

газета

дело

ОКТАБРЬ, 2016 | № 9(59)

свое дело |

Как вывести успешный интернет-магазин одежды в «офлайн»

6



банки |

Александр Логунов, Промсвязьбанк: «Мы построим digital-банк»

8



недвижимость |

Кто «разогревает» гостиничный рынок Иркутска

10

«Задавать тренды – не план, а планка»



Дмитрий Кузнецов,
руководитель компании «META_GROUP»

| 2

5 | ОФИС В КАРМАНЕ
новый продукт от «Ростелекома»

9 | РУБЛЬ-2016:
стоит ли ждать девальвации

10 | ЦЕНЫ НА НЕДВИЖИМОСТЬ
жилою и коммерческую

«Задавать тренды – не план, а планка»



Фото А. Федорова

Говорить о философии загородной жизни руководитель компании «META_GROUP» Дмитрий Кузнецов считает делом непростым: «Тишина, гармония, чистый воздух. Пахнет соснами, белки скачут по веткам. Как все это передать словами?». Тем не менее, мы все-таки поговорили с Дмитрием и о том, почему стоит жить за городом, и о том, как его компании удалось реализовать принципы «органической архитектуры» американца Райта на иркутской земле, а еще – о трудностях «первопроходца», планах и «планках».

60% И МЕЧТЫ О ЗАГОРОДЕ

Дмитрий, «META_GROUP» сегодня известна, конечно, в первую очередь благодаря поселку-парку «Шишкин», который вы построили на Байкальском тракте. Сейчас, насколько мне известно, в разработке у компании новые загородные поселки. Почему именно этот сегмент недвижимости выбрали? Чем он вам так интересен?

– В 2002 году, когда мы только-только делали первые свои шаги в девелопменте, как раз над этим вопросом думали: где строить, что строить. Помню, проводили небольшое исследование. По его результатам выяснилось, что 60% иркутян предпочли бы жить за городом. 60%! На меня эта цифра произвела огромное впечатление.

Но рынка загородной недвижимости тогда еще как такового не было. Рынок городской только-только начинал формироваться. Мы тогда реализовали свой первый проект – жилой дом «Красный квадрат» (наверное, первый дом в Иркутске с названием). Потом были другие проекты, строительство коммерческой недвижимости...

Но цифра «60» не давала покоя?

– Не то чтобы не давала. Просто по окончании строительства бизнес-центра SOBRANIE захотелось отправиться в свободное плавание, создать свой проект от и до. Подумал, что правильнее будет это сделать в загородном сегменте.

Максимальное сохранение естественного ландшафта, рельефа, растений. Натуральные материалы, панорамные окна. Именно Райт первым говорил о том, что не надо строить замки. Нужны дома, соразмерные человеку, в которых ему будет комфортно

Во-первых, войти в него было проще. Порог входа в городе тогда уже был довольно высокий, а на загородный рынок можно было зайти с минимальным объемом собственных капиталовложений. Во-вторых, рынок организованных коттеджных по-

селков был, по сути, в зачаточном состоянии. А мне нравится все новое, все, что еще не разведано, не «упаковано». Никаких стандартов, ожиданий, предпочтений, ориентироваться не на кого – полная свобода творчества. Первую концепцию мы создавали буквально с чистого листа.

Как все-таки поняли, что строить?

– Мы пошли длинным путем (смеется). Открыли специализированную риелторскую компанию, которая занималась именно загородной недвижимостью. Чтобы посмотреть, что люди ищут, что продают. Была на рынке, кстати, не только «вторичка», но и коттеджи, построенные специально на продажу. Популярная была тема в те годы: взять участок где-нибудь в Молодежном, построить коттедж и продать его по космической цене. Таких объектов было много.

Мы изначально для себя решили, что действовать будем не как риелторы, а как брокеры.

В чем разница?

– Риелтор зачастую действует исключительно в интересах продавца, его задача – продать что-нибудь кому-нибудь и получить комиссию. Брокер работает в интересах покупателя – соответственно, не вправе говорить неправду о каком-то объекте. Задача такого агента – предложить максимальное количество вариантов, честно о них рассказать, чтобы человек мог сделать выбор.

И когда мы собрали базу данных по тем домам, которые были выставлены на продажу, мы отказались от своей идеи работать как агентство вообще.

Почему?

– Потому что если бы мы честно говорили о тех объектах, которые продавались, никто ничего бы не купил (смеется). Дома эти промерзали, плесневели, звукоизоляции никакой... Чтобы такие объекты продавать, нужно было нагло врать в глаза людям. А мы так не хотели.

Зато поняли, как не нужно строить, а как нужно – чтобы хотелось продавать.

– Это точно. После изучения рынка мы начали думать: каким должен быть дом вообще? Как сделать так, чтобы он отличался качеством? Не стенками ровными или окнами блестящими, а потребительскими свойствами. Чтобы человек жил в этом доме и горя не знал. Чтобы не было у него проблем с ремонтом, теплоизоляцией, звукоизоляцией, пожарной безопасностью. Чтобы в доме легко дышалось. Да и вся территория поселка, где он живет, была благоустроена, а соседние дома были построены в том же стиле.

С единством архитектурного облика у нас в пригороде вообще проблемы. Хотя, кстати, многие застройщики и говорят об этом, запуская новые проекты.

– Очень сложно выдержать это, если речь не идет о типовой застройке. Проблема в чем – застройщик, как правило, продает участок в своем «цивилизованном поселке с выдержанной архитектурной концепцией», а человек, как только получает право собственности на землю, строит на ней то, что ему хочется построить – на свой вкус и бюджет.

РАЙТ ПО-ИРКУТСКИ

Большую работу вы, выходит, провели, прежде чем приступили к формированию своей концепции. Как она родилась?

– Мы не стали изобретать велосипед. Перебирали разные концепции и наткнулись на идеи известного американского архитектора прошлого века Фрэнка Ллойда Райта. И очень они нам пришлись по душе. Не просто его фасады и типы домов (знаменитые «дома прерий»), но вообще вся его философия «органической архитектуры».

Построить и не навредить?

– Ну да. Единение с природой – самое главное в его концепции. Максимальное сохранение есте-

ственного ландшафта, рельефа, растений. Натуральные материалы, панорамные окна. Эргономика, соразмерность человеку. Именно Райт первым говорил о том, что не надо строить замки. Нужны дома, соразмерные человеку, в которых ему будет комфортно. Все эти принципы мы постарались применить в «Шишкине».

В 2010-м году вышли на площадку, запроектировали генплан, сделали сети: водопровод, канализацию, дороги «нарезали». Задача при этом стояла максимально сохранить весь лес. То же – и при строительстве домов: вписать коттедж в ландшафт, не повредив ни сосны.

Вы ведь тоже с самого начала заявили, что поселок будет иметь единый архитектурный облик. Как вам удалось это единство выдержать?

– Мы сразу отказались от того, что будем продавать участки. Продукт должен быть комплексным. Только в том случае, если компания контролирует все – вплоть до ввода в эксплуатацию, можно выдержать архитектурную концепцию.

При этом мы взяли планку еще выше – отказались от типовой застройки. Изначально решили проектировать каждый дом под заказчика. У нас, конечно, были стартовые идеи, но они больше касались планировочных решений. С каждым заказчиком мы общались лично. Нужно было понять, что он хочет получить: какие площади, какой функционал. Продумывали планировочные решения, «привязывали» их к конкретному участку, рисовали фасады. Сами полностью строили – и передавали уже готовый объект.

Эта ваша концентрированность на концепции насколько ограничила круг потенциальных покупателей? Были ли случаи, когда люди приходили и говорили, что хотели бы жить в «Шишкине», только им бы выкорчевать деревья, построить замок, баню и теплицу?

– Были такие люди, конечно. Звонили, спрашивали: «У вас участки раскорчеваны?». Мы с такими сразу прощались. Объясняли, что у нас так строить нельзя. А если нужны теплицы и замки – то можно купить другой участок. Предложений на рынке много.

А насчет количества потенциальных покупателей... Нет, не думаю, что наша приверженность единой концепции сократила их число. Скорее, увеличила. Людей, которым нравится концептуальность, единство, на самом деле гораздо больше, чем тех, кто любит хаос. И они шли к нам в надежде, что мы концепцию сможем выдержать.

А кто они – ваши покупатели?

– Совершенно разные люди. И по уровню дохода, и по статусу. Но все они похожи с точки зрения экологичности, отношения к природе. Философия загородной жизни им понятна – и это то, что их сближает. В этом смысле не важно, таунхаус у тебя за 3 миллиона или особняк за 33. Важно другое. То, что ты можешь лечь спать в час ночи, а проснуться в 7 утра совершенно бодрым. То, что ты открываешь глаза – а за окном солнце, воздух чистый, пахнет соснами, белки по веткам прыгают.

Во сколько это счастье обходится? Есть стереотип, что содержание загородного дома – дорогое удовольствие.

– У нас в поселке действует товарищество собственников недвижимости. Избран председатель, который решает с подрядчиками все вопросы, проблемы. За охрану, уборку, содержание председателя с бухгалтерией каждая семья платит около трех тысяч в месяц. Плюс электроэнергия, которая у нас в два раза дешевле, чем в Иркутске. В итоге получается даже дешевле, чем содержать «двушку» в городе.

ПЛАНЫ И ПЛАНКИ

Организованные коттеджные поселки – это очень здорово. Но самострой по-прежнему процветает, и масштабы этой стройки несопоставимы с тем, что предлагается в цивилизованных проектах.

– Самострой – это всегда подводные камни. Построить что-то самостоятельно – это и долго, и очень непросто. Не зря же есть поговорка о том, что



Фото из архива «META_GROUP»

первый дом – для врага, второй – для друга и только третий – для себя.

Но это полбеды. Есть еще соседи. Я купил участок – а что вокруг? Когда построятся сосед? И кто он будет, этот сосед? У меня у самого был такой печальный опыт. Купил очень приятный, солнечный участок, построил дом. С одной стороны сосед построился и занялся животноводством, развел кур, гусей, свиней. Второй и вовсе построил пилораму: мебельный бизнес у него.

Не позавидуешь!

– И не предугадаешь.

Конечно, было бы хорошо, если бы рынок стал новилсь более цивилизованным. Хорошие поселки нужны. Вот ваш опыт, например, насколько тиражируем?

– Очень тиражируем. Концепция, которую мы применили в «Шишкине», состоялась. И с точки зрения генплана, и с точки зрения архитектуры, и с точки зрения маркетинга. И мы, кстати, уже адаптировали ее под более массовое строительство.

Каким образом?

– Взяли проекты, которые построены в «Шишкине», выбрали лучшие планировки, самые интересные решения и на их основе сделали десять типовых проектов домов. Думаю, что из них покупатель сможет выбрать себе подходящий вариант. Планировать и строить дом под каждого отдельно – очень тяжело. Много времени и сил отнимает. Для пилотного проекта – чтобы все понять и почувствовать – оно того стоит. Но для коммерческого нужно использовать готовые решения.

Франшизу продавать будете?

– Нет, по пути франчайзинга мы идти не планируем. Хотим развиваться как девелоперская компания, готовы заходить на новые площадки, управлять проектами, доводить их до конца: строить, продавать, вводить в эксплуатацию.

Кроме тиражирования «Шишкина», насколько я знаю, в планах – еще два новых загородных поселка-парка.

– Да, один – в районе Пивоварихи, другой – в Ново-Разводной, на берегу, там даже будет своя набережная.

Эти поселки тоже будете по принципам Райта строить?

– Конечно, концепцию «органической архитектуры» мы теперь всегда держим в уме. В одном из новых проектов она у нас будет выведена на еще более высокий уровень. Там очень сложный ландшафт: три террасы, река – но все это будет сохранено, поселок будет «вписан» в рельеф.

При этом мы планируем использовать более современные архитектурные решения. Это будет микс между минимализмом и райтовской «органической архитектурой». Плоские кровли, стеклянные стены. Экологичные материалы, которые не уступают по качеству тем, что мы использовали при строительстве «Шишкина» (такие же прочные, долговечные, теплые), но при этом более доступны по цене.

Планировочные решения будут еще более эргономичными. Кстати, мы приняли решение отказаться от свободной планировки. Небольшие вариации будут возможны, но в целом все будет спроектировано достаточно жестко. Это позволит сделать существенно более высокий уровень отделки за гораздо меньшие деньги.

«Белая» отделка?

– Она самая. Все перегородки будут установленны, санузлы выделены. Все поштукатурено, пошпаклевано, грунтовкой окрашено. Все белое – и полы, и потолки, и стены. Ровно, чисто. Покупается жилое пространство, а не стройка – это совсем другой уровень продукта.

Дмитрий, со всем этим вашим новым опытом, с подходом к девелопменту – нет ли желания «поштурмовать» и городскую недвижимость?

– Есть. Есть желание сделать много хороших, качественных и новаторских проектов. Хочется делать что-то такое, чего никто еще не делал, стать компанией, которая будет задавать тренды, за что бы ни взялась.

Это пока мечты или уже план?

– Это план. Даже не план, а планка (смеется). Делать что-то, что станет примером для подражания в будущем для других.

Анна Масленникова,
Газета Дело

СПРАВКА

Группа компаний «META_GROUP» включает в себя маркетинговое агентство, девелоперскую компанию «Мета Девелопмент» (реализованные проекты: ЖК «Красный квадрат», БЦ Sобрание, поселок-парк «Шишкин»), а также является одним из основателей архитектурного бюро «Сибирская лаборатория урбанистики».

Лаборатория занимается проектами модернизации городской среды (в том числе, проект «Иркутские кварталы»). В состав экспертного совета Лаборатории входят известные урбанисты и архитекторы: Елена Григорьева, Марк Меерович, Никола Бушо, Алексей Козьмин и другие.

Подробную информацию о компании смотрите на сайте poselok-park.ru



СБЕРБАНК

Всегда рядом

**ОЦЕНИТЕ
ВОЗМОЖНОСТИ
УПРАВЛЕНИЯ
ФИНАНСОВЫМИ
ПОТОКАМИ**



СИСТЕМА «СБЕРБАНК КОРПОРАЦИЯ» ДЛЯ РАБОТЫ СО СЧЕТАМИ

☎ 8 800 555 5 777

🌐 www.sberbank.ru

(звонки по России – бесплатно)

Система «Сбербанк Корпорация» для холдинговых структур, состоящих из филиалов и дочерних компаний, позволяет работать с информацией по счетам, открытым в Сбербанке, и с информацией об операциях и оборотах по счетам, открытым в других банках. При помощи системы казначей Холдинга с единого рабочего места может осуществляться оперативное получение детализированной информации о состоянии счетов дочерних компаний и филиалов Холдинга; акцепт платежных поручений дочерних компаний и филиалов Клиента; создание платежных поручений по счетам подразделений Холдинга; постоянный мониторинг и многоуровневый контроль исполнения бюджета в режиме автоматического контроля или прямого акцепта; распределение лимитов дебетовых остатков по счетам подразделений Холдинга при использовании Овердрафта с общим лимитом; консолидацию данных по движению денежных средств в различных аналитических срезах. Для зарегистрированных пользователей системы «Сбербанк Корпорация» доступно специальное мобильное приложение для iPad®. В отношении информационной продукции без ограничения по возрасту. Услуга является платной.

Подробную информацию о системе и мобильном приложении «Сбербанк Корпорация», о тарифах, об условиях и документах, необходимых для их оформления можно узнать на сайте www.sberbank.ru, в отделениях Сбербанка или по телефону 8 (800) 555 57 77.

ПАО Сбербанк. Генеральная лицензия на осуществление банковских операций №1481 от 11.08.2015 г. Реклама.

ИНК в первой сотне

Иркутская нефтяная компания заняла 95 место в рейтинге 500 крупнейших компаний России. Об этом сообщает ведущее информационно-аналитическое агентство РБК. 58 строка отошла ИНК и в рейтинге 200 крупнейших частных компаний России, по версии журнала Forbes.

В рейтинге РБК 500 в прошлом году ИНК занимала 105 строку. В этом году поднялась сразу на десять позиций вверх. Лидером рейтинга РБК по-прежнему остается ОАО «Газпром»: выручка компании составила 5,98 трлн руб. На втором и третьем месте – ОАО «Лукойл» (5,17 трлн руб.) и ОАО «Роснефть» (4,12 трлн руб.).

Всего в рейтинге РБК 500 – 395 частных компаний, 89 государственных компаний, 15 совместных предприятий и одна «дочка» иностранной корпорации. Совокупная выручка 500 компаний рейтинга выросла в 2015 году в сравнении с позапрошлым годом на 13,6% и составила более 63,6 трлн руб. Прибыль удвоилась до 4,05 трлн руб.

Прибыль нефтегазового сектора в РБК 500 выросла на 46% – с 1,98 трлн до 2,895 трлн руб. При этом прибыль в других отраслях в этом году росла еще быстрее. В лидеры по количественному присутствию в рейтинге, потеснив нефтегазовые предприятия, вышли компании из сферы услуг, в первую очередь – финансовые.

58 строчку рейтинга заняла ИНК и в списке 200 крупнейших частных компаний России, составленном журналом Forbes. Как сообщается на сайте журнала, выручка компании за прошлый год

составила 107,7 млрд руб., это на 16,5% больше, чем в 2014 году. Всего в рейтинг Forbes попало две иркутских компании. В первой тройке ОАО «Лукойл», ОАО «Сургутнефтегаз» и ОАО «Магнит» (розничная торговля). По оценке редакции, несмотря на низкие цены на нефть, санкции и падение потребительского спроса, выручка 200 крупнейших частных компаний выросла на 13%.

ООО «Иркутская нефтяная компания» (ИНК) образовано 27 ноября 2000 года. ИНК включает в себя группу компаний, занимающихся геологическим изучением, разведкой и добычей углеводородного сырья на 23 лицензионных участках в Восточной Сибири. Общий объем инвестиций в развитие производственной инфраструктуры региона с момента основания компании превышает 100 млрд рублей.

ИНК входит в число крупнейших налогоплательщиков Иркутской области. В 2015 году налоги и платежи в консолидированный бюджет Иркутской области составили 6,7 млрд руб., или 6,3% от общих доходов региональной казны. По прогнозам, в 2016 году доля налогов и платежей ИНК увеличится до 10%.



«Ростелеком» внедряет IT-решения в медицине

Популяризацию регионального портала пациента «Квратч38.рф» обсудили участники конференции, посвященной внедрению и использованию медицинских информационных систем в регионе. Это продолжение масштабного проекта ПАО «Ростелеком», начатого в 2013 году.

«Ростелеком» и министерство здравоохранения Иркутской области провели конференцию «Преимущества, задачи и практические вопросы внедрения и использования медицинской информационной системы в медицинских учреждениях». На мероприятии собралось более 90 представителей медицинского сообщества из Приангарья. Это главные врачи медучреждений, IT-специалисты, руководители профильных комитетов здравоохранения, разработчики программного обеспечения.

«Ключевая цель конференции – обсудить преимущества и задачи региональной медицинской информационной системы. Мы постарались объединить доклады разработчиков IT-решений и опыт внедрения программных продуктов. Уверен, что работа на совещании поможет улучшить взаимодействие между всеми участниками процесса информатизации», – прокомментировал заместитель директора Иркутского филиала ПАО «Ростелеком» Сергей Заушицин.

Участники конференции обсудили популяризацию регионального портала пациента «Квратч38.рф» – электронной онлайн-регистратуры лечебно-профилактических учреждений (ЛПУ)

Иркутской области. Теперь любой человек может записаться через интернет на приём к врачам в городских и районных больницах. Для авторизации на сайте необходимы данные полиса ОМС единого образца или паспорт. Запись на прием на портале «Квратч38.рф» значительно экономит время больных, которым не надо специально приезжать в лечебное учреждение.

Масштабный проект создания в Иркутской области региональной медицинской информационной системы начат в 2013 году. Ранее «Ростелеком» организовал корпоративную VPN-сеть, охватившую лечебно-профилактические учреждения региона. Были внедрены программы по ведению электронной медицинской карты, записи на прием в электронном виде.

Иркутский филиал ПАО «Ростелеком» – структурное подразделение компании «Ростелеком», которое действует на территории Иркутской области. Филиал находится в административном и функциональном подчинении Макрорегионального филиала «Сибирь» ПАО «Ростелеком» («Ростелеком – Сибирь»), созданного в апреле 2011 года на базе ОАО «Сибирьтелеком» после присоединения этой компании к ПАО «Ростелеком».

ПАО «Ростелеком» – одна из крупнейших в России и Европе телекоммуникационных компаний национального масштаба, присутствующая во всех сегментах рынка услуг связи и охватывающая миллионы домохозяйств в России. Занимает лидирующее положение на российском рынке услуг ШПД и платного телевидения. Выручка Группы компаний в 1 полугодии 2016 г. составила 144,3 млрд руб., OIBDA достигла 47,4 млрд руб. (32,8% от выручки), чистая прибыль – 4,6 млрд руб.



«Будущее – за бесконтактными платежами»

Технология бесконтактных банковских платежей, вчера казавшаяся фантастикой, сегодня становится реальностью. Как рассказали на брифинге представители Байкальского банка Сбербанка, интерес к бесконтактным картам растет. Увеличивается и количество точек, готовых принять такие платежи.

«Технологии, инновации, прогресс» давно перестали быть просто словами, а стали характеристиками реальности. «Кредитные организации не являются исключением и предлагают своим клиентам новые современные решения, – рассказал Сергей Бондарь, территориальный менеджер по торговому эквайрингу управления торгового эквайринга Байкальского банка Сбербанка. – Одним из таких решений является банковская карта с технологией бесконтактной оплаты».



С помощью такой карты платеж можно произвести практически мгновенно – просто приложив карту к терминалу. Клиентам это позволяет существенно сэкономить время на оплату товара или услуги: передавать карту продавцу не требуется (что, кстати, хорошо и с точки зрения безопасности), а при проведении операции менее 1000 рублей не нужно даже вводить пин-код и подписывать чек.

«Удобно расплачиваться там, где сумма платежа не очень большая, а скорость важна – в супермаркетах, в кафе, на заправках, в общественном транспорте», – отметил Сергей Бондарь.

По его словам, клиенты банка все с большим интересом относятся к инновационному продукту. На текущий момент на территории Байкальского банка Сбербанка действует 39 тысяч бесконтактных карт. В начале года их число составляло порядка 20 тысяч.

Растет не только количество карт, но и число терминалов с возможностью их обслуживания. По словам Сергея Епифанцева, директора управления

торгового эквайринга Байкальского банка, Сбербанк за свой счет производит замену терминального оборудования.

«С января 2016 года мы закупает только бесконтактное оборудование и устанавливаем его нашим партнерам, – поделился он. – Сейчас зона покрытия на территории Байкальского банка – более 11 тысяч терминальных устройств с функцией бесконтактной оплаты, что составляет 20% от общего числа. Оплатить покупку бесконтактной картой уже можно в точках «Слаты», «Абсолют», «Край Нефти», в «ОКЕЕ», «Ленте», «Детском мире»».

Стратегия Сбербанка до 2020 года предусматривает перевод всего терминального оборудования на технологию бесконтактного платежа. «Это удобно, комфортно, экономит время покупателей, решает проблему очередей, – отметили спикеры. – Просто карты – уже пройденный этап, весь мир применяет технологию бесконтактных платежей. Пора и нам. За этим – будущее».

Александра Макарова: «Рост пассивного портфеля ВТБ обеспечил крупный бизнес»

Корпоративные клиенты ВТБ в Иркутске активно пользовались депозитами, овернайтми и гарантиями летом этого года. В результате кредитный портфель на 1 сентября 2016 года составил 9,8 млрд рублей, пассивный портфель – 10,9 млрд рублей, портфель документальных сделок – 1,6 млрд рублей.



«В основном это клиенты нефтеперерабатывающей отрасли, недропользователи. Для получения дополнительного дохода от размещения денежных средств в банке активнее всего предприятия пользовались депозитами и овернайтми, по которым за летний период зафиксирован прирост на 25 и 30% соответственно», – рассказала Макарова.

Среди продуктов документального бизнеса наибольшая динамика достигнута по гарантиям. За июнь-август 2016 года клиентам ВТБ в Иркутске предоставлена 41 банковская гарантия общим объемом 431 млн рублей. «По сравнению с результатами за аналогичный период прошлого года количество таких сделок выросло в 1,5 раза, а их объем увеличился в 2 раза», – подчеркнула Александра Макарова. В банке отмечают, что гарантии пользуются наибольшим спросом у предприятий среднего бизнеса дорожно-строительной отрасли, а также компаний, занимающихся поставками медицинского оборудования, лекарственных препаратов.

В Иркутской области группу ВТБ представляют один операционный офис ВТБ, а также 26 операционных офисов ВТБ 24, представительства «ВТБ Страхование» и «ВТБ Регистратор». Сегодня в число корпоративных клиентов ВТБ в регионе входят предприятия всех отраслей экономики и бизнеса, а также муниципальные органы власти.

На 3% вырос по сравнению с показателями на начало лета кредитный портфель банка ВТБ в Иркутске, прирост портфеля пассивов составил 17%, документального – 14%.

По словам руководителя дирекции ВТБ по Иркутской области Александры Макаровой, рост пассивного портфеля обеспечил крупный бизнес.

Офис в кармане

«Ростелеком» предлагает иркутским бизнесменам облачный продукт «Управление мобильными устройствами»



Фото А. Федорова

«Ростелеком» продолжает радовать корпоративных клиентов новыми решениями на базе облачных технологий. Как рассказал Газете Дело Максим Брашунов, заместитель директора Иркутского филиала ПАО «Ростелеком», одной из новинок этого года стал комплексный продукт по управлению мобильными устройствами (Mobile Device Management, MDM). Подключив эту услугу, клиент сможет обеспечить доступ сотрудников ко всем корпоративным ресурсам: от адресной книги до специализированного программного обеспечения компании.

Новая услуга представляет собой набор сервисов и технологий, которые обеспечивают безопасный доступ с личных или корпоративных мобильных устройств к внутренним информационным ресурсам организации. При этом дополнительной нагрузки на IT-отдел компании не требуется, а риски для корпоративной безопасности – исключены.

«Сотрудники смогут получить доступ к электронной почте, календарю, адресной книге, внутренним и внешним хранилищам данных (включая облачные), корпоративным порталам и интернет-сайтам, специализированному ПО организации, помещенному в защищенную среду MDM», – рассказал Максим Брашунов, заместитель директора Иркутского филиала ПАО «Ростелеком».

По его словам, новый продукт предназначен для государственных заказчиков, а также для представителей среднего и крупного бизнеса самых разных отраслей: «В Иркутской области продуктом активно интересуются представители страховой,

банковской отраслей, а также различных секторов промышленности».

Бизнесмен, подключив услугу, сможет самостоятельно настраивать гаджеты своих сотрудников по множеству параметров. В зависимости от потребностей компании, можно выбрать удобный тариф – «Классический» или «Промышленный». Первый включает в себя функцию контроля за устройствами и защищенный контейнер с корпоративной почтой, документохранителем, управлением приложениями. Второй предоставляет еще больше возможностей, в том числе доступ к внутрикорпоративным ресурсам и защищенную работу с документами.

Вопрос безопасности не должен волновать клиентов: «Продукт развернут на Национальной облачной платформе, которая обеспечивает высочайший уровень надежности, безопасности и доступности этого сервиса», – подчеркнул Максим Брашунов.

Благодаря услуге MDM, не важно, где вы находитесь: доступ к бизнес-информации всегда под рукой,

а офис, по сути, – в кармане. Кстати, именно так – «Офис в кармане» – называется акция, в которой можно принять участие, подключив услугу «Управление мобильными устройствами» до конца ноября.

«Клиенты, подключившие MDM, получают шанс выиграть планшетный компьютер Samsung Galaxy Tab A 9.7 SM-T555. Победителем станет тот, кто наберет больше всего баллов, – рассказал Максим Брашунов. – Баллы начисляются в зависимости от выбора тарифного плана услуги – «Классический» или «Промышленный», а также за подключение или наличие других услуг компании».

Заместитель директора Иркутского филиала ПАО «Ростелеком» также напомнил, что оценить возможности услуги MDM – как и других продуктов компании – можно совершенно бесплатно: «Услугу можно тестировать в течение семи дней, оформив заказ на сайте www.o7.com».

Иван Рудых,
Газета Дело

«КонсультантПлюс» выпускает Технологию ТОП: твой оптимальный профиль

Новая разработка «КонсультантПлюс Технология ТОП: твой оптимальный профиль» позволяет настроить Систему под задачи специалистов: бухгалтеров, юристов, финансовых специалистов бюджетных организаций и специалистов по закупкам.

Для каждого из них разработан свой профиль:

- Бухгалтерия и кадры;
- Юрист;
- Бухгалтерия и кадры бюджетной организации;
- Специалист по закупкам.

Также есть профиль «Универсальный». В каждом профиле – своя стартовая страница, лента новостей, специальные подсказки и результаты поиска.

Так, в профиле «Бухгалтерия и кадры» на стартовой странице в «Важные документы» включены Налоговый и Трудовой кодексы, закон о бухучете, а в «Справочную информацию» – производственный календарь, календарь бухгалтера, формы учета и отчетности. Для сравнения в профиле «Юрист» – это Гражданский кодекс и Кодекс об административных правонарушениях, а также правовой календарь, ставки по госпошлине и др. Аналогично специалисты бюджетных организаций, специалисты по закупкам также могут быстро перейти к важным для них документам.

В Системе появились профессиональные онлайн-ленты новостей для бухгалтеров, юристов, финансистов бюджетных организаций и специалистов по закупкам. Новости обновляются несколько раз в день при наличии Интернета, важные новости выделены.

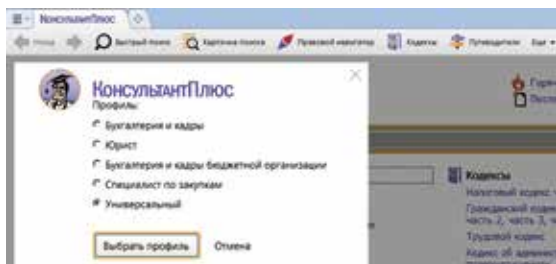
При вводе запроса появляются специальные подсказки, и, например, бухгалтерские подсказки

будут отличаться от подсказок для юристов.

Поисковая выдача также учитывает профиль пользователя. В профиле «Бухгалтерия и кадры» ответы, адресованные бухгалтеру, будут первыми в списке (например, Путеводители для бухгалтера или типовые ситуации). В профиле «Юрист» по запросу первыми будут предложены документы для юристов (правовые акты, судебная практика, Путеводители с рекомендациями и анализом судебной практики).

Кроме этого, с Технологией ТОП полностью обновлен интерфейс Системы КонсультантПлюс, появились другие полезные возможности, которые облегчают работу. Изменения коснулись стартовой страницы Системы, быстрого поиска и его результатов, представления текста документа и возможностей работы с ним. Так, теперь одним кликом можно добавить информацию в «Избранное», запустить сравнение редакций или перейти в начало документа или его части. В результатах поиска первые документы появляются практически мгновенно, и их уже можно изучать, пока формируется полный список. А ссылки на документы в результатах поиска стали гораздо нагляднее.

Информацию также можно получить у специалистов регионального сервисного центра КонсультантПлюс АО «КонсультантПлюс в Иркутске».



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



Обменяй дисконтную карту Слата на бонусную ФрешКарту!

- 1. В чем выгода ФрешКарты?**

 - Копи до 5%* бонусов и списывай до 99% от суммы чека при покупках в супермаркетах "Слата"!
 - Покупай товары со скидкой от 10 до 40% из специального предложения «Цена по ФрешКарте»!
 - Получай скидки у Партнеров**:



скидка 5%



скидка 7%



скидка 7%
- 2. Что будет с дисконтной картой «Слата»?**

Дисконтную карту Слата 5% и 7% можно бесплатно обменять с 1 августа по 31 октября 2016 года на бонусную ФрешКарту с начислением бонусов до 5% С 1 ноября 2016 года дисконтная карта «Слата» будет не действительна.
- 3. Зачем активировать ФрешКарту?**

ФрешКарту необходимо активировать для того, чтобы списывать бонусы за покупки в супермаркетах «Слата», пользоваться личным кабинетом на сайте freshcard.ru и восстановить бонусы и условия начисления в случае утери/порчи ФрешКарты.
- 4. Как начисляются бонусы на ФрешКарту?**

Бонусы начисляются на ФрешКарту сразу после совершения покупки.
- 5. Где можно подробнее узнать о ФрешКарте?**

По вопросам обмена, активации или другой информации о ФрешКарте Вы можете позвонить на Горячую линию по номеру 8-800-700-98-54 (звонок бесплатный) с 10.00 до 22.00 без выходных.

*При обмене дисконтной карты Слата на ФрешКарту. Для новых участников, не имевших ранее дисконтную карту Слата, до 3% Для Покупателей гг. Ангарск, Братск обмен бонусных карт «Свежие бонусы» производится с сохранением текущих условий с 31 августа по 30 ноября 2016 года.
 **Список Партнеров будет пополняться по мере их подключения к Программе

freshcard.ru
т. 8-800-700-98-54
 (звонок бесплатный)

Вдохновляющий бизнес

Как создать успешный интернет-магазин одежды и вывести его на реальные площадки

Пять лет назад двум студентам, Марии Ким и Никите Коваленок, пришла в голову идея создать интернет-магазин одежды. Проект INSPIRE оказался актуальным: теперь у ребят есть четыре торговых точки, собственное производство и планы покорить Москву и Питер.

БИЗНЕС, ОСНОВАННЫЙ НА ДОВЕРИИ

В 2011 году Мария и Никита, будучи студентами Международного факультета экономики и лингвистики Иркутского государственного университета, обучались по программе обмена в Китае. В 19 лет личных финансов не было, но было желание их заработать. Первое, что пришло в голову – закупать товары в Китае и отправлять их в Улан-Удэ и в Иркутск – своим друзьям и знакомым. Так появился интернет-магазин одежды «Clothes shop».

«Все было основано на доверии, ведь чужой человек не станет покупать у неизвестных людей. Мы выбрали интересный, молодежный ассортимент. Красиво все фотографировали, обрабатывали, выкладывали в свою группу «ВКонтакте». И люди начали заказывать», – вспоминает Мария.

На старте у ребят не было ни рубля. Они брали 100% предоплату за товар, и уже тогда делали возврат, если что-то сильно не устраивало клиентов. Их было мало, и каждым дорожили.

Первое время, признается Мария, было очень тяжело, но интересно. Не обходилось и без ошибок... Например, туфли, которые одна девушка заказала себе на свадьбу, не успели прийти вовремя. К другой заказчице ушли почему-то две левые кеды.

Бизнес, несмотря на свою виртуальность, приносил вполне реальные деньги: «Это было достаточно прибыльно: мы могли за месяц заработать от 50 до 100 тысяч рублей. Заработанные деньги мы не спешили тратить: вкладывали в новые продажи, копили».

ИЗ КИТАЯ С МАГАЗИНОМ

Спустя год Никита с Марией вернулись в Иркутск, где на накопленные деньги открыли так называемый pop-up store, или, по-другому, временный магазин. Для них это была отличная возможность заявить о себе тем, кто не привык выбирать и покупать товары в интернете, кому необходимо «потрогать» вещь, чтобы принять решение о покупке.

«Мы закупали одежду, снимали помещение на три дня и открывали там магазин. Работали практически в ноль, но оно того стоило: люди пришли. Это была важная инвестиция в клиентскую аудиторию, в наш опыт. Мы проверяли спрос, прощупывали: что людям нравится, что нет», – делится Мария.

На вырученные средства, а также с помощью родителей ребята смогли открыть свой первый полноценный магазин в ТЦ «Сезон» на ул. Карла Маркса, получивший название «Inspire», более подходящее для бренда и запоминающееся для аудитории.

«Сняли маленькое помещение – 32 квадратных метра. Мы сделали хороший ремонт: постелили ламинат, покрасили стены, провели освещение. На все ушло порядка 500-700 тысяч. Можно было сделать намного дешевле, без ремонта, но мы всегда старались делать так, чтобы все было красиво, чтобы самим приятно было работать, чтобы нравилось посетителям».

Первый магазин «Inspire» открыл свои двери в феврале 2013 года. К тому времени уже была накоплена обширная клиентская база: на открытие пришло около 200 человек. Для ребят это стало большой и приятной неожиданностью.

Мария Ким вспоминает: «Был большой ажиотаж: все раскупили буквально за неделю. Мы были не готовы к этому. Реальная прибыль превзошла ожидания в несколько раз. На самом деле мы с Никитой были очень пессимистично настроены. Боялись, страшно рисковали. Ведь все свои деньги вложили в этот проект. Но они окупались в первый же месяц».

За три года работы ребята открыли еще три магазина – в Иркутске, Улан-Удэ и Красноярске. Выбор городов объясняется просто: сама Мария из Улан-Удэ, а у Никиты в Красноярске живут родственники. Кроме того, много постоянных покупателей было именно оттуда еще с интернет-магазина. В открытие каждого нового магазина вкладывали уже больше двух миллионов, и в течение года они выходили на окупаемость.

Интернет-магазин также свою работу не прекратил: ребята по-прежнему продолжают принимать заказы со всех городов России и отправляют вещи по почте.

ПОСТОЯННЫЙ КОНТРОЛЬ

Проблемы у юных предпринимателей возникли довольно скоро: ввиду молодости и отсутствия опыта в управлении персоналом, они взяли к себе на работу друзей и знакомых, тех, кому сами доверяли. Однако совмещать работу и личные отношения оказалось тяжело. «В итоге нам пришлось отказаться от работы с некоторыми друзьями, даже потерять их. Сейчас мы можем позволить себе нанимать людей с опытом».



Фото из личного архива

Кроме того, проблем добавил кризис. Из-за девальвации пришлось менять подход, запускать свое производство, чтобы меньше зависеть от импорта и быстрее реагировать на спрос.

«Перед кризисом у нас оборот доходил до миллиона, а из-за увеличившихся в два раза закупочных цен окупаемость бизнеса резко упала. Мы могли работать только в ноль, если бы так продолжалось дальше. Тогда мы начали приобретать мелкие товары, у которых была маленькая наценка, быстрая доставка, хороший спрос. Также нам пришлось вдвое увеличить цены и открыть свой цех. Только это помогло удержаться на плаву. На данный момент мы заменили 20-30% ассортимента товарами своего производства. Остальное замещаем товарами из Кореи, Китая, России».

В цехе, который также расположен в ТЦ «Сезон», работает 10 человек, некоторые из них – удаленно: приходят, берут эскизы, материалы и работают дома. Это кройщицы, раскройщицы, швеи, конструкторы... Большая же часть штата «Inspire» трудится в офисе: маркетологи, графические дизайнеры, категориальные менеджеры, байеры.

«Нам не нужно ждать доставку заказа три недели, сразу выпускаем вещь в магазине и смотрим: если ее раскупили быстро, то тут же производим еще партию, а если не видим спроса на вещь, снимаем с производства без особых убытков», – объясняет Мария.

Еженедельно цех выпускает несколько новых фасонов. По словам Марии Ким, любой работник может предложить свои идеи для одежды: «Все делаем сами, у нас нет дизайнера, ведь сложно найти того, кто захочет работать на магазин, а не на свое имя».

Собственное производство позволяет предлагать потребителям приятную цену и хорошее качество, которое можно контролировать на месте. «Цены варьируются: у нас есть сумки за 850 и за 5000 рублей, пальто за 4300 и за 13 тысяч. Мы стараемся делать доступные, адекватные цены».

КРАСОТА ВО ВСЕМ

Мария подчеркивает, что в «Inspire» важно делать все на 100%: и качественно, и клиентоориентированно, и визуально приятно для покупателей – важно все до мелочей.

«Обязательно нужно, чтобы все было красиво: и в магазине, и в социальных сетях. Мы постоянно работаем над этим. У нас есть два штатных фотографа, которые помогают создавать контент для социальных сетей, заполнять новостные ленты качественными изображениями. На этом тоже можно сэкономить, но мы считаем, что без этого наш магазин такого успеха не имел бы».

В планах руководства «Inspire» – создание школы стилистики при магазине: «К сожалению, далеко не все женщины знают, что с чем носить, не многие улавливают свои цвета, не многие понимают, какие формы им подходят. Мы бы хотели научить женщин одеваться со вкусом. Хотим вдохновлять их быть красивыми. Этот проект мог бы стать нашим преимуществом наравне с производством и Инстаграмом».

И действительно: Инстаграму магазина «Inspire» можно позавидовать: он – один из самых крупных в Сибири, количество его подписчиков уже давно превысило 70 тысяч. Мария говорит, что, благодаря популярности в Инстаграме, они практически не тратят денег на рекламу. Основные расходы компании – это аренда офисов и зарплата сотрудникам – 15-20% от выручки. Рентабельность бизнеса Никита и Мария оценивают в 30-35%.

РАЗВИВАТЬСЯ АГРЕССИВНЕЕ

Останавливаться на достигнутом ребята не собираются. «Мой отец тоже предприниматель, и он всегда учил нас, что нужно развиваться агрессивно,

– говорит Мария. – В хорошем смысле: быстрее, активнее. Так и работаем: либо проектируем новый магазин, либо запускаем его. Для нас очень важен принцип командного духа: у нас дружеские, теплые отношения. Нас объединяет общая цель, все ее знают и трудятся ради нее».

Цель, утверждает Мария, не должна быть статичной. Она должна двигаться вперед, развиваться, расти. Сейчас в планах у ребят вывести производство на российский уровень.

«Мы начали расширять производство. Собираемся переезжать в более просторное помещение, где будет цех, способный обеспечить опт. У нас все для этого готово: составлен оптовый прайс, отскан Lookbook. Мы хотим выйти на Москву и Санкт-Петербург в качестве оптовиков».

Совместный бизнес только укрепил отношения пары: Мария даже в шутку называет себя с Никитой многодетной семьей: на руках у них – четыре торговых точки и двухлетний сын Роберт.

«Каждый магазин для нас как отдельный ребенок, мы относимся к ним с такой же любовью, теплотой и заботой. Вместе бизнес вести легко, мы никогда из-за него не ссоримся, потому что изначально разделили роли: я занимаюсь творческой частью, а Никита – финансовой. Зато у нас всегда есть общие темы для разговора».

Напоследок Мария советует начинающим предпринимателям не бояться своей молодости и нехватки денег. Но, подчеркивает она, постоянно биться головой об стену тоже не стоит: «Нужно отдавать себе отчет: как ты будешь работать, на кого, для чего? Что ты сможешь дать своей аудитории? И лишь потом браться за дело. Нужно хорошо прощупать почву: если целевой аудитории ваш товар нужен – тогда да, пробуйте. Но обязательно делайте все качественно, красиво, любите людей, с которыми работаете, старайтесь ради них. Либо же вообще не начинайте».

Екатерина Бутина,
Газета Дело



Фото из личного архива

Прививка от рисков

Как выбрать брокера и чем он поможет при наступлении страхового случая?

Страхование бизнеса давно превратилось в инструмент защиты компаний от возможных убытков. В условиях, когда предприятиям все чаще приходится оптимизировать расходы, вопрос выбора квалифицированного страхового брокера становится особенно актуальным. Генеральный директор, член Совета директоров ООО «Страховой Брокер Сбербанк», заместитель председателя Совета СРО «Ассоциация профессиональных страховых брокеров» Александр Газизов знает, какими качествами должен обладать профессиональный брокер. О тонкостях страхования бизнеса и ситуации на рынке он рассказал Газете Дело.

БРОКЕР В ПОМОЩЬ

На страховом рынке, как и в банковском секторе, идет «чистка рядов». Как юридические лица в настоящее время подходят к выбору брокера, страховщика? Какие критерии наиболее важны для бизнеса?

— Действительно, корпоративные клиенты ответственно подходят к выбору партнеров по страхованию рисков своего бизнеса. Это связано не только с требованиями к надежности партнера, но и с непростой экономической ситуацией. Для того чтобы сохранить уровень рентабельности бизнеса, предприятия вынуждены оптимизировать расходы. При этом страхование — одна из основных статей, подвергающихся сокращению. Что касается критериев, то это, прежде всего, разумное соотношение стоимости и качества предоставляемых услуг, устойчивость компании и рекомендаций партнеров. А также наличие специалистов по урегулированию убытков, которые могут оказать квалифицированную поддержку при наступлении страхового случая. И здесь брокер находится в выигрышном положении. Он хорошо знает региональный рынок и все продукты страховых компаний. Он имеет возможность сформировать для клиента оптимальный по стоимости и по набору пакет услуг. Наконец, брокер окажет профессиональную помощь клиенту в процессе урегулирования убытка, поможет со сбором необходимых документов и, будучи технически подкован, сможет грамотно и квалифицированно аргументировать страховщику позицию клиента.

Страхование корпоративных клиентов учитывает множество факторов и рисков. Изменилась ли в кризис система расчета стоимости услуг для корпоративных клиентов? Ведь очевидно, что многие компании сейчас очень тщательно считают деньги, стараются сэкономить.

— Если мы говорим о залоговых сделках (страхование имущества, являющегося обеспечением кредита), то требования к покрытию не изменились. Соответственно, система расчета стоимости осталась прежней. А вот требования андеррайтеров к высокорискованным сегментам, таким как имущество, товарно-материальные ценности, автотранспорт, стали более жесткими. Для добровольного страхования тоже не произошло существенных изменений. Разве что клиенты нередко включают в целях минимизации затрат дополнительные оговорки в виде франшизы. Одним из вариантов оптимизации расходов на страхование может стать уход от «коробочных» решений, что подразумевает индивидуальный подход к потребностям клиента и выбор приоритетных для него в данный момент времени видов рисков, необходимых для покрытия.

Работодатели в кризис урезают наполнение программ ДМС. Какие клиенты чаще всего отказываются от ДМС — мелкие или крупные? Возможно, какие-то опции может предложить сам брокер, чтобы компания могла сэкономить?

— Как правило, от ДМС отказываются компании из сегмента малого и микробизнеса, имеющие небольшие бюджеты на страхование. Оптимизация стоимости программ ДМС возможна только за счет сокращения списка сотрудников или перечня клиник, либо за счет введения ограничения по видам лечения. Например, исключение стоматологического лечения, оперативных вмешательств и т.п. Мы также предлагаем клиенту замену ДМС страхованием сотрудников от несчастных случаев и болезней. Зачастую этот вид страхования оказывается более выгодным для клиента.

ОТ КРУПНЕЙШЕГО ДО МИКРОБИЗНЕСА

Как строится бизнес вашей компании: на какие услуги, на каких клиентов делаете ставку?

— Основной пул наших клиентов — это крупнейший, крупный и средний бизнес. При этом около 5% в нашем портфеле — это субъекты сегмента малого и микробизнеса.

Лидером в портфеле остается по-прежнему страхование имущества юридических лиц (73%). На втором и третьем месте — страхование рисков при строительно-монтажных работах и товарно-материальных ценностей предприятий соответственно. Во втором и третьем кварталах текущего года мы наблюдаем хороший рост по страхованию сотрудников предприятий от несчастных случаев и болезней, а также в отдельных регионах — в страховании рисков в животноводстве.

Если посмотреть на структуру продаж в сегменте малого и микробизнеса, то здесь также доминирует страхование имущества юридических лиц. На втором месте страхование корпоративных автопарков, на третьем — страховая защита специализированной техники предприятий. Мы наблюдаем также рост объемов страхования гражданской ответственности перед третьими лицами. Это особенно актуально для торгово-развлекательных центров, где на одной территории работают несколько собственников.

Какими еще, на ваш взгляд, преимуществами обладают брокеры?

— Грамотно застраховать риски — это важная, но не самая сложная задача. Обеспечить клиенту профессиональную поддержку на протяжении всего периода действия договора страхования, компенсировать



Фото из архива компании

ировать убытки при наступлении страхового случая — вот в чем основная миссия брокера. Нередко при наступлении страхового случая клиент оказывается в ситуации, когда ему приходится доказывать страховщику свое право на получение страховой выплаты, собирать многочисленные документы. Здесь сильна роль брокера, его главная задача — найти

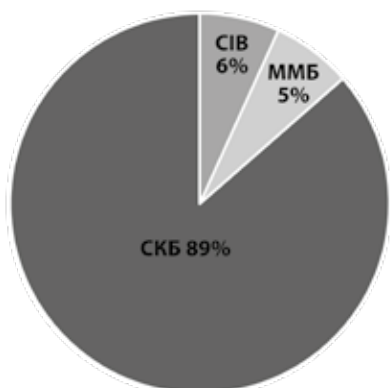
компромисс, урегулировать вопрос в досудебном порядке и, используя профессиональный опыт, аргументировать страховщику позицию клиента. Мы считаем, что на этом и строятся долгосрочные взаимоотношения с клиентами, которые обеспечивают их лояльность и приверженность нам как организатору процесса страхования.

Ваш личный брокер в регионе:
Евгения Рожкова
Начальник дальневосточного управления
«Страховой брокер Сбербанк»
+7 (902) 513-2055
ESRozhkova@broker-sb.ru

**СТРАХОВОЙ
БРОКЕР
СБЕРБАНКА**

В ЦИФРАХ

Структура по сегментам бизнеса



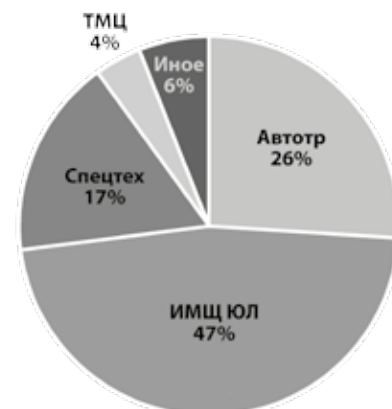
Данные за июнь-август 2016 г.

Структура по видам страхования (млн руб.)*



* За исключением страхования имущества юридических лиц, доля которого в портфеле компании составляет 73%

Структура продаж ММБ



«Мы построим digital-банк»

О непростой ситуации в экономике и банковском секторе, о меняющихся потребностях клиентов и «оживающем» кредитовании, а также о новых точках роста и амбициозных планах Промсвязьбанка Газета Дело побеседовала с региональным директором ОО «Иркутский» Александром Логуновым.



Фото А. Федорова

МРАЧНЫЕ ПРОГНОЗЫ И ПОЗИТИВ

Александр Валерьевич, сегодня все дискуссии о состоянии российской экономики сводятся, по сути, к двум вопросам: достигли ли мы «дна»? И, если достигли, когда начнем карабкаться наверх? Вы как считаете?

– Если судить по тому, что происходит, то в экономике все по-прежнему не очень хорошо. Особенно это касается региональных бюджетов. Все чаще мы слышим от бизнесменов, что муниципальные, региональные власти не оплачивают работы по контрактам. Почему? Вариантов два: либо навязанная бюро-

кратия, либо просто денег нет. И, как правило, второе.

В итоге предприниматели, которые вошли в эти проекты на свои деньги или – что чаще – на деньги банков, оказываются в непростом положении. А бенефициарами этого процесса, в конечном счете, становятся кредитные организации. Промсвязьбанк сейчас очень избирательно подходит к финансированию проектов, где заказ идет со стороны бюджета. Мы смотрим, действительно ли сделка реализуется: как со стороны готовности подрядчика – нашего клиента – выполнить работы в срок, так и со стороны готовности администрации субъекта или города оплатить эти работы.

В целом же, макроэкономическая статистика свидетельствует о том, что мрачные прогнозы пока сбываются. Цены на нефть умеренно низкие. ВВП показал снижение на 0,6% за первое полугодие 2016 года, реальные доходы населения снизились на 5%, розничные продажи – на 6%. Резервный фонд – в подвешенном состоянии, не исключено, что он может и закончиться в следующем году.

Неужели совсем все плохо?

– Нет, почему. Есть и положительные тенденции. Промышленное производство, например, показало рост на 7%. Инфляция снизилась до 7,5%.

А банковский сектор в текущих условиях как себя чувствует?

– Настроения в нашем секторе зависят в первую очередь от политики Центробанка. А она, как известно, довольно жесткая в последние годы. Регулятор продолжает «сжимать атмосферу».

Рынки капиталов все серьезнее закрываются для госбанков – они в этом смысле страдают больше всех. К счастью, Промсвязьбанк не является «санкционным» банком, и для нас эта проблема менее актуальна, мы можем привлекать западные инвестиции. Что, собственно, и делаем.

ВКЛАДЫ РАСТУТ, КРЕДИТЫ ОЖИВАЮТ

Клиенты-физлица продолжают доверять банкам? В прошлом году привлечение вкладов показало рекордный рост...

– В этом году сберегательная тенденция продолжается. Вклады растут.

Но ведь ставки падают?

– Да, ставки снижаются. Последнее решение Центробанка о снижении ключевой ставки до 10% говорит о том, что этот тренд будет продолжен.

Почему же люди не «убегают» из вкладов? Альтернативы не видят?

– А что есть альтернатива?

Те же финансовые инструменты: акции, облигации... Или это слишком сложно?

– Рынок облигаций, по большей части, привлекателен для крупных вкладчиков, для юридических лиц. Физлица обычно предпочитают стабильные, понятные инструменты. Иногда покупают золото. Иногда вкладываются в недвижимость. Но самый массовый, понятный, надежный инструмент – это, конечно, вклады, которые не теряют популярности, несмотря на снижающуюся доходность.

Мы привыкаем жить в новых условиях. Понимаем, что дальше снижаться по кредитному портфелю не стоит, да и потребности такой нет. Ликвидность у нас в достаточном количестве, нужно активно заниматься финансированием – разумеется, качественных заемщиков

Падение ставок по вкладам, может, не самая радостная новость. Но, с другой стороны, кредиты же тоже дешевеют. Чувствуете ли оживление потребительского кредитования в этом году?

– В последние годы наш портфель розничных кредитов сжимался. Таков общий тренд: в целом по банковской системе кредитные организации потеряли 3% в этом сегменте в своих активах. Почему? Во-первых, банки стремились сократить риски. Во-вторых, само население в условиях кризиса, снижения реальных доходов относилось к кредитам довольно сдержанно.

Сейчас мы видим, что интерес есть: предложение у нас хорошее, кредиты для бюджетной сферы, например, – от 13,9%. Спрос растет. Если раньше мы принимали в среднем 5-6 заявок в наших отделениях в день, то в последнее время – до 15 заявок.

Какие еще продукты, кроме потребительских кредитов, развиваете?

– В этом году мы обновили линейку кредитных карт. Последнее предложение – карта в валюте с первым льготным периодом 365 дней. Еще одна карта позволяет, оплачивая товары и услуги,

копить мили, а затем тратить их на туристические путевки, путешествия, гостиницы, прокат автомобилей. Третье карточное предложение – кобренд с авиакомпанией S7. Подобные продукты традиционно пользуются большим спросом у клиентов.

Еще одно ноу-хау, о котором хочется сказать, – сервис мгновенных кредитов «Турбоденьги», с возможностью через интернет-банк или мобильный банк подать заявку и, в случае одобрения, в течение 10-15 минут получить на счет до 25 тысяч рублей на срок до двух месяцев.

Занять у банка «до зарплаты»?

– Можно и так сказать. Причем, если наши зарплатные клиенты и так имеют возможность получить овердрафт при необходимости, то этот продукт доступен и не зарплатным клиентам.

И насколько такие «быстрые деньги» востребованы?

– Очень! Продукт совсем новый, но уже стал популярным. За первый «тестовый» месяц мы планировали выдать клиентам 10 миллионов рублей, а выдали 30.

ТРЕБОВАНИЯ МЯГЧЕ – ЗАЯВОК БОЛЬШЕ

Вернемся к экономике. Сегодня многие эксперты говорят о том, что наши экономические проблемы вызваны не санкциями и ценами на нефть, а внутренними проблемами. Бизнесмены не готовы вкладываться в развитие, и задача как раз в том и состоит, чтобы «раскачать» эти «инвестиционные качели». Банкам тут, конечно, отводится особая роль. Вы готовы помогать с финансированием?

– Промсвязьбанк всегда основной акцент делал на финансировании малого и среднего бизнеса. Кризис, конечно, сказался и на нашей кредитной политике. Последние два года мы целенаправленно сокращали наш кредитный портфель, стараясь не принимать на себя повышенных рисков. Портфель в целом по банку сократился с 57 миллиардов рублей до 16 миллиардов. Уровень риска на портфель при этом снизился до 1,6% при плановой норме 2,5%, хотя в пиковые периоды доходил до 6%.

То есть нужный эффект достигнут? Дальше сокращать портфель не планируете?

– Нет. Мы привыкаем жить в новых условиях. Понимаем, что дальше снижаться по кредитному портфелю не стоит, да и потребности такой нет. Ликвидность у нас в достаточном количестве, нужно активно заниматься финансированием – разумеется, качественных заемщиков.

То есть принципиально позицию по отношению к риску вы не меняете?

– Мы – системообразующий банк и обязаны выполнять требования регулятора по риску – это первое. Второе – качество каждого конкретного заемщика должно объективно оцениваться. Эти постулаты неизменны.

Тем не менее, в августе мы сделали немало послаблений в нашей кредитной политике для юрлиц. По выручке, по прибыли, по динамике, по отраслям.

Каков эффект?

– Мы получили такой шквал заявок, что кредитные специалисты не успевают их рассматривать (улыбается).

«Это заявки на короткие кредиты? Или инвестиционное кредитование тоже «зашевелилось»?»

– Инвестиционных сделок в Иркутске и Ангарске в нашем банке в последнее время не было, но новые заявки на «длинные» деньги на рассмотрении есть. Кто-то ждал подходящего момента, кто-то решал свои проблемы – в том числе по взаимодействию с налоговыми службами. Не надо скрывать, что наполнение бюджета происходит через ФНС, и никаких послаблений бизнесу тут нет.

С другой стороны, государство сегодня много говорит о поддержке малого и среднего предпринимательства. Создана Корпорация развития МСП, предлагаются льготные условия банковского финансирования.

– Верно, условия по льготной кредитной программе при поддержке Корпорации МСП очень неплохие. С октября 2016 года условия по этой программе изменились в сторону послаблений.

Стоимость гарантии, которую готов выдать МСП Банк в обеспечение такого кредита, уменьшилась с 1,25 до 0,75 п.п. к ставке. В связи со снижением ключевой ставки, стоимость фондирования для банков – участников программы – снизилась. В итоге конечная ставка для клиентов малого бизнеса составляет 9,6%, для среднего бизнеса – 10,6%.

«Неплохо! И все равно бизнесмены всегда говорят, что кредиты – дорогие.»

– Тут нет понятия «дорого» или «дешево». Есть понятие риска, понятие стоимости ресурса, понятие прибыльности банковского бизнеса. На сегодняшний день маржа в целом по банковской системе составляет 2-4%. Это много? Нет.

ЦИФРОВОЕ «ЗАВТРА» УЖЕ НАСТУПИЛО

Онлайн-банк в этом смысле – полезное дело. Помогает экономить на численности штата, на количестве оффлайн-точек...

– А еще это клиентам удобно! На самом деле, эра цифровых технологий уже наступила: все мы пользуемся мобильными телефонами, оплачиваем услуги через интернет, общаемся в соцсетях. «Завтра» уже наступило.

Мы, разумеется, в тренде. Промсвязьбанком поставлена стратегическая задача активно «идти» в цифровые технологии, строить так называемый «digital-банк». Мы уже очень активно в этом направлении работаем. В 2016 году заняли первое место по интернет-банку для физлиц. До конца года обновим интернет-банк PSB On-Line для юридических лиц

Если клиент обслуживается в Промсвязьбанке и как физическое лицо, и как юридическое, ему не нужны будут два разных приложения. Все операции можно будет совершить на единой платформе

– он станет еще удобнее и практичнее в использовании. А в дальнейшем ставим задачу создать «бесшовный» интернет-банк, который будет «проходить» через все бизнес-линии. То есть если клиент обслуживается в Промсвязьбанке и как физическое лицо, и как юридическое, ему не нужны будут два разных приложения. Все операции можно будет совершить на единой платформе. Никаких границ.

Амбициозные планы! Какие еще задачи ставите на ближайшие годы?

– Расти. Причем по всем направлениям. По малому и среднему предпринимательству стратегия банка на 2016-2020 годы, например, предполагает удвоение клиентской базы. Если сейчас в Иркутске и Ангарске у нас открыто 4000 расчетных счетов, то через четыре года должно быть 8000. Задача смелая, но, я уверен, выполнимая. За месяц мы стабильно открываем 100 новых счетов.

Розничное направление также будем развивать, наращивая клиентскую базу как своими силами – предлагая интересные продукты и услуги. Этот год показывает, что мы можем предложить рынку и выгодные карточные продукты, и прибыльные вклады, и кредитные программы, которые конкурентны в целом по рынку.

Хорошей динамики ждем от блока «Частный капитал». Это клиенты-физлица, имеющие более 10 миллионов рублей на своих счетах. В Иркутске мы открыли зону обслуживания VIP-клиентов в сентябре 2014 года с общим портфелем в 300 миллионов рублей. К 1 января 2016 года «пробыли» планку в миллиард рублей по сбережениям в этом сегменте, к сентябрю достигли показателя в два миллиарда.

Сегодняшние условия требуют нового уровня клиентоориентированности. Грамотного и чуткого подхода ко всем сегментам клиентов. Интересных продуктов, удовлетворяющих все их потребности, и, конечно, комфорта и мобильности в общении с банком.

Анна Масленникова, Газета Дело

Реклама. Генеральная лицензия Банка России №3251

КСТАТИ

Промсвязьбанк презентовал клиентам первый в России банковский продукт для любителей бега и здорового образа жизни – дебетовую карту «В движении».



В числе финансовых преимуществ: бесплатное годовое обслуживание при совершении покупок на сумму более 5000 руб. в месяц, 5% на остаток (если он составляет более 5000 руб.). Карта «В движении» позволяет копить бонусные баллы PSBonus, оплачивать ими сотовую связь, товары и услуги партнеров банка или обменивать на реальные деньги. С картой «В движении» клиенты, ведущие активный образ жизни, получают возможность сэкономить до 40% в спортивных магазинах, аптеках и магазинах спортивного питания.

Держателям карты доступны привилегии в самом масштабном беговом событии России: Промсвязьбанк Московском Марафоне – специальный тариф при регистрации на забеге Марафона, возможность предварительной регистрации и получения слота при закрытой регистрации, участие в ежегодных розыгрышах бесплатных слотов на забеге Марафона.

Также среди держателей карты «В движении» ежегодно будут разыгрываться слоты на один из европейских марафонов и памятные подарки.

Рубль-2016: стоит ли ждать девальвации?

Выборы в Госдуму позади – национальная валюта остается без «социальной поддержки». Как теперь поведет себя рубль? Стоит ли ждать уже традиционной девальвации и валютной паники в конце года? С этими вопросами мы обратились к аналитикам.



Роман Ткачук,

старший аналитик Альпари:

– На наш взгляд, более вероятно небольшое ослабление рубля. В пользу этого говорит несколько факторов: находящиеся под давлением цены на нефть, предстоящие высокие выплаты российских компаний по внешним долгам, дефицит государственного бюджета. В августе-первой половине сентября фактор парламентских выборов действовал в поддержку национальной валюты. Курс рубля и инфляция – два показателя, по которым население оценивает состояние экономики и работу экономического блока правительства,

и они в последние месяцы выглядели хорошо. Так, в августе рубль укрепился, и впервые за долгое время наблюдалась продуктовая дефляция (цены на продукты снизились).

После выборов социальный аспект будет играть меньшую роль, на авансцену выйдет экономика. А для развития экономики нужна слабая национальная валюта. Об этом же, напомним, российские власти говорили в июле-августе. Возможно, после парламентских выборов произойдут некоторые перестановки в кабинете министров, так что до конца года времени для действий останется не так много. Для решения

проблем экономики и бюджетного дефицита один из вариантов – небольшое ослабление рубля. Для этого достаточно немного сократить объемы РЕПО, всё остальное рынок сделает сам.

На наш взгляд, для рубля до конца года возможны различные сценарии. В «рыночном уравнении», определяющим курс рубля, слишком много неизвестных – цены на нефть, денежно-кредитная политика ФРС США и других мировых центробанков, действия крупных институциональных игроков.

В любом случае, сильной девальвации рубля, как осенью 2014 года, ждать не стоит. Более вероятным видится некоторое ослабление в район 67-70 руб. по отношению к доллару.

Если вам предстоят затраты в долларах/евро в ближайшие месяцы, покупка валюты сейчас может быть актуальной. В противном случае, бежать в обменники за долларами вряд ли имеет смысл, учитывая банковские спрэды.

Тимур Нигматуллин,

финансовый аналитик ГК «ФИНАМ»:

– Сейчас зависимость (корреляцию) между нефтью и рублем можно считать по историческим меркам небольшой. Невзирая на нефть, поддержку рублю, как и валютам других развивающихся стран в летне-осенний период оказывает приток средств с развитых рынков т.к. мягкая монетарная политика ЦБ крупнейших мировых экономик (Японии, Еврозоны, США) делает номинированные в этих валютах активы низкопривлекательными для вложений.

Таким образом, влияние исключительно российских рисков (геополитических, эффекта дивидендного периода в РФ, погашения внешних долгов и, наконец, поддержки рубля со стороны ЦБ РФ в преддверии выборов посредством «зажимания» ликвидности) – незначительное.

Тем не менее, в последнее время ЦБ РФ почти прямым текстом обещает снижать ставки на ближайших заседаниях, а вероятность повышения ставки ФРС в текущем году, исходя из фьючерсов на СМЕ, превышает 50%. На этом фоне, думаю, что летний спад зависимости между котировками нефти и рубля из-за притока

риканской экономикой, то полноценной валютной паники в этом году нам увидеть не суждено. Тем не менее, национальную валюту все равно ждет заметное ослабление от текущих уровней.

Олег Шагов,

начальник аналитического отдела АО ИФК «Солид»:

– На курсовую динамику рубля влияет значительное количество факторов, в том числе, экономических и политических. Ключевым фактором для рубля остается изменение мировых цен на нефть, причем примерное значение курса доллара США к рублю сейчас можно оценить, разделив эмпирический коэффициент 3030 на стоимость барреля нефти марки Brent в долларах.

Стоит отметить, что российская валюта на фоне сравнительно высоких рублевых и низких долларовых ставок остается очевидным фаворитом у «кэрри-трейдеров», которые направляют свои доллары в Россию в поисках более высокой доходности. Существенное влияние на курс доллара США к рублю в перспективе продолжит оказывать изменение цен на нефть и направление потоков международного капитала, а драйверов для «предновогоднего подарка» в виде масштабной девальвации рубля пока не видно.

В любом случае, сильной девальвации рубля, как осенью 2014 года, ждать не стоит. Более вероятным видится некоторое ослабление в район 67-70 руб. по отношению к доллару

капитала доживает свои последние дни. Далее до конца года пара доллар/рубль будет следовать за нефтью.

Исходя из ситуации на нефтяном рынке, прогнозирую, что по паре доллар/рубль в ближайшее время состоится пробитие отметки 70 рублей в сентябре и далее плавное укрепление до 68 к концу года.

Таким образом, если не вмешается геополитика и не реализуются риски, связанные с европейской/китайской/американской экономикой,

Номер занят

Падение курса рубля стало катализатором роста гостиничного бизнеса в регионе. Второй год подряд турпоток на Байкал стабильно растет и дает стопроцентную заполняемость номерного фонда в высокий сезон. Главное препятствие на пути роста – ограниченное количество номеров в иркутских гостиницах, отелях и хостелах. Инвесторы успели оценить потенциал иркутского рынка. В ближайшие пару лет в городе может появиться сразу два отеля международных гостиничных сетей, а в этом году – заработала первая китайская гостиница. Кто разогревает рынок, выясняла Газета Дело.



Фото Д. Свищёва

АЗИАТСКИЙ РОСТ И ИСТОРИЧЕСКИЙ МОМЕНТ

У владельцев иркутских гостиниц хорошее настроение: этим летом почти все из них получили максимальную заполняемость номеров. Турпоток в регионе растет второй год подряд – в основном, за счет китайских туристов. По данным регионального агентства по туризму, только за первое полугодие 2016 года Иркутскую область с целью отдыха посетило 702 тыс. человек: из них 676 тыс. – это российские туристы, 26 тыс. – иностранные. По сравнению с аналогичным периодом прошлого года количество российских путешественников выросло на 45%, иностранных – на 56%.

«Наибольший рост показателя въезда в Россию у Китая: только за первое полугодие число китайских туристов увеличилось по сравнению с аналогичным периодом 2015 года на 93% и составило 12,1 тыс. человек, или почти половину от общего количества иностранных граждан. За июль и август в Россию прибыли еще 24,5 тыс. туристов из КНР», – сообщает агентство «Байкал Инфо».

Впрочем, в каждой гостинице своя структура турпотока. «В 2014-2015 году у нас был большой спад по европейским туристам, – рассказывает коммерческий директор отеля «Марриотт» в Иркутске Марина Еремова. – Причиной тому были санкции, кроме того, многие европейцы просто боялись ехать в Россию. В этом году поток из Европы стабилизировался и снова достиг уровня 2014 года. Плюс поехали китайцы, поэтому у всех все хорошо».

При этом основную долю туристов отеля «Марриотт» в Иркутске составляют отнюдь не иностранцы. По сло-

вам Марины Еремовой, 85% туристов у них – это россияне. «В основном это бизнес-сегмент, потому что когда люди едут в командировку, то предпочитают выбирать отели международных сетей», – объясняет она. Далее идут китайцы и корейцы – их интерес к Иркутску и Байкалу подогревают выгодные валютные курсы, а также лояльный визовый режим. Замыкают список европейцы и граждане других стран. Летом это соотношение иногда меняется, случается, что 100 из 208 номеров отеля занято китайцами. «Но это другой сегмент китайцев – более платежеспособный, так как у нас достаточно дорогой отель», – говорит Еремова.

А вот в гостинице «Лазурный берег» в Иркутске совсем другая картина турпотока. Этим летом 56 из 58 номеров объекта были 100% заняты гостями из Китая. «В этом году мы заключили договор с одной из китайских турфирм, а также подписали большой контракт на прием чартеров, – рассказывает управляющий гостиницей «Лазурный берег» Вадим Каретников. – С начала июня мы принимали по два чартера в неделю, каждый чартер – это 112 человек, то есть больше 200 человек в неделю и почти 1 тыс. туристов в месяц».

Впрочем, в гостинице говорят, что упор на китайских туристов они не делают. «Это просто хорошая возможность заработать на волне роста рынка», – уточняет Вадим Каретников.

Аналогичная ситуация и в объектах более низкого ценового сегмента. По словам владелицы хостела «Ушанка»

Полины Анисимовой, у них 95% гостей – иностранцы. Из них половина – это китайцы, остальные – европейские туристы. «Россиян очень мало, а вот туристов из стран Латинской Америки в этом году, напротив, стало больше. Возможно, это связано с отменой визового режима между нашими странами, либо у них вырос уровень жизни, что они готовы так далеко ехать», – размышляет хозяйка хостела.

ЗАКИНУЛИ СЕТИ

Рост турпотока заставил инвесторов внимательнее взглянуть на иркутский гостиничный рынок. Сейчас в городе идет строительство гостиницы Ibis французской компании AccorGroup. В более долгосрочных планах открытие отеля Hilton в Иркутске. «Плюс через пару лет в городе планируется еще один международный сетевой проект, возможно, на территории района Иркутск-Сити», – рассказывает Марина Еремова.

Турпоток в регионе растет второй год подряд. За первое полугодие 2016 года Иркутскую область с целью отдыха посетило 702 тыс. человек: из них 676 тыс. – это российские туристы, 26 тыс. – иностранные

Однако заход на иркутский рынок международных гостиничных сетей сдерживают возросшие вложения в этот бизнес. «Сетевая гостиница – это огромные затраты, в три раза больше, чем на строительство обычной гостиницы, – объясняет Еремова. – Потому что все должно быть привезено из Европы и соответствовать стандартам, вплоть до обоев, дверей, текстиля и сантехники.

На фоне возросшего курса евро эти расходы стали очень существенными».

Впрочем, пока международные отели считают, сколько денег нужно на завершение уже начатых проектов, их азиатские конкуренты успевают перехватить инициативу. Летом этого года в Иркутске заработала гостиница, построенная китайскими инвесторами – «Байкал – Северное море». В ней 120 номеров, рассчитанных в основном на туристов из Юго-Восточной Азии. А это значит, указатели на китайском языке, персонал со знанием китайского языка, китайское меню и многое другое.

Параллельно внедрять азиатские стандарты начинают и иркутские отели. К примеру, гостиница «Лазурный берег» стала первой за Уралом, вступившей в программу ChinaFriendly, направленную на продвижение российских турслуг среди гостей из Поднебесной.

«Требования программы не сложные: персонал со знанием китайского языка, терминалы платежной системы ChinaUnionPay, – перечисляет Вадим Каретников. – Также мы добавили китайские блюда на завтрак – лапшу, бобовые. Поставили кулеры с горячей водой на каждом этаже. Купили специальные сетевые адаптеры к нашим розеткам. Сделали по всей гостинице бесплатный wi-fi и стали распечатывать ежедневную китайскую прессу. Плюс выполнили требования, чтобы вся навигация по гостинице и вся печатная продукция отеля, от визиток до путеводителей, была на китайском языке.»

Поводов вступить в программу ChinaFriendly у гостиницы было несколько. С одной стороны, Каретников говорит, что было бы непростительно не адаптировать услуги гостиничного комплекса, принимая такой большой объем китайских туристов. «Тем более что есть перспективы увеличения потока», – уточняет он. Кроме того, вступление в программу дает преимущества в зимний сезон, который традиционно считается низким, и поможет поддержать заполняемость гостиницы.

Помимо гостиницы «Лазурный берег» по китайским стандартам уже два с половиной года работает и отель «Марriott» в Иркутске. Правда, у них своя программа – LiYu. В ближайшее время пройти сертификацию по программе ChinaFriendly собирается и гостиница «Байкал – Северное море». Уже частично выполняют ее требования и другие отели в городе. Так, по словам директора гостиницы «Империя» Екатерины Процентовой, у них установлен платежный терминал UnionPay, часть персонала владеет китайским языком, есть сайт на китайском и адаптеры к гаджетам. «Нет только китайского ТВ канала, при том что в гостинице работает 41 кабельный телевизионный канал, но это требование выполнить в Иркутске пока сложно и дорогостоящее», – уточнила Процентова.

ГОСТИ БУДУТ

Тем временем представители иркутского гостиничного бизнеса ожидают очередной виток роста турпотока в следующем году. В первую очередь, конечно, за счет туристов из стран Юго-Восточной Азии: их количество, по разным прогнозам, возрастет еще минимум на 20%. Оптимисты и вовсе говорят о 40% прироста. «При этом Китай готов увеличить турпоток на Байкал и на 50%, но Иркутск не готов его принять, у нас просто не хватит для этого гостиниц», – объясняет Марина Еремова.

Уже этим летом представители местного гостиничного бизнеса осознали, что городская инфраструктура не справляется с растущим турпотоком. «В этом году в июне-августе город был явно перегружен. Почти у всех отелей была 100% загрузка, а большинство командировочных гостей, которые незапланированно приезжали в Иркутск в высокий сезон, не могли найти свободных номеров и вынуждены были размещаться на окраинах города, в Листвянке и даже в Ангарске», – рассказывает Вадим Каретников.

А пока растущий турпоток отражается больше всего на стоимости проживания в гостиницах. По словам директора компании «Байкальская виза» Станислава Леника, этим летом цены выросли очень существенно. Причем коснулось это всех сегментов бизнеса: в высокий сезон подняли цены как крупные гостиницы (в отдельных случаях увеличение составило 30%), так и хостелы города. Например, в хостеле «Ушанка» стоимость на лето возросла на 100 рублей – с 500 до 600 рублей. В процентном соотношении это – 20-процентный прирост.

Любопытно, что на фоне других регионов в европейской части России Иркутск бьет все рекорды по стоимости проживания в гостиницах. «Если сравнить нас с Казанью, Нижним Новгородом и даже Красноярском, то там средняя стоимость номера гораздо ниже, чем здесь, – объясняет Марина Еремова. – Обусловлено это тем, что мы отдаленный регион, у нас мало конкуренции, сложнее логистика. Из-за этого у нас, например, дороже продукты на завтрак поэтому мы вынуждены держать цены».

Станислав Леник уверен, что рост цен отрицательнее всего сказывается на российском сегменте туристов. «Туда, куда массово отправляются отдыхают китайцы, перестают ехать другие туристы», – говорит он. И уточняет, что в традиционных богатых туристических странах, например, США или Германии тоже много туристов из КНР, но внутренние туристы все равно преобладают. У нас же наблюдается перекосяк.

Татьяна Постникова,
Газета Дело

Средняя стоимость вторичного жилья в Иркутске на 30.09.2016г. (тыс. руб./кв.м)

Тип	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
1 комн. кирпич	74,96	62,20	55,61	53,48	49,15
1 комн. панель	67,50	62,60	55,51	57,63	50,84
2 комн. кирпич	71,80	60,90	53,69	50,95	46,31
2 комн. панель	68,24	59,92	52,98	50,81	47,78
3 комн. кирпич	70,24	60,27	53,05	54,38	48,61
3 комн. панель	55,95	56,33	49,81	51,23	44,88
Средняя стоимость	68,81	60,58	52,06	50,97	46,64

Средняя стоимость строящегося жилья в Иркутске на 30.09.2016г. (тыс. руб./кв.м)

Срок сдачи	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
Готовое	85,92	51,91	54,41	46,06	39,62
Срок сдачи - 2 полугодие 2016 года	97,24	54,30	51,00	48,12	-
Срок сдачи - 1 полугодие 2017 года	-	65,33	-	48,50	44,00
Срок сдачи - 2 полугодие 2017 года и позже	-	56,41	53,40	42,36	38,00
Средняя стоимость	91,58	56,12	52,97	46,02	40,08

Средняя стоимость коммерческой недвижимости в Иркутске на 30.09.2016г. (тыс. руб./кв.м)

Назначение	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
склад (продажа)	-	53,51	27,87	16,99	31,98
склад (аренда)	0,46	0,59	0,25	0,31	0,27
магазин (продажа)	117,43	60,27	52,10	42,53	55,87
магазин (аренда)	0,99	0,67	0,53	0,57	0,32
офис (продажа)	90,94	63,44	53,15	44,82	53,35
офис (аренда)	0,71	0,66	0,52	0,51	0,36

Участники рынка коммерческой недвижимости собрались на очередной «Завтрак с коллегами»

Сотрудничество и умение договариваться – пожалуй, самое главное, чему научил всех нас текущий кризис. Участники рынка коммерческой недвижимости Иркутска понимают, что сделать шаг вперед можно, только объединив свой потенциал.



коллегами» уже принимали у себя такие значимые для Иркутска объекты коммерческой недвижимости, как бизнес-центр «Sobranie» и Торгово-выставочное пространство Галерея Революция (УК Система АМТ), крупнейший ТРЦ Иркутска – «Сильвер Молл». Представители управляющих компаний рассказали о своих объектах, поделились секретами успешного управления, взаимодействия с арендаторами.

До конца года в октябре и декабре запланированы еще две интересных встречи».

Время и место проведения «Завтраков с коллегами» можно уточнить у организаторов, позвонив по тел.: (3952) 622-905, 622-908.



Агентство недвижимости «Новация»
Адрес: г. Иркутск, ул. Партизанская, 112/4.
Тел.: 622-905, 622-908. E-mail: 622-905@mail.ru

По словам инициатора проекта «Завтрак с коллегами», генерального директора агентства недвижимости «Новация» Илоны Толстоуховой, в кризисные времена очень важно взаимодействовать и, объединив усилия, идти вперед.

29 сентября вернувшийся с летних каникул «Завтрак с коллегами» побывал в гостях у ГК «Актив», в деловом районе «Иркутск-Сити». «Это не случайно, – отметила Илона Толстоухова, – в сентябре бизнес-центр 'Вега' занял первое место в конкурсе GREEN AWARDS и попал в шорт-лист премии PROSTATE 'Лучшие за 10 лет'». Представители ГК «Актив» провели экскурсию, презентовали свои проекты и рассказали о дальнейших планах.

Илона Толстоухова рассказала: «Завтраки с

МНЕНИЕ

Андрей Гаркушов, генеральный директор РК «Бизнес Недвижимость», поделился своим мнением о «Завтраках с коллегами», рассказал о ситуации на рынке недвижимости, профессии риелтора и объяснил, почему сейчас так важно объединяться.

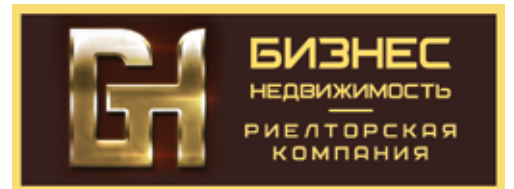
– Основной акцент в работе нашей компании делается на операциях по продаже, покупке и аренде объектов недвижимости для бизнеса, а также реализации активностей действующих предприятий. Мы не пытаемся произвести впечатление на клиентов модной иностранной терминологией, наоборот – честно и предельно доступно объясняем им все наши действия по продаже или сдаче их недвижимости. Именно поэтому даже в самые тяжелые моменты общего кризиса в отрасли спрос на наши услуги был очень высок.

Несмотря на то, что недостатка в клиентах мы никогда не испытывали, работа в риелторском бизнесе требует постоянно держать «руку на пульсе». Сегодня рынок недвижимости в Иркутске уже несколько оправился от последних потрясений в стране. Заметно увеличился интерес к приобретаемым коммерческим объектам. Если больше ничего экстраординарного не случится, а рубль и стоимость барреля перестанут падать, бизнес почувствует себя в безопасности и выйдет из состояния «вынужденной экономии». Коммерсанты начнут активно инвестировать деньги в дорогостоящие объекты, арендовать под свой бизнес просторные и престижные помещения, а граждане станут безбоязненно обращаться в банки за ипотекой, приобретая квартиры более высокого класса и стоимости. Думаю, такой всплеск деловой активности наступит не ранее второй половины 2017 года. Но «дорогу к храму» нужно прокладывать уже сегодня,

совместными усилиями всех участников рынка.

Слишком много сейчас в качестве риелторов выступает случайных, неподготовленных или даже просто нечестных людей. Необходимо объединить усилия и возможности всех добросовестных профессионалов для воспитания новых кадров, вооружить их необходимыми знаниями, современными технологиями, передать свой опыт.

Проект «Завтрак с коллегами» – это реальная возможность улучшить ситуацию с кадрами. Делясь опытом, раскрывая свои «секреты» и методы работы широкой читательской аудитории, профессионалы риелторского бизнеса дают четкую ориентацию о правилах поведения и этических принципах, необходимых как заказчикам, так и исполнителям при проведении сделок с недвижимостью. Знание принципов работы и уровня профессионализма участвующих в проекте компаний предоставляет множество вариантов для сотрудничества и проведения совместных бизнес-проектов.



Риелторская компания «Бизнес Недвижимость»
г. Иркутск, ул. Декабрьских Событий 119а, офис 503
тел. 8 (3952) 72-03-48 www.bn-38.ru

ул. Байкальская, 105А, оф. 201
☎ 230-300

Помещения 20-250 кв.м, ТЦ Оранжевый

Продаем помещения в успешно работающем ТЦ (ост. Волжская). Для собственного или арендного бизнеса. Высокие потолки, отделка, отд. вход, 1-2 эт, парковка, очень высокий платежеспособный автомобильный и пешеходный трафик.

ул. Свердлова, 25
☎ 333-926

Коттедж, пр. Угольный

Отличный коттедж! Площадь построек 270 кв.м, кухня с современной бытовой техникой, в доме вся необходимая мебель, тренажерный зал, кабинет, бассейн, хамам, 3 спальни, гостиная с шикарным роялем 1879 года, гараж на 2 машины.

WWW.SLOBODA38.RU

Помещение 215 кв.м, ул. Сухэ-Батора, 8

Продаем помещение (бывшая «Блинная»), свободная планировка, высокие потолки, витринные окна, 3 отдельных входа, очень высокий автомобильный и пешеходный трафик.

Коттедж, ТСЖ Молодежный

350 м. от Ангары, отличный вид на воду! 2-эт. кирпичный дом 1081 кв.м, оригинальная архитектура, отделка фасада в стиле испанской виллы, участок 15 сот., гараж на 4 машины.

Помещения 53-1800 кв.м, бул. Гагарина

Сдаем помещения в бизнес-центре, 1 линия, вид на Ангару. 1 эт, отд. вход, витринные окна, высокие потолки, хорошая отделка, парковка, возможность размещения наружной рекламы. Очень узнаваемое место для Вашего офиса или магазина!

Коттедж, ул. Лиственичная

Все для комфортного проживания в городе! Дом 200 кв.м, гостиная с камином, кухня с быт. техникой, гардеробная. Центральные сети. Участок 9 сот, можно проводить пикники и семейные праздники! Беседка, гараж на 3 машины. Дом – сказка!

2-5 ноября

ИРКУТСК 2016

ВЫСТАВКА

ЯРМАРКА НЕДВИЖИМОСТИ

ИПОТЕКА КРЕДИТЫ

Россия
664050, г. Иркутск
ул. Байкальская, 253а
тел.: (3952) 351-888
e-mail: info@sibexpo.ru
www.sibexpo.ru

Сибэкспоцентр

0+
реклама

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

НЕДВИЖИМОСТЬ

✓ ПРОДАЁТСЯ

НА САЙТЕ

REALTY.IRK.RU

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

classified |



ПАО «РОСТЕЛЕКОМ»

реализует недвижимость в Иркутской области

Ростелеком



■ Нежилое помещение:

г. Иркутск, ул. Пролетарская, 12

• Нежилое помещение площадью 1391,4 кв.м, расположенное на 1-4 этажах.
Цена: 30 318 300 руб. Торг.



■ Нежилое помещение:

г. Иркутск, ул. Пролетарская, 12

• Помещение площадью 538,6 кв.м
Цена: 13 500 000 руб. Торг.



■ Производственная база:

г. Иркутск, ул. 2-ая Карьерная, 27

• Производственная база с земельным участком (склады 275,8 кв.м и 534,6 кв.м, гараж 220,4 кв.м, мастерская 453,9 кв.м, вахта 105,9 кв.м, боксы 533,8 кв.м земельный участок 8520 кв.м) **Цена:** договорная.



■ Производственная база:

г. Шелехов, Култукский тракт, 20

• Производственная база (гараж площадью 168,6 кв.м, гараж площадью 601,9 кв.м, гараж площадью 213,4 кв.м, навес площадью 195,2 кв.м; проходная площадью 15,8 кв.м). **Цена:** 5 333 364 руб. Торг.



■ Производственная база:

г. Усть-Илимск, ул. Декабристов, 10

• Производственная база (кирпичное здание склада 245,1 кв.м, кирпичное здание боксов 951,1 кв.м, земельный участок 4 144 кв.м). **Цена:** 3 250 776 руб.



■ Производственная база:

г. Усолье-Сибирское, ул. Октябрьская, 3

• Производственная база (здание гаража 193,05 кв.м, 2-этажное здание АТС 1138,75 кв.м, здание склада 196,3 кв.м, дизельная 42,92 кв.м, земельный участок 3126 кв.м – аренда). **Цена:** договорная.



■ Производственная база:

г. Тулун, пер. Школьный, 21

• Производственная база общей площадью 1670,3 кв.м с земельным участком (гараж 473,9 кв.м, проходная 19,7 кв.м, котельная, 93,1 кв.м, здание конторы 531,6 кв.м, столярный цех 31,4 кв.м, здание красного уголка под склад 161,1 кв.м, склад 48,5 кв.м, склад 311 кв.м, котел отопительный, земельный участок 9 464 кв.м). **Цена:** 2 000 000 руб.



■ Нежилое здание:

г. Братск, ж.р. Гидростроитель, ул. Енисейская, 50

• 4-этажное кирпичное нежилое здание площадью 4175,5 кв.м с земельным участком площадью 5085 кв.м. **Цена:** договорная.



■ Производственная база:

Куйтунский р-н, п. Харик, ул. Горького, 1

• Производственная база (1-этажное здание мастерская/гараж 373,85 кв.м, здание дизельной 130,2 кв.м, гараж 837,1 кв.м, аппаратная 49,1 кв.м, земельный участок 8925 кв.м – аренда). **Цена:** договорная.



■ Гараж:

п. Усть-Ордынский, ул. Горького, 50

• Гараж площадью 487,9 кв.м с земельным участком площадью 3500 кв.м. **Цена:** договорная.

■ Гараж:

Нижнеудинский р-н, с Худоеланское, ул. Московская, 101

• Гараж 82,7 кв.м с земельным участком 639 кв.м. **Цена:** 66 000 руб.

e-mail: anna.v.parilova@sibir.rt.ru

или по адресу: 664011, г.Иркутск, ул. Пролетарская, 12, каб. 307, отдел имущественных прав

Справки по тел.:

8(3952) 200-355

8(3952) 203-501



УПРАВЛЕНИЕ
КАПИТАЛЬНОГО
СТРОИТЕЛЬСТВА

**КВАРТИРЫ
СО СКИДКАМИ
до 5000 р./м²**

(3952) 285-100

Проектные декларации на сайте: www.iks.irkutsk.ru

Продажа от собственника!

ул. Карла Либкнехта



Нежилое помещение, 26 кв.м, 1 линия, отд. вход, проходное место. Рядом остановка, магазин Эльдорадо. Ремонт, сигнализация, жалюзи.

3 210 тыс. руб.

503-560

Продаем здание

ул. Сергеева, рядом с ДжемМоллом



Предложение для инвесторов! 853 кв.м, 1 линия, рядом 3 остановки, парковка, большой автомобильный трафик. Заполнено арендаторами. Окупаемость 7 лет.

36 600 тыс. руб.

503-560

Продаем участок

пос. Листвянка



1,6 Га, в собств-ти, под стр-во гостиничного комплекса. Отличные подъездные пути. Есть проект, отчет о геолог. обслед., о качестве воды (рядом родник). Очень перспективный проект!

15 900 тыс. руб.

503-560

Продаю здание!

ул. Александра Невского, 38



Нежилое здание, 2 этажа, и подвальное помещение. Общая площадь здания 930 кв.м. Здание расположено на земельном участке из земель населенных пунктов площадью 4 156 кв.м.

29 млн руб.

96-80-66

Продажа торговых площадей в центре Иркутска!

Исторический центр города, высокая проходимость, первая линия, 1-й этаж, отдельный вход в магазин, выход во двор, свой санузел, высокие потолки. Магазин после капитального ремонта (пол керамогранит, стены ГКЛ окрашены, подвесной алюминиевый потолок, новая сантехника, электрика, отопление, сигнализация).



ул. Тимирязева, 27

Стоимость:
магазин 48,6 кв.м – 11,9 млн руб.
магазин 101,5 кв.м – 22,9 млн руб.

96-40-55

Торговые помещения в центре города!



ул. Литвинова, 20

Исторический центр города, высокая проходимость, первая линия! Отдельный вход в магазин, выход во двор, свой санузел, высокие потолки. Магазин после капитального ремонта (пол керамогранит, стены ГКЛ окрашены, подвесной алюминиевый потолок, новая сантехника, электрика, отопление, сигнализация).

• магазин 262,7 кв.м. Два этажа: 1-й этаж – 212,6 кв.м, антресоль – 50,1 кв.м. **Стоимость – 54,9 млн руб.**
• магазин 361,7 кв.м. Два этажа: 1-й этаж – 202,5 кв.м, 2-й этаж – 159,2 кв.м. **Стоимость – 53,9 млн руб.**

96-40-55

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