

газета

дело

АВГУСТ, 2018 | № 7(79)

свое дело |

Аnetti:
Кулинарные
проекты – это
не только еда

6



недвижимость |

Что ждет торговые
центры Иркутска

10

недвижимость |

Продажа бизнеса:
ожидания
и реальность

11



«Классический банкинг – вчерашний день»

Наталья Цайтлер

управляющая Иркутским отделением
Сбербанка

| 2

7 | **БАЙКАЛКРЕДОБАНК**
Банк для клиентов нашего региона

10 | **ЗАЛОГОВОЕ ИМУЩЕСТВО**
Продаем правильно

11 | **«МТС ИНВЕСТИЦИИ»**
Новый проект для розничных инвесторов

«Классический банкинг – вчерашний день»

«Вы к нам надолго?», «Работать или просто «пересидеть»?» Такие вопросы задавали иркутские бизнесмены Наталии Цайтлер, когда в 2016 году она приехала из столицы в наш город, чтобы возглавить местное отделение Сбербанка. Наталия не смутилась, приняла Иркутск как вызов – и стала искать «особый подход», завоевывать доверие команды и клиентов. «Говорить ровно то, что ты можешь сделать, и делать то, что говоришь» – ключевой принцип управляющей Иркутским отделением Сбербанка. О работе и отдыхе, перспективах банковского сектора и грядущих переменах мы поговорили с Наталией.

«В БАНКОВСКИЙ КОЛЛЕДЖ – ЗА КОМПАНИЮ»

Наталия Владимировна, как случилось, что вы решили связать свою судьбу с банками? С детства мечтали стать банкиром?

– Вы знаете, никогда не мечтала. Мечтала вообще о другом, но сложилось так. Как обычно выбирают профессию? По предметам, которые больше нравятся, легко даются. В моем случае это была математика, точные науки. Поэтому мой выбор пал на популярную в те годы экономику. В старших классах я готовилась к поступлению в академию им. Плеханова, однако судьба распорядилась иначе, и я «за компанию» с одноклассниками подала документы в банковский колледж. Так как экзамены там были раньше, чем в институте, я решила не испытывать судьбу и осталась учиться в банковском колледже. Когда тебе 16 лет, когда ты молода и беззаботна, «за компанию» можно сделать все, что угодно (*смеется*). Это, конечно, вызвало бурный скандал в семье, ведь я собиралась поступать в Плехановскую академию. Но там я тоже оказалась – правда, уже позднее, после колледжа.

Колледж был при банке?

– Да, при Сбербанке. На банковской практике в колледже и случилось наше первое знакомство. Потом, уже учась на третьем курсе Плехановской академии, я пришла в Сбербанк работать. Так вышло, что эта компания стала моим единственным работодателем.

Почему не перешли в другой банк? Многие считают, что раз в три года надо менять работу.

– Сбербанк уже тогда – а сейчас это вообще основная его «фишка» как работодателя – был любопытен тем, что постоянно менялся. Очень много направлений, в которых можно себя попробовать, оставаясь в одной компании. Дольше, чем на год, ни на одном рабочем месте я не заживалась: компания позволяла активно двигаться. А мне именно этого и хотелось – меняться, менять все вокруг. В этом желании перемен мы с банком совпали. Оно, кстати, было у Сбербанка задолго до Германа Грефа, а с его приходом стало просто неизбежным.

Как меняется Сбербанк, мы видим. А как за годы работы в банке изменились вы?

– Кардинально.

Расскажите.

– Ваш первый вопрос заставил меня вспомнить себя в юности. Сегодня я бы такого поступка – выбрать учебное заведение «за компанию» – себе не позволила. Не знаю, хорошо это или плохо, но сегодня это так.

Цели в банке – всегда амбициозные. Чтобы их реализовывать, нужно чтобы и ты, и члены твоей команды были готовы, хотели и стремились к этому. А это значит, что цели нужно формулировать, прорабатывать способы их достижения, формировать некую «дорожную карту». И этот навык: планирование, взгляд на несколько шагов вперед, его жизненная необходимость – перестраивает тебя. Ты уже не можешь быть спонтанным, с одной стороны, а с другой – должен быть спонтанным, потому что условия игры меняются очень часто. Ты должен совмещать в себе и стратега, и человека с очень гибким, подвижным, творческим взглядом на вещи, готовностью меняться, перестраиваться, исходя из ситуации. Такой вот непростой, но при этом необходимый для успешной работы в сегодняш-



нем Сбербанке, «микс».

«Переформат» взглядов, подходов, инструментария сказался на мне как на личности, на моих поступках, принципах принятия решений. Сегодня «за кампанию» вершить свою судьбу я бы не стала. Хотя тогда это было уместно – и, как показывает время, оправданно.

«ИРКУТСК ПРИНЯЛА КАК ВЫЗОВ»

Как строился ваш карьерный путь в Сбербанке? Кем работали до приезда в Иркутск?

– Я прошла большой путь – от контролера-операциониста до управляющего, занимая различные позиции как в розничном, так и в корпоративном блоке.

Возглавляла Зеленоградское отделение в Московском банке. Это была первая серьезная управленческая позиция, на которую меня «благословил» Герман Оскарович Греф. Потом было еще несколько подразделений, в том числе самое крупное отделение Московского банка Сбербанка – Тверское, значимое и по объему бизнеса, и по масштабу команды, и по тем задачам, которые перед нами стояли...

А потом мне предложили возглавить Иркутское головное отделение.

И каким было ваше первое впечатление от города?

– Сначала мы с ним друг друга не поняли. Прежде чем сказать «да» или «нет» на поступившее мне предложение возглавить отделение Сбербанка в Иркутске, я приехала сюда «осмотреться на местности». Погода в тот день – это я теперь понимаю – была совсем нехарактерной для Иркутска. Декабрь, пасмурно, дождь моросит – в такую погоду мало что понравится. Я была удивлена, потому что до этого много слышала об Иркутске как о позитивном, теплом, приветливом городе с огромным количеством солнечных дней – а увидела совсем другую картинку.

Это сейчас я влюблена в Иркутск, во всю территорию области, потому что она безмерно хороша, очень интересна и очень необычна, самостийна. И территория, и дух, и люди. Но то первое свое впечатление восприняла как некий вызов.

Любите вызовы?

– Возможно... Недавно один из моих коллег сказал: «Наталия Владимировна, у меня такое ощущение, что вы не можете без препятствий. Зачастую вы их сами себе создаете, чтобы потом преодолеть». И я с ним вынуждена согласиться.

Выходит, решили «завоевать Сибирь»? Такая задача стояла?

– Было понимание, что нужно просто доказать, что ты имеешь право, что ты можешь, что ты готов. Каждый раз, принимая то или иное предложение, я оцениваю, какую добавленную стоимость я дам тому делу, команде, которую мне доверяют, а что получу взамен. В идеале это всегда встречное движение, взаимное обогащение.

Меня этот опыт перехода в другой регион обогатил, несомненно. Если в Москве меня поддерживало все: социум, город, родные места, дворы, улицы, друзья, моя московская команда, которая знала меня и на что я способна, то здесь – кроме реноме на бумаге и каких-то комментариев из центра – ничего. Чужой человек.

Чуждость не способствует облегчению задачи. Надо сначала найти общий язык, сократить дистанцию, и только тогда есть шанс успешно донести свою мысль, найти точки соприкосновения с командой и бизнес-сообществом. Это было непросто, но с другой стороны – очень интересно. И, безусловно, многое дало мне. И на этом пути к сближению я четко понимала, что необходимо снова и снова доказывать свой профессионализм, свою готовность принимать и брать ответственность за свои решения.

Какими были ваши первые шаги на новой позиции?

– Первые шаги – это всегда знакомства. В первую очередь, знакомство с командой – надо понимать, какой у тебя есть актив, в одну ли вы смотрите сторону, одни ли у вас профессиональные ценности, нужно ли что-то менять. Далее, знакомство с бизнесом, с партнерами, с их ожиданиями – что им нравится, что нет, что требует изменений. И, конечно же, знакомство с территорией – важно понимать, в каких условиях трудятся мои люди, в каких условиях работают клиенты, где и как делают свой бизнес.

Какой была первая обратная связь от бизнес-сообщества?

– Найти общий язык было непросто. Меня, например, открыто спрашивали, надолго ли я приехала, несерьезно или всерьез, помогать бизнесу или просто «пересидеть», что такого произошло в Москве, что «вынудило» меня приехать сюда и так далее (*улыбается*)... Я рада, что мое чувство юмора помогло мне в те непростые минуты.

На самом деле, я очень благодарна моим бизнес-партнерам, которые задавали вопросы открыто, не «между строк», как это бывает на западе, спрашивали и продолжают спрашивать ровно то, что их интересует. Я благодарна, что здесь клиенты не «встают и уходят» молча, а говорят, что их не устраивает, тем самым давая возможность измениться, скорректировать наши действия. Это очень ценно.

Из своей практики я отметила, что совместное преодоление непростых ситуаций, решение сложных кейсов формирует надежное партнерство, а иногда и дружбу на долгие годы. Понимание, что ты партнер не только тогда, когда все хорошо, а в любое время, в любой ситуации, «при любой погоде» в экономике. Это, на мой взгляд, очень важно в любом бизнесе и в нашем особенно!

Приехала я сюда не в самое благоприятное время для бизнеса. И до сих пор оно продолжает быть сложным. И здесь очень важно не только декларировать, а выполнять то, что декларируешь. Об этом мы договорились с нашей иркутской командой в первую очередь – говорить то, что ты можешь сделать, и делать то, что ты говоришь. Это ключевой принцип.

Вы жесткий руководитель?

– Я демократ при обсуждении и диктатор при исполнении. Ровно потому, что у нас на любую задачу всегда очень мало времени. В таком постоянном беге надо уметь правильно принимать решения и находить смелость эти решения выполнять до конца. Но когда очевидно, что состав пошел не по той стреле, надо уметь останавливаться вовремя и вносить корректировки – надеюсь, что я это умею.

«ФОКУС НА КЛИЕНТА»

Мы уже говорили сегодня о стремлении Сбербанка к переменам. Принята новая стратегия развития на 2018-2020 годы. Расскажите, что ждет банк и его клиентов?

– Главная цель новой стратегии – выйти на новый уровень конкурентоспособности. Это значит, что из обычной кредитной организации банк превращается в высокотехнологичную экосистему.

А что в Сбербанке понимают под экосистемой?

– Это набор предложений, услуг, сервисов, которые в полной мере соответствуют всем потребностям клиентов. Мы переходим на персонализацию клиентов, сегментируем их не только по традиционным характеристикам вроде пола, возраста, дохода, но и по специфическим: здоровье, самообразование, отдых, развлечения. Наша экосистема позволит удовлетворить весь спектр потребностей клиентов как в финансовой сфере, так и во многих других и при этом поможет экономить время и деньги.

Клиент – во главе угла?

– Да, это ключевой принцип новой стратегии: фокус на клиента. Клиент – это своеобразная икона для нас. Все, что мы делаем, мы делаем во благо клиента, ради клиента, для клиента. Мы называем это клиентоцентричностью.

Можете привести пример?

– Конечно. Скажем, есть люди с инвалидностью – у них свои потребности. С учетом этих потребностей мы разработали специальные форматы офисов, где нашим «особым клиентам» удобно получать банковские услуги. Один из таких работает в Иркутске и хорошо зарекомендовал себя.

Что, кроме фокуса на клиента, предполагает новая стратегия?

– Вторая составляющая – это технологичность, внедрение новой технологической платформы, которая позволит все решения, технически очень сложные для конечных пользователей, сделать максимально простыми. Во многом это будет прорыв для рынка: некоторые решения, которые мы будем вводить, даже на западе еще не реализованы.

И третье – это команда. Чтобы выполнить все эти задачи, предоставить клиенту тот сервис, тот набор продуктов, о которых он, может быть, даже еще не задумывался, но которые ему нужны, необходимы профессиональные и неравнодушные единомышленники. Очень важно, что в «Стратегии-2020» много внимания уделено саморазвитию сотрудников, развитию в части управления энергией, эмпатии, эмоционального интеллекта. Все это определяет качество команды.

Что вы имеете в виду, говоря об управлении энергией?

– Руководитель, безусловно, живой человек. С ним всякое может случиться: что-то, не дай Бог, произошло в семье, плохо себя чувствует, не выспался и прочее. Целая палитра чувств, эмоций – от этого уровень энергии либо понижается, либо повышается. И если руководитель пришел на работу, а у него энергия на нуле, то как он может свою команду зарядить?! А он должен ее заряжать, это его прямая обязанность – заряжать, поддерживать, помогать, быть наставником, быть образцом, быть опорой.

Кто-то мне однажды сказал, что руководитель – это артист на сцене. Как только ты выходишь за пределы своего личного пространства – все, включились софиты. Поэтому очень важно заряжать себя, уметь быть всегда в энергоресурсном состоянии, понимать, что дает энергию, а что ее забирает.

Не могу не спросить, а как вы сами восполняете эту энергию?

– Это сложная задача, с которой я с разной степенью успешности справляюсь. Очень простой пример. Мы сейчас с вами находимся на десятом этаже, и я сюда хожу пешком. Это важно не столько для фигуры, хотя и это важно. Это дает энергию. Иногда чувствуешь: нет сил. И тогда начинается внутренний диалог: «Если у тебя нет сил подняться на десятый этаж, то откуда у тебя будут силы эффективно отработать день?» И я иду. Подъем занимает две-три минуты, но я внизу и я здесь – это разные люди по своему энергетическому заряду. Безусловно, рецепт подзарядки у каждого свой, важно его точно знать и следовать ему.

«КЛАССИЧЕСКИЙ БАНКИНГ – ПОЗАДИ»

Какие эмоции у вас вызывают перспективы банковского сектора в целом? Энтузиазм? Беспокойство?

– Скорее, энтузиазм. Наш президент Герман Греф не раз говорил о том, что классический банкинг остался позади. Маржа снижается, цены на банковские услуги тоже. Конкуренция возрастает. Поэтому нам необходимо выходить далеко за рамки классического банкинга. Это и отражено в «Стратегии -2020»: идти за клиентом и за его потребностью – один из ключевых направлений Marketplace.

Marketplace у нас уже реализуется. Локомотивом этого движения стало ипотечное кредитование и портал ДомКлик, который позволяет продавцам, покупателям, агентствам недвижимости, застройщикам находить друг друга и проводить сделки с недвижимостью. Сейчас через ДомКлик в Байкальском банке выдается более 10% ипотечных кредитов. А к концу года мы планируем более половины всех ипотечных заявок проводить через сайт.

В чем причина успеха? В том, что какое-то время назад наше правление задало совершенно правильный вопрос: что физическому лицу нужно? Купить «коробку», как правило, в бетоне, если речь идет о новостройках? Или ему нужен дом, в котором он живет полноценной жизнью, счастливо со своей семьей? Правильно задав вопрос, мы стали двигаться в верном направлении. И сегодня ипотека в Сбербанке – это не просто ипотека. Это возможность получения юридически проверенного предложения, объекта, подготовленного к продаже. Это и страховые продукты, и консалтинг, и дизайн, и ремонт.

А в секторе малого бизнеса есть что-то подобное?

– Конечно. Сейчас для малого бизнеса у нас развивается колоссальное количество консалтинговых продуктов. Банк реализует две онлайн-программы – «Деловая среда» и «Бизнес-класс», которые позволяют иркутским предпринимателям получить современные бизнес-знания дистанционно, без отрыва от работы.

Предприниматель только задумал свою идею – а мы уже рядом. Предлагаем специальный расчетный счет «Легкий старт», сервис для создания сайта и интернет-магазина, необходимый юридический консалтинг (сервис «Личный юрист» работает круглосуточно) – одним словом, все, что поможет предпринимателю пройти путь от идеи до ее реализации. При этом продукты и сервисы для клиента преимущественно бесплатные. Мы понимаем: он только начинает, у него еще нет прибыли, он еще не начал зарабатывать, а пока только инвестирует.

Для бизнесменов, которые уже встали на ноги, вы тоже рядом?

– Да, и не только с кредитами и РКО. Недавно наши коллеги в Москве запустили новый проект – бесплатную электронную площадку Best of Business Partners для участников внешнеэкономической деятельности, где можно найти себе партнеров, получить консультацию по внешнеэкономической деятельности. Там сегодня уже около 12 тысяч зарегистрированных участников из 104 стран. Перспектива у площадки колоссальная.

Примерно по такому принципу Сбербанк планирует перестроить и другие бизнес-процессы и

продукты к 2020 году. Важно понять, что нужно клиенту, и постараться дать ему максимум из этого. К примеру, банк планирует запустить адаптивные нефинансовые продукты, такие как пакет «Легкий выход на пенсию», а также сервисы, способствующие активному и комфортному образу жизни на пенсии.

Мы действительно выходим за рамки классического банка, за рамки своих продуктов. Мы мыслим и действуем шире, потому что за этим будущее. И это то, что нужно нашему клиенту. А это главное!

Герман Греф сказал однажды, что не верит в банки. Правильно ли я понимаю, что он имел в виду трансформацию классического банкинга в экосистему?

– Да, я его понимаю ровно так. На мой взгляд, он именно это имел в виду. Классический банкинг – это вчерашний день. Сегодня нужно больше, и мы это «больше» уже предлагаем.

«БЛАГОДАРИ СЕБЯ И ХВАЛИ»

Вы – наставник и пример не только для команды, но и для дочерей. Как удается совмещать личное и профессиональное, семью и работу?

– Я бы сказала, что не всегда удается, но я безусловно стремлюсь к балансу. Это действительно непросто. У меня отличная группа поддержки – мои дети. И они понимают, что если мама работает, то это важно для нее. Иногда, правда, моя младшая дочь грозит поговорить с моим начальником, чтобы он отпустил меня с работы пораньше. Пока мне удается отговорить ее (смеется).

А на хобби удается находить время? Чем вы любите заниматься в свободное время?

– Занимаюсь спортом. Люблю бегать, недавно увлеклась альпинизмом. Горы – это фантастика. Надеюсь, смогу выделять больше времени на это. В прошлом году подпитали мою тягу к горам, поднялись с командой коллег на Пик Любви, получили колоссальное удовольствие. В следующем году планирую съездить в Приэльбрусье. Возможно, состоится восхождение, буду к этому готовиться.

Еще одно хобби – путешествия. Как и сотни тысяч россиян, я только в последние несколько лет стала осознавать, что, Россия – богатейшая страна, которую я, к сожалению, очень плохо знаю. Я очень многое увидела благодаря тому, что переехала в Иркутск. Многие стали доступными. Я влюблена в Байкал, в север Иркутской области, в Бурятию, Якутию, в Забайкальский край, я никогда до этого не видела, как великолепен багульник!

Что вы сегодня сказали бы той, шестнадцатилетней, которая пошла в банковский колледж «за компанию» и выстроила себе жизнь?

– Правильно сделала. Я бы ей сказала, что она молодец, вне всяких сомнений. Иногда спонтанные, и, на первый взгляд, странные решения – самые верные.

А от чего бы предостерегли?

– От сомнений в собственных силах. Не оценивай себя слишком критично. И почаще хвали себя и тех, кто рядом – это очень важно.

Иван Рудых,
Газета Дело



ВТБ в Иркутске на 20 % увеличил финансирование малого и среднего бизнеса

Кредитный портфель в сегменте предприятий малого и среднего бизнеса ВТБ в Иркутске по итогам работы в первом полугодии 2018 года вырос на 17 % до 17,7 млрд рублей.

Объем кредитных средств, предоставленных предприятиям региона с начала года, составил 11,1 млрд рублей, что на 20 % больше, чем за аналогичный период предыдущего года. Из них свыше 1 млрд рублей было выдано малым предприятиям.

Гарантийный портфель ВТБ в Иркутске по итогам первого полугодия 2018 года достиг 5,2 млрд рублей, увеличившись в 1,7 раза. Рост обусловлен активной поддержкой банком отрасли инфраструктурного строительства, в том числе в рамках проекта «Безопасные и качественные дороги». Более 80 % гарантий, предоставленных в отчетном периоде, направлены в пользу предприятий, занятых в сфере дорожного строительства.

Руководитель корпоративного бизнеса ВТБ в Иркутской области Александра Макарова прокомментировала: «ВТБ ориентирован на содействие развитию бизнеса во всех отрас-

лях экономики нашего региона. Мы предлагаем оптимальные решения задач, в том числе в партнерстве с территориальными финансовыми структурами и органами власти. Все это в совокупности способствует росту наших показателей и укреплению экономического потенциала области».

Для справки:

Региональный офис ВТБ в Иркутской области начал работу в 1992 году. С начала 2018 года в рамках обновленной модели корпоративного бизнеса обслуживает крупнейшие предприятия региона, компании среднего бизнеса, а также развивает направление малого предпринимательства. Среди клиентов регионального офиса – предприятия сферы ЖКХ, транспортной отрасли, фармацевтической промышленности, дорожно-строительной сферы, недропользования, предприятия торговли, пищевой промышленности и многие другие.



«Ростелеком» предлагает новые тарифы мобильной связи для малого бизнеса

«Ростелеком» запустил единую федеральную тарифную линейку мобильной связи «Вызов» с безлимитными голосовыми звонками на всех операторов России и популярными сервисами с обнуленным трафиком мобильного интернета. Предложение разработано специально для компаний малого и среднего бизнеса.

Социальные сети, мессенджеры, карты и другие мобильные приложения, которыми во многих компаниях активно пользуются по работе, полностью безлимитны. В новой тарифной линейке предусмотрена постоплатная система и перенос неизрасходованных гигабайт трафика мобильного интернета на следующий месяц.

Новое предложение будет выгодно компаниям, которые оплачивают сотрудникам мобильную связь по тарифам для физических лиц. Подключение для предпринимателя возможно от одного номера, как с новым номером, так с бесплатным сохранением и переводом своего текущего номера в сеть «Ростелекома». Подключить к тарифам можно всех своих сотрудников и членов семьи.

Для удобства оплаты разработаны тарифы с фиксированным бюджетом на услуги связи от 400 до 1 500 руб., одинаковые во всех регионах запуска, различающиеся пакетами мобильного трафика и принципами расходования безлимитных звонков на всех операторов.

Выделенный персональный менеджер поможет подключить новый тариф в кратчайшее время.

«Мы пересмотрели подходы к ценообразованию и к работе по сопровождению клиентов с тем, чтобы создать комфортные условия для малого и среднего бизнеса», – говорит директор по маркетингу бизнес-сегмента «Ростелекома» Сергей Таболин. – Впервые на рынке предприниматель получает безлимитные звонки на любых операторов с безлимитными мобильными приложениями, а простая и понятная линейка тарифов мобильной связи «Вызов» позволяет

выбрать оптимальный тариф для себя, сотрудников и члена семьи для свободного общения без скрытых платежей».

«Интересно, что за первые сутки с момента запуска новых тарифов более тысячи действующих клиентов «Ростелекома» оставили заявки на подключение предложения для своей компании», – добавляет Сергей Таболин.

На сегодняшний день федеральное предложение уже доступно в следующих городах РФ: г. Москва и Московская область, г. Санкт-Петербург и Ленинградская область, Республика Хакасия и Тыва, Приморский край, Вологодская область, Республика Татарстан, Калининградская область, Кемеровская область, Костромская область, Республика Марий Эл, Мурманская область, Новосибирская область, Красноярский край, Республика Карелия, Самарская область, Тамбовская область, Тверская область, Томская область, Тульская область, Чувашская Республика.



52 млн рублей выделит ИНК на эндоскопическое оборудование для областного онкодиспансера

Иркутский областной онкологический диспансер получит современное эндоскопическое оборудование при поддержке Иркутской нефтяной компании. Руководство ИНК откликнулось на обращение главного врача лечебного учреждения Виктории Дворниченко, выделив 52 млн рублей на приобретение трех видеогастроскопов, трех видеоколоноскопов и двух комплексов эндоУЗИ. По словам Виктории Дворниченко, существующий парк эндоскопического оборудования не справляется с нагрузкой и требует значительного обновления.



Как отметила главврач лечебного учреждения, помощь ИНК позволит онкологическому диспансеру обеспечить своевременность и высокий уровень медицинских услуг, целью которых является в том числе ранняя диагностика злокачественных новообразований. Средства на приобретение современного оборудования будут выделены тремя частями до конца текущего года.

Напомним, что в прошлом году на средства ИНК был приобретен цифровой операционный комплекс нового поколения «OR 1» для Ивано-Матренинской городской детской клинической больницы в Иркутске. Он предназначен для выполнения эндохирургических операций новорожденным и младенцам. Стоимость оборудования, произведенного в Германии, и его монтажа составила 42 млн рублей.

Топ-менеджер ООО «Альпари Форекс» включен в состав экспертного совета комитета Госдумы РФ по финансовому рынку

Илья Ванин, заместитель генерального директора ООО «Альпари Форекс», вошел в состав Экспертного совета при Комитете Государственной Думы по финансовому рынку. Илья Ванин уже более года занимает должность заместителя генерального директора ООО «Альпари Форекс» и отвечает за взаимодействие с органами власти России и участниками рынка, а также является заместителем председателя Экспертного совета при Ассоциации форекс-дилеров (СРО АФД) по вопросам развития внебиржевого финансового рынка.

«Участие в работе Экспертного совета при Комитете Государственной Думы по финансовому рынку дополнительно позволит представлять интересы форекс-индустрии. В настоящее время перед отраслью стоит ряд важных задач по формированию конкурентоспособной юрисдикции в РФ и развитию легального рынка, в этой связи экспертная работа является одним из направлений, которое требует постоянного внимания и мониторинга предлагаемых законодательных инициатив», – говорит Илья Ванин.

Напомним, что российский лицензированный форекс-дилер «Альпари Форекс» в составе СРО АФД ведет последовательный и конструктивный диалог с Банком России и профильными законодательными органами России в целях обеспечения дальнейшего развития российской форекс-индустрии, повышения ее эффективности и привлекательности. Включение в Экспертный совет позволит еще более результативно выстроить взаимодействие в области совершенствования законодательной базы и условий работы форекс-дилеров в российской юрисдикции в целях последовательного повышения качества оказываемых услуг.

Компания «Альпари», основанная в 1998 году, является одним из ведущих мировых брендов, предоставляющих услуги для работы на финансовых рынках. Компания обслуживает более миллиона клиентов из 150 стран мира. Торговый оборот компании по итогам 2016 года превысил \$1 трлн. Согласно исследованиям «Интерфакс-ЦЭА», Альпари с 2011 года с большим отрывом удерживает лидерство на российском рынке. Альпари является активным участником ведущих российских и международных саморегулируемых организаций, включая НАУФОР, АФД, НАФД (ЦРФИН) и The Financial Commission.

В октябре 2015 года согласно требованиям законодательства была зарегистрирована еще одна компания бренда ООО «Альпари Форекс» для работы на российском рынке. Размер собственных средств компании «Альпари Форекс» превышает 100 млн руб. Лицензия ЦБ РФ профессионального участника рынка ценных бумаг №045-14003-020000 от 28.11.2016 (бессрочная), ИНН 971700352, ОГРН 1157746930582.



Задавая тренды загородного домостроения

Проект сети коттеджных поселков «Хрустальный» – квартал таунхаусов Vila на Байкальском тракте – родился из желания компании вывести на рынок совершенно новый, современный продукт. Впоследствии он должен задать тренды загородного домостроения в Иркутске. Как происходило создание новых таунхаусов и в чем их эксклюзивность, рассказывает коммерческий директор компании «Хрустальный Девелопмент» Кристина Яковенко.



Реализовав первый в пригороде Иркутска проект комплексного освоения загородной территории и работая дальше, мы всегда старались быть на шаг впереди – не стоять на месте, совершенствовать свои поселки, выводить на рынок совершенно новые идеи и концепции. Наши традиционные таунхаусы пользуются популярностью – они узнаваемы, люди к ним привыкли, однако мы понимаем, что есть и другие целевые аудитории, которые хотят чего-то большего, чем таунхаус. Это понимание пришло на основе практики и девятилетнего опыта. Так, очень многие люди, переезжающие за город, мечтают о гараже на две машины, о месте для хранения спортивной техники, о сауне. Хотят больше при-

ватности, земельный участок от двух соток, на котором можно сделать бассейн, например.

Имея возможность создать на территории «Хрустального парка» на 14 км. Байкальского тракта что-то новое, мы не могли не воспользоваться ей. Так в микрорайоне появился квартал Vila – совершенно новые таунхаусы от «Хрустального» – с увеличенными земельными участками, гаражами на два автомобиля, с полностью переработанной внутренней эргономикой дома и уникальными фасадами.

Планируя внутреннее пространство дома, мы ориентировались на современные тенденции в дизайне интерьеров – максимально просторные кухни-гостиные с выходом во внутренний двор, гардеробные и постирочные комнаты, просторные санузлы с окнами. Словом, мы глобально переделывали наши планировочные решения. Более того, было решено сдавать таунхаусы в получистовой отделке – с оштукатуренными стенами, теплыми полами и полусухой стяжкой. В этом мы тоже видим тренд – люди сейчас хотят тратить минимум сил, а главное – времени на отделку дома и переезд.

Пересмотрели мы и внешний вид новых таунхаусов. Сегодня на региональном строительном рынке фасады домов очень похожи друг на друга, а нам хотелось уникальности. И мы решили сделать то, что до нас еще никто не делал – фасады из настоящего кирпича ручной формовки, с отделкой японской штукатуркой и фиброцементными панелями. Кирпич цветовой гаммы антрацит изготавливается вручную специально для нас в Подмоскovie, а фиброцементные панели и штукатурка едут прямо из Японии. Эти материалы с 50-летней гарантией обеспечивают не только внушительный внеш-

ний вид; они обладают высокими техническими показателями – экономят тепло, обладают невероятно высокой износостойкостью и не требуют обслуживания.

Большое внимание мы уделили декоративной подсветке фасадов, освещению и озеленению территории перед домами. Поскольку это будет общая улица, мы решили самостоятельно проработать вопрос посадки газонов, деревьев, кустарников и цветов. Так, перед первым выставочным таунхаусом вскоре появится 25-летняя сосна Нана – это одна из самых благородных пород хвойных деревьев. Совместно с дендрологами мы нашли лиственные растения, которым можно придавать красивые формы, выбрали кустарники, изгороди из спиреи, курильского чая и барбариса. Все очень необычное, красивое, мы уделяем этому много внимания и сил.

Сейчас, когда у первого таунхауса в квартале Vila уже идут фасадные работы и становится видно, как наш проект воплощается в жизнь, приходит уверенность в том, что мы все сделали правильно – дом выглядит впечатляюще. Строительство идет строго по графику. Уже в следующем году в таунхаусах Vila будут жить люди, а наша компания наверняка продолжит тиражировать этот уникальный проект.

Получить персональную консультацию и записаться на экскурсию вы можете по тел. 8 (3952) 999-700 и на сайте kvartalvila.ru



Проектная декларация на сайте kvartalvila.ru

РУСАЛ завершил реконструкцию стадиона «Металлург» в Шелехове

В Шелехове открылся обновленный стадион «Металлург». Реконструкция объекта шла в течение двух летних сезонов: в 2017 году на поле обновили ограждение, зрительские трибуны и систему освещения, в 2018-м уложили профессиональный футбольный газон и прорезиненные беговые дорожки, установили большое цифровое табло. В таком виде стадион может принимать соревнования федерального уровня. Все работы были оплачены компанией РУСАЛ.



– Этот объект выбран не случайно, он часть общей истории Шелехова и Иркутского алюминиевого завода, – рассказал директор Ирка-За Олег Буц. – Сегодня здесь проходят все основные праздники, в том числе День города и День металлурга, поэтому для нас было важно, чтобы стадион выглядел достойно.

Зимой на стадионе действует каток, работает прокат коньков и лыж. Здесь проходит праздник «На лыжи!», который совместно организуют компании РУСАЛ, Еп+ и Федерация лыжных гонок России. Стадион часто прини-

мает корпоративные соревнования и детские турниры.

Реконструкция стадиона осуществлялась в рамках соглашения о социально-экономическом сотрудничестве, заключенном между заводом и городской администрацией. Проект стал очередным удачным примером сотрудничества местных властей и крупного бизнеса.

– Стадиона такого качества в нашем городе не было никогда, – отметил глава Шелехова Сергей Липин. – Это огромный подарок для

наших жителей.

Несмотря на то, что реконструкция завершена, работы по совершенствованию «Металлурга» еще продолжатся. В ближайшее время здесь появится легкоатлетический сектор и тренажеры для людей с ограниченными возможностями. Что немаловажно, стадион останется доступным для всех желающих.

На фото: Первый матч на обновленном стадионе. Игрет сборная промплощадки РУСАЛа против сборной города и района. Автор – Наталья Яскевич.

Сбербанк вводит отсрочку уплаты процентов для застройщиков

С 1 июля в России начат переход на новые схемы долевого строительства – с применением счетов эскроу для расчетов с покупателями квартир или банковского сопровождения расчетного счета застройщика. К середине 2019 года таких сделок должно быть не менее 30 % от общего числа зарегистрированных договоров долевого участия (ДДУ), а к концу 2020 года – до 95 % ДДУ.

Банковское сопровождение проекта предполагает, что кредитная организация контролирует целевое использование средств застройщиком. Более комфортной для банка и застройщика признана схема с применением счетов эскроу. При такой схеме основные требования к застройщику, установленные 214-ФЗ, не применяются, банковское сопровождение расчетного счета не является обязанностью застройщика.

На счет эскроу покупатель квартиры вносит плату одновременно или в рассрочку. Банк блокирует деньги до окончания строительства и перечисляет их застройщику после ввода объекта в эксплуатацию и оформления права собственности на одну квартиру. Этот механизм обеспечивает защиту средств покупателей, так как списание средств со счета эскроу возможно только при условии завершения строительства объекта недвижимости, а у дольщика сохраняется гарантия возврата средств.

Исполнительный директор, начальник отдела методологии финансирования недвижимости Светлана Назарова:

«Банкам при кредитовании с применением счетов эскроу придется пойти на то, чтобы предоставлять отсрочку по уплате процентов и нести связанный с этим риск того, что по окончании отсрочки уплаты процентов не будет. Мы предусмотрели возможность полной (для проектов с высокой устойчивостью к изменению цены продаж) или частичной отсрочки по процентам на срок до ввода объекта в эксплуатацию. Поскольку банк будет нести повышенные риски и дополнительные расходы, при использовании данного механизма стандартная процентная ставка по кредиту будет увеличена – предполагается надбавка за капитализацию процентов».

Размер надбавки определяется отдельно для каждого проекта, так как зависит от его рисков и срока, на который предоставляется отсрочка.



«Хлеба и зрелищ!»

Как создать кулинарный проект, объединяющий предпринимателей и домохозяек

Семь лет назад кулинарная студия Anetti занимала 60 кв.м в офисном бизнес-центре, а ныне она располагается на 160 кв.м одной из самых модных площадок города – галереи В. Бронштейна. В день открытия в проекте работали три человека, а сейчас – около 20. Как бывшему маркетологу удалось совершить такой прорыв в бизнесе? Почему кулинарные проекты – это не только еда, но и волшебство? Свою историю Газете Дело поведала Анна Логинова, основательница Anetti.



ИЗ МАРКЕТИНГА В БИЗНЕС

До того, как открыть свое дело, Анна Логинова девять лет проработала специалистом по рекламе в иркутском кинотеатре «Чайка». «Мы ездили на кинорынки в Москву, знакомились со столичными рекламодателями, медийщиками, изучали столичный опыт – вспоминает Анна, – и адаптировали для иркутян свои проекты».

Составляя рекламные предложения для спонсоров, Анна в шапке документов использовала крылатое выражение «Хлеба и зрелищ!». Видимо, уже тогда начали зарождаться предпосылки будущего дела всей её жизни.

Вкусно поесть и интересно провести время любят многие, поэтому Анна решила, что кулинарные мастер-классы – очень перспективная идея для бизнеса, тем более что в Иркутске на тот момент на постоянной основе этим никто не занимался. Опыт работы в «Чайке» оказался кстати – «Организация мероприятий и встречи с большим количеством людей меня закалили», – смеётся владелица Anetti.

ВСЁ КАК ДОМА

Первую локацию для студии – помещение с панорамными окнами в

пол на третьем этаже офисного здания, – Анна Логинова нашла недалеко от своего дома, рядом с ТРЦ «Карамель». На обустройство студии ушло три месяца.

«С мебелью и техникой для кухни мне помог мой дядя, у него свой мебельный бизнес. Кстати, все оборудование мы выбрали непрофессиональное, не такое как в ресторане, – поясняет Анна. – Ведь к нам приходят обычные люди, и нам важно, чтобы они дома смогли приготовить то, чему научились у нас».

«КОСМИЧЕСКОЕ» НАЗВАНИЕ

До открытия оставалось две недели, а у студии всё ещё не было названия. Родственник посоветовал отталкиваться от имени. Анна долго думала над этим и в итоге решила: пусть будет Anetti. Она позвонила Евгению Мурашову, который занимался брендингом проекта, рассказала о своей идее. В ответ получила короткое: «Аня, проверь почту». Открыла, а там от него письмо с предложением назвать студию Anetti.

«Это был какой-то космос! – с восторгом делится предпринимательница. – Мы, не сговариваясь, пришли к одному названию; разница была только в удвоенной букве «t», кото-

рая придавала названию особый средиземноморский шарм. В результате на этом варианте и остановились. Придумали слоган: «Учимся. Готовим. Пробуем», раскрывающий суть нашей услуги. Первый анонс звучал так: «Скоро открытие, Аннушка уже пошла за маслом!»

Открытие студии состоялось 31 июля 2011 года. На первый мастер-класс пришло всего три человека, но Анна Логинова была очень рада и этому – старт был дан.

КУЛИНАРИЯ БЕЗ РЕГАЛИЙ

На кулинарных мастер-классах в Anetti часто собираются совершенно незнакомые друг с другом люди, но с одной общей целью – научиться готовить что-то вкусное. Когда участники надевают фартуки, происходит волшебство: начальники, домохозяйки, служащие, студенты превращаются в простых любителей вкусной еды. Ничего так не стирает социальные рамки, как совместное приготовление пищи и посиделки за общим столом.

«Однажды перед новым годом компания МТС проводила у нас отчетную пресс-конференцию для СМИ, – вспоминает хозяйка студии Anetti. – Мероприятие завершилось кулинарным мастер-классом. Представляете,

важные персоны, деловые мужчины сняли пиджаки, засучили рукава, послабили галстуки и вместе с журналистами встали за кухонным столом. Готовили тогда ризотто, много шутили, хвастались своими кулинарными достижениями – были обычные парни и девушки, а не топ-менеджеры и журналисты».

НЕ ТОЛЬКО ЕДА

Особенность услуг Anetti – в их разнообразии. Здесь и ребенок, и домохозяйка, и управляющий крупной компании найдут что-то интересное для себя.

На занятиях «Малыши кухне» дети выпекают свою первую пиццу или пряники. Для подростков предусмотрен курс «Один дома», на котором они учатся выбирать продукты, готовить из них разные блюда, обращаться с кухонными принадлежностями, а также красиво сервировать стол. Углубленный курс для взрослых «Учимся готовить» охватывает многие направления кулинарии. Кроме того, Anetti регулярно организует и проводит в Иркутске курсы именитых российских и зарубежных кулинаров и кондитеров. Сделать высокую кулинарию доступной широким массам – главная цель проекта.

Очень любят проводить в Anetti дни рождения. Дети сами с удовольствием готовят угощение для себя и друзей, а для взрослых именинников это отличная альтернатива походам в ресторан. Корпоративные мероприятия, тимбилдинг-программы в формате кулинарных мастер-классов – это мощный инструмент сплочения коллектива и необычный вид досуга. Это может быть как праздничная вечеринка или фуршет, так и кулинарный батл или пикник у костра, но неизменно весело, познавательно и очень вкусно!

Anetti доверили организацию корпоративов такие компании, как «Сбербанк», «Золотое время», «Алмаз», «Росгосстрах», «Палп-Норд», Leroy Merlin, Geo, BWC, SMEG, телеканалы «ТНТ» и «Домашний», международные фармацевтические и IT-компании.

Мастер-класс, в среднем, длится около трех часов, за это время все участники успевают приготовить два три блюда. Стоимость мастер-классов – от 1500 до 3500 руб. с человека, детский – от 1100 до 1500 руб. Корпоратив с фуршетом обойдется в 3500 руб.

СТРОГИЙ ОТБОР

Сейчас в команде Anetti – семь постоянных работников и более десяти внештатных сотрудников. К подбору персонала Анна Логинова подходит тщательно, потому что студия должна предоставлять только качественные услуги.

«Любого претендента на работу в Anetti мы сначала стажировем на детских мероприятиях или корпоративах в качестве помощника, чтобы он мог наблюдать работу изнутри. Если я вижу, что человек не растерялся, заинтересовался, мы продолжаем с ним работать.

Люди с формальным отношением к делу у нас не задерживаются».

К шеф-повару в Anetti отдельные требования: он должен быть немножко волшебником – соединять в себе профессиональные качества, привлекательную внешность, хорошее чувство юмора, коммуникабельность и обязательно – красивые руки. Анна признается, что найти такого человека очень непросто.

ТОЧКА РОСТА

Первоначальные вложения Анна смогла окупить и вывести бизнес на нулевую рентабельность уже через полтора года после открытия студии. Конечно, не всегда всё было гладко. За семь лет случилось многое: Anne приходилось и самой надевать поварской колпак, и получать травмы во время мастер-классов, и адаптироваться к меняющимся реалиям экономики...

«Некоторое переосмысление бизнеса и понимание необходимости расширения пришло в 2014 году, когда у меня родилась дочь Полина, – улыбается предпринимательница. – Ребенок стал для меня новой точкой роста. Я решила, что необходимо двигаться дальше, ведь у меня есть опыт, знания, репутация – то, на что можно опираться, и трудности мне не страшны».

Изменения Анна решила начать со смены помещения, но с поиском не спешила: приглядывалась, приценивалась. Спустя полтора года локация была найдена, и 1 августа 2018 года Anetti открыла свои двери в галерее В. Бронштейна по ул. Октябрьской Революции, 3.

«Если в старой студии на ул. Байкальской было только 60 кв. м, то в новой – уже 160, – не скрывает гордости хозяйка Anetti. – Просторный зал может делиться на две зоны, в каждой из которых будет отдельная рабочая зона. Мы полностью обновили мебель, кухонную технику, посуду. Установили современный видеопроектор с большим экраном. Кроме того, в студии теперь есть отдельные гардероб и санузел, чего так не хватало на старом месте».

БЛИЖЕ К БИЗНЕСУ

По словам Анны, новое пространство очень удобно для проведения бизнес-мероприятий. Залы оснащены всем необходимым для проведения конференций, презентаций, тимбилдингов, корпоративов. Формат кулинарной студии добавит деловым мероприятиям изюминку и сделает их особенно запоминающимися. А благодаря соседству с галереей В. Бронштейна, гости могут не только научиться готовить и вкусно покушать, но и насладиться эстетикой. Ведь галерея – прекрасное культурное пространство, заряжающее вдохновением, а кулинария – самое что ни на есть настоящее искусство. А, как говорил Шостакович, без впечатлений, восторгов, вдохновения, без жизненного опыта – нет творчества.

Наше кредо – «Знай своего клиента»

Почему малый и средний бизнес предпочитают кредитоваться в региональных банках? В чем их преимущества по сравнению с федеральными игроками? На какую помощь предприниматели могут рассчитывать в местном банке? Об этом и многом другом Газете Дело рассказала Инна Сизых, заместитель Председателя Правления Байкалкредобанка.



фото Е.Скубиной

Правительство разделило банки на «базовые» и «универсальные». Что в связи с этим изменилось для ваших клиентов?

– Для наших клиентов ничего не изменилось. Мы относимся к банкам с базовой лицензией и можем осуществлять те же операции, что и универсальный банк. Ограничения касаются, в основном, работы по кредитованию иностранных граждан и организаций. А мы, как и прежде, работаем с предприятиями Иркутска, Усолья-Сибирского, Шелехова, Ангарска и смело можем говорить о том, что Байкалкредобанк – банк для клиентов нашего региона.

Какими услугами пользуется региональный бизнес?

– Интернет-банкинг, эквайринг, переводы «Вестерн юнион».

Но в основном бизнес интересуется, конечно, кредитованием и сопровождающими его продуктами. Большинство наших клиентов пользуются возобновляемыми кредитными линиями и «овердрафтами», это очень удобно. А для тех, кто планирует расширить бизнес или открыть новое направление, мы в июле вывели на рынок две новые кредитные программы со сниженными процентными ставками.

Как вам удается конкурировать с федеральными игроками?

– Мы нашли свою нишу. Наши клиенты – это региональные компании малого и среднего бизнеса. Им требуются, как правило, небольшие – в несколько миллионов – банковские гарантии или кредиты. Крупным федеральным игрокам такие заемщики не всегда интересны, а Байкалкре-

добанк готов с ними работать. Еще клиентам очень важны сроки. Мы принимаем решение о кредитовании в течение пяти банковских дней с момента получения пакета документов от клиента. В течение 2-3 дней оформляются необходимые документы для получения кредита. Такая скорость возможна потому, что «голова» банка здесь и решение мы принимаем на месте.

Еще один момент, который ценят наши клиенты – упрощенный андеррайтинг. «Знай своего клиента» – это не просто требование Центрального Банка Российской Федерации – это наше кредо, наш основной принцип. Мы рядом и всегда знаем, чем живет наш клиент.

Чем занимаются ваши клиенты?

– Большая часть наших клиентов работает в торговле. Многие – в строительстве, лесном бизнесе, лизинге. Вообще, мы охватываем все отрасли, которые есть в Иркутске.

Я работаю в банке более 10 лет, и среди известных иркутских компаний есть такие, которых мы начали сопровождать с начала их становления. Это очень приятно, когда у твоих клиентов всё получается, и на твоих глазах небольшое предприятие обрастает складами, современной техникой и технологией, становится заметным игроком на рынке. И «переманить» их от нас у конкурентов не получается: у нас складываются добрые партнерские отношения. Мы находимся в постоянном диалоге с клиентами, помогаем им во всех вопросах бизнеса.

А клиенты других банков к вам приходят?

– Конечно, в том числе за рефинансированием. Многих привлекает то, что в Байкалкредобанке нет скрытых финансовых ковенантов.

Что это значит?

– Это когда банк предлагает клиенту низкую ставку по кредиту, а потом выясняется, что обороты полностью нужно в тот банк перевести или финансовые показатели поддерживать на определенном уровне, в противном случае ставка по кредиту растет. Мы так не делаем.

То есть вы не требуете перевести обороты в Байкалкредобанк?

– Мы предлагаем направить в Байкалкредобанк лишь часть денежного

потока, достаточную для обслуживания кредита, комфортную для бизнеса. Клиенты в дальнейшем сами распределяют свои денежные потоки, им это очень нравится.

Расскажите о новых кредитных программах подробнее?

– Программы «Развитие Бизнеса» и «Развитие моногородов» предназначены для финансирования новых проектов или модернизации действующего производства. Средства могут быть направлены как на строительство объектов или приобретение основных средств, так и на покрытие текущих расходов.

Первый год по каждой программе действует пониженная ставка. Далее – ставка соответствует кредиту Байкал «Универсальный». Заемщики могут воспользоваться отсрочкой платежа по основному долгу.

На интерес каких компаний вы рассчитываете?

– Программой «Развитие Бизнеса» может воспользоваться любая компания-субъект МСП. Она подойдет, например, тем, кто сейчас арендует помещение или транспорт и планирует его выкупить.

Кредит «Развитие моногородов» разработан для компаний, зарегистрированных или осуществляющих деятельность на территории моногорода. Они должны соответствовать критериям, указанным в Постановлении правительства РФ от 26.02.2016 № 135.

Например, один из наших клиентов работает в городе Усолье-Сибирское, владеет сетью магазинов продовольственных товаров. Кроме того, на предприятии изготавливают сдобное и пирожковое тесто и пекут хлеб для реализации в своих магазинах. Компания планирует расширить собственное производство и может воспользоваться для этого программой «Развитие моногородов».

По кредитам требуется обеспечение?

– Да, нужен залог, это общепринятая практика. В качестве залога может выступать недвижимость, транспорт или оборудование – мы рассматриваем любые ликвидные активы, имеющиеся у клиента.

Единственное исключение – это овердрафт по расчетному счету для клиентов, которые обслуживаются у

нас в банке. Клиенты могут получать до 45 % от оборота на короткий – до 30 дней – срок без предоставления обеспечения.

У регионального бизнеса нет сложностей с предоставлением залога?

– Если у компании не хватает залога, она может воспользоваться поручительством Иркутского областного гарантийного фонда, с которым у нас подписано соглашение.

Для торговых предприятий доля поручительства Фонда может составлять до 50 % от суммы кредита, для предприятий, не относящихся к торговому, до 70 %. Поэтому бизнес, который только начал развиваться, тоже может воспользоваться нашими программами кредитования.

Чтобы получить кредит, нужно предоставить бизнес-план?

– Да. У нас есть образец этого документа, который предприниматель может взять за основу. Над составлением бизнес-плана со стороны клиента должны поработать как минимум два человека – сам предприниматель и человек, который может просчитать его идею в цифрах.

На помощь банка в этом вопросе можно рассчитывать?

– Конечно. На этом этапе банк работает как финансовый аналитик. Мы помогаем «разложить бизнес-проект по полочкам», чтобы было видно, какие стадии предпринимателю предстоит пройти, на каких потребуются быть осторожными и когда появится результат.

Местные бизнесмены – очень харизматичные люди. Они на интуитивном уровне знают, получится или нет. Но базового финансового образования у многих нет. Поэтому бизнес-план, который они составляют, мы обычно обсуждаем вместе. Наша задача – раскрыть потенциал каждого клиента и сделать так, чтобы он выбрал именно те инструменты, которые будут наиболее эффективно решать его задачи.

Наталья Краз,
Газета Дело



Адрес: Иркутск, Ленина ул., д. 18
Тел.: (3952)241-602
www.baikalcredobank.ru

Трансформация малого бизнеса

Все больше компаний готовы менять вид деятельности и бизнес-модель

В сегменте малого бизнеса происходит серьезная отраслевая трансформация. Растет доля тех, кто готов менять вид деятельности, пересматривать бизнес-модель. Об этом сказано в исследовании Альфа-Банка «Пульс малого бизнеса».

«Происходит сдвиг из производства товаров, строительства, торговли, особенно оптовой, в сторону сферы услуг. Компании меняются под давлением новых условий», – комментирует руководитель направления маркетинга массового бизнеса Альфа-Банка Ольга Третьякова. – Новое – это изменение спроса, новая модель потребления sharing economy. Такси – вместо своего автомобиля, доставка еды и других товаров – вместо походов по магазинам, аренда товара – вместо покупки – эта модель потребления начинает проникать все глубже, охватывая все больше сервисов, тесня традиционные форматы торговли. Это стимулирует развитие сферы

услуг. И малый бизнес как самый гибкий и быстрый сегмент первым реагирует на этот запрос. Второй фактор идет от государства – это тренд на обеление малого бизнеса, изменение законодательства, усиление налогового контроля. 14 % предпринимателей признало в опросах, что им пришлось перестраивать процессы в своей компании под требование новых законов. Как следствие – растет налоговая нагрузка, сокращается прибыль, настроения компаний снижаются, они вынуждены искать новую бизнес-модель.

Успешным свой бизнес считают 22 % предпринимателей. Под успехом они понимают «высокий доход», «возможность расширения биз-

неса», а также «создание продуктов или услуг самого высокого качества». Среди тех, кто считает свой бизнес успешным, преобладают компании, работающие более 5 лет, со штатом более 15 человек, их деятельность связана с экспортом и они инвестируют в обучение сотрудников.

По сравнению с ноябрем 2017 г. доля компаний, готовых продолжать деятельность для достижения успеха, сократилась – с 41 % до 34 %. 15 % готовы закрыть или продать бизнес, если не достигнут успеха в обозримой перспективе (1-5 лет). Менять бизнес-модель готовы 34 %, менять вид деятельности – 23 %. Основными проблемами предприниматели называют высокие налоги

(46 %), снижение спроса (39 %) и недостаток средств для развития (37 %). 2 % компаний не сталкиваются ни с какими трудностями в своей деятельности. В основном это небольшие компании (штат до 5 человек), занятые в сфере консалтинга, маркетинга, B2B-услуг.

В опросе участвовало 3114 клиентов банка – индивидуальных предпринимателей и компаний с выручкой до 350 млн руб. в год. Респонденты представляют основные отрасли, в которых занят российский малый бизнес, – розничная и оптовая торговля, строительство, IT, маркетинг и бизнес-услуги, производство, грузоперевозки.

КОЛОНКА ЭКСПЕРТА

Контрафакт: отделить нельзя конфисковать

Внеэкономическая деятельность предполагает неукоснительное следование таможенным правилам и другим нормам, и у предпринимателей нередко возникают проблемы, связанные с признанием товара контрафактом и его конфискацией. Всегда ли есть основания для таких мер? Юрист Адвокатского Бюро «Рябенко и партнеры» Герман Фролов анализирует подобную ситуацию из его практики.



Нередко проблемы с товаром на таможне возникают из-за ненадлежащего товарного знака. При этом контрафактом признаётся не только та часть товара, на которую нанесен товарный знак, но весь товар, несмотря на то, что он сертифицирован и прошел все необходимые экспертизы. Между тем, во многих случаях часть товара, имеющая ненадлежащий товарный знак, вполне отделима от товара в целом (этикетки, упаковка, крышки и т.д.).

Незаконное использование товарного знака (ч.1. ст. 14.10 КоАП РФ) влечет наложение административного штрафа в размере от пяти до десяти тысяч рублей с конфискацией предметов, содержащих ненадлежащий знак.

Но если отделить упаковку или этикетки от товара, его можно сохранить, доказав неправомерность конфискации. Единичные примеры сохранения товара и изъятия лишь упаковки, содержащей ненадлежащий товарный знак, существуют. Есть такой случай, пока, насколько мне известно, единственный в Иркутской области, и в моей практике.

Нарушение возникло из-за невнимательности сотрудника клиента, который принял товар на границе и не заметил ненадлежащий товарный знак на упаковке. Правообладатель товарного знака написал соответствующее письмо, но оно не успело дойти до таможни, и товар был выпущен. Уже позже, когда письмо дошло, была инициирована постаможенная проверка, и у клиента возникли проблемы.

Наш клиент вовремя связался с иностранным партнером, благодаря чему необходимое количество упаковки с правильным товарным знаком было доставлено в срок. Это помогло решить проблему.

На момент ареста товара из предметов, содержащих какие либо товарные знаки, у клиента имелись только отделенные от стеклянных банок этикетки. В соответствии с действующим законодательством, конфискации подлежит только контрафактный товар, в данном случае – товар с незаконно нанесенным товарным знаком.

Поскольку товар нашего клиента уже был перемаркирован и не представлял угрозы публичным интересам, его конфискация не была предусмотрена действующим законодательством, что мы и доказали в судебном порядке. Независимо от привлечения клиента к административной ответственности, основания для конфискации сертифицированного и проверенного товара отсутствовали, поскольку этикетка является отделимой частью товара.

Данный случай – пример того, что необходимо сделать при постаможенной проверке, если имеется угроза конфискации товара.

Резюмируя, можно выделить следующее: если у юридического лица есть опасения, что упаковка, этикетки, иные отделимые части содержат признаки контрафактности, необходимо либо отделить их от основного товара до постаможенной проверки, либо уже в суде доказать возможность отделения контрафактной составляющей от остального товара. Необходимо понимать, что конфискация – это, прежде всего, способ защиты публичных интересов от несертифицированной продукции, и в случаях, когда угрозы публичным интересам нет, конфискация не должна иметь места.



ВЛАДИМИР РЯБЕНКО
АВКАТЫ-ПАРТНЕРЫ

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

«Школу надо проектировать с конца»

Одной из тем, обсуждаемых на IV Байкальском саммите РГУД, стала «Умная школа». Этому проекту суждено на практике доказать, как современная школа может стать якорным объектом для развития района и повысить капитализацию расположенного там жилья. О концепции школы будущего, о том, чем и почему она должна отличаться от типовой, привычной нам модели школьного образования, рассказал руководитель Центра разработки образовательных систем «Умная школа» Марк Сарган.

«ШКОЛА – НЕ ТОЛЬКО ОБРЕМЕНЕНИЕ»

Комплексная застройка новых территорий сегодня немыслима без современных инфраструктурных объектов. Между тем, их строительство по ряду причин является для девелоперов затратным и трудоёмким дополнением к жилой застройке.

«Сегодня проектирование школ ведётся без участия образовательных экспертов исключительно по строительным и санитарным нормам. Эти нормы оторваны от образовательных задач и сковывают образование, как кандалы. И поэтому школы у нас такие, какие они есть. Мне признавались, что школа для строителей и девелоперов – обременение», – сказал Марк. Эксперт считает, что «хорошая школа влияет на решение о приобретении квартиры. Люди заботятся об образовании своих детей».

Как же сделать так, чтобы школа помогала жилой застройке стать лучше, помогала привлекать покупателей? Как социальные объекты могут увеличивать капитализацию жилой застройки?

«КАЧЕСТВО ОБРАЗОВАНИЯ ПОВЫШАЕТ КАПИТАЛИЗАЦИЮ»

Современная школа с гарантированным качеством образования и развитием у детей необходимых для современной жизни навыков может стать серьезным конкурентным преимуществом и эффективным инструментом продаж жилья в близлежащих районах. И заинтересованы в этом должны быть именно девелоперы. «Бизнес не может вкладываться в школу, чтобы через 15 лет получить грамотных сотрудников. Это слишком долго. А вот рассматривать школу как инструмент продаж для жилой застройки можно уже сегодня. Есть резервы, чтобы превратить школы в конкурентное преимущество», – подчеркнул Марк. – Исследования доказывают, что основной фактор, влияющий на стоимость квадратного метра



жилья – обеспеченность социальной инфраструктурой. Еще более интересные исследования показывают связь между результатами ЕГЭ в школе и стоимостью квартир в жилой застройке, расположенной рядом. Так, повышение результатов ЕГЭ на 7 пунктов дает рост стоимости квартир на 3-5%! Вот вам прямая связь: качество образования повышает капитализацию застройки. То есть современная школа может и должна быть и инструментом продаж, и конкурентным преимуществом. Но для этого она должна быть действительно современной и качественной.

«ПРЕДМЕТНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ УСТАРЕЛО»

Время предъявляет образованию новые требования. «Унифицированное образование, когда во всех школах изучается одно и то же, давно вызывает протесты. Современная школа не может быть унифицированной: пришло время вариативности и индивидуализации. Кроме предметов нужны компетенции, которые вы как работодатели ожидаете от своих сотрудников – умение работать в команде, излагать свои мысли, сравнивать и анализировать».



То, что мы привыкли называть школьным образованием – это обучение. Чтобы оно стало образованием, нужна деятельность на основе полученных знаний. Современное образование ушло от модели, когда один вещает что-то очень правильное и умное, а остальные должны это просто запомнить и выучить. Сегодня образование требует разнообразной деятельности, и формы этой деятельности так же важны, как и предмет, которому она посвящена. Условно говоря, важно не только знать физику и грамотно писать по-русски, но и уметь вести дискуссию, уметь планировать свои проекты».

«ЗАВОДЫ ПО ПРОИЗВОДСТВУ ЛЮДЕЙ»

В своем выступлении Марк Сартан привел интересное сравнение традиционной школы с заводом, тогда как она должна в большей степени напоминать город, где от граждан требуется совсем не то, что от деталей, штампованных на конвейере. По словам Марка, «больно смотреть на школы, которые строят в России. Я в свое время просмотрел множество презентаций новых школ и детских садов. В основном, это «коробки», заводы по производству человеческого материала, причем конвейерно-групповым методом. Берем группу в 35 человек, обрабатываем в течение 45 минут, передаем в другой кабинет... Так не должно быть».

Вместе с тем, эксперт отметил, что в новых школах, которые сегодня строятся в Иркутске, заложен большой потенциал для развития: «Строительство новых школ, как в самом городе, так и в его окрестностях – это замечательно, потому что новые проекты действительно новые. Это шаг вперед по сравнению со школой-заводом, школой-коробкой в которой мы все учились. Например, школа в поселке Молодежный мне нравится по многим параметрам: она просторная, светлая, разнообразная по форме организации пространства; она больше похожа на город, чем на завод».

«СВЯЗЬ ФУНКЦИЙ С АРХИТЕКТУРОЙ»

Важнейшей составляющей нового образовательного процесса, наряду с профессиональным преподавательским составом и современными педагогическими концепциями, служит архитектура школьных зданий. «Архитектура нужна не просто «крутая» и новая; она должна обеспечивать новое качество образования, – подчеркнул эксперт. – Традиционные фронтальные формы организации пространства в школах предполагают только старые форматы образования. Но такая форма общения, типичная для классических школ, себя изжила. Есть любопытный принцип, сформулированный канадским хоккеистом Уэйном Гретцки: «На площадке надо быть не там, где шайба, а там, где шайба будет». Если применить этот принцип к проектированию школ, получается, что школу нужно проектировать «с конца», с образовательного результата, и от этого «разматывать» все внутришкольные системы. Здание тоже должно быть инструментом, оно тоже учит. Но для этого нужна связь функций с архитектурой».

Школьная архитектура является отражением эпохи. Типичные здания школ промышленного типа – отражение типового унифицированного подхода к образованию. «Типовые классы предназначены только для фронтальной работы. Но современные классы должны быть разными; в школе не должно быть ни одного одинакового класса. Здания должны быть уникальными, помещения разнообразными, многофункциональными и трансформируемыми», – считает Марк.

«НЕЛЬЗЯ СТРОИТЬ БЕЗ ФУНКЦИОНАЛЬНОГО ЗАКАЗЧИКА»

Марк уверен, что для такой работы необходим функциональный заказ: «Сейчас при проектировании школы

часто забывают о привлечении экспертов от образования. Но нельзя строить школу без функционального заказчика, который понимает, как архитектура отражается на образовательном процессе. Кто может быть таким заказчиком? Дети, родители, классическое образование? Но это слабые заказчики. Дети ориентированы на развлекательную составляющую, они не могут выйти за пределы собственного опыта. Генри Форд говорил, что он никогда не спрашивал своих потребителей, потому что они заказали бы ему лошадь побыстрее. У родителей не хватает образовательных компетенций, классическое образование ориентировано на прошлое, а застройщики ориентированы на строительные нормативы», – считает эксперт. В роли заказчика для таких преобразований должен выступить именно девелоперский бизнес.

«УМНАЯ ШКОЛА» В ИРКУТСКЕ

В работе над иркутским проектом образовательного комплекса, – рассказывает Марк Сартан, – задачей компании «Умная школа» было сформулировать образовательный результат и, исходя из него, – требования к архитектуре. Этот проект финансируется Благотворительным фондом «Новый дом» и ориентирован, в том числе, и на детей-сирот, потому что им очень важно уметь распоряжаться собственной жизнью, чего они после школы-интерната категорически не умеют. Но мы как родители понимаем, что это цель для любого ребенка. И вся школа, и ее образовательная система, и архитектура соответствуют этим задачам. Мы провели международный архитектурный конкурс, собрали большой состав участников, и в итоге получили блестящее решение, которое сейчас воплощается на строительной площадке».

Татьяна Микова,
Газета Дело

КОЛОНКА ЭКСПЕРТА

Если банк отказал...

По словам заемщиков и риелторов, в последнее время участились случаи, когда банки отказывают в выдаче уже одобренного ранее ипотечного кредита. Сделки срываются, покупатели объектов теряют задатки, не говоря уже о времени и нервах. Причины при этом банком не объясняются. Как быть в такой ситуации? Об этом мы беседуем с ипотечным брокером агентства недвижимости АН Century 21 «Недвижимость мира» Натальей Дроняевой.



Наталья, часто ли вы в своей работе сталкиваетесь с подобными ситуациями?

– Да, к сожалению, участились случаи, когда уже на втором этапе, после получения предварительного одобрения и направления в банк документов по выбранному конкретному объекту вдруг приходит отказ банка. Это всегда болезненно как для покупателя, так и для продавца.

Что может послужить причиной для такого «нелогичного» поведения банка?

– Как правило, заемщик, получив положительное решение от банка, немного расслабляется и забывает о том, что некоторые банки могут повторно его проверить непосредственно перед сделкой. Банк же вправе вынести отказ на любом этапе до фактической выдачи кредита. Причин для отказа может быть много. Как правило, это любая информация негативного характера, полученная банком по заемщику: текущая просрочка по какому-то кредиту, возбужденное исполнительное производство, предоставление ранее недостоверной информации... Бывает и так, что банку не нравится выбранный объект или продавец. Технические сбои тоже случаются, но гораздо реже.

Выяснить причины отказа, как правило, не удаётся?

– Именно так, банк отказывает заемщику без объяснения причин. Безусловно, такая ситуация ставит человека в тупик, т.к. уже было потрачено много времени, сил и нервов, и, казалось бы, сделка должна случиться со дня на день, но всё срывается. Покупатель с ипотекой всегда находится под давлением продавца, который торопит его со сделкой.

И что можно предпринять?

– Из-за отсутствия полного объема информации заемщик, как правило, не может сам решить эту проблему и нередко теряет не только возможность приобрести желаемый объект недвижимости, но и внесенный задаток.

Чем может помочь ипотечный брокер?

– Ипотечный брокер, благодаря партнерским отношениям с банками, может выяснить причину отказа, а нередко и исправить ситуацию. Всегда есть вероятность, что еще не все потеряно, и можно будет все же выйти на сделку с этим банком. Кроме того, ипотечный брокер помогает клиенту создать «возможность манёвра» и заручиться альтернативой в виде положительных решений других банков.

Своим клиентам я рекомендую в любом случае получить несколько предложений – чтобы избежать подобных ситуаций в процессе сделки.

Особенности объекта тоже нужно иметь в виду?

– Конечно. Помимо заемщика, банк рассматривает объект недвижимости и дает по нему свое решение. Необходимо будет учесть все многочисленные нюансы проведения сделки. Например, не все банки готовы проводить сделки по доверенности У банков различаются требования к объектам, разное отношение к перепланировкам и так далее. Тонкостей очень много, и будет лучше, если вам поможет специалист, ориентирующийся во всех нюансах работы с банками.

Важные напоминания на стартовой странице – новое для бухгалтеров в КонсультантПлюс

На стартовой странице профиля «Бухгалтерия и кадры» в Системе КонсультантПлюс появились напоминания о важных для бухгалтера событиях. Напоминания помогут не пропустить изменения в законодательстве. Благодаря им бухгалтеры вовремя узнают:

- об изменениях по налогам, взносам, расчетам с работниками;
- о новых формах отчетности;
- о применении онлайн-ККТ и много другом.

По ссылке «Подробнее» доступны необходимые документы и развернутые разъяснения: что, когда и как надо сделать, чтобы учесть изменения в работе.

На напоминания можно также подпи-

саться и получать информацию о самых важных изменениях по электронной почте. Подписчиком будет приходить короткое письмо 1-2 раза в неделю. Из письма можно перейти напрямую в КонсультантПлюс за пояснениями. Стать подписчиком просто: введите адрес в специальном поле внизу стартовой страницы Системы.

Еще одно новшество – ссылки на видеосеминары КонсультантПлюс по теме запроса будут появляться в результатах поиска, и можно будет сразу перейти к просмотру семинара.

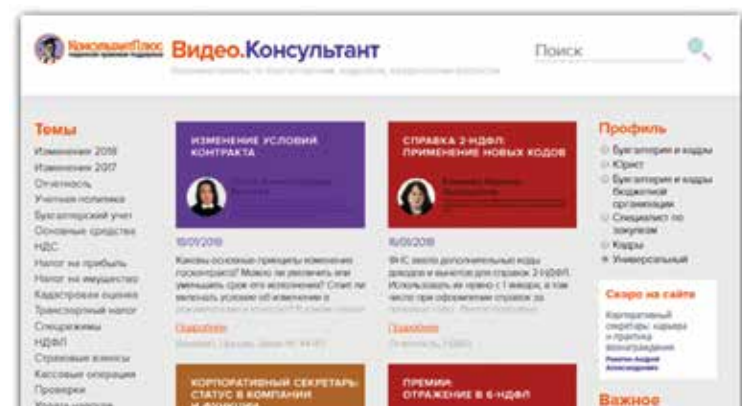
Например, по запросу «Налоговые вычеты по НДС» первая в результатах поиска – ссылка на видеосеминар «Вычеты по НДС: теория и практика».

В коротком видеоролике (15-20 минут) дается исчерпывающий ответ со ссылками на правовые акты и инструкции, которые можно сразу применять в работе.

Авторами семинаров часто выступают представители министерств и ведомств. Перейти к ним можно по ссылке «Видеосеминары» со стартовой страницы Системы КонсультантПлюс.

Подробнее о новых возможностях в системе КонсультантПлюс можно узнать в сервисном центре КонсультантПлюс ООО «КонсультантПлюс в Иркутске».

Примечание: * Напоминания появились в офлайн-версии Системы, а также доступны пользователям онлайн-версии.



КонсультантПлюс в Иркутске
RUC 112 SINCE 1993

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

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

Залоговое имущество: продаем правильно

Кредитование, особенно с залогом недвижимости, всегда связано с серьезными рисками. В сложной финансовой ситуации может оказаться любой человек, и если есть риск невыплат по кредиту – действовать нужно своевременно. Одним из выходов может оказаться продажа залогового объекта. О том, как избежать лишних проблем и правильно провести такую сделку, читателям Газеты Дело рассказывает Юлия Мальцева, начальник отдела реализации залогового имущества агентства недвижимости «Поместье».



Юлия, много ли в вашей практике работы с залоговым имуществом?

– Да, много. Финансовые трудности знакомы сегодня многим, и сложная ситуация с залоговым объектом может возникнуть у человека в любой момент. Однако потребность продать залоговый объект может возникнуть не только в связи с «неподъемными» платежами по кредиту. Например, меняются жизненные обстоятельства, и люди решают поменять залоговую квартиру на меньшую. Но наиболее частой причиной продажи залоговой недвижимости служат всё же проблемы с деньгами.

Такие сделки сложнее обычных?

– Пути решения и сложность сделки зависят от этапа, на котором к нам обратился клиент. Это может быть срочная и наиболее выгодная для него реализация объекта прежде, чем кредитор начнет принимать против него какие-либо меры. Возможно и эффективное взаимодействие с кредитором – выработка какого-то общего решения, которое устроит всех, и до процедуры торгов дело не дойдет.

Есть ли возможность провести такую сделку безболезненно и без финансовых потерь?

– Конечно, если начать действовать заранее, учитывая сложившуюся жизненную ситуацию – до того как ситуация станет критической. Решения есть всегда.

Даже в тех случаях, когда уже начаты действия со стороны кредитора?

– Да, даже в этих случаях. Поиск таких решений и их реализация и есть задача нашего отдела.

А с чем могут быть связаны риски?

– Риски могут быть связаны как с документами, так и просто с человеческими взаимоотношениями, например, внутри семьи продавца или покупателя. Есть и технические особенности. Чаще всего деньги по таким сделкам передаются сначала кредитору; только после этого с объекта снимается обременение, и он может быть передан покупателю. Тут всё зависит от процедур банка. Есть банки, где все эти операции производятся за один день.

Чем в такой ситуации могут помочь сотрудники вашего отдела?

– Для успешного завершения таких сделок необходимы определенные навыки по координации работы между всеми её участниками, знание внутренней системы работы банков. Важен и опыт общения с покупателями. Ведь их интересует прозрачность сделки, и исключение рисков при покупке таких объектов. Наша задача – правильно донести информацию и заранее предположить возможные сложности, чтобы исключить их на начальном этапе. Наша помощь позволяет выгодно разрешить непростую ситуацию с залоговым объектом, освобождая человека от лишней беготни с бумагами. Но главное – мы помогаем снять лишнее психологическое напряжение и ощущение, что человек, попавший в непростую финансовую ситуацию – один на один со своей проблемой.



г. Иркутск, ул. Ямская, 49
Тел.: (3952) 24-34-64,
200-717
www.pomestye.com

«Надо бежать вдвое быстрее»

Эксперт рассказал о будущем торговых центров Иркутска

Почему современным торгово-развлекательным центрам, которые не испытывают проблем с заполняемостью, не стоит «почивать на лаврах»? Чего не хватает современным ТРЦ уже сейчас? Какой формат ТРЦ ждёт нас в будущем? Своим видением прошлого, настоящего и будущего торговых центров Иркутска на Байкальском саммите недвижимости РГУД поделился эксперт рынка коммерческой недвижимости – исполнительный директор АН «Тысячелетие» Юрий Винников.

СУРОВОЕ ПРОШЛОЕ

Чтобы понять проблемы торговых центров, которые испытывают сейчас нехватку арендаторов, Юрий Винников предложил участникам обратиться к истории и вспомнить, как зарождался рынок торговой недвижимости в Иркутске.

– В 1976-году в Иркутске был построен «Торговый комплекс», и вплоть до 90-х годов как таковых торговых центров в Иркутске не было. В 90-х годах с развитием «дикой» торговли в областном центре появились такие торговые центры как «Меркурий», «Рублёв», «Иркутский», торговые объекты ГК «Фортуна». Что их объединяло? Эти торговые центры появились на месте бывших заводов, фабрик, промышленных и административных зданий. В настоящее время они сходят со сцены, уступают позиции современным ТРЦ, которые появились буквально 7-8 лет назад. Многие из них не соответствуют современным требованиям, испытывают конкуренцию со стороны более современных ТРЦ, имеют дефицит хороших арендаторов, и, как следствие, покупатели туда уже не ходят, – напомнил Юрий.

СВЕТЛОЕ НАСТОЯЩЕЕ

За последние годы в Иркутске появилось несколько качественных торгово-развлекательных центров. Это «Комсомолл», «Карамель», «Модный квартал», «Джем Молл», «Сильвер Молл».

– Сейчас дела у большинства из них идут хорошо: заполняемость близка к 100 %, арендные ставки очень высоки, листинг ожидания достаточно длинный. Есть еще МФЦ «Новый», но, по моему мнению, его нельзя отнести к успешным; он выбивается из этого списка: невнятная концепция, постоянная достройка и перестройка влияют на результат.

Кроме того, отдельно я бы отметил открытие «Леруа Мерлен». Его появление привело к тому, что торговые центры стройматериалов сейчас испытывают очень серьезную конкуренцию, –



сказал Юрий. – Что отличает современные торговые центры, появившиеся в Иркутске после 2010 года? Во-первых, наличие парковки. Для центра города это очень большой плюс. Во-вторых, эти центры имеют развлекательную составляющую, в-третьих, есть зона фудкорта, и в-четвертых, есть несколько крупных «якорей».

ТРЕВОЖНОЕ БУДУЩЕЕ

По данным компании Knight Frank, в Иркутске достаточно высокая обеспеченность качественными торговыми площадями: по данному показателю город находится на втором месте в СФО. Это говорит о насыщении рынка торговой недвижимости.

– Но, несмотря на то, что у современных торговых центров на данный момент нет проблем с заполняемостью, им не следует «почивать на лаврах». Стоит отметить факторы, которые будут учитываться при реконструкции, реновации действующих центров либо повлияют на создание будущих торговых центров. Во-первых, это демографический фактор. Население России, по прогнозам, будет уменьшаться, в Иркутской области в последние годы население также стабильно сокращается. Во-вторых, поведенческий фактор. Идет смена поколений. Более экономически активным становится поколение Z со своими особенностями досуга и потребления. Они активно используют для покупок современные технологии, товары заказывают в интернете. И

закладывать фундамент изменений стоит начинать уже сегодня. В-третьих, интернет-торговля растёт от года к году, по объемам она перевалила за триллион рублей. За 2018 год, по прогнозам, рост составит еще минимум 20-25 %. Этот фактор будет влиять на формат магазинов, представленных в торговых центрах. Магазины могут использоваться как некие шоу-румы. Человек может прийти, померить, что-то тут же заказать. Тем более доставка сейчас очень сократилась по срокам. Площади выставочных залов будут уменьшаться. В целом, рост интернет-торговли будет приводить к спросу на региональные склады, – считает эксперт.

НОВАЯ РЕАЛЬНОСТЬ

По мнению Юрия, все эти факторы ведут к тому, что действующие и будущие ТРЦ будут предпринимать новые шаги, чтобы выделиться на фоне конкурентов. Сейчас, к сожалению, ТРЦ – безликие, не отличаются друга от друга ничем, кроме набора арендаторов: «Чего не хватает современным ТРЦ? Выделяться можно с помощью интересной архитектуры. В некоторых европейских городах, в Сингапуре, в Астане такие торговые центры уже появились, они сами, как арт-объекты, привлекают гостей города, туристов, самих горожан. В будущем площади под развлечения и досуг в торговых центрах могут быть увеличены. Кроме кинотеатров, детских центров, будут появляться спортивные, театральные зоны, концертные залы и площадки. И уже они будут выступать ядром для притяжения посетителей. Моя любимая цитата Льюиса Кэрролла и девиз по жизни – «Нужно бежать со всех ног, чтобы только оставаться на месте, а чтобы куда-то попасть, надо бежать как минимум вдвое быстрее!». Именно так бы сейчас я охарактеризовал ситуацию с торгово-развлекательными центрами».

Иван Рудых,
Газета Дело

«МТС Инвестиции»: надежный заработок онлайн

Для уверенности в завтрашнем дне нужна надежная финансовая «подушка безопасности». При этом желательно, деньги не просто лежали «под матрасом», а работали и приносили стабильный доход. Те, кто любит рисковать, вкладываются в криптовалюты и другие волатильные инструменты. Самые осторожные хранят деньги в банках – там небольшой процент, но опасности потерять всё, нажитое непосильным трудом, нет. Но есть и другой путь. Если вложить накопления в надежный паевой инвестиционный фонд (ПИФ), доходность может быть больше, а риски сводятся к минимуму. К тому же, в отличие от депозита, вернуть инвестиции в ПИФ можно в любое время в течение нескольких дней.



Андрей Березной,
директор Иркутского филиала МТС

Выбирая ПИФ, специалисты советуют в первую очередь учитывать такие факторы как доходность, надежность, размер комиссий, удобство в расчетах и выводе денег.

Не так давно на рынке появился новый совместный проект компании МТС и УК «Система» «МТС Инвестиции». В чем его особенность?

Андрей Березной: «Проект МТС и УК «Система Капитал» запущен для розничных инвесторов. Он подходит тем, кто решил приумножить свои сбережения, минимизируя риски и не вникая при этом в биржевые тонкости. Это могут быть и состоятельные бизнесмены или управленцы, и работающие люди, независимо от профессии и дохода, и неработающие – мамы в декрете или пенсионеры. Минимальная сумма инвестиций – всего 100 рублей.

Важно, что пайщиком можно стать,



Евгений Богатырев,
директор «Инвестиционный бутика», г. Иркутск

не выходя из дома. Для этого достаточно зарегистрироваться на сайте «МТС Инвестиции» или в мобильном приложении, а затем в режиме онлайн следить за тем, как растет ваш капитал. Если вы решите, что такой способ заработка – именно то, что вам нужно, сумму инвестиций можно увеличить в любой момент».

Евгений Богатырев: «На текущий момент ПИФы в России действительно позволяют заработать больше, чем в банке, принимая на себя приемлемый уровень риска. Как правило, ПИФ покупает облигации или акции с долей не более 10-15 % на одного эмитента (компания, которая выпускает облигации).

Мои клиенты имеют в своих инвестиционных портфелях как акции (российские и международные), так и облигации. К слову, в 2018 году фонды акций показывают доходность 15-25 % годовых,

что значительно превышает среднюю ставку по вкладам в банке.

Предложение от крупнейшей телекоммуникационной компании, которая одной из первых предложила своим российским клиентам сервис по инвестированию капитала посредством дистанционного канала, на мой взгляд, очень интересно. Все большее количество потребителей финансовых услуг уходит в сеть. Поэтому инвестиционный онлайн-сервис позволит людям зарабатывать, оставаясь мобильными.

Скорее всего, МТС выиграет от предоставления данных финансовых услуг, так как имеет миллионы пользователей по всей России. Выигрывают при этом и инвесторы. Даже далекие от экономики люди становятся более грамотными финансово и планируют свое будущее, в том числе через вложение капитала в ценные бумаги.

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

В ЦИФРАХ

Средняя стоимость вторичного жилья в Иркутске на 03.08.2018 г. (тыс. руб./кв. м)

Тип	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
1 комн. кирпич	79,29	66,42	57,29	57,76	48,7
1 комн. панель	74,19	66,00	58,23	64,50	50,38
2 комн. кирпич	71,09	64,69	58,09	57,87	46,43
2 комн. панель	67,72	61,08	55,26	59,20	48,90
3 комн. кирпич	73,37	65,16	55,97	56,85	45,29
3 комн. панель	72,64	57,64	51,42	50,84	46,26
Средняя стоимость	70,94	65,01	55,41	54,76	47,52

Средняя стоимость строящегося жилья в Иркутске на 03.08.2018 г. (тыс. руб./кв. м)

Срок сдачи	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
Готовое	87,72	64,32	56,68	43,30	39,51
Срок сдачи - 2 полугодие 2018 года	-	65,43	54,34	47,81	42,00
Срок сдачи - 1 полугодие 2019 года	-	-	54,39	-	44,65
Срок сдачи - 2 полугодие 2019 года и позже	-	67,22	43,25	42,43	43,02
Средняя стоимость	87,72	66,30	51,52	44,67	41,98

Средняя стоимость коммерческой недвижимости в Иркутске на 03.08.2018 г. (тыс. руб./кв. м)

Назначение	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
склад (продажа)	44,07	58,84	38,89	33,14	10,11
склад (аренда)	0,38	0,48	0,28	0,12	0,32
магазин (продажа)	81,60	52,61	51,01	26,50	35,01
магазин (аренда)	0,94	0,87	0,54	0,54	0,37
офис (продажа)	77,70	56,41	55,11	44,27	34,87
офис (аренда)	0,81	0,62	0,56	0,58	0,36

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

КОЛОНКА ЭКСПЕРТА

Продажа бизнеса: ожидания и реальность

Продать бизнес. Что это значит на самом деле – если иметь в виду не алгоритм подготовки и проведения сделки, а соотношение ожиданий продавца и условий, предлагаемых «рынком покупателя»? Об этом мы побеседовали с Дмитрием Щербаковым, руководителем АН «Слобода».



Дмитрий, много ли на рынке предложений по продаже объектов, «заточенных» под конкретный вид бизнеса?

– Да, немало. Продаются и турбазы, и медицинские центры, и гостиничные здания, и заведения общепита.

Продают именно недвижимость или бизнесы?

– Нередки случаи, когда продавец сначала пытается продать именно бизнес – с процессами, сотрудниками, клиентской базой и потенциальными доходами...

А в итоге?

– А в итоге в 99 % случаев продаётся не бизнес как таковой, а недвижимость, под этот бизнес приспособленную.

Как вы думаете, почему?

– Это продиктовано экономической логикой. Мы все понимаем, что бизнес в России держится, как правило, на людях, их энергии, связях. Это трудно оценить и монетизировать. И трудно потом адаптировать «под себя». Покупатели осознают риски и не хотят вкладывать деньги в нематериальные активы, какими бы надежными они ни казались. В итоге вложенное время, труд, опыт, лояльность и профессионализм бывшего владельца и сотрудников – а это тоже составляющие бизнеса – часто остаются не оцененными. К тому же, порой проще в подготовленном помещении создать новую бизнес-модель, чем перестроить под свои требования чужую.

Какие объекты коммерческой недвижимости пользуются наибольшим спросом?

– Сложно выделить какую-то одну группу, хотя в сезон повышается спрос на турбазы, особенно на Байкале.

Существуют ли специфические требования к таким объектам?

– Скорее, рекомендации. Например, чем больше помещение будет готово к запуску в нем нового бизнеса или к сдаче в аренду – тем быстрее оно продается. Поэтому продавцы часто выставляют на продажу объекты с оборудованием и мебелью.

Можно ли рассчитывать на то, что оборудование, мебель, средства, вложенные в ремонт, удастся окупить при продаже?

– Далеко не всегда. Здесь можно провести аналогию с продажей жилой недвижимости: там полностью окупить дорогостоящий ремонт и дорогую мебель почти никогда не удастся. Оборудование, если оно высококлассное и современное, может стать предметом торга, но только при условии, что оно соответствует самым высоким стандартам и задачам бизнеса новых владельцев или их арендаторов.

Такая ситуация выгодна для покупателя?

– Да, но и покупателям нужно иметь в виду определенные риски. Покупая, например, помещение под гостиницу, надо оценивать не только состояние и ликвидность объекта как такового, но и качества локации, и перспективы для будущего бизнеса. А оценить это помогут риелторы. Они же помогут досконально проверить объект на предмет юридической «чистоты».



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

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

НЕДВИЖИМОСТЬ

✓ ПРОДАЁТСЯ

НА САЙТЕ

REALTY.IRK.RU

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

classified |

Иркутский авиационный завод извещает о проведении торгов по продаже имущества 20 августа 2018 г.

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



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

Начальная стоимость: 2 131 тыс. руб.

Лот № 2: г. Иркутск, ул. Мира, 16



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

Начальная стоимость: 2 337 тыс. руб.

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



ПАО «РОСТЕЛЕКОМ»

реализует недвижимость в Иркутской области

Ростелеком



■ Нежилое здание:

г. Иркутск, ул. П. Красильникова, 215

• Нежилое здание, 4-этажное кирпично-панельное с мезонином, площадь 3640,8 кв. м с земельным участком 1963 кв. м в аренде.

Цена: 47 532 000 руб.



■ Нежилое помещение:

г. Братск, ж.р. Центральный, ул. Мира, 27

• Нежилое помещение АТС, площадью 1741,1 кв. м, этаж 1, 2, 3, подвал и нежилое помещение дизельной площадью 96,5 кв. м с земельным участком (1/2 доли) общей площадью 3 600 кв. м в собственности.

Цена: 24 399 000 руб.



■ Нежилые помещения:

г. Тулун, ул. Ленина, 79

• Нежилые помещения на 1, 2, 3 этажах общей площадью 1873,3 кв. м в кирпичном здании АТС с земельным участком 853,25 кв. м в собственности.

Цена: 13 464 000 руб.



■ Производственная база:

Иркутский р-н, 2,5 км с-з д. Малая Еланка

• Производственная база (здание склада 569,9 кв. м, здание склада 931,1 кв. м, дизельная 131 кв. м, котельная 52 кв. м, монтерский домик 107,6 кв. м, земельный участок 29 600 кв. м в аренде).

Цена: 7 051 000 руб.



■ Производственная база:

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

• Производственная база (нежилое помещение мастерская, гараж 373,85 кв. м, здание дизельной 130,2 кв. м, земельный участок 7629 кв. м в аренде).

Цена: 1 029 600 руб.



■ Нежилое здание:

г. Алзамай, ул. Механизаторская, д. 26

• 1-этажное кирпичное нежилое здание гаража площадью 106,00 кв. м с земельным участком.

Цена: 370 000 руб.



■ Нежилое здание:

р. п. Атагай, ул. Победы, д. 19

• 1-этажное кирпичное нежилое здание гаража площадью 81,6 кв. м с земельным участком площадью 866 кв.м.

Цена: 251 000 руб.



■ Производственная база:

п. Залари, ул. Карла Маркса, 4

• Производственная база (здание АТС 910,4 кв. м, здание гаража 106,3 кв. м, здание гаража 101,8 кв. м, земельный участок 3 057,33 кв. м).

Цена: 3 749 000 руб.

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

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

Специальные предложения от CENTURY 21

➔ **Помещение для бизнеса**
ул. Горького, 27



Под офис, банк, фитнес, салон красоты, кофейню.

Центр города, 1 этаж, отд. вход. Ремонт, вывеска, парковка. Рядом большое количество торговых офисных центров, банков, остановки.

➔ **Продаем здание**
ул.Советская, 58



деятельности (мед. центр, офисное здание, образовательный центр и т.д.).

620 кв. м, действующий отель на первой линии оживленной улицы, рядом центр, база постоянных клиентов. Под любой вид

➔ **Таунхаус с гаражом**
мкр. Радужный, 17



он! Стартовая цена 5 млн рублей. Ждем ваших звонков!

130 кв. м, гараж, хорошая внутренняя отделка, центр. водоснабжение, отопление, сигнализация, все необходимое рядом. Аукцион!

Мы развиваемся и открываем новые офисы!
НАБИРАЕМ СПЕЦИАЛИСТОВ ПО НЕДВИЖИМОСТИ
Обучение профессии с нуля, полная информационная, маркетинговая и юридическая поддержка
+7 (964) 822-85-33



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

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

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

ВНИМАНИЕ!
НОВЫЕ ПАРТНЁРЫ!

ИРКУТСКИЙ ЗООСАД
Скидка 20%

ЭЛЬДОРАДО
ЦИФРОВАЯ И БЫТОВАЯ ТЕХНИКА
Бонусы x2
Предъяви ФрешКарту и получи двойные бонусы на карту Эльдорадо

ФРЕШ КАРТА

ПАЛПНОРА
ТОРГОВЫЙ ДОМ ИРКУТСК
СТРОИТЕЛЬНЫЕ И ОТДЕЛОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ
Скидка 5%

ПАЛП ДЕКОР
СТУДИЯ ИНТЕРЬЕРА
Скидка 5%

ЛАКОКРАСОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ И НАПОЛЬНЫЕ ПОКРЫТИЯ

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