

газета

# дело

ФЕВРАЛЬ, 2018 | № 1(73)

**инвестиции |**

Евгений Богатырев:  
«Клиенты к нам  
приходят по  
рекомендации»

5

**свое дело |**

Castro Cafe:  
бизнес крепостью  
двойного эспрессо

6

**бизнес |**

РС-Техно. Пожарная  
безопасность:  
выбрать подрядчика  
и не «прогореть»

10



«Самая сложная задача  
– всегда думать  
наперед и принимать  
решения»



**Вячеслав Заяц**

Председатель Совета Директоров  
ГК «Слата»

| 2

# «Самая сложная задача – всегда думать наперед и принимать решения»

Торговой сети «Слата» в этом году исполняется 15 лет. За эти годы изменилось очень многое: страна пережила несколько валютных шоков и пару-тройку экономических кризисов; модель поведения потребителей изменилась, а несколько региональных сетей закрылось. Как «Слате» в этих условиях удалось стать крупнейшей в регионе торговой сетью? Что изменилось с приходом федеральных игроков? Планирует ли компания выходить за пределы региона и верны ли слухи о скорой продаже бизнеса? Что ждет покупателей «Слаты» в юбилейный год? На эти и другие вопросы Газете Дело ответил Председатель Совета Директоров ГК «Слата» Вячеслав Заяц.



Фото: А. Федорова

## «НИ ЗАРПЛАТЫ, НИ СБЕРЕЖЕНИЙ, НИ ЖИЛЬЯ»

**Вы родились в Украине. Как оказались в Иркутске и почему решили остаться?**

– В Иркутск я попал по распределению после военного училища, но постепенно стало ясно, что армия – не моё. Уволился и решил остаться здесь: понял, что в Иркутске смогу построить дело. Для мужчины главное – обеспечить семью, а родное место – то, где человек может себя реализовать.

**С чего начинали бизнес в 90-е?**

– После армии у меня не было ни зарплат, ни сбережений, ни жилья. Все имущество – двое штанов и куртка. Но я нашел, как заработать; занялся торговлей, «челночил», сам торговал на вещевом рынке.

**Вы окончили элитное военное училище. Такая перемена в карьере не смущала?**

– Это был осознанный выбор. То, что я делал, не расходилось с законом, и даже если мне не все нравилось – это не напрягало. Мама, правда, просила, чтобы я никому в селе не рассказывал, что на рынке торгую (улыбается).

**Как долго торговали?**

– 8 месяцев. Довольно быстро стало понятно, что нужно прекращать продавать самому, и пора переходить к поставкам. Какое-то время поставлял одежду, потом были табачные изделия, чай, и, наконец, продукты

питания. Это было ново для нас, не было опыта и негде было учиться, но мы были молодыми, трудностей не боялись. И дело пошло, темп нарастал. Все делал сам, не спал ночами, страшно уставал и однажды попал в аварию: заснул за рулем на плотине.

**Когда произошла авария?**

– В 94-м. Ни грамма не пил, просто устал... Повезло. Скорая мимо проезжала, мне тут же оказали помощь. Это и спасло, а так бы на плотине и замерз. Вот тогда, во время лечения и реабилитации, я и осознал, что бизнес должен работать вне зависимости от моих физических возможностей. Сразу после этого приняли решение о создании компании.

## «РАСКРУТИТЬ МАХОВИК»

**Идея создания торговой сети возникла в те же годы?**

– Гораздо позже. Она стала логическим развитием бизнеса – мы ведь занимались дистрибуцией. Постепенно приходило понимание экономических процессов. У меня нет экономического образования, только математическое, но тогда это было некритично; достаточно было успевать расти вместе с рынком.

Решение о создании торговой сети принято в 2001 году. В Кемерово были знакомые, очень похожие на нас, тоже военные, та же история с увольнением из армии, так же торговали табачком. Съездили, посмотрели, как они

работают, а в 2002 мы основали сеть и открыли первый магазин на Безбокова.

**Не было сомнений в правильности выбранного пути?**

– Был такой момент. Мы были эффективны в дистрибуции, а во вновь образованном бизнесе – в рознице – нет. Тогда я думал, что, может быть, и не стоило организовывать сеть.

До 2006 года мы росли осторожно: открывали 1-2 магазина в год. К 2007 году у нас было 7 магазинов.

Тогда я вновь поехал в Кемерово. Мы много общались, с утра до ночи ездили по магазинам, разговаривали. Я понял, что должен мыслить не только как предприниматель и управленец, но и как инвестор. Чтобы увеличить отдачу на капитал, необходимо было сильнее «раскрутить маховик» бизнеса. Мы решились на рывок: начали стройку, купили землю и помещения – всего десять новых объектов. Было семь – стало семнадцать. Но случилось 2008 год.

**И?**

– Стройки стали затягиваться, отдача от вложенных денег замедлилась. Это было похоже на рюкзак с кирпичами за спиной, а идти нужно было в гору. Свободных средств не было, давило кредитное плечо. Но постепенно мы вышли из этой ситуации: через год-два решили, что можем брать помещения в аренду, а затем и покупать. Еще через год у нас было уже 20 объектов. Получается, что решение 2007 года принесло плоды только к 2012 году, но принесло.

**Но чтобы из 20 объектов за 5 лет сделать 178 – нужно было что-то еще? Что послужило толчком для взрывного роста?**

– Отчасти то, что к нам в команду пришел Ярослав Шиллер (исполнительный директор ГК «Слата» – ред.); он смотрел шире и имел богатый опыт работы в сетях, в том числе и зарубежных. С его приходом мы изменили подходы, усилили команду, а недавно даже открыли свой корпоративный университет. Когда у вас двадцать магазинов, а вы хотите построить сеть из двухсот, нужны другие компетенции.

## «МЫ БЫ И РАДЫ ВСЕХ ПОКУПАТЕЛЕЙ ЗАБРАТЬ, ТОЛЬКО ЭТОГО НЕ БУДЕТ»

**Каковы основные тенденции в развитии ритейла сегодня?**

– В нынешней экономической ситуации покупатель стал более разборчив и рационален. Он требует качества, но не будет за него сильно переплачивать. Модель потребительского поведения изменилась. Покупатель «караулит» скидки, сравнивает цены, в одном магазине берет одно, в другом – другое. Многие покупатели, например, сегодня не торопятся пополнять свои холодильники впрок, как раньше. Количество строк в чеке стало меньше.

Цена важна как никогда. Она должна быть правильной для каждого формата и не должна выбиваться. Шутить с этим нельзя. Но в будущем, как говорит наш маркетолог Максим Маминов, цена станет фактором гигиеническим. Вы же не думаете утром – чистить зубы или нет. Так и здесь. Мы привыкнем к этим ценам.

**Насколько занят рынок ритейла, если сравнить с началом 2000-х годов? Могут ли на нем появляться новые региональные игроки?**

– Если у компании правильная серьезная бизнес-модель и правильный формат, то возможности есть всегда, как бы ни был насыщен рынок. Конечно, наша торговая сеть сильно развилась по сравнению с 2000-ми годами, когда появились первые супермаркеты.

Тут есть важный момент. На новых рынках всегда стартуют определенные форматы, за ними в определенной последовательности запускаются другие. Обычно первым стартует супермаркет, затем – гипермаркет, и только потом начинают развиваться дискаунтеры. В последнее время «специалистов» стало больше, заметили? У этого формата большие возможности.

**Кто такие «специалисты»?**

– Те, кто занимается только мясом,

только фруктами и овощами. Специализируются на чем-то одном.

**У каких форматов в регионе еще есть перспективы?**

– Супермаркеты еще будут развиваться, но по ним, как и по гипермаркетам, рынок близок к насыщению. Дискаунтеры сейчас и в среднесрочной перспективе – самый растущий канал. Совсем не тронут с точки зрения сетевой розницы формат магазинов у дома, и в какой-то момент он стартует.

**Когда?**

– Предпосылки, согласно исследованиям, достаточно серьезные. Но есть и сдерживающие факторы. У таких магазинов дороже логистика, и это нужно компенсировать маржой. Это должен быть такой магазин, куда можно прийти в тапочках и купить самое необходимое. Но пока люди не готовы обменивать недостаток времени на более высокую цену.

**Чем объяснить такие различные судьбы розничных сетей у нас в Иркутске? Почему одни сети закрываются, а другие нет?**

– Успех и неуспех компаний сравнивают с успехом и неуспехом семьи. Все семьи счастливы одинаково, а несчастны по-своему. Так и здесь. Чтобы быть успешными, много параметров нужно соблюсти. К неудаче могут привести неверные решения в разных областях. В 90-е и 2000-е годы многие ошибки прощались, потому что предприятия зарабатывали много. Сейчас цена ошибки очень велика. Все ждалось, потребление изменилось, маржа маленькая, зарабатывать стало сложнее.

**В последние несколько лет на региональный рынок зашло сразу несколько федеральных торговых сетей. Как вы восприняли эту ситуацию?**

– Были определенные опасения. Но у нас в команде есть люди с опытом работы в таких ситуациях. И одно дело, когда федеральная компания приходит в недалекий от Москвы город, где местный ритейлер еще опериться не успел, и его съедает с потрохами. А до нас еще доехать нужно, у нас расстояния, логистика, а мы на месте находимся, принимаем решения оперативно. Мы не заметили, чтобы приход федеральных игроков сильно отразился на нашей выручке.

К примеру, «Слата» в Ново-Ленино прекрасно стартовала и развивается, несмотря на близость «Метро»; магазины находятся в 300 метрах друг от друга. При открытии «Метро» мы замедлились по выручке ровно на две недели, пока люди сходили и посмотрели, но потом большинство покупателей вернулось. В итоге объем выручки в этом магазине оказался в

два раза выше плана. И «Метро» работает (улыбается), и мы продолжаем уверенно расти.

**Чем вы это объясняете?**

– Рынку нужны разные форматы. Работают разные покупательские модели. Кто-то ежедневно закупается, кто-то раз в неделю. Даже один и тот же человек в разных магазинах по-разному себя ведет. Мы бы и рады всех покупателей забрать, только этого не будет. Нам нужно быть сильным в своих форматах.

**Появление федеральных сетей принесло пользу «Слате»?**

– Появление любого конкурента – шило в мягкую часть тела. Считается, что любой менеджер спит и видит, чтобы прожить какой-то отрезок времени без конкуренции. Это жирно, сладко, но неправильно. Поэтому появление конкурентов – всегда хорошо, это на благо и покупателям, и рынку в целом.

**«ВАЖНО ЗНАТЬ СВОЕГО ПОКУПАТЕЛЯ»**

**В чем вы сильны? Чем «Слата», с точки зрения покупателей, интереснее федеральных сетей?**

– В супермаркетах это сервис, услуга, справедливая цена и широкий ассортимент, продуманное расположение магазинов. Мы ведь недвижимость, как жемчужины, собираем, десятилетиями договариваемся, убеждаем.

В дискаунтере важны, прежде всего, низкие цены. Должна быть сильная логистика, которая подкрепляет наши форматы. У нас в продаже всегда есть свежие местные продукты с ежедневными поставками.

Но самое главное – хорошо знать своего покупателя. Два формата, которые мы развиваем, – супермаркеты «Слата» и дискаунтеры «Хлеб-Соль» – ориентированы на разных покупателей, на разные привычки, на разный карман.

**Как относитесь к критике от покупателей?**

– Мы благодарны покупателям и за покупки, и за конструктивную критику. Мы внимательно за этим следим. Это позволяет нам становиться лучше.

**Товарам местных производителей легко попасть на полку «Слаты»?**

– Да попасть-то легко, другое дело, что местные производители – разные. Есть небольшие, а есть в хорошем смысле слова «монстры». Крупные региональные компании работают наравне с федеральными поставщиками, а вот мелким иногда не хватает сил, чтобы удовлетворить потребности сети. Иногда они не успевают за развитием ритейла и торговли в целом.

**Собственная торговая марка (СТМ – ред.) – это ответ кризису? Как появился этот проект?**

– Весь мир идет по этому пути, а кризис этот процесс только ускорил. Понятно, что СТМ дает более низкую цену за счет экономии на рекламе, услугах дистриьютора. Еще это отстройка от конкурентов. Доля наших товаров СТМ существенно выросла за последние годы. Начинали с наименее брендзависимых товаров ежедневно-го потребления: сахар, рис, непродовольственные товары. Постепенно расширяем ассортимент. Сейчас мы

предпочитаем арендовать. До определенной поры 60 % помещений «Слаты» были в собственности. Потом, с выходом в другие города, этот процент начал падать.

**Интернет перестал быть приятным дополнением для торговли. Вы готовы к новым вызовам?**

– Смотрел на днях видеоролик про магазин без кассиров и вообще без персонала... Фантастика! Я, конечно, боюсь ошибиться, но у нас есть люфт по времени. До нас пока эта тенденция не дошла. Конечно, мы пользуемся так называемыми новыми медиа – социальными сетями, мессенджерами для информирования клиентов и обратной связи. Также у нас есть интернет-магазин и планы по омниканальному развитию. Но пока психология нашего покупателя такова, что люди хотят видеть товар «живьем». Возможно, потому что еще не заданы идеальные стандарты качества. Наш интернет-магазин – это, скорее, услуга, а не генерирующие деньги подразделение. Мы держим руку на пульсе, ведь иногда перемены происходят стремительно.

**«ПОРА ЗАДАВАТЬ ВЕРХНЮЮ ГРАНИЦУ, ЧТОБЫ НЕ «ОПРОКИНУЛО»**

**2017 год у вас прошел под флагом дискаунтера «Хлеб-соль». Сколько магазинов сейчас в сети?**

– Сейчас общее количество магазинов 178: 99 – «Хлеб-соль», 79 – «Слата» и «Славный». «Славный» – это подформат «Слаты», с меньшей площадью и с меньшим ассортиментом.

**За 2017 год вы показали прирост по торговым точкам +50 %. Как управляете?**

– Управляю не я, а команда профессионалов. Я оппонирую и утверждаю решения, хотя самые важные стратегические решения мы принимаем вместе. У ведущих менеджеров есть зоны ответственности. Собственники не пытаются «влезть во все узкие места». Важно соблюдать принципы, по которым мы работаем, и тогда можно двигаться вперед.

**Есть проблемы роста?**

– Есть, и это не только проблемы управляемости организации. Многие вопросы из количественных перерастают в качественные. У нас в стратегии задан минимальный темп, с которым мы должны расти.

**И каков минимум?**

– Минимум 25 % в год по товарообороту, но по факту он всегда выше. В 2017 году мы выросли на 38 %. Думаю, пора обозначить верхнюю границу, чтобы нас не «опрокинуло». Думаю, 40% предельный размер, больше расти нельзя. В связи с ростом много вопросов появляется. Их нужно подкреплять серьезной инфраструктурой и инвестициями. Например, мы запланировали строительство новой фабрики-кухни. Много работы предстоит и в области логистики. Эта задача 2019-2020 годов.

**Аренда, строительство, покупка? Что сейчас для вас предпочтительнее?**

– Во всем были плюсы на разных этапах развития.

Когда мы были меньше, покупка служила гарантией защиты, что нас не «выкинут» с аренды.

Когда мы строим, плюс в том, что мы не приспосабливаем старое, сделанное по другим нормам и правилам, помещение, а строим именно то, что нужно нам.

Сейчас рынок недвижимости устойчив, ставки снижаются. Если мы покупаем магазин, например, «Слату», и запускаем в нем свою точку, то на эти деньги мы могли бы открыть три-четыре арендованных магазина. Сроки окупаемости недвижимости постоянно увеличиваются. Сейчас мы

предпочитаем арендовать. До определенной поры 60 % помещений «Слаты» были в собственности. Потом, с выходом в другие города, этот процент начал падать.

**Интернет перестал быть приятным дополнением для торговли. Вы готовы к новым вызовам?**

– Смотрел на днях видеоролик про магазин без кассиров и вообще без персонала... Фантастика! Я, конечно, боюсь ошибиться, но у нас есть люфт по времени. До нас пока эта тенденция не дошла. Конечно, мы пользуемся так называемыми новыми медиа – социальными сетями, мессенджерами для информирования клиентов и обратной связи. Также у нас есть интернет-магазин и планы по омниканальному развитию. Но пока психология нашего покупателя такова, что люди хотят видеть товар «живьем». Возможно, потому что еще не заданы идеальные стандарты качества. Наш интернет-магазин – это, скорее, услуга, а не генерирующие деньги подразделение. Мы держим руку на пульсе, ведь иногда перемены происходят стремительно.

**Что дальше? Планируете выход в новые регионы?**

– Мы в какой-то мере искусственно удерживались на территории присутствия, хотели максимально отстроить процессы на своей территории. Но в этом году планируем выйти в соседние регионы. Мы запланировали открытие не менее десяти магазинов в Читинской области, получится больше – откроем больше. И в течение трех месяцев примем решение о выходе в другие регионы.

**А на запад смотрите?**

– Смотрим, но сначала идем на восток.

**Чем активнее растет бизнес, тем чаще поступают предложения о его продаже. Рассматриваете?**

– Предложения поступают регулярно, но мы их не рассматриваем и даже не обсуждаем.

**Чем в юбилейный год порадуete циркутян?**

– Планируем праздник, и не один. Поскольку наш царь и бог – покупатель, то основные активности нацелены на него. В планах и крупные, и малые мероприятия. В этом году количество наших магазинов вырастет до двухсот, на открытиях будут розыгрыши призов. Кроме того, запланированы четыре акции «Счастливый чек» с разными призами – от бытовой техники, до квартиры, продолжим благотворительные и социальные проекты.

**«ВСЕМУ СВОЕ ВРЕМЯ»**

**К 50-ти годам люди часто устают. К вам это, похоже, не относится?**

– Бывает, устаю (улыбается). Сейчас чувствую себя прекрасно, и такое состояние мне очень нравится.

**А как отдыхаете?**

– По-разному. Тайга, горы, поездки по заповедным местам планеты. Встречи с родственниками. Кулинария. Очень люблю собирать семью и друзей и радовать их разными необычными блюдами.

**Если вернуться назад, что бы вы изменили в профессиональной деятельности?**

– Конечно, было много и правильных, и неправильных решений. Иногда я думал, что не надо было лезть в торговые сети, а заниматься дистрибуцией. Еще я думал, что нужно было раньше уйти из армии, не терять на это время. Так или иначе, у жизни для всего свое время.

**Армия много дала?**

– Да. Я думал, что она отнимала, но она и дала многое. Много шло через ломку личности, причем на старте. Это где-то тебя меняет, ломает, но и учит.

**Ваша самая большая потеря в бизнесе?**

– В сентябре 1996 года у нас угнали фуру с товаром в Москве и чуть не убили человека. Удар был жесткий. Человек, слава богу, остался жив, мы потеряли 40 % денег. В один день. Вот тогда мне тяжело давалось восстановление. Я не отчаялся, но руки опускались, и улыбки не было очень долго.

**Самые ценные обретения?**

– Это, безусловно, люди – семья, дети, команда единомышленников, с которыми мне легко разговаривать, которые разделяют мои взгляды. Это очень ценно.

**Ваша самая сложная задача сейчас?**

– Самая сложная задача – всегда – думать наперед и принимать решения. Когда решение принято – проще. Это работает и в жизни, и в бизнесе.

Татьяна Микова,  
Газета Дело



## Сбербанк признан самым дорогим российским брендом

Сбербанк – единственный российский бренд, который вошел в число 25 самых дорогих банковских брендов мира в ежегодном международном рейтинге Brand Finance.



Кроме того, Сбербанк признан самым дорогим российским брендом в мировом рейтинге Brand Finance Global 500. Стоимость бренда Сбербанка за прошедший год выросла на 27,5 % (на 2,5 млрд долларов США) и составила 11,6 млрд долларов США.

«Высокое место нашего бренда в международном рейтинге – это оценка усилий всей нашей команды по улучшению сервисов и услуг. Новая Стратегия развития Группы Сбербанк на период до 2020 года предусматривает дальнейшее увеличение гибкости, скорости и клиентоориентированности на основе внедрения новых технологий», – сказал Президент, Председатель Правления Сбербанка Герман Греф.

«В этом году Сбербанк достиг образцовых результатов с точки зрения ценности бренда и

силы бренда. Преимущества бренда стали еще более убедительными в глазах россиян, как показали очень результаты исследования Brand Finance в области капитала клиентов, на котором основывается наша оценка. Стартапы и технологические экосистемы вторгаются в отрасль финансовых услуг, но преимущественное положение Сбербанка с точки зрения бренда обеспе-

чивает надежную основу для того, чтобы банк смог адаптироваться и демонстрировать высокие результаты», – заметил Дэвид Хэй, Генеральный директор и Президент Brand Finance Plc.

«Сбербанк в очередной раз доказал свой мировой уровень. Ценность бренда усиливается активной инновационной политикой, смелостью и прагматизмом, умением аккуратно управлять рисками, умело формировать кредитный портфель, превращаться в одну из наиболее современных и развивающихся экосистем в мировом банковском ландшафте», – подчеркнул президент АКАР Алексей Ковылов.

Результаты рейтинга доступны на сайте Brand Finance: <http://brandfinance.com>

## «Ростелеком» помогает сибирскому бизнесу стать успешнее

«Ростелеком» обеспечил доступ к цифровым сервисам еще 14,5 тыс. корпоративных клиентов на всей территории Сибири. Для этого оператор связи переключил каналы связи с медного кабеля на оптический и подключил к высокоскоростному интернету четыре тысячи объектов: бизнес-центров, предприятий малого и среднего бизнеса, образовательных и социальных учреждений, федеральных структур и др.

В общей сложности в СФО за 2017 год «Ростелеком» по программе модернизации сетей связи построил почти 1,3 тыс. километров оптических линий. После переключения с меди на оптику у корпоративных абонентов появилась возможность увеличить скорость интернета с 3 до 100 Мбит/с. Теперь клиенты компании имеют все возможности для цифровизации своего бизнеса.

200 километров новых оптических линий связи «Ростелеком» протянул в Иркутской области. В регионе компания обеспечила современной инфраструктурой 690 объектов, в которых находятся различные учреждения и организации. Благодаря новым технологиям Главное управление МВД России по Иркутской области смогло организовать новые и расширить действующие каналы VPN, объединенных в единую защищенную сеть с удаленным доступом к информационным и поисковым системам, единым базам данных и другим ресурсам.

«Наша компания является ключевым инфраструктурным партнером государственной программы «Цифровая экономика РФ», – отмечает вице-президент – директор макрорегионального филиала «Сибирь» ПАО «Ростелеком» Николай Зенин. – Обновляя сети передачи данных, мы готовим технологическую основу для внедрения цифровых инструментов, таких как облачные решения, промышленный интернет, телемедицина. Именно за такими информационными технологиями будущее. У наших бизнес-клиентов есть возможность сделать это будущее реальным уже сегодня».



## Иркутская нефтяная компания: рекорды и достижения 2017 года

Флагманом роста нефтегазовой отрасли региона назвал Иркутскую нефтяную компанию председатель Законодательного Собрания Иркутской области Сергей Брилка.

Спикер регионального парламента упомянул о том, что помимо наращивания производственного потенциала ИНК вошла в число девяти лучших в стране компаний, организовавших экологически чистое производство. В конце прошлого года Иркутская нефтяная компания была отмечена наградой и дипломом победителя рейтинга хозяйствующих субъектов Иркутской области в номинации «Нефтегазохимический и фармацевтический комплекс».

Иркутская нефтяная компания второй год подряд удерживает статус крупнейшего налогоплательщика региона: в 2017 году ИНК увеличила по сравнению с 2016 годом объем налоговых отчислений в региональную казну на 17 % до 13 млрд рублей. По прогнозным данным, доля отчислений ИНК в доходной части бюджета Иркутской области по итогам 2017 года составит 10 %. Компания является привлекательным и надежным работодателем – в группе компаний ИНК трудоустроено уже около 7 тысяч человек (рост на 25 % за прошедший год).

В течение прошлого года ИНК значительно увеличила количество лицензионных участков – с 24 до 36, в том числе за счет приобретения прав пользования недрами на участки в Красноярском крае – новой для компании территории. Кроме того, в 2017 году ИНК открыла три новых месторождения углеводо-

родного сырья на территории Иркутской области и одно в Республике Саха (Якутия). Всего за последнее десятилетие активной работы по освоению недр Восточной Сибири геологи ИНК открыли 12 месторождений углеводородного сырья. С момента подключения к магистральному нефтепроводу «Восточная Сибирь – Тихий океан» в 2011 году добыча ИНК жидкого углеводородного сырья возросла в 7 раз до 8,5 млн тонн в 2017 году.

Следствием успешной работы Иркутской нефтяной компании является развитие смежных отраслей, рынка труда, повышение доходов консолидированного бюджета Иркутской области, решение социальных проблем северных территорий. В 2017 году ИНК направила 120 млн рублей на реализацию социальных проектов в Иркутской области и Якутии. За последние шесть лет затраты компании на финансирование социальных проектов выросли в пять раз.



## Областной гарантийный фонд вошел в тройку лидеров по СФО

После трехлетнего падения рынок кредитования МСП стабилизируется. Важнейшим драйвером этого процесса стала государственная поддержка, реализуемая через профильные министерства и Национальную гарантийную систему.

Основной задачей Национальной гарантийной системы (НГС), в которую входит АО «Корпорация МСП», АО «МСП Банк» и Гарантийные фонды в субъектах РФ является оказание кредитно-гарантийной поддержки предпринимателям МСБ, в рамках которой предусмотрено снижение стоимости кредитования, рост объемов кредитования субъектов МСП в приоритетных отраслях и поддержка долгосрочного инвестиционного финансирования МСП.

В Иркутской области представителем НГС является «Иркутский областной гарантийный фонд», с помощью которого предприятия могут получить необходимое финансирование за счет доступа к кредитным ресурсам на более выгодных условиях. Поручителем по договорам предоставления заемных средств выступает Фонд.

По результатам деятельности региональных гарантийных организаций в России за 9 месяцев 2017 года предоставлено поручительств на общую сумму 28 888 512,2 тыс. рублей, благодаря чему предприниматели смогли привлечь в свой бизнес кредитных средств на сумму 73 062 433,4 тыс. рублей.

Иркутский областной гарантийный фонд входит в тройку лидеров по Сибирскому федеральному округу. Фонд завершил 2017 год исторически рекордным уровнем поддержки предпринимательства по сумме кредитов, которые предприниматели привлекли в свой бизнес с участием поручительства. С помощью выданных поручительств профинансированы проекты региональных компаний в объеме

1 399 млн руб. Среди получателей гарантийной поддержки преобладают малые компании (53 %), на втором месте средние компании (27 %), на третьем – микропредприятия (20 %). Большинство компаний, получивших поддержку Фонда – производственные предприятия, направившее в свое развитие 544 млн. рублей.

В Фонде не установлены ограничения по целям кредитования субъектов МСП. Чаще всего предприятия обращались за поручительством для привлечения ресурсов на пополнение оборотных средств (64,3 %) и приобретение основных средств (30,5 %).

Результаты гарантийной поддержки 2017 года в Иркутской области говорят о том, что банки оценили надежность Фонда. Стоит учесть, что Фонд добросовестно исполняет взятые на себя обязательства перед партнерами и осуществляет выплаты по требованиям, предъявленным банками в связи с невыплатой основного долга заемщиками.



## «Клиенты к нам приходят по рекомендации»

«У состоятельных людей повышенные требования к качеству услуг», – говорит эксперт Евгений Богатырев. 12-летний опыт работы на фондовом рынке позволил ему открыть собственный офис в формате «инвестиционного бутика». Он и его коллега и Партнер по бизнесу Евгений Хазеев под брендом «Богатырев и партнеры» успешно управляют сбережениями клиентов. Газета Дело попросила рассказать об этом формате работы.



**Евгений Богатырев,**  
Директор «Инвестиционного Бутика»



**Евгений Хазеев,**  
Партнер «Инвестиционного Бутика»

### Почему «инвестиционный бутик»?

**Евгений Богатырев:** Мы проанализировали работу российских и зарубежных коллег: инвест-банкиры часто оставляют стабильную работу и бонусы в крупных банках ради дальнейшей реализации накопленного опыта в работе с капиталом клиентов. Мы увидели, что у такого формата, как бутик, есть преимущества.

### В чем плюсы?

**Евгений Хазеев:** Мы используем независимую экспертизу, анализируем идеи наших коллег и предоставляем самому клиенту возможность участвовать в их обсуждении. На основании тщательного анализа мы составляем инвестиционный портфель. Сейчас мы работаем с компаниями АО «Открытие Брокер» и ООО «АТОН». У ка-

ждой из этих компаний есть направления работы, в которых они особенно сильны. При этом, не являясь сотрудниками этих компаний, мы не привязаны к их планам продаж.

### Есть ли минусы у этого формата?

**Евгений Богатырев:** Это не минусы, а мифы, которые мы успешно развеиваем. Первый миф – что офис должен быть просторным и с большим количеством сотрудников. Как раз большой офис с «раздутым» штатом несет дополнительные расходы на содержание и зарплату, которые в последующем могут быть переложены на клиента.

На первом этапе работы клиенты часто приезжают к нам с целью познакомиться и оценить наш офис, расположенный в центре г. Иркутска

на ул. Лапина. Но офис – далеко не главный аргумент при выборе инвестиционного консультанта.

Второй миф – строго регламентированный подход к работе. Штатные сотрудники банков и инвесткомпаний как правило, заканчивают работу в 19-00. Это часто доставляет неудобство при возникновении срочных вопросов от клиентов. Наш формат работы подразумевает режим онлайн с помощью всех современных средств коммуникации (мессенджеры, чаты). Это позволяет клиентам работать с нами из разных регионов нашей страны и мира, и они очень ценят такую возможность.

Третий миф касается тарифов.

Некоторые считают, что наш формат работы требует больших расходов за совершаемые сделки. Наши клиенты платят только за консультационный сервис в рамках стандартных тарифных планов партнеров АО «Открытие Брокер» и ООО «АТОН».

В данный тарифный план уже включены все издержки по подбору инвестиций, готовых финансовых инструментов и дальнейшему сопровождению.

### Как строится работа с клиентами?

**Евгений Хазеев:** Большинство инвесторов самостоятельно за рынком не следят.

Мы помогаем сформировать портфель, исходя из предпочтений клиента по срокам вложений, соотношению риска и доходности. А затем персонально сопровождаем в ежедневном режиме.

### А кто ваши клиенты?

**Евгений Богатырев:** В основном это действующие и бывшие топ-менеджеры крупных компаний и состоятельные бизнесмены с капиталом от 50-100 тысяч долларов США (либо с

портфелями от 2 млн рублей). Часто это бывшие вкладчики банков, неудовлетворенные текущими ставками по депозитам и ищущие альтернативы в облигациях и других финансовых инструментах. К нам часто приходят по рекомендации: клиенты, зафиксировав положительный результат по итогам работы за 1-2 года, рекомендуют нас своим друзьям и знакомым.

**Евгений Хазеев:** Мы специализируемся на решениях для квалифицированных инвесторов. А квалификация, согласно российскому законодательству, подтверждается наличием у инвестора суммы от 6 млн рублей или ее эквивалента в валюте.

### Сколько такой подход позволяет зарабатывать?

**Евгений Богатырев:** Структурные Ноты позволяют получать доходность на уровне 14-16 % в рублях и 10-12 % годовых в долларах. Облигации с фиксированным купоном позволяют получать доходность на уровне 8-10 % годовых в рублях, еврооблигации 5-6 % в долларах. Если использовать более спекулятивный подход, то, например, в прошлом 2017 году, клиенты, основываясь на наших рекомендациях, заработали порядка 20-25 % в рублях и долларах США.



**БОГАТЫРЕВ  
и партнеры**  
Инвестиционный Бутик

Тел.: 8 (3952) 68-00-11

Моб.: +7 (902) 516-00-11

г. Иркутск, ул. Лапина, д. 8, оф. 13 (2 этаж)

E-mail: irkutsk\_bdo@open.ru

## ИрКАЗ первым из сибирских заводов получит международный сертификат ASI

В 2018 году Иркутский алюминиевый завод станет первым производителем алюминия в Сибири, который пройдет сертификацию по стандарту ASI (Aluminium Stewardship Initiative). Об этом в ходе видеоконференции с региональными СМИ рассказал директор департамента по экологии, охране труда и промышленной безопасности РУСАЛа Иван Ребрик.

В 2017 году компания РУСАЛ вступила в добровольную ассоциацию производителей алюминия, что влечет за собой дополнительные обязательства по соответствию мировому стандарту производства в этой отрасли промышленности. Причем стандарт ASI касается не только вопросов экологии, но распространяется на все сферы деятельности предприятий, от соблюдения трудовых прав сотрудников и обеспечения безопасности на производстве, до противодействия коррупции и устойчивого развития поставщиков оборудования и услуг. Сертифицируется не только сам процесс выпуска алюминия на заводе, но и вся цепочка производства, начиная с добычи и подготовки сырья, подчеркнул Иван Ребрик.

В этом году РУСАЛ планирует провести первую сертификацию предприятий по стандарту ASI, в их числе и Иркутский алюминиевый завод. Сертификаты также должны получить предприятие «Боксит Тимана» и Уральский алюминиевый завод РУСАЛа.



РУСАЛ ([www.rusal.ru](http://www.rusal.ru)) – лидер мировой алюминиевой отрасли. В 2016 году на долю компании приходилось около 6,2 % мирового производства алюминия и 6,5 % глинозема. В компании работает около 61 000 человек. РУСАЛ присутствует в 20 странах мира на 5 континентах. Компания реализует свою продукцию преимущественно на рынках Европы, Северной Америки, Юго-Восточной Азии, в Японии, Китае и Корее. Обыкновенные акции РУСАЛа торгуются на Гонконгской фондовой бирже (торговый код 486). Глобальные депозитарные акции, представляющие обыкновенные акции РУСАЛа, торгуются на Профессиональной площадке биржи Euronext в Париже (согласно Положению S, торговый код: RUSAL; согласно Правилу 144А, торговый код: RUAL). Обыкновенные акции РУСАЛа торгуются на Московской бирже (торговый код RUAL).

## ВТБ в Иркутской области подводит итоги сопровождения внешнеэкономической деятельности клиентов в 2017 году

По итогам 2017 года при сопровождении ВТБ объем внешнеэкономических сделок корпоративных клиентов Банка в Иркутске составил 6,5 млрд рублей (осуществлено 6,1 тыс. экспортно-импортных операций). Наиболее динамичный рост показателей зафиксирован в 4 квартале прошедшего года: увеличение произошло на 2 млрд рублей (более 2 тысяч операций).

Количество крупных внешнеторговых контрактов на сумму, равную или превышающую 50 000 долларов США (USD), открытых в 2017 году, выросло на 40 % по сравнению с предыдущим годом. Абсолютными лидерами по количеству паспортов сделок – 52 % от общего количества – являются партнеры корпоративных клиентов ВТБ в Иркутске из Китайской народной республики. Далее с большим отрывом следуют компании из Индии и Монголии. Среди европейских партнеров иркутского бизнеса преобладают предприятия из Германии, Великобритании и Белоруссии.

Руководитель корпоративного бизнеса банка ВТБ в Иркутской области Александра Макарова отметила: «ВТБ активно работает в области обслуживания внешнеэкономической деятельности и подтверждает высокие компетенции в этой сфере. У представителей бизнеса есть постоянная возможность получать оперативные экспертные консультации специалистов ВТБ по вопросам, связанным с валютным контролем, изменением законодательства, что помогает правильно оформить документы и контракты и таким образом минимизировать предпринимательские риски».



# Castro Cafe: бизнес крепостью двойного эспрессо

Первую кофейню создатели сети Castro Cafe – братья Сергей и Артем Знаменские и их друг Тимур Даржаев – запустили в Иркутске еще в 2010 году. Все шло «как по нотам»: успешный старт, стремительное развитие, новые точки. А потом – драматичный декабрь 2014-го, падение доходов населения и кардинальная перестройка рынка общепита. Благодаря чему Castro Cafe удалось выстоять? Как помогло бизнесу кредитование? И зачем компании понадобилось собственное производство? Об этом нам рассказал один из основателей Castro Cafe Артем Знаменский.



Фото: А. Федорова

## КАК ВСЕ НАЧИНАЛОСЬ

Первая точка Castro Cafe появилась в ТРЦ «Джем Молл» в 2010 году. Ситуация на рынке тогда была крайне благоприятной: федеральные игроки после кризиса 2008-го заморозили свое развитие и не спешили заходить в Иркутск, а торговым центрам нужны были арендаторы. Местным компаниям дали «зеленый свет».

Этим и воспользовались молодые

Мы делаем ставку на производство качественных продуктов. На рынке их сейчас мало. У Castro Cafe появятся новые сервисы, будут открыты новые кофейни

предприниматели, уже успевшие попробовать свои силы в общепите. Москвичей презентация иркутяна впечатлила: после десятков заявок о пиццериях и позных предложение открыть кофейню показалось им интересным и свежим. Этот формат тогда был еще достаточно нов для Иркутска, но управляющая компания «Джем Молла» сочла его перспективным и

выделила бизнесменам не маленький «остров», на который те рассчитывали, а просторное помещение в торговой зоне.

На открытие первой кофейни Артем, Сергей и Тимур потратили порядка полутора-двух миллионов рублей. На старте обошлись без кредитов – были средства от продажи предыдущего бизнеса (столовой), личные сбережения. Помогли друзья и родственники.

В названии «Кастро» предприниматели объединили два слова – «кафе» и «бистро». Основу ассортимента кофейни составили вкусный кофе, смузи, качественные сэндвичи и салаты, которые можно взять с собой.

Формат попал «в точку» – бизнес стремительно пошел в гору. Вскоре предприниматели открыли новую кофейню в ТРЦ «Карамель», а затем – в Иркутском аэропорту и в историческом 130-м квартале.

К кризису 2014-2015 годов Castro Cafe подошла успешной и стабильной компанией. События в экономике, однако, заставили пересмотреть взгляды на бизнес и многое изменить.

## НУЖНА ДИВЕРСИФИКАЦИЯ

Артем, вы по-прежнему работаете над Castro Cafe втроем. А как же постулат о том, что в бизнесе должен быть один хозяин?

– На мой взгляд, верный постулат звучит несколько иначе: у каждого в бизнесе должна быть своя зона ответственности. Мы внесли в соответствии с этим небольшие организационные изменения: теперь я – директор Castro Cafe, Сергей отвечает за производство, а Тимур – за сторонние проекты. Так мы движемся к диверсификации.

География точек Castro Cafe в последние годы тоже изменилась: например, из «Джем Молла» кофейня перебралась в соседний «Сильвер Молл». Вы удовлетворены выбором?

– Мы пока не можем диктовать свои условия, как крупные федеральные компании, однако нам удалось получить хорошее место – площадь на первом этаже в торговой зоне, где, в основном, расположены павильоны крупных брендов.

Точка уже себя оправдала. Здесь большой потенциал для роста: хороший трафик, кинотеатр, игровая и торговая зона. Однако, по сравнению с

«Джем Моллом», в «Сильвере» острее конкуренция: внутри больше кофеен.

В 2017 году вы открыли еще одну точку – в ТРК «КомсоМОЛЛ». Почему зашли туда не сразу?

– «КомсоМОЛЛ» открылся в разгар кризиса, и, конечно, управляющей компании пришлось непросто. Мы ждали, когда заработают кинотеатр и зоны развлечений – все-таки для кофейни нужен хороший трафик. Когда мы приняли решение зайти в ТРК, об аренде договорились буквально за пару месяцев.

Первые кофейни вы открывали на свои средства. Выручки по-прежнему хватает на развитие сети?

– Не всегда. В связи с активным открытием новых точек нам потребовались дополнительные средства. В 2017 году мы получили кредит.

Трудно было взять кредит?

– Нет. Нам повезло с партнером: у Альфа-Банка есть беззалоговый кредит «Партнер» сроком на три года. Это очень удобный кредит: до шести миллионов, на хороший срок, без залога и на любые бизнес-цели. Мы уже второй год работаем с этим банком по РКО, и получение заемных средств не составило труда. Банк пошел навстречу, решение было принято очень быстро, ставка по кредиту – комфортная. Важно и то, что банк не ограничивает нас с целевым использованием средств.

На что потратили заемные средства вы?

– Кредит помог усовершенствовать собственное производство, которое мы запустили пару лет назад. Мы направили деньги на развитие точки в «КомсоМОЛЛе» и приобрели новое оборудование. Конечно, это дало дополнительный толчок развитию компании.

## ПОДУШКА БЕЗОПАСНОСТИ

Собственное производство во время кризиса – это в большей степени риск или «подушка безопасности»?

– Наличие производства важно и выгодно. Так мы можем контролировать качество продукции и себестоимость.



Нам повезло с партнером: у Альфа-Банка есть беззалоговый кредит «Партнер» сроком на три года. Это очень удобный кредит: до шести миллионов, на хороший срок, без залога и на любые бизнес-цели

Мы совершенствуем ассортимент: если раньше в меню Castro Cafe были только напитки, сэндвичи и салаты, то теперь к ним добавились и кондитерские изделия.

Так что, конечно, это «подушка безопасности». Мне сложно представить, как возможно иначе работать на нашем рынке. На западе кофейни заказывают продукцию у поставщиков, у нас этого нет, да и экономика другая.

Сейчас производственные мощности нашей фабрики-кухни загружены полностью, но мы планируем нара-

щивать обороты, чтобы обеспечивать продукцией собственного производства не только свои точки, но и сторонние. Это будет отдельный бизнес и дополнительный источник дохода.

Как часто вы меняете ассортимент?

– Каждый сезон у нас появляются новые напитки. Сейчас каждый месяц – новые десерты. Потом новинки десертов будут появляться сезонно. Однако популярностью неизменно пользуется классика – капучино, латте и чизкейки. Скоро в продаже появятся конфеты, несколько новых муссов и пироги.

Кондитерский цех сейчас работает с полной загрузкой. Темпы роста такие, что сложно успевать. Надо расти качественно, и, чтобы эти объемы выполнять, нужен новый персонал.

Кадры обучаете сами?

– Да. Сейчас вузы не готовят бариста, работников кухни, кондитеров, которые могут работать сразу, поэтому обучаем сами. Это должны быть люди, заинтересованные в развитии. В офис подбираем уже готовых специалистов, там команда сформирована, мы уже больше пяти лет работаем вместе.

## ПАДЕНИЕ ОСТАНОВИЛОСЬ

Сегодня многие говорят о том, что кризис закончился. Вы согласны? Чувствуете «потепление» в сфере общепита?

– Главное – остановилось падение (улыбается). В целом, стало легче, но, на мой взгляд, должно пройти еще несколько лет, прежде чем мы вернемся к комфортному уровню.

Как изменилась рентабельность ваших точек?

– Общепит никогда не был высоко-рентабельным бизнесом. Сейчас рентабельность – около 15%. Но растут ставки аренды, зарплата, закупочные цены ингредиентов. Непросто позволить себе увеличивать цены для наших гостей в нынешних реалиях. Поэтому удерживать рентабельность на уровне – это задача высокого мастерства.

Кризис все-таки заставил вас поднимать цены?

– Сейчас кругом много дешевых, но некачественных продуктов. Мы идем путем сохранения и улучшения качества, а цены стараемся удерживать на прежнем уровне.

Если не получается – то повышать незначительно, не более 10%. Очень помогает собственное производство: благодаря ему, мы можем контролировать составы блюд, ингредиенты.

## БУДУЩЕЕ CASTRO SAFE – ФРАНШИЗА И НОВЫЕ ПРОЕКТЫ

Говорят, что Иркутск перенасыщен торгово-развлекательными центрами, и новые объекты такого фор-

**мата вводить больше не планируют. За счет чего будете расти вы?**

– Мы не исключаем роста кофеен вне торговых центров. У нас есть кофейня в 130 квартале, есть в аэропорту, есть в ТРЦ. Мы работаем по ситуации с разными форматами. На мой взгляд, в Иркутске много интересных мест для размещения кофеен, поэтому отсутствие новых ТРЦ не вызывает беспокойства.

Еще одна точка роста для нас, без сомнения, – фабрика-кухня. Сегодня она уже осуществляет оптовые продажи сторонним клиентам, возможно появление новых сервисов для гостей.

**Каким вы видите Castro Cafe через два-три года?**

– Мы делаем ставку на производство качественных продуктов. На рынке их сейчас мало. У Castro Cafe появятся новые сервисы, будут открыты новые кофейни. Есть в планах и другие проекты.

**Например?**

– Прошлым летом мы начали разработку проекта пекарни, надеюсь, в этом году мы ее запустим.

**А франшизу делать будете?**

– Будем. Как рас сейчас занимаемся ее проработкой. Нужно все сделать тщательно, ведь франшиза – это продажа готовой модели успеха, а не «кота в мешке». Главное – это стабильная работа бизнеса с прибылью и передача культуры ведения дела «Кастро». Франшиз сейчас много,

нужно показать и доказать, что твоя – классная, и она работает!

**Потенциальные франчайзи уже есть?**

– Да, у нас немало знакомых в других регионах, готовых уже сейчас купить у нас франшизу. Но для этого пока не все готово, нужно подождать. В наших интересах гарантировать отличный результат франчайзи.

## НИКОГДА НЕ СДАВАЙТЕСЬ

**Когда-то вы говорили, что кризис – лучшее время для предпринимателя. Не изменили точку зрения?**

– Кризис – это хорошее время для предпринимателя. Он каждый день заставляет думать о том, какие инструменты задействовать, что принять... И еще это хорошая проверка на прочность. Мы ее прошли. Мы за два года переработали колоссальный объем информации и продавали много работы внутри компании. Изменили подход и внутреннюю систему. Пришлось отказаться от некоторых идей, чтобы с большей отдачей сконцентрироваться на других.

**И все же – это были годы развития или годы борьбы для вас?**

– Тут все зависит от уровня оптимизма. Для нас эти годы – годы развития. Мы многому научились. Легко было работать в условиях стабильно-



Фото из личного архива

сти, можно было рисковать. Сейчас реальность жестче, надо смотреть и принимать решения взвешенные, проверенные – либо опытом, либо исследованиями.

**Что вы можете посоветовать тем, кто собирается заняться бизнесом?**

– Хорошо подумайте о своих мотивах, спросите себя, зачем вам это нуж-

но. Бизнес – это серьезная работа, и заниматься им только для того, чтобы не работать на других – не получится. Очень важно найти единомышленников и надежных партнеров.

На начальном этапе желательно вкладывать в дело свои деньги. Потом, когда бизнес окрепнет – можно подумать и о кредитовании. Устоявшемуся бизнесу кредит может дать

новый импульс, открыть новые возможности и горизонты. Мы в этом убедились сами. Полученный кредит в Альфа-Банке помог предприятию выйти на новый уровень.

Главное – действуйте, будьте уверены в своих силах и никогда не сдавайтесь!

*Иван Рудых,  
Газета Дело*

# 13-14 апреля СЕРГЕЙ СПИВАК

## ТРЕНИНГ ПО ИНТЕРНЕТ-РЕКЛАМЕ

### 48 каналов привлечения трафика

Популярный тренинг по интернет-рекламе от практика с 20-летним стажем. Никакой лишней теории!

Четко структурированные знания по медиапланированию, креативу, оценке эффективности, SMM, PR, контекстной рекламе и т.д.

### ЭТОТ ТРЕНИНГ ПО РЕЗУЛЬТАТАМ ОПРОСА УЧАСТНИКОВ:

- Структурирует имеющиеся и полученные знания.
- Доступно и понятно.
- Практично.
- Независимо.
- Полное погружение.



БАЙКАЛЬСКИЙ  
ЦЕНТР  
ТРЕНИНГА

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



## КОЛОНКА ЭКСПЕРТА

Долёвка:  
контроль ужесточается

24 января 2018 года на заседании Государственной Думы принят очередной законопроект, регулирующий деятельность застройщиков. Юрист Адвокатского бюро «Рябенко и партнеры» Алина Берест рассказала Газете Дело о новых ограничениях, с которыми придется столкнуться строителям.

**Контролеров будет больше**

В новом законопроекте содержится норма, согласно которой надзорные органы получают полномочия по контролю финансового состояния застройщиков. Еще одним органом, получившим право такого контроля, станет Фонд защиты прав дольщиков. Более того: Фонд вправе будет инициировать процедуру приостановления государственной регистрации новых договоров долевого участия (ДДУ) по проблемным домам.

С 28 января начала работу информационная система «Проектные декларации долевого строительства». Пользоваться ей обязаны застройщики, привлекающие денежные средства участников долевого строительства в строительство многоквартирных домов или иных объектов недвижимости. Проектные декларации должны быть подписаны электронной цифровой подписью. Важно: данное требование касается и тех застройщиков, которые только планируют получить разрешение на привлечение средств дольщиков.

**Финансирование без вариантов**

Законодатели предлагают запретить привлечение денежных средств граждан путем создания жилищно-строительных кооперативов либо выпуска сертификатов на постройку жилья. Предполагается, что деньги можно будет привлекать только через эскроу-счета в банках, отвечающих требованиям по ведению таких операций. Деньги застройщик сможет получить только после исполнения своих обязательств перед дольщиками в полном объеме. Таким образом, прослеживается четкий переход от многообразия форм привлечения денежных средств к единому подходу – проектному финансированию.

Изменения также коснутся и самой стройки – например, площадь застройки должна быть не менее 10 000 кв.м.

**Ответственность**

Предлагается также ужесточить ответственность застройщиков за ущерб, нанесенный гражданам, средства которых были привлечены для строительства многоквартирных домов. Собственник компании – застройщика теперь будет нести личную имущественную ответственность за срыв сроков строительства.



**ВЛАДИМИР РЯБЕНКО**  
АДВОКАТЫ-ПАРТНЕРЫ

Адрес: г.Иркутск, мкр. Ершовский, 26А, оф. 402  
Тел. 8 (3952) 550-666. Сайт: riabenko.ru

7 мифов об услуге  
«Автоплатеж»

Для того чтобы оплатить услуги ЖКХ, давно уже не нужно стоять в очередях. Сделать это можно, не выходя из дома – с помощью интернет-банка или мобильного приложения. Или пойти еще дальше: подключить услугу «Автоплатеж», то есть поручить оплату счетов Сбербанку – и не тратить на это свое время. Популярность услуги растет год от года, однако мифов о работе «Автоплатежа» по-прежнему немало. Мы попросили развенчать основные из них Светлану Шкурченко, менеджера по работе с ключевыми клиентами управления платежных сервисов Байкальского банка Сбербанка.

**1. Чтобы подключить «Автоплатеж», нужно обязательно идти в банк**

– Офис банка – лишь один из каналов. Вы вполне можете подключить «Автоплатеж» без помощи банковского сотрудника: на устройстве самообслуживания, в интернет-банке Сбербанк Онлайн и его мобильном приложении.

**2. Деньги со счета будут списываться без моего ведома**

– Это не так. Вы всегда будете в курсе всех операций и сможете их контролировать. «Автоплатеж» работает следующим образом: за сутки до установленной даты клиенту приходит сообщение о том, что завтра с его счета в пользу компании, для которой оформлена услуга, будет списана определенная сумма. Если вы хотите отказаться от проведения операции, вы можете отправить код об отмене ответным сообщением. Ваше «молчание» будет означать, что вы одобрили операцию – «Автоплатеж» сработает, и средства будут перечислены в пользу поставщика услуг.

**3. Если денег на счете будет недостаточно, я уйду «в минус»**

– Ни в коем случае. Если денежных средств на счете вашей банковской карты не будет хватать для проведения операции, «Автоплатеж» просто не пройдет. Чтобы такого не происходило, очень важно правильно определить удобную дату для списания средств. Если вы получаете зарплату десятого числа, нет смысла подключать «Автоплатеж» на пятое, например.

**4. Я не могу внести никаких изменений в работу «Автоплатежа»**

– К сожалению, некоторые клиенты считают именно так и отключают «Автоплатеж», если какие-либо параметры платежа меняются. На самом деле все можно настраивать. Например, изменить дату или сумму платежа (если фиксированная сумма оплаты за интернет или домофон изменилась). Для этого даже не нужно идти в офис банка, все корректировки можно провести самостоятельно, через Сбербанк Онлайн.

**5. Оплачивая услуги с помощью «Автоплатежа», я останусь без чеков**

– Для многих клиентов документ об оплате услуги крайне важен. По этой причине многие производят оплату в офисе банка или управляющей компании – ведь там они сразу получают желанный чек. Но и оплачивая услуги с помощью «Автоплатежа», вы не останетесь без документа. Просто зайдите в Сбербанк Онлайн и распечатайте его. Чеки по «Автоплатежам» хранятся в системе в течение трех лет.

**6. «Автоплатеж» помогает сэкономить время, но не деньги**

– Смотря с чем сравнивать. Если с оплатой услуг в Сбербанк Онлайн или мобильном приложении – то комиссия будет та же (в зависимости от условий договора с



поставщиком услуг, от 0 до 1 %). Но если вы решите оплатить услугу в офисе, то комиссия может составить до 3 %. Дистанционные каналы действительно не только удобнее, но и выгоднее для клиента.

**7. «Автоплатеж» нужен только для оплаты коммунальных услуг**

– Основная доля платежей действительно приходится на категорию ЖКХ: клиенты оплачивают электроэнергию, отопле-

ние, интернет, домофон, телефонную связь. Однако спектр поставщиков, с которыми сотрудничает Сбербанк по «Автоплатежу», гораздо шире, и он постоянно пополняется новыми компаниями. Например, можно доверить банку платежи за детский сад, штрафы ГИБДД, налоги, а также оплату кредитов в сторонних банках.

Анна Масленникова,  
Газета Дело

## КСТАТИ

**«Автоплатеж» в цифрах**

- «Автоплатеж» действует в Сбербанке с 2013 года.
- В Байкальском банке Сбербанка услугой пользуются более 600 тысяч клиентов, из них 345 тысяч – в Иркутской области.
- 15 % всех объемов платежей по ЖКХ на территории Байкальского банка оплачиваются с помощью услуги «Автоплатеж». В количественном выражении доля «Автоплатежа» еще выше – 27 %.

**«Смарт-платеж»**

В 2017 году Сбербанк запустил еще одну услугу – «Смарт-платеж». Это сервис информирования о задолженности. Клиент получает смс с номером 900 с информацией о сумме задолженности той или иной организации и предложением погасить ее. «Если вы трижды принимаете это приглашение, банк предлагает вам подключить «Автоплатеж» и сделать оплату счетов еще более удобной», – пояснила Светлана Шкурченко. – Такие сообщения банк отправляет не всем клиентам, а только тем, кому это может быть потенциально интересно. Система анализа клиентской базы позволяет Сбербанку сделать такую выборку».



# ЦБ РФ никого не удивил

Банк России по итогам очередного заседания принял решение снизить ключевую ставку на 0,25 % до 7,5 %. Данное решение банк принял на основании снижения инфляционных рисков. В своем релизе регулятор четко указывает на то, что уровень инфляции остается на стабильно низком уровне и в этом году вряд ли превысит 4 %. Инфляция за январь 2018 года еще не опубликована, однако мы предполагаем, что она вряд ли превысит 2,6 %.

Среди основных рисков, которые могут повлиять на дальнейшие решения банка относительно ключевой ставки, банк выделил нарастающую нестабильность на глобальных финансовых рынках. На наш взгляд, если падение американского фондового рынка усилится и ознаменуется длительной коррекцией, банк может замедлить темпы снижения ставки.

В целом банк планирует постепенно смягчать кредитные условия, а значит, ставка будет понижаться. Из внутренних негативных факторов регулятор отмечает падение

деловой активности в 4-м квартале прошлого года. Это говорит о том, что сектора экономики восстанавливаются неравномерно.

Российский рубль отреагировал ростом на решение банка: снижение ставки было ожидаемо и отыграно заранее. Спекулянты фиксируют прибыль.

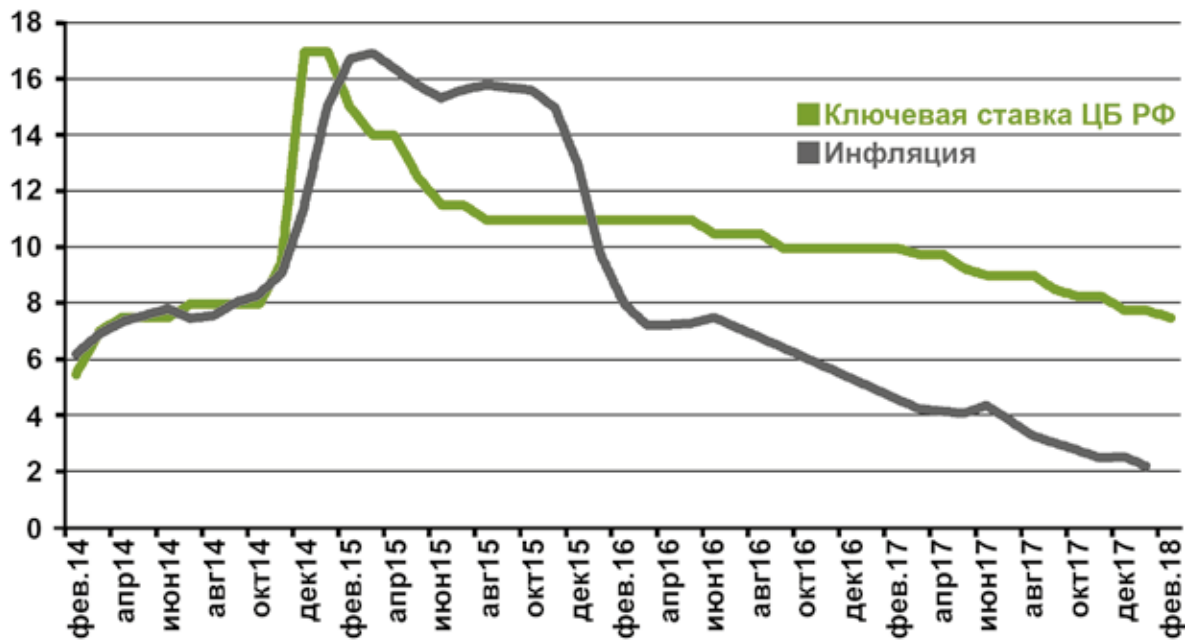
В долгосрочной перспективе для рубля ничего не изменится, фактически рублевые пары торгуются в коридоре, который очертили еще в мае 2017 года. Для пары доллар/рубль это интервал 55,5 - 61 рубль,

для пары евро/рубль 67 - 71 рубль. В ближайший месяц торги будут проходить в пределах указанных коридоров.

**Анна Кокорева,**  
заместитель директора  
аналитического департамента  
Альпари



Динамика ключевой ставки и инфляции, %



По данным ЦБ РФ и [www.statbureau.org/ru](http://www.statbureau.org/ru)

# 6-НДФЛ: новая форма и разъяснения в КонсультантПлюс

Расчет налога на доходы физических лиц за 2017 год нужно сдавать уже по новой форме 6-НДФЛ. Форму и разъяснения вы найдете в системе КонсультантПлюс по запросу: «6-ндфл».

Рекомендуем материалы по теме:

- приказ ФНС России и новая форма 6-НДФЛ;
- готовое решение «Как сдать форму 6-НДФЛ» – о том, кто сдает расчет, куда, в какие сроки и как проверить форму с помощью контрольных соотношений.

Узнать подробности о новой форме 6-НДФЛ в Системе КонсультантПлюс можно в региональном центре Сети КонсультантПлюс ООО «КонсультантПлюс в Иркутске».

**КонсультантПлюс в Иркутске**  
ИРК 112 Винок 1993

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

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

Готовое решение «Как сдать форму 6-НДФЛ»

Готовое решение КонсультантПлюс, 05.02.2018

### Как сдать форму 6-НДФЛ

При подаче расчета 6-НДФЛ нужно учесть следующие моменты.

Расчет вы направляет в налоговый орган по месту своего нахождения или жительства. За сотрудников обособленных подразделений - по месту нахождения этих подразделений.

Расчет 6-НДФЛ подается по электронным каналам связи. Однако если вы выплатили доходы менее чем 25 физлицам, то его можно представить и на бумаге.

Сдавать расчет нужно по окончании каждого квартала. Срок - не позднее 30 апреля, 31 июля, 31 октября, а по окончании года - не позднее 1 апреля. Это важно, так как за опоздание вас могут оштрафовать.

Обратите внимание: если у вас не было никаких начислений и выплат гражданам, подавать «расчет» не нужно.

## КОЛОНКА ЭКСПЕРТА

# Продать дом-сказку: сложно, но можно



Продать загородный дом премиум-класса в условиях падающего рынка не просто. Как показывает практика, дело не только и не столько в цене. О том, какие факторы нужно иметь в виду владельцам элитной недвижимости при их продаже, читателям Газеты Дело рассказал руководитель АН «Слобода» Дмитрий Щербаков.

**По каким причинам люди сегодня продают дома премиум-класса? Ведь время для продажи не самое выигрышное?**

– Причины и личные, и экономические. Кого-то подталкивают семейные обстоятельства, кому-то нужно уехать, а кому-то содержание загородного дворца становится не по средствам.

**Можно ли выделить основные типы таких домов по цене?**

– Мы условно разбили дома премиум-класса на две группы: дорогие – от 17 до 47 миллионов, и очень дорогие – от 47 до 250-ти и выше. Как ни странно, лучше продаются дома из второй группы. Тут действуют законы маркетинга предметов роскоши, которые, как известно, покупают вне зависимости от экономической ситуации.

**Можно ли сегодня, продавая такой дом, рассчитывать на возврат всех вложений?**

– Однозначно нет. Когда люди обустривают для себя такие дома, они создают уникальные объекты – и по концепции, и по наполнению. Зачастую в них вкладываются целые состояния. Но хотя оформление и предметы интерьера могут повлиять на решение о покупке, выделить этот дом из других, – они не повлияют на стоимость. Внутренняя «начинка» в таких домах сегодня необходима; люди предпочитают покупать полностью готовый продукт. Но если она и включается в стоимость, то продается с серьезным дисконтом.

**Что отличает дом премиум-класса?**

– Место. Размер участка, качества дренажа и ландшафтного дизайна. Продвинутые инженерные системы. Грамотное зонирование, хозяйственные постройки, гаражи, бассейны, дома для гостей и персонала. Безупречное качество строительных материалов и работ. Сейсмотехника, эффективные технологии. Это всё должно быть премиум-класса.

**Каков средний срок экспозиции таких домов?**

– От года, и на этот фактор снижение цены не влияет. Просто дому нужно дожидаться своего покупателя.

**Наличие оригинального дизайна помогает?**

– Зависит от моды на тот или иной стиль в дизайне. Специфичный дизайн может и помешать, если он вне тренда. Сейчас в моде современные тенденции, дорогой минимализм. Но есть люди, предпочитающие классику и готовые за это платить.

**Как вы находите покупателей? И как показываете такие объекты?**

– Для поиска покупателей используются личные связи и контакты. Таких людей в принципе немного, и нам очень помогает репутация и опыт работы в данном сегменте. К нам приходят по рекомендации. Показывают такие объекты только после проверки человека на предмет платежеспособности и репутации. Тут очень важны вопросы конфиденциальности, доверия друг к другу и к риелтору, а также юридическая безупречность сделки.

**Как формируется «реальная» цена объекта?**

– Сначала принимаются в расчет затраты продавца. Они не являются решающим фактором, но учитываются. Затем анализируются реальные цены сделок по аналогичным объектам, учитывается допустимое время экспозиции. Реальная цена – это всегда цена риелтора, эксперта. Надо понимать, что цены сделок известны именно риелторам, они не публикуются в открытых источниках и не афишируются.

**Что вам помогает в работе с такой недвижимостью?**

– Тут главное – доверие клиентов. Его непросто завоевать и еще труднее сохранить, но когда оно есть – сделка состоится. Важно, чтобы на первом месте стояли интересы клиента, а не прибыль агентства. Еще важен индивидуальный подход к клиенту. Хорошим продавцом можно стать за полгода – алгоритмы освоить несложно. Но без личного отношения, без доверия, без душевности никак, особенно в таких сложных сегментах.



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

## КОЛОНКА ЭКСПЕРТА

## Пожарная безопасность: выбрать подрядчика и не «прогореть»

Представляем читателям эксперта в области систем безопасности зданий и сооружений, руководителя компании «РС-Техно» Наталью Домрачеву.

ООО «РС-техно» с 2011 года специализируется на установке противопожарных и других защитных конструкций. Опыт компании будет полезен всем, кто имеет дело с эксплуатацией объектов недвижимости, проверками МЧС и других контролирующих органов.



**Безопасность здания – понятие многоплановое, но пожарная безопасность регламентируется особенно жестко. Это может создать владельцам недвижимости дополнительные трудности?**

– Может. Тем более, что требования к пожарной безопасности все время растут. Наша задача – помочь владельцу недвижимости привести объект в соответствие техническому регламенту 123-ФЗ, чтобы быстро и без проблем пройти все проверки с минимальными затратами.

**Проверки без проблем? Это возможно?**

– Конечно, если выбрать правильного подрядчика.

**В нашем городе не менее десяти компаний с подобной специализацией. Как выбрать подрядчика и не ошибиться?**

– Критериев несколько. В первую очередь это наличие лицензии МЧС на деятельность по монтажу, обслуживанию и ремонту средств обеспечения пожарной безопасности.

Важно, чтобы у компании был реальный успешный опыт и квалифицированные специалисты в штате. Проверить наличие опыта нетрудно: посмотрите на сайте компании список её клиентов, изучите их отзывы, наконец, позвоните рекомендателям и наведите справки. Не лишним будет и посмотреть результат работ «вживую».

Проанализируйте аспекты сервиса: что именно и в каком объеме готов сделать для вас потенциальный подрядчик? Решит ли он нестандартные задачи, если они проявятся, и насколько оперативно? Есть ли послепродажное обслуживание и в каком формате? Кстати, каков гарантийный срок? У нас, например, есть практика по сопровождению клиентов во время проверок. Наши сотрудники выезжают на объект и сами демонстрируют работу оборудования. Еще один критерий – комплексность оказываемых услуг.

**Что вы имеете в виду?**

– Для иллюстрации я опишу стандартный алгоритм. Нам звонит потенциальный заказчик и сообщает о Предписании МЧС (или риске его получить). Нам этих данных достаточно. Далее мы всё делаем сами: выезжаем на объект, осматриваем имеющиеся документы, формируем техническое задание, причем так, чтобы исключить для заказчика проблемы с проверками не только в этом году, но и в будущем. Мы знаем, где и какие именно нужны двери, окна, перегородки и прочее, а ведь тут масса нюансов, которые неспециалисту не отследить. Составляем оптимальную для заказчика смету, согласовываем и подписываем всего один договор. С этого момента заказчик может ни о чем не беспокоиться. Мы все сделаем сами. И за оборудование, и за все работы, включая дополнительные, мы возьмем на себя полную ответственность.

**А если понадобятся узкоспециализированные работы?**

– У грамотного и опытного подрядчика есть пул надежных и проверенных партнеров – поставщиков, субподрядчиков, сторонних экспертов. Важно, что ответственность за результат работы всех привлеченных специалистов подрядчик возьмет на себя, сэкономив заказчику и время, и деньги.

**Деньги? Но если подрядчик привлекает сторонние организации, его ценник должен быть выше? Он же закладывает в смету свой «интерес»?**

– Это один из мифов, который мы не устаем развенчивать. Наши сметы не растут, даже если мы привлекаем сторонние организации. Наши партнеры готовы снижать для нас цены: клиенты нужны всем. «Правильный» подрядчик – своего рода агрегатор заказов для партнеров, специализирующихся в более узких областях. И умный заказчик это знает.

**А как же прибыль подрядчика?**

– Грамотный подрядчик и сам без прибыли не останется, и поможет сэкономить заказчику. Довольные клиенты, добрая репутация, честные отношения с партнерами обязательно сгенерируют доход.

**РС-ТЕХНО**  
Обеспечиваем безопасность  
Работаем для людей

Иркутск, ул.Сергеева, 3/1, 317 офис  
(здание ГК Элит Лайн)  
Телефон/факс: 8 (3952) 487-260  
E-mail: pozharka38@yandex.ru  
Viber, Telegram: +79647390057  
Сайт: <http://rs-techno.ru>  
Лицензия МЧС РФ № 38-Б/00162 от 18.03.15

## От агента до руководителя направления

### Система обучения кадров как залог успеха

CENTURY 21 – международная сеть агентств недвижимости, объединенных всемирно известным брендом, едиными стандартами качества обслуживания и современными технологиями ведения бизнеса. Компания была основана в 1971 году. Сегодня это около 8000 офисов в 79 странах мира. Каждые 45 секунд в мире агентами CENTURY 21 совершается новая сделка. О том, как в этом мобильном и ответственном бизнесе строится работа с кадрами, рассказывает менеджер по управлению персоналом компания «CENTURY 21 Недвижимость мира» Валерия Щукина.

Компания «CENTURY 21 Недвижимость мира» работает в Иркутске с 2011 года. Современные подходы в продажах, юридическая грамотность сотрудников и помощь партнеров позволяют ей быть лидером и совершать успешные сделки, полностью удовлетворяющие клиентов. Агентство работает как с физическими, так и с юридическими лицами и решает для клиентов задачи любой сложности: от подбора помещений до инвестиционного консалтинга и девелопмента. В сфере его интересов жилая, офисная, загородная, торговая и складская недвижимость в России и за ее пределами.

На сегодняшний день в компании работают 130 специалистов по продаже недвижимости, а офисы расположены в удобных для клиентов районах (ул. Горького, 27; Байкальская, 206, БЦ Лисиха; ул. Летописца Нита Романова, 3).

В агентстве действует продуманная система подготовки кадров. Для специалистов выстроен спланированный пошаговый алгоритм, позволяющий успешно развиваться и достигать поставленных целей. Каждое утро в компании начинается с обучения, потому что ее миссия – «соблюдая доброжелательное и этичное отношение к сотрудникам, клиентам и партнерам, предоставлять качественный сервис всем участникам рынка».

Не менее важными факторами успеха компании служат принципы наставничества и эффективная система обучения в бизнес школе Century 21 «Золотой стандарт профессионала рынка недвижимости».

В компании установлен высокий уровень вознаграждения сотрудников, действуют современные мотивационные программы, адаптированные для федерального и международного уровня. Многопрофильная система развития персонала включает эффек-



Фото из личного архива

тивные профессиональные тренинги, доступ к эксклюзивной базе знаний, участие в различных проектах и возможность создания собственной команды. Каждый агент при желании может вырасти до руководителя определенного направления в работе с недвижимостью.

Мы инвестируем в наших сотрудников и в наш общий успех! На каждом шагу наших новых агентов поддерживает одна из самых сильных команд на рынке недвижимости – «Century 21 Недвижимость мира».

«Century 21 Недвижимость мира» – надежный партнер для работы в сфере продаж недвижимости.

**Century 21**

Недвижимость мира

г. Иркутск, ул. Горького, 27,  
(3952) 43-03-64,  
[www.century21.ru](http://www.century21.ru)

## ВКЛАД МЕСЯЦА

### Пенсионный Депозит

Сумма вклада/ / Срок вклада	Процентная ставка (% годовых)	
	370 дней (При перечислении % на счет)	370 дней (При причислении % к вкладу)
от 1 000 RUB	8.25 %	7.75 %

1. Проценты выплачиваются по выбору клиента: причисляются к сумме вклада (капитализация); перечисляются на специальный карточный счет, открытый в банке; перечисляются на текущий счет клиента, открытый в банке. 2. Капитализация процентов возможна. 3. Минимальная сумма пополнения 1 000 RUB. 4. Предусмотрено снятие со вклада (не более 100 000 RUB). 5. При досрочном истребовании вклада: в период с 1 по 180 день срока действия вклада все ранее выплаченные проценты пересчитываются по ставке вклада «До востребования»; в период с 181 по 370 день срока действия вклада все ранее выплаченные проценты пересчитываются по ставке 5 %. 6. Пролонгация не предусмотрена. Лицензия ЦБ РФ N 554 от 03.09.2014. Банк включен в систему страхования вкладов. Данные на 07.02.2018.

**СОЛИДАРНОСТЬ** БАНК

Филиал «Иркутский»  
ОАО КБ «Солидарность»  
(3952) 78-78-77

### Снежный плюс

Сумма вклада/ / Срок вклада	Процентная ставка (% годовых)		
	91 день	181 день	370 дней
от 10 000 RUB	7.25 %	7.35 %	7.50 %
от 1 500 000 RUB	7.30 %	7.50 %	7.75 %

1. Выплата процентов ежемесячно (в дату, соответствующую дате внесения (поступления) денежных средств на вклад. По выбору вкладчика проценты перечисляются на счет пластиковой карты, эмитированной банком /вклад «Кошелек»). 2. Капитализация процентов нет. 3. Пополнение не предусмотрено. 4. Предусмотрена возможность ежемесячного снятия части вклада в размере не более 20% от суммы остатка по вкладу на 1-е число месяца, в котором производится частичное снятие средств, при условии сохранения неснижаемого остатка средств на вкладе в сумме: не менее 10 000 руб. для вкладов с первоначальным взносом от 10 000 рублей до 1 млн 500 тысяч рублей; – не менее 1 млн 500 тысяч рублей для вкладов с первоначальным взносом от 1 млн 500 тысяч рублей. 5. Досрочное расторжение по ставке 0,01 % годовых. 6. Пролонгация не предусмотрена, по истечении срока действия вклада, если вклад не будет востребован вкладчиком в последний день срока вклада, договор считается прекратившим свое действие, а сумма вклада перечисляется на вклад «Кошелек». Лицензия ЦБ РФ № 3006 от 22.01.2018. Банк включен в систему страхования вкладов. Данные на 07.02.2018.

**Актив Капитал** БАНК

Иркутский филиал  
ПАО «АктивКапитал Банк»  
(3952) 48-52-50

# Недетские задачи «детской» ипотеки

С 1 марта в стране начнет действовать социальная, или как ее еще называют «детская» ипотека - государственная программа, направленная на решение социальных и экономических задач. Где можно получить ипотеку под 6 % годовых? Стоит ли ожидать взрывного роста ипотечного рынка, и не приведет ли новая программа к его перегреву? Как это отразится на рынке недвижимости? На вопросы SIA.RU и Газеты Дело ответили представители строительного комплекса и банков.

## ЧТО ТАКОЕ «ДЕТСКАЯ» ИПОТЕКА

В рамках этой программы на ипотеку под 6 % годовых для покупки нового жилья могут рассчитывать семьи, где в период с 1 января 2018 г. до 31 декабря 2022 г. родится второй или третий ребенок.

Есть ряд условий, которые заемщикам необходимо будет соблюсти. Льготная процентная ставка будет действовать только первые три года (если в семье родится второй малыш) и еще пять лет (если родится третий). Потом процент вырастет, но будет фиксированным и не превысит размер ключевой ставки плюс 2 п.п., если условия фиксации прописаны в договоре.

Первоначальный взнос по ипотеке в рамках программы равен 20 % от суммы кредита; для этих целей может использоваться и материнский капитал (на сегодняшний день это 453 тыс. рублей). Сумма кредита не должна превышать 3 млн рублей, за исключением Москвы, Санкт-Петербурга, а также Московской и Ленинградской областей; там лимит – 8 млн рублей. Как отметил министр строительства РФ Михаил Мень, «задача государства – поддержать семьи, которые хотят приобрести стандартное жильё. Не наша прерогатива помогать тем, кто мечтает о дорогих элитных квартирах». Что важно, в рамках программы можно будет рефинансировать и уже действующий ипотечный кредит.

На реализацию программы из бюджета выделят порядка 600 млрд рублей, и воспользоваться ей готовы, по данным исследований, 620 тыс. семей. Еще 630 тыс. семей смогут рефинансировать кредит.

## КАК ЭТО ОТРАЗИТСЯ НА РЫНКЕ НОВОСТРОЕК

Делая ипотеку более доступной, программа может оказать позитивное влияние на рынок нового жилья, причем в данных условиях можно не опасаться что возникнет «ипотечный пузырь»; готового к продаже жилья на рынке достаточно, чтобы удовлетворить платежеспособный спрос.

Вместе с тем, ожидать, что программа «продавит» цены вниз, по мнению экспертов, не стоит: влияние последних изменений в законодательстве о долевке и общеэкономических тенденций будет сильнее. Если и стоит ожидать снижения – то именно для процентной ставки по ипотеке, а это, в свою очередь, может вызвать рост продаж, тем более что с помощью ипотеки совершается до 55 % сделок.

Комментируя влияние программы на рынок жилья, руководитель отдела продаж и маркетинга ООО «Гранд-Строй» Светлана Брагина подчеркнула: «Программа интересная, но ее результат мы сможем полностью оценить только через несколько лет. Как она будет работать – увидим через 3-4 месяца. Она, конечно, мотивирует на ипотеку, делая ее более доступной для семей с несколькими детьми. Но снижение ставки вряд ли повлияет на цены в сравнении с влиянием 214-го и 218-го ФЗ и ростом себестоимости. Я думаю, что программа преследует две цели: поддержка рынка и увеличение рождаемости. Ипотека теперь для таких семей будет дешевле, это может увеличить спрос на квартиры и поддержать рынок».

## ИПОТЕЧНЫЙ ИМПУЛЬС

Представители банков солидарны в том, что «детская» ипотека оживит ипотечный рынок.

ВТБ начал прием заявок по новой программе господдержки 11 января 2018 года.

Как сообщила пресс-служба ВТБ, за первую неделю там получены десятки обращений клиентов за консультацией по всей стране. «Клиентам необходимо время на подготовку документов. В самое ближайшее время ожидаем поступления заявок. Также в настоящее время банк находится в процессе оформления заявки в Минфин на участие в программе».

Владимир Данилов, управляющий РОО Иркутский банка «Российский капитал», отметил: «Введение ипотеки с субсидированной ставкой для семей с детьми приведет к росту спроса на ипотеку, так как она затрагивает основную категорию ипотечных заемщиков – молодые семьи, для которых покупка жилья станет доступнее. На фоне программы увеличится интерес к жилью в новостройках».

**Первоначальный взнос по ипотеке в рамках программы равен 20% от суммы кредита; для этих целей может использоваться и материнский капитал. Сумма кредита не должна превышать 3 млн рублей**

При этом низкая ставка для такой категории заемщиков также может положительно повлиять на их выбор в плане увеличения комнат или площади квартиры. За счет сокращения ежемесячных платежей такие семьи смогут пересмотреть бюджет покупки и, соответственно, решиться на более крупную сумму займа. И в итоге вместо планируемой однокомнатной квартиры купить двухкомнатную».

Управляющая операционным офисом Абсолют Банка в Иркутске Ирина Маджара также считает, что введение государственной программы по субсидированию процентной ставки даст ипотечному рынку дополнительный импульс для роста. «По официальной статистике, около 44 % семей имеют потребность в жилье, прежде всего, по причине стесненных условий проживания. Как известно, величина финансовой нагрузки на семейный бюджет – один из ключевых факторов при принятии решения о покупке квартиры. Благодаря тому, что часть процентов по ипотечному кредиту в течение первых трех или пяти лет будет выплачиваться из федерального бюджета, финансовая нагрузка на заемщиков существенно снизится. Соответственно, приобрести жилье смогут семьи, которые давно откладывали покупку. Также они смогут купить квартиру большей площади или в более удобном районе».

## БАНКИ НА «НИЗКОМ СТАРТЕ»

В Иркутске уже три банка – ВТБ, «Абсолют Банк» и «Российский капитал» приступили к приему заявок по данной программе. В середине февраля к программе намерены подключиться и другие банки, в том числе Сбербанк и Россельхозбанк.

В тех банках, где уже начат прием заявок, ипотека на льготных условиях востребована. Региональный ЦИК (Центр ипотечного кредитования) банка «Российский капитал» активно консультирует обратившихся с вопросами клиентов. Банки готовы принимать заявки граждан. В банке «Российский капитал» в рамках программы заемщики могут использовать не только материнский капитал, но и программу «Проще простого» (ипотека по двум документам), а также подтвердить доход справкой о доходах по форме банка.

«Новая программа государственной поддержки ипотечных заемщиков вызовет дополнительный интерес к новостройкам. ВТБ намерен принять в ней активное участие. Считаем ее реализацию крайне важной, так как наличие комфортного жилья является одним из основных условий для развития семьи» – прокомментировала пресс-служба ВТБ.

В Абсолют Банке тоже отмечают интерес к программе, причем как среди существующих заемщиков, так и среди потенциальных. «К нам уже поступали обращения от клиентов. Как правило, от момента обращения до оформления заявки проходит несколько дней. По условиям программы, второй или третий ребенок должны родиться после 1 января 2018 года. Конечно, такие семьи в Иркутске уже есть, но за новой квартирой и ипотекой они, наверняка, пойдут в банк чуть позже. Сейчас, образно говоря, эти семьи «на низком старте», – отметила Ирина Маджара. Она также отмечает, что 60 % их ипотечных заемщиков – это семьи с одним ребенком и более. Так как нагрузка на семейный бюджет будет ниже, чем при оформлении ипотеки на стандартных условиях, количество «семейных» клиентов может увеличиться. То, что по программе можно приобрести жилье только на первичном рынке, не станет сдерживающим фактором для большинства заемщиков. Поскольку целевая аудитория программы – семьи с детьми, у них преимущественно уже есть собственное жилье, в котором они смогут проживать до завершения строительства».

## ПУЗЫРЯ НЕ БУДЕТ

Как считает Ирина Маджара (Абсолют Банк), «600 млрд рублей, планирующихся направить на реализацию данной программы, не приведут ни к перегреву рынка, ни к образованию «ипотечных пузырей». Так, за прошедший год объем предоставленных ипотечных кредитов составил около 2 трлн рублей. При этом ожидается, что дальнейшее снижение ставки будет способствовать увеличению объемов ипотечного кредитования. Рост объема выдач кредитов по сравнению с 2017 г., может приблизиться к 50 %».

При этом необходимо отметить, что ипотечный рынок пока не достиг своего «насыщения», так как объемы покупок в кредит недвижимости пока составляют около 50 %, что существенно ниже показателя развитых европейских стран. Объем ипотечных кредитов к ВВП в России составляет всего около 6-8 %, да и объемы выданных ипотечных кредитов не столь значительны – в год ипотеку берут чуть более 1 млн заемщиков (не столь впечатляющая цифра для 145 млн. жителей страны). То есть рынку есть куда расти без опасения, что он может «перегреться».

Владимир Данилов (Банк «Российский Капитал») с коллегой согласен, но подчеркивает, что взрывного роста выдач не будет ввиду довольно жестких требований к заемщикам:

«Ипотечное кредитование нужно обязательно развивать, так как это создает хороший стимул для всей экономики и, что еще более важно, решает насущные социальные проблемы. При стабильном экономическом росте риски образования пузыря минимальны».

Действительно, благодаря программе, ипотека для многих семей становится еще более доступной, однако, учитывая достаточно консервативный подход к андеррайтингу, которого сейчас придерживаются на рынке ипотеки, причин для образования ипотечного «пузыря» нет».

Татьяна Микова,  
Газета Дело, SIA.RU

## КОЛОНКА ЭКСПЕРТА

### Больше, чем лестница



*Задумывались ли вы о том, что лестницу можно использовать очень по-разному? Сидя на ней, можно поговорить «по душам». Поднявшись по ступеням чуть выше остальных, можно привлечь внимание семьи или гостей и донести до всех важную информацию. Лестницу можно использовать как сцену для домашних торжеств и как площадку для эффектного появления. Но все это возможно только в том случае, если она, во-первых, правильно сконструирована и выполнена, а во-вторых, правильно «вписана» в пространство дома. О том, как лучше расположить лестницу в доме рассказывает генеральный директор ООО УК «Система АМТ» Антон Кондратьев.*

– Лестница в современном доме – больше, чем инженерный элемент, соединяющий этажи, и даже больше, чем часть интерьера. Правильно расположенная, она может стать важным функциональным центром, вокруг которого будет организовано жизненное пространство семьи. Если же лестницу, какой бы красивой и качественной она ни была, расположить неправильно – она будет пустой и «мертвой», и не объединит, а разделит дом и протекающие в нем процессы.

Лестница должна занимать ключевую позицию в доме, находиться в его центре и быть хорошо заметной. При проектировании дома и его интерьера желательно сделать так, чтобы лестница образовывала единое целое с помещением на первом этаже. Если лестница расположена вдоль стены, над серединой лестничного марша не помешает окно: оно будет привлекать внимание и обеспечит лестнице естественное освещение. Если ступени в нижней части сделать чуть более широкими, они станут удобными для сидения.

Но это возможно только в тех случаях, когда лестница открыта навстречу находящемуся внизу помещению, или когда она огибает его, спускаясь по стене и образуя смежное с комнатой пространство. Лестницы, заключенные в изолированные лестничные клетки, не отвечают этим требованиям.

Лестница является ключевым элементом для передвижения в доме, поэтому она должна быть видна от парадной двери. Однако если она будет находиться слишком близко к дверям, это ограничит ее функциональность; людям будет некомфортно задерживаться на ней.

При определении местоположения лестницы важно учитывать ее размер и форму. Есть люди, которые считают, что лестница занимает слишком много места и делают ее максимально компактной. Такой вариант тоже имеет право на жизнь.

В проектных решениях поселка «Горизонт» мы стараемся найти компромисс между красотой, удобством и размером площади, которую занимает лестница. Это позволяет формировать максимально комфортное жизненное пространство.



Управляющая компания «Система АМТ»  
(3952) 559-641. [www.systemamt.ru](http://www.systemamt.ru)



Проектная декларация на сайте [novograd.site](http://novograd.site)

**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 жилье  
– Коттеджи  
– Коммерческая недвижимость  
– Земельные участки

classified |



### ПАО «РОСТЕЛЕКОМ»

реализует недвижимость в Иркутской области

Ростелеком



#### ■ Нежилое здание:

г. Иркутск, ул. Мира, 94

• Нежилое здание, 6 этажей (подземных этажей – 1) общей площадью 5607,1 кв. м с земельным участком 5096 кв. м в аренде.  
**Цена:** 79 950 000 руб. Торг.



#### ■ 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:** 4 279 843 руб.  
**Торг** до 3 540 000 руб.



#### ■ Производственная база:

г. Братск, П 10 80 00 00 (мкр. Строитель)

• Производственная база (склад 121,4 кв. м, земельный участок 20 748 кв. м).  
**Цена:** 6 265 400 руб. **Торг** до 5 325 600 руб.



#### ■ Производственная база:

Тулунский р-н, д. Булюшкина

• Производственная база (монтерский домик из бруса 98,8 кв. м, дизельная – кирпичное здание 132,4 кв. м, земельный участок 9947 кв. м в аренде).  
**Цена:** 723 700 руб. **Торг** до 615 145 руб.

#### ■ Техническое помещение:

г. Тайшет, ул. 19-го Партсъезда, 27-1Н

• Техническое помещение УП, общей площадью 49,4 кв. м. **Цена:** 243 080 руб.  
**Торг** до 121 540 руб.

e-mail: [anna.v.parilova@sibir.rt.ru](mailto: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

# ПРОДАМ ЗЕМЕЛЬНЫЙ УЧАСТОК

**ПОД ЖИЛУЮ ЗАСТРОЙКУ  
НА БАЙКАЛЬСКОМ ТРАКТЕ**

**площадь - от 5 Га  
цена от 15 млн за Га**

**8 929 439 57 99**

#### В ЦИФРАХ

Средняя стоимость вторичного жилья в Иркутске на 09.02.2018 г. (тыс. руб./кв. м)

Тип	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
1 комн. кирпич	65,12	62,95	54,71	53,66	49,11
1 комн. панель	78,42	62,50	56,26	68,18	49,69
2 комн. кирпич	70,76	60,87	56,21	54,88	45,81
2 комн. панель	69,68	58,58	53,02	51,88	49,56
3 комн. кирпич	71,48	62,24	53,31	58,23	43,28
3 комн. панель	61,94	57,02	49,69	49,90	45,28
Средняя стоимость	68,92	61,93	52,97	53,63	47,06

Средняя стоимость строящегося жилья в Иркутске на 09.02.2018 г. (тыс. руб./кв. м)

Срок сдачи	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
Готовое	81,70	54,36	51,53	44,39	39,51
Срок сдачи – 1-е полугодие 2018 года	-	61,55	41,07	44,60	41,11
Срок сдачи – 2-е полугодие 2018 года	-	59,83	52,35	48,50	39,91
Срок сдачи – 1-е полугодие 2019 года и позже	-	64,90	50,74	39,12	-
Средняя стоимость	81,70	61,05	50,24	45,24	39,79

Средняя стоимость коммерческой недвижимости в Иркутске на 09.02.2018 г. (тыс. руб./кв. м)

Назначение	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
склад (продажа)	44,07	-	25,66	18,33	10,11
склад (аренда)	0,50	0,60	0,26	0,25	0,37
магазин (продажа)	90,08	56,85	51,50	32,36	26,49
магазин (аренда)	0,99	0,92	0,60	0,63	0,35
офис (продажа)	85,21	63,44	56,35	48,17	25,24
офис (аренда)	0,78	0,68	0,57	0,53	0,35

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

**Слата** 15 ЛЕТ ВМЕСТЕ!

Время дарить подарки!

**2 купи** с 31 января по 18 марта 2018 г.

**ТОВАРА И ВЫИГРАЙ**

1 из 2  
смартфонов  
серии X

1 из 4  
стиральных машин  
премиум класса

Годовой запас  
стирального  
порошка

Партнеры:

Подробности на [www.slata.ru](http://www.slata.ru)

и множество других ценных призов!

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