

газета

дело

МАЙ, 2019 | № 4(87)

инвестиции |

Какие акции добавить в портфель, чтобы не беспокоиться о нем все лето

7



недвижимость |

Дома-конструкторы. О быстровозводимых технологиях строительства

8

недвижимость |

Свой дом EXPO-2019. Иркутяне определяют тренды загородного строительства

10



БЫТЬ ОТКРЫТЫМ НОВОМУ

Максим Девочкин
девелопер, руководитель
отеля Ибис в Иркутске

| 2

6 | **ИНВЕСТИЦИИ**
Каждый десятый вкладчик – инвестор

9 | **СТРОИМ ПРАВИЛЬНО**
Строительная смета: чем подробнее, тем понятнее

11 | **НЕДВИЖИМОСТЬ**
Покупать квартиру сейчас или подождать до осени?

Быть открытым новому

Как вести в Иркутске бизнес по международным стандартам

«Stay hungry, stay foolish» – по такому принципу живет иркутский бизнесмен Максим Девочкин. Известный строитель и девелопер, несколько лет назад он решил попробовать себя в гостиничном секторе и – несмотря на кризис и взлетевший курс евро – открыл в Иркутске трехзвездочный отель международной сети Ибис, самый восточный в стране. В преддверии летнего туристического сезона мы поговорили с Максимом о бизнесе и перспективах отрасли.



ОСТАВАТЬСЯ «ГОЛОДНЫМ И БЕЗРАССУДНЫМ»

Максим, в Иркутске вас знают как участника строительного рынка, девелопера. И вдруг – гостиничный бизнес, туризм... Почему решили пойти из строителей в отели? Чем вызван такой поворот?

– Поворота, на самом деле, нет. Это продолжение девелопмента. Просто раньше был девелопмент жилья, торговых, офисных, социальных объ-

ектов, а теперь появился гостиничный. Что касается строительного бизнеса, то он растет и развивается. Сформирована сильная команда, которая продолжает работать под руководством очень опытного, авторитетного человека. Невозможно быть одновременно везде. Кроме того, тяжелые времена требуют

диверсификации. Одно дело – идти проторенной дорогой, которой идешь последние десять лет. Другое – начать что-то новое. Я еще достаточно молод – и выбрал второе.

То есть это особенность характера?
– Есть такой слоган – «stay hungry, stay foolish». Этот принцип – оставаться «голодным», «безрассудным», жадным до знаний и открытым всему новому – он про меня. Нужна вечная жажда нового опыта, новых переживаний.

Ну а если ты что-то делаешь, то надо глубоко вникнуть и разобраться – «съесть слона по кусочкам». То есть знать предметно, что ты делаешь, и не бояться, экспериментировать.

Редко у кого есть четкое знание, каким будет будущее. Рынок, ориентированный на конечного потребителя, мало предсказуем. Но любой предприниматель идет на риск, пусть и хорошо просчитанный. И каждый раз, когда ты выходишь за рамки, именно «безрассудство» помогает тебе вырваться вперед. В случае с гостиницей я, например, однозначно шел ва-банк.

Но почему именно отель решили на этом участке построить? Ведь

можно было торговый или офисный центр...

– В 2009–2010 годах уже были заявлены большие ТРЦ, все тогда очень рвалось в этот сегмент.

То же самое и с офисами – предложение было. А вот современных, качественных, хороших отелей, ориентированных на потребности гостя, в Иркутске не хватало. Рынок был представлен гостиницами советского периода и мелкими частными гостиницами. Так и пришла мысль открыть брендовый отель.

Почему выбрали три звезды, не четыре?

– Многие тогда хотели четыре-пять звезд. Вообще часто это желание состоятельного бизнесмена, достигшего определенных результатов, – сделать отель, как игрушку. Такое место, где мне будет хорошо, где я буду принимать своих друзей, где в ресторане мне будут подавать лобстеров и камчатских крабов... Но если мы смотрим на гостиничный бизнес именно как на процесс, на котором хотим заработать, то тут работают другие критерии: средний чек командировочного, потребности гостя.

Мы решили не гнаться за звездными амбициями, а решить конкретную бизнес-задачу. Поэтому и остановились на среднем ценовом сегменте. Появление хорошего отеля по демократичным ценам действительно

было важнее для города, для гостей. Кроме того, ясно, что неизбежно придет новый кризис, и, когда все начнет ронять ценники, надо, чтобы твой объект был конкурентоспособен.

Вам важно было, чтобы это была именно международная сеть?

– Когда мы увидели для себя эту нишу, мы осознали, что вообще мало разбираемся в том, как устроен гостиничный бизнес. Мы понимали, что специалистов мирового уровня в нашем городе вряд ли найдем. А если уж мы что-то делаем, то всегда стараемся перенимать лучшие решения, которые есть что в России, что за рубежом.

Мы начали отсматривать бренды, которые можно было бы привести в Иркутск. Провели переговоры практически со всеми международными и российскими операторами – и остановились на Ибисе.

Это франшиза?

– Нет, прямое управление. Есть собственник, а есть генеральный менеджер от компании – оператора AccorHotels, полномочия и обязанности четко распределены. Например, администраторами, рестораном, конференц-залами, политикой продаж заведует управляющий, а вопросы, связанные с взаимоотношениями с различными органами, с техническим обслуживанием, налогами и прочим, решает собственник.

Мы выбрали эту форму, потому что она позволила изначально для нас как для инвесторов снизить риски, избежать ошибок, которые, возможно, могли бы стать катастрофическими. Это сейчас мы уже понимаем, как функционирует гостиница, но на старте таких знаний у нас не было.

Более того, мы подписали отдельный договор на полное сопровождение проекта, это стоило нам очень больших денег, но специалисты оператора консультировали нас по каждому решению, отсматривали все наши чертежи, говорили, что они хотят видеть, чтобы проект соответствовал стандартам. Более того, мы постоянно наткнулись на различия между нашим законодательством и международным – и здесь, как ни странно, действовало такое правило: ты выбираешь тот стандарт, который жестче. Потому что комфорт и безопасность гостей – превыше всего.

Как все непросто.

– Да, это сложно и дорого, но оно того стоит. Например, мы вложили огромное количество средств – десятка, сотни тысяч евро – в IT-инфраструктуру. И это сегодня позволяет нам отслеживать ситуацию и, например, вести динамическое ценообразование. То есть мы видим, когда у нас есть провалы, а когда овербукинг – и это позволяет нам в пик высокого сезона поднимать цену в рамках спроса ценового коридора, а когда спроса

нет – вводить стимулирующие акции, спецпредложения.

ЕВРО ЗА 100 – ЧТО ДАЛЬШЕ?

Не все в вашей истории шло гладко. В разгар строительства отеля случился декабрь 2014 года: девальвация, обвал рубля, кризис. Как справились?

– У нас как раз шла активная фаза строительства – практически была готова коробка, шло остекление, были заказаны многие инженерные системы, частичная предоплата была отправлена за рубеж. Как можно было предугадать, что сегодня евро стоит 42 рубля, а завтра – 85, 90, 100 и так далее? Конечно, это была форс-мажорная ситуация: проект подорожал вдвое. Мы заморозили работы на год – и начали работать с поставщиками.

Импортозамещение?

– Да. Ездили по заводам, фабрикам по всей стране и спрашивали: «Вы можете для нас изготовить такую мебель, такие душевые поддоны, такие стеновые панели, чтобы мы все это не везли из-за границы?» Ибис является жестко регламентированным брендом, отели должны быть одинаковыми во всех странах мира – соответственно, отступить от требований по дизайну, по качеству материалов мы не могли.

Нам удалось увязать требования оператора и производственные возможности российских заводов и фабрик. Многие из того, что вы видите в отеле, произведено в России. И на самом деле, это было определенным открытием и для нас, и для оператора, что мы можем что-то сделать.

СТАВКА НА БИЗНЕС-ТУРИСТОВ

Открывать отель пришлось тоже не в самое благоприятное время. После кризиса платежеспособность населения снизилась.

– Да, мы были первыми в сети, кто запустился в России после кризиса в небольшом городе, и за этим смотрели владельцы аналогичных проектов по всей стране.

Многих в Иркутске в те годы выручили китайцы, которым стало выгодно приезжать в наш город, отдохнуть здесь, совершить покупки. Вас тоже туристы из КНР «спасли»?

– Не только. Тут многие факторы сложились. Девальвация действительно дала толчок для въездного туризма из Китая, но это не наш основной гость. Мы больше ориентируемся на бизнес-туристов.

Помогло на старте то, что открылись мы в разгар сезона. Хотели к

самому началу, но не успели. Возили все самолетами, чтобы скорее запуститься, летали по два раза в неделю в Москву, чтобы контролировать поставщиков, но первых гостей приняли только в середине июля.

И это сыграло на руку. Разгар сезона – а у нас свободные номера. Конечно, спрос был. Некоторые отели, видимо, имели овербукинг, продали больше номеров, чем могли разместить – и перепродавали это нам. Плюс, конечно, было большое количество проработанных заранее корпоративных клиентов. Например, у нас был договор с «Леруа Мерлен», который тоже в то время открывался в Иркутске – фактически два месяца сотрудники компании жили у нас и через мост ездили к себе на работу.

А сейчас кто ваши гости?

– Преимущественно, на 80 % – россияне. Значительная часть из них – это бизнес-туристы, командировочные. Это люди, которые прилетают в Иркутск, как правило, на какие-то мероприятия, связанные с работой, буквально на один-два дня. Летом пропорция немного меняется: увеличивается количество иностранцев и количество групп.

Сезонность в Иркутске на самом деле очень сильная. Загрузка летом, наверное,

ОТЕЛЬ ПОД МЕЖДУНАРОДНЫМ БРЕНДОМ – Изначально технически сложный и дорогой проект. Окупаемость – сродни депозиту. Когда открывались, считали 12 лет, сейчас, если будем хорошо работать, в лучшем случае приблизимся к 10 годам, поэтому, конечно, это не бизнес «по-российски»

раза в два выше, чем зимой. Межсезонье – вообще очень тяжелые месяцы.

Последние годы рынок гостиниц напоминает рынок жилья 2007-2008 годов, перед кризисом, когда все бросились строить дома. Сейчас все побежали строить гостиницы. При этом значительная часть новоиспеченных отельеров живут на грани рентабельности: полгода – в минусе, два-три месяца – на нуле, а летом они зарабатывают, потому что едет большое количество туристов и можно назначать цены, очень часто неадекватные предоставляемому уровню сервиса. Но это всего три месяца. А остальные девять отелей нужно содержать – платить зарплату, поддерживать в надлежащем состоянии, оплачивать тепло и свет.

Вам в таких условиях за счет чего удается удержаться?

– Во-первых, мы достаточно большой отель, один из самых крупных в городе, поэтому, конечно, играем количеством номеров. Второй момент – у нас значительные первоначальные инвестиции – в инженерии, в оборудование, в материалы. Например, у нас полностью воздушное отопление и кондиционирование с компьютерным управлением, интеллектуальное управление светом и другие ресурсосберегающие технологии – конечно, это помогает нам сегодня снижать наши операционные расходы.

Опыт ваш – интересный и довольно сложный. Если сложатся благоприятные обстоятельства, решитесь его повторить, открыть второй отель такого же рода?

– Такого же рода – смысла нет, потому что емкость иркутского рынка ограничена. Каждый день открываются новые средства размещения. Как бы мы ни говорили, что квартиры, хостелы нам не конкуренты, они все равно «отъедают» какую-то долю рынка.

ОТЕЛЬ ПОД МЕЖДУНАРОДНЫМ БРЕНДОМ – Изначально технически сложный и дорогой проект. Окупаемость – сродни депозиту. Когда открывались, считали 12 лет, сейчас, если будем хорошо работать, в лучшем случае приблизимся к 10 годам, поэтому, конечно, это не бизнес «по-российски». У нас тут кредитная ставка 12%, плюс большая зависимость от импортного оборудования, а валютный риск и сегодня существует.

КОМУ СКОЛЬКО ЗВЕЗД?

Не так давно в Иркутске прошел форум по развитию турбизнеса, и было высказано много как позитивных предположений, так и негативных оценок. Согласны ли вы с тем, что для развития туристической отрасли в нашем регионе требуется очень мощная перестройка законодательной базы, множество сложных системных решений?

– Безусловно, мы должны понять, в каком виде мы хотим развивать наш туристический бизнес. Если мы хотим создать регион, который будет зарабатывать на туризме, для которого туризм станет одним из драйверов роста, то, безусловно, нужны инфраструктурные решения. И в первую очередь, они связаны и с государственными вложениями.

Да, мы упираемся в возможности иркутского аэроузла: он, к сожалению, не способен принимать значительное количество международных рейсов. Да, у нас есть транспортные проблемы, проблемы с дорогами. Да, у нас есть сложности с границами природоохранных территорий, потому что вокруг Байкала по факту ничего строить нельзя.

Есть неконтролируемая застройка, все побережье Байкала застроено объектами без соответствующих разрешений – в каждом втором доме в поселке открываются небольшие гостиницы. Нет ничего плохого в малом бизнесе. Вопрос в другом – какого уровня эти услуги, что получает гость и за какую цену, часто сервис и качество – «хромают», и когда наступают тяжелые времена, такие отельеры первыми начинают демпинговать, ронять рынок.

Да, есть определенная часть лояльных клиентов, которые понимают, за что они платят. Но всегда найдется туроператор, который будет выбирать самое дешевое размещение, селить гостей в низкокачественные отели – какую ответственность он понесет? Гость, который приехал сюда, на Байкал, и получил услугу ненадлежащего качества – что он скажет? Захочет ли вернуться?

Думаю, региональному правительству совместно с потенциальными инвесторами стоит выработать определенную концепцию развития туризма. Например, создать особые экономиче-

ские зоны не только в Байкальске, но и там, где бизнес уже интенсивно развивается: в Листвянке, Хужире и других местах. Надо не запрещать строить, а регулировать застройку. Предельные параметры – сети и т.д. Хороший пример – 130 квартал: город создал условия, и появились инвесторы.

А как в целом вы оцениваете качество наших мест размещения? Каковы перспективы?

– Мое видение – что в будущем, останутся те объекты, в которые собственники действительно вкладывают силы и средства, работают над улучшением сервиса, оперативно реагируют на все жалобы и отзывы гостей, и семейные мини-отели, которые «берут» не столько качеством внешней обстановки, сколько теплотой, душевным приемом. Выживут именно они. Сегодня гостиничный рынок растет и развивается. Но за любым ростом следует спад. Все циклично.

Обязательная классификация гостиниц, о которой так много говорят, поможет навести порядок в отрасли? Как вы к этой теме относитесь?

– Все гостиничные сети разводят руками и говорят: «Мы не понимаем, что такое количество звезд, и как они присваиваются». Ведь ясно же, что в современном мире важна не столько площадь номера, сколько уровень сервиса, уровень того, что отель может тебе дать. По российской классификации мы попадаем в три звезды, но в эту же категорию попадает практически половина старого номерного фонда. Некоторые новые неформатные отели попадают даже в четыре звезды, но сказать однозначно, что они в чем-то лучше нас или мы в чем-то хуже их – нельзя.

То есть сама система критериев, на ваш взгляд, недостаточно проработана?

– Совершенно верно. На западе считается как? Вот есть определенный бренд, например, Ибис. Их на сегодняшний день – примерно полторы тысячи отелей в мире. И человек, который живет в данном отеле, понимает, что он может получить. Да, у Ибиса небольшие номера, но при этом

очень хорошие кровати, отличная звукоизоляция, шторы блэк-аут, которые позволяют создать абсолютную затемненность даже днем, система кондиционирования. «Мы продаем вам хороший сон по приемлемой цене» – таков слоган Ибиса. У нас нет сауны, хамама, бассейна. Но мы сознательно убираем все лишнее, чтобы основную услугу сделать более качественной и недорогой.

ДЕВЕЛОПЕР И ПИЛОТ

Сколько времени сейчас занимает у вас гостиничный бизнес, по сравнению с другими?

– Около 50 %. Прошло уже достаточно много времени, нам летом будет два года, многие процессы отлажены и не требуют «аварийного» вмешательства. Люди справляются, команда работает. Задача такая, чтобы этот бизнес стал максимально самодостаточным. Потому что, кроме предпринимательской деятельности, у меня есть еще общественная работа.

Непросто все это сочетать? Времени хватает?

– Времени всегда не хватает, всегда приходится расставлять приоритеты. Нужна команда, это ключевое. Нужны люди, которым ты можешь доверять, которые могут решить поставленную задачу и при этом умеют думать головой. Если есть такие люди – полдела сделано.

Все-таки, кто вы в большей степени сегодня – строитель или отельер?

– Девелопер. То есть вы готовы развивать разные территории в разных направлениях? И можно предположить, что возникнет еще какой-нибудь проект?

– Более того: у нас много проектов сейчас обдумываются, но пока не развиваются по разным причинам. Где-то это административные препятствия, где-то экономические, где-то технические.

Решение нестандартных задач дает драйв. Когда ты строишь первый дом

– это интересно. Когда ты строишь большой дом – это еще интереснее. Но когда ты много лет строишь большие дома – в какой-то момент это начинает превращаться в рутину.

А вы боитесь рутины?

– Я ее не боюсь, но не получаю от нее такого удовольствия, как от решения нестандартных задач.

Хобби у вас тоже нестандартное и необычное для отца троих детей. Вы – пилот вертолета. Как возникло это довольно опасное увлечение?

– Мне авиация всегда нравилась, но казалась чем-то далеким, а все оказалось намного проще. 10 лет назад за границей мне предложили пролететь за штурвалом самолета – четырехместной «Цесна». Я согласился. Естественно, это было жутко страшно, тряска, но когда я вышел – адреналин зашкаливал.

У нас в Иркутске уже были вертолеты, и повезло, что в городе оказался пилот-инструктор. Мы познакомились, и после того, как я пролетел на вертолете вдоль Байкала, я твердо решил, что хочу этому выучиться. Потом был год серьезного обучения теории и практике, сдача экзаменов в Москве в авиационном учебном центре, тест в Росавиации, полторы тысячи вопросов – и я стал счастливым обладателем свидетельства пилота.

А что это хобби дало вам в плане развития характера? Какие черты появились?

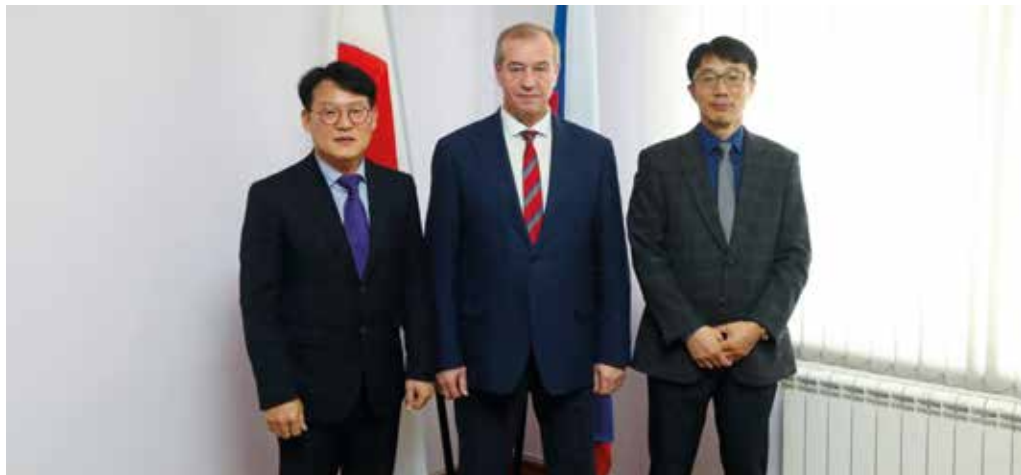
– Стойкость, ответственность, предельная степень концентрации. Были моменты, когда хотелось все бросить. Когда чего-то не понимаешь, что-то ускользает, и нужно раз за разом повторять одно и то же упражнение. Вот эта «упёртость» должна быть. Сложно бороться с «волнами», когда вчера у тебя все получалось, а сегодня опять не выходит, потому что ветер другой, температура другая и так далее. Со временем учишься заранее рассчитывать, в какой точке ты окажешься, и что ты в этой точке сможешь сделать. Учишься справляться с форс-мажорами. В бизнесе – то же самое.

Елена Демидова, Газета Дело



Корейская компания намерена запустить производство на территории Иркутской области

Губернатор Иркутской области Сергей Левченко провел встречу с президентом компании Apollo Co., Ltd господином Квон Тэ Гыном и генеральным директором Рю Нам Ху. На встрече обсуждалась возможность открытия производственно-сервисного комплекса компании Apollo Co., Ltd в Иркутской области.



Компания производит запорную арматуру, приводные механизмы, различные типы клапанов и оборудования для нефтегазохимических комплексов, электростанций и других объектов промышленности; обеспечивает полный цикл, включающий в себя производство оборудования и сервисное обслуживание, в том числе отладку и контроль качества работы всех устанавливаемых систем.

В настоящее время у Иркутской области более 100 государств – внешнеторговых партнеров. Внешнеторговый оборот Приангарья и Кореи превышает 320 млн долларов США. На корейский рынок экспортируются нефть и нефтепродукты, алюминий, целлюлоза и продукция лесопереработки. Основной объем поставок в Иркутскую область формируют продукция химической про-

мышленности, машины, оборудование и транспортные средства.

Губернатор особо отметил, что нефтегазовая отрасль – одна из быстроразвивающихся и перспективных отраслей экономики Приангарья. Правительство Иркутской области готово оказывать всестороннюю поддержку инициативам, направленным на укрепление и активизацию сотрудничества с Республикой Корея. Как отметил господин Квон Тэ Гын, Apollo Co., Ltd заинтересована в локализации производства продукции на территории Иркутской области. Ключевым фактором при принятии решения будет наличие подтвержденного спроса на производимую компанией продукцию со стороны крупных потребителей – предприятий нефтегазодобычи и нефтегазопереработки Приангарья.

ИНК профинансирует в 2019 году более 60 соцпроектов в Иркутской области

Правительство Иркутской области и Иркутская нефтяная компания утвердили перечень социальных мероприятий, которые будут реализованы в 2019 году за счет средств ИНК.

По информации пресс-службы ИНК, дополнительное соглашение о социально-экономическом сотрудничестве в 2019 году подписали в апреле генеральный директор ИНК Марина Седых и председатель правительства Иркутской области Руслан Болотов. Общая сумма социальной помощи территориям региона составит 107,4 млн рублей. Основные проекты компания реализует в четырех муниципальных районах: Усть-Кутском, Нижнеилимском, Киренском и Катангском – и в областном центре.

По словам Марины Седых, «устойчивое развитие территорий присутствия нашей компании – абсолютный приоритет для ИНК. Совместно с правительством региона и представителями органов местного самоуправления нам предстоит реализовать множество социально-значимых проектов и инициатив».

Наиболее дорогостоящими проектами, которые будут профинансированы ИНК в 2019 году, станут проектирование ливневой канализации в поселке Верхнемарково. В Катангском районе за

счет средств компании будут отремонтированы школа искусств в селе Ербогачен и дом культуры в селе Непя. За счет средств ИНК будет закуплено современное медицинское оборудование для Иркутской городской Ивано-Матренинской детской клинической больницы и Иркутского областного онкологического диспансера на общую сумму 22,5 млн рублей.

На протяжении нескольких лет ИНК выступает генеральным партнером проведения масштабных культурных событий и ряда образовательных проектов. ИНК продолжит партнерство с иркутскими региональными отделениями Всероссийского общества охраны природы, Российского географического общества и Российского детского фонда, Союзом коренных и малочисленных народов Севера и другими общественными организациями. Кроме того, компания выступит соорганизатором проведения Парасибириады-2019 в Иркутске, окажет финансовую поддержку федерациям баскетбола, бокса и детско-юношеским спортивным объединениям.



Сбербанк и «Платформа ОФД» предложили бизнесу новые инструменты аналитики продаж

Сбербанк и оператор фискальных данных «Платформа ОФД» представили предпринимателям новые инструменты бизнес-аналитики и работы с кассовыми чеками.



Теперь в личном кабинете ОФД можно следить за выручкой, средним чеком, состоянием касс, самими продаваемыми товарами. А также сравнивать текущие результаты продаж с предыдущими периодами, наблюдать динамику показателей по конкретной кассе и по разным магазинам, выбирать удобный период просмотра данных.

Клиенты с большим числом ККТ могут видеть расположение кассовых аппаратов на карте, следить за состоянием метрик на каждом устройстве. Данные представлены в виде удобных, интуитивно понятных графиков, которые легко адаптировать под задачи каждого конкретного бизнеса.

Графики из бизнес-показателей можно выстроить в удобном для пользователя порядке, просто переместив нужный «виджет» на экране мышкой. Предприниматель всего один раз настраивает нужную структуру графиков, и при последующих входах в личный кабинет информация на странице обновляется автоматически. При желании, расположение виджетов можно изменить в любой момент.

Новый функционал доступен всем компаниям и предпринимателям, зарегистрированным в

ОФД через систему «Сбербанк Бизнес Онлайн» (СББОЛ).

Вместе с инструментами аналитики в блоке «Бизнес» личного кабинета ОФД, модернизирован и раздел «Чеки». Разработчики добавили удобные опции поиска кассовых чеков, позволяющие находить и группировать нужные документы по различным параметрам. Например, можно отдельно просматривать кассовые чеки с типами оплат или искать их по фамилии кассира.

Андрей Ванин, вице-президент – руководитель дирекции экосистемы блока «Корпоративно-инвестиционный бизнес» Сбербанка отметил: «Предпринимателю важно видеть показатели развития бизнеса и управлять ими в удобном интерфейсе. Реализованное в личном кабинете ОФД решение обеспечивает простое и интуитивно понятное пользование аналитической информацией о продажах владельцам, управленцам, ответственным менеджерам торговых точек – всем, кто хочет своевременно получать независимую и точную информацию о продажах и финансовых поступлениях».

РУСАЛ подвел итоги всероссийской олимпиады «13 элемент. ALхимия будущего»

РУСАЛ, один из крупнейших в мире производителей алюминия, подвел итоги всероссийской олимпиады для школьников 5-11 классов. В нынешнем учебном году ее участниками стали более 2000 учащихся.

Целью олимпиады является выявление и развитие творческих способностей учащихся в математике, физике, химии и информатике, создание условий для интеллектуального развития и поддержки одаренных детей, внедрение инновационных методов профориентации школьников, пропаганда научных знаний в области металлургии, фундаментальных наук и высоких технологий. Для участия в олимпиаде школьники могут на выбор представить научную работу по естественнонаучным дисциплинам либо пройти межпредметную комплексную олимпиаду. По итогам формируется общий рейтинг участников, победители и призеры определяются в каждой возрастной категории.

Финал проходит очно на площадках вузов-партнеров.

В этот раз торжественная церемония награждения прошла в культурном пространстве «Каменка» в Красноярске в режиме видеоконференции с другими городами-участниками. Лауреатами стали 58 школьников, которые получают дополнительные баллы к ЕГЭ при поступлении в вузы-партнеры, право преимущественного зачисления в целевые группы РУСАЛа и дополнительную стипендию.

– Приятно, что у школьников растет интерес к металлургии. В конкурсе этого года были представлены работы, касающиеся производства алюминия. Это проекты, которые могут быть связаны с будущей профессиональной реализацией юных исследователей на предприятиях РУСАЛа, и, безусловно, это наш кадровый потенциал, – рассказала директор направления дирекции по персоналу компании РУСАЛ Любовь Нефедьева.



Как получить лизинговое финансирование под 6 % или 8 % годовых

Лизинг как инструмент стал доступнее кредитов. И предприниматели этим начали пользоваться. Автоматические берут в лизинг шиномонтажное оборудование, компании, которые занимаются дерево- и металлообработкой, – станки и оборудование. Компании в сфере IT-направления, медицинских и прочих услуг – приобретают телекоммуникационное оборудование и компьютеры. В условиях роста ставок важен каждый процент. «У всех бизнесменов есть «свой» банк или «своя» лизинговая компания, которые его знают и с которыми ему удобно. Но предприниматель на то и предприниматель, чтобы постоянно следить за изменениями на рынке финансирования и искать более выгодные предложения», – говорит Диляра Окладникова, директор Иркутского областного гарантийного фонда. – Тем более, такие предложения сегодня есть».



Для кого

Льготный лизинг возможен только индивидуальным предпринимателям и предприятиям, выручка которых не превышает 800 млн рублей, а численность сотрудников – менее 100 человек, то есть это предприятия микро- и малого бизнеса, которые планируют организацию, расширение или модернизацию производства. Приоритетные виды деятельности для предоставления льготного финансирования – производство, предприятия с экспортным потенциалом, сельскохозяйственные кооперативы, которые осуществляют переработку и хранение агропродукции, поставщики крупнейших заказчиков, а также предприниматели из моногородов и ТОСЭРов.

«В Иркутской области льготным лизингом заинтересовались компании из Братска, Свирска и других городов, которые занимаются обслуживанием электросетей, лесопереработкой, строительством и производством. Одна из них уже получила одобрение, и сейчас поставщика оборудования и сейчас находится на этапе подписания договора, – рассказала Диляра Окладникова. – Особое значение мы уделяем компаниям, зарегистрированным на территориях моногородов и ТОСЭР, именно в этом направлении сейчас Фонд активно работает».

Для чего

«Важно, что это специализированная программа, – уточнила Диляра Окладникова. – Недвижимость или транспорт предметом лизинга по ней быть не могут – только оборудование, ранее не использовавшееся или не введенное в эксплуатацию».

Программа льготного лизинга оборудования предназначена для приобретения нового оборудования российского или иностранного производства. Это может быть высокотехнологичное и инновационное оборудование, промышленное оборудование, оборудование для переработки и хранения сельхозпродукции и другое.

На каких условиях

Процентная ставка в рамках программы составляет 6 % годовых для российского оборудования, 8 % годовых для иностранного оборудования. Финансирование направляется на приобретение нового оборудования стоимостью от 5 млн рублей, срок лизинга – до 60 месяцев, авансовый платеж от 15 %. Для предприятий сельскохозяйственной сферы стоимость оборудования может быть от 3 млн рублей и срок лизинга до 84 месяцев. При этом авансовый платеж составляет от 10 % от стоимости предмета лизинга.

«В коммерческих лизинговых компаниях ставки могут достигать 15-18 % годовых, а процент удорожания зачастую превышает 10 % в год, – добавила Диляра Окладникова. – Удорожание по программе льготного лизинга в среднем составляет 4 % в год. Кроме того, у региональных лизинговых компаний отсутствует комиссия за оформление лизинговой сделки».

Как подать заявку

Для участия в льготной лизинговой программе на приобретение оборудования предпринимателю необходимо определиться с оборудованием, выбрать поставщика и заполнить анкету на сайте Иркутского областного гарантийного фонда (www.fondirk.ru) или обратиться напрямую в Фонд.

Дополнительную информацию можно получить по телефону +7 (3952) 25-85-20.

г. Иркутск, ул. Рабочая, 2А/4, оф. 501
Бизнес-центр «Премьер»
info@fondirk.ru
www.fondirk.ru



Льготный лизинг

Возможность воспользоваться льготным лизингом у иркутских предпринимателей появилась совсем недавно, когда Правительством РФ были созданы Региональные лизинговые компании (РЛК). Их основная задача – предоставление предприятиям микро- и малого бизнеса лизинга под 6-8 % годовых на приобретение нового оборудования.

«Таких компаний всего четыре в России: в Казани, Уфе, Ярославле и Якутске, – рассказала Диляра Окладникова. – Они созданы не так давно

– в 2017-18 годах и сейчас активно предоставляют лизинг. Несмотря на то, что они находятся в конкретных регионах, у них есть обязательства работать без региональных барьеров. Иркутский областной гарантийный фонд является информационным партнером РЛК на территории Иркутской области. Поэтому наши специалисты помогают местным предпринимателям оформлять заявки на лизинг и готовить необходимые документы. Если необходимо, Фонд готов выступить поручителем по договору лизинга».

Открыта регистрация на Иркутский Международный Слата Марафон

Иркутский Международный Слата Марафон пройдет 23 июня 2019 года. Марафон предусматривает забег на 3, 10, 21 и 42 километра, а также специальную дистанцию для детей. По словам организаторов, будут медали финишеров, ценные призы для победителей, сувенирная продукция на память, интерактивные площадки для участников и болельщиков на самом мероприятии.

Стоимость регистрации зависит от даты. Цены актуальные до 31 мая:

- Марафон 42,195 км (1000 руб.)
- Полумарафон 21,195 км (800 руб.)
- 10 км (500 руб.)
- 3 км (100 руб.)

Выбрать дистанцию и зарегистрироваться можно на сайте:



ВТБ в Иркутске принял участие в проекте «Открытый диалог»

Управляющий ВТБ в Иркутской области Александра Макарова встретила со студентами Иркутского государственного университета (ИГУ) в рамках проекта «Открытый диалог».



В регионе с 2017 года его реализует Министерство по молодежной политике совместно с Иркутским государственным университетом по инициативе Федерального агентства по делам молодежи (Росмолодежь).

Мероприятия в рамках проекта дают возможность прямого диалога студентов ИГУ с руководителями предприятий региона. Александра Макарова рассказала участникам встречи о возможностях карьеры в банковской сфере: «Вопросы профессиональной ориентации, построения своей карьеры и осознанного выбора дела, которому можно посвятить всю жизнь, важны для каждого будущего специалиста, независимо от выбранной сферы. Мы сотрудничаем с ИГУ по различным направлениям деятельности и благодарны руководству вуза за предложение принять участие в проекте», – отметила она.

ВТБ сотрудничает с ИГУ с 1991 года по разным направлениям, включающим как бан-

ковское обслуживание, так и совместные образовательные проекты. Так, в прошлом году представители Службы по работе с акционерами банка организовали серию мастер-классов и конкурс для студентов по управлению личными финансами.

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

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

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

С более подробной информацией можно ознакомиться на сайте: www.vtb.ru

«Каждый десятый вкладчик – инвестор»

Аналитики в очередной раз пугают прогнозами о грядущем глобальном кризисе. Стоит ли разделять их беспокойство? В каких финансовых инструментах найти «тихую гавань» для своих сбережений? Какой стратегии придерживаться? На вопросы Газеты Дело ответил Владимир Чернышев, управляющий банком «Открытие» в Иркутской области.



Фото А. Федорова

РОСТ ИЛИ ПАДЕНИЕ?

Владимир, мы живем в России – и уже слегка привыкли к периодически происходящим катаклизмам. То санкциями нас пугают, то приближением очередного глобального кризиса. Разделяете ли вы эти опасения?

– В прошлом году нас тоже пугали, но на деле мы видели рост, который даже превзошел ожидания и прогнозы большинства экспертов. По данным Росстата, официальный рост российского ВВП составил 2,3% при среднем прогнозируемом диапазоне

В основном наши клиенты выбирают консервативные стратегии, которые совмещают в себе две важные характеристики: низкорискованное размещение средств и инвестиционный доход, превышающий процентные ставки по банковским вкладам. Немаловажным преимуществом данных стратегий является двойная налоговая льгота

не 1,5–2%. Правда, необходимо сделать оговорку, что в конце года была серьезно пересмотрена вверх динамика выполненных строительных работ – более чем на 5 п.п., что оказало заметный позитивный эффект на произведенный ВВП.

Банковский сектор тоже рос?

– В 2018 году были зафиксированы достаточно высокая прибыль банковского сектора и ускорение роста ключевых показателей баланса банковской системы. Рост кредитного портфеля был вполне закономерен: в первом полугодии 2018 года продолжала снижаться ключевая ставка, а конечный потребительский и инвестиционный

спрос расширился. В случае корпоративного кредитования в том числе работал и эффект низкой базы – в 2017 году рост был близким к нулевому.

В 2019 году подобные темпы роста возможны?

– Вряд ли они повторятся на фоне замедления экономического развития и снижения роста ВВП до 1,3%.

Главными драйверами роста российской экономики остаются цены на основные товары российского экспорта (порядка 65–70% российского экспорта составляют товары так называемой минеральной группы). Значимый вес в структуре экономического роста сохраняет конечный потребительский спрос, который в том числе поддерживается за счет кредитных ресурсов и снижающейся нормы сбережения населения.

Думаю, в 2019 году динамика активов и кредитного портфеля банковского сектора замедлится. Тем не менее, можно прогнозировать опережающий рост кредитования физических лиц, прежде всего за счет сегмента ипотечных жилищных кредитов. Да и в целом, россияне сохраняют спрос на кредиты, чтобы поддерживать текущий уровень жизни на фоне падающих реальных доходов.

ПОТРЕБЛЯТЬ НЕЛЬЗЯ СБЕРЕГАТЬ

Что сегодня делают вкладчики банка? Есть ли интерес к валютным вкладам, покупке валюты, золота?

– Чтобы вкладываться в металлы, нужно постоянно следить за динамикой рынка и понимать все механизмы работы с их покупкой/продажей, уметь принимать быстрые решения в зависимости от ситуации. Не у всех есть достаточно времени и знаний для таких инвестиций. В приоритете сегодня остаются вклады в рублях, и лишь небольшая часть клиентов делает накопления в валюте.

Осенью 2018 года на рынке процентных ставок случился разворот. Ожидаете ли вы дальнейшего роста ставок по вкладам?

– Действительно, в 2018 году произошло знаковое событие для финансового рынка – прекратился цикл смягчения денежно-кредитной политики ЦБ РФ, который продолжался практически 3,5 года, с начала 2015-го. Регулятор в прошедшем году дважды повысил ключевую ставку – кумулятивно на 50 б. п., до 7,75% годовых.

Первое повышение бенчмарка стало эффективной и оперативной реакцией регулятора на существенное усиление волатильности на рынке в августе-начале сентября 2018 года, в частности имела место значительная девальвация рубля и существенный рост доходности ОФЗ. Второе повышение ставки носило упреждающий характер и было призвано купировать инфляционные эффекты от накопленной за 2018 год девальвации рубля и от ожидаемого на тот момент повышения ставки НДС с 1 января 2019 года. По сути это сделать удалось, так как по факту инфляция ускоряется медленнее, чем изначально рассчитывал регулятор. Еще декабрьский прогноз ЦБ РФ на конец 1 квартала 2019 года предполагал диапазон 5,5–6,0% в годовом выражении. На сегодня расчетная инфляция с учетом недельных

данных по индексу потребительских цен составляет примерно 5,3% в годовом выражении. Определяющее значение сейчас приобретает именно соответствие фактической инфляции базовым прогнозам ЦБ. На этом фоне мы ожидаем, что до конца 2019 года ЦБ может вернуться к смягчению денежно-кредитной политики и понизить ключевую ставку.

Если строить прогнозы по ставкам на банковские продукты, то в 2019 году мы не видим предпосылок для продолжения их роста. Как минимум, они сохранятся на прежнем уровне, а в среднесрочной перспективе могут снизиться.

Доходы населения тоже снижаются – не первый год. Как это сказывается на сберегательной активности?

– Реальные располагаемые доходы населения снижаются на протяжении пяти лет, при том, что кредитование физических лиц растет в течение последних трех лет. Это свидетельствует о ярко выраженной потребительской модели поведения населения – домохозяйства предпочитают поддерживать текущий уровень жизни, де-факто теряя свою реальную покупательную способность. Происходит это, во-первых, за счет кредитования, то есть увеличения собственной долговой нагрузки, во-вторых – за счет снижения так называемой нормы сбережения. Впервые с 2001 года этот расчетный скользящий показатель находится вблизи отметки 4,4%.

Это очень важный момент – население предпочитает в большей степени потреблять, нежели сберегать. С учетом текущей экономической конъюнктуры можно сказать, что предпосылки для серьезного ускорения роста располагаемых доходов жителей страны отсутствуют.

АППЕТИТЫ К РИСКУ

Один из трендов последних лет – все больший интерес к инвестиционным продуктам. Подтверждается?

– Да. На данный момент каждый десятый клиент-вкладчик банка уже имеет в структуре своих сбережений какой-то инвестиционный продукт (ИСЖ, НСЖ или ДУ). Задача банка на ближайший период – увеличить данный показатель в три раза.

Есть ли отличительные особенности в поведении клиентов, их аппетите к риску?

– Банк «Открытие» предлагает своим клиентам инвестиционные продукты преимущественно со 100% защитой капитала (возврата средств), потому речи о высоких аппетитах к рискам здесь не идет. Потенциальная инвестиционная доходность рассматриваемых инструментов составляет от 11% до 16% годовых, и это без учета дохода инвестора от налогового вычета в размере 13%, который гарантирован государством по большинству наших инвестиционных продуктов.

Как правило, высокие риски возникают при использовании отдельных инструментов самостоятельного инвестирования на различных торговых площадках (брокерские операции). В основном наши клиенты выбирают консервативные стратегии, в структуру которых входят инструменты

с фиксированных доходом. Данные стратегии совмещают в себе две важные характеристики: во-первых, это низкорискованное размещение средств, а во-вторых, стратегия позволяет получать инвестиционный доход, превышающий процентные ставки по банковским вкладам. Также немаловажным преимуществом данных стратегий является двойная налоговая льгота, которая формируется за счет льготного налогообложения купонных выплат по государственным и корпоративным облигациям и налогового вычета от суммы взноса на счет ИИС (до 52 тыс. руб. в год).

У каждого человека, который собирается начать инвестировать, первым делом должна быть сформирована «финансовая подушка безопасности» – запас средств, покрывающий расходы семьи на срок 6–24 месяца. Эти средства должны быть проинвестированы максимально консервативно – например, на банковский депозит с возможностью досрочного снятия или в фонд облигаций, и могут тратиться только в случаях крайней необходимости, таких как потеря работы, покрытие внезапных медицинских расходов и т.п. Наличие такой подушки безопасности позволяет человеку осуществлять инвестиции в рискованные инструменты для финансирования долгосрочных целей, зная, что в случае непредвиденных обстоятельств не придется продавать их с убытком в неподходящий момент.

Следующий этап – инвестиции с целью финансирования крупных планируемых трат: покупка автомобиля, квартиры, образование детей. Здесь в портфель можно включать рискованные (волатильные) активы, такие как акции, при условии, что срок накопления составляет как минимум три года, а лучше – пять и более. При этом инвестор должен понимать, что на коротких отрезках времени волатильные активы с положительной ожидаемой доходностью могут и будут показывать отрицательную переоценку, которую нужно быть готовым переносить, чтобы заработать повышенный доход.

Наконец, самой крупной, долгосрочной и желанной целью для любого инвестора является достижение финансовой независимости – накопление такого капитала, который бы позволял жить на доход от него. Для большинства людей срок достижения такой цели составляет десятки лет, возможно, 30 лет и более. Для финансирования такой цели как раз подходит инвестирование на рынке акций, так как именно этот актив обладает наиболее высокой ожидаемой доходностью при вложении на длительный срок. При этом снижение котировок на рынке акций является желанным, т.к. представляет собой возможность закупиться по низким ценам.

То есть все инвестиции должны быть хорошо спланированы, верно?

– Если, не имея плана, «прыгать» от инвестиции к инвестициям, гонясь за недавней доходностью или сказочными обещаниями продавца, то остаться в плюсе на коротком горизонте времени можно лишь за счет удачи, а на длинном – практически невозможно.

Инвестиции в отпуске

Какие акции добавить в свой портфель, чтобы не беспокоиться о нем все лето

Перед отпуском всегда много забот – сдать дела на работе, собрать чемодан, не забыть купить страховку и продумать логистику своего путешествия. В такие минуты суесть важно ничего не упустить. В том числе, не забыть о своем инвестиционном портфеле. У трейдеров есть поговорка «Sale in May and go away» – продавай и уезжай с чистой душой в отпуск. Однако, по мнению Вадима Остапенко, директора филиала ИК «Фридом Финанс» в Иркутске, в этом случае может быть и совсем другой подход.

– Вместо продажи бумаг стоит добавить в свой инвестиционный портфель несколько акций, которые имеют долгосрочный потенциал и меньше подвержены конъюнктуре, в том числе, сезонной. Предлагаю обратить внимание на несколько таких компаний.

Начнем с простого – с российского фондового рынка. По-прежнему актуальными выглядят акции Газпрома: прошлогодние рекорды поставок газа в Европу могут быть побиты, объемы имеют все шансы приблизиться к 200 млрд куб.м. Одновременно Газпром находится на пороге крупных и значимых событий: запуск трех транспортных коридоров: Турецкого потока (31 млрд куб.м.), Северного Потока-2 (55 млрд куб.м.) и Силы Сибири (38 млрд куб.м.). То есть через год экспорт газа может увеличиться на 40-50 %. Не стоит забывать и о стабильной дивидендной политике газового гиганта! 20 % чистой прибыли по МСФО пустил Газпром на выплаты дивидендов в 2018 году, что подразумевает дивидендную доходность порядка 6,5 %. К 2021 году компания планирует завершить свои масштабные строительные проекты и направлять



Вадим Остапенко,
директор филиала инвестиционной компании «Фридом Финанс» в Иркутске

порядка 50 % чистой прибыли на выплаты дивидендов акционерам.

Недавние события пошатнули стабильные котировки Boeing. Еще пару месяцев назад одна акция стоила \$440, в начале мая – порядка \$375, и это после определенного отскока. Между тем, фундаментально у компании все идет совсем не так плохо, наоборот, производителю едва ли не самых известных самолетов в мире есть куда расти. Кроме того, нынешнее снижение конъюктурно еще и потому, что в целом бизнес компании диверсифицирован и не завязан исключительно на пассажирские перевозки. В нем есть и другие важные направления, в частности, оборонное и аэрокосмическое, которые также выступают в долгосрочной перспективе источниками развития.

В качестве среднесрочной и долгосрочной идеи неплохо выглядят и акции не очень известного в России, но легко узнаваемого в США производителя медицинского оборудования Medtronic. Хотя темпы роста не выглядят впечатляющими, Medtronic умело действует на рынке благодаря слияниям и

поглощениям, получая от них драйверы для дальнейшего развития. С 2016 года компания провела 16 сделок M&A, две из которых будут завершены в ближайшие месяцы. Операционная маржинальность за четыре года увеличилась с 15 % до 21 %, что при размерах бизнеса в \$140 млрд начинает приносить свои плоды.

И, конечно, какие перелеты и путешествия без чашечки кофе! Вот и «летний портфель» не обойдется без «кофеина»: акции всемирной сети кофеен Starbucks добавят в него стабильности: хотя по оценкам экспертов, потенциал компании не очень высокий, сама бумага в среднесрочной и долгосрочной перспективе гораздо менее подвержена волатильности, чем эмитенты с высоким прогнозным потенциалом. Кроме того, Starbucks обладает эффективно выстроенным бизнесом, а это важный фактор для любого инвестора.



Данный материал не является индивидуальной инвестиционной рекомендацией, не является предложением иностранных ценных бумаг. Лицензия Банка России: № 045-13567-001000 на осуществление деятельности по управлению ценными бумагами; № 045-13561-100000 на осуществление брокерской деятельности; № 045-13564-010000 на осуществление дилерской деятельности; № 045-13570-000100 на осуществление депозитарной деятельности. Все лицензии выданы на неограниченный срок. Информация об ООО ИК «Фридом Финанс», владение ценными бумагами и прочими финансовыми инструментами всегда сопряжено с рисками: стоимость ценных бумаг и прочих финансовых инструментов может как расти, так и падать. Результаты инвестирования в прошлом не являются гарантией получения доходов в будущем. В соответствии с законодательством, компания не гарантирует и не обещает в будущем доходности вложений, не дает гарантии надежности возможных инвестиций и стабильности размеров возможных доходов. Подробную информацию об услугах и порядке их оказания можно получить по телефону +7 (495) 783-91-73 или на сайте ffl.ru.

ОАО «Союзавтоматстром»

665806, Иркутская обл., г. Ангарск, мкр. Майск, ул. Тельмана, 21
Бухгалтерский баланс на 31 декабря 2018 г. (тыс. руб.)

АКТИВ	код показателя	На 31 декабря 2018 г.	На 31 декабря 2017 г.	На 31 декабря 2016 г.
1	2	3	4	5
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
Нематериальные активы	1110	-	-	-
Результаты исследований и разработок	1120	-	-	-
Нематериальные поисковые активы	1130	-	-	-
Материальные поисковые активы	1140	-	-	-
Основные средства	1150	4 426	4 339	4 504
Доходные вложения в материальные ценности	1160	-	-	-
Финансовые вложения	1170	-	-	-
Отложенные налоговые активы	1180	-	-	-
Прочие внеоборотные активы	1190	-	-	-
<i>Итого по разделу I</i>	<i>1100</i>	<i>4 426</i>	<i>4 339</i>	<i>4 504</i>
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
Запасы	1210	213	153	76
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	-	-	-
Дебиторская задолженность	1230	1 736	1 997	2 045
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	-	-	-
Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	10	8	4
Прочие оборотные активы	1260	-	-	-
<i>Итого по разделу II</i>	<i>1200</i>	<i>1 960</i>	<i>2 158</i>	<i>2 125</i>
БАЛАНС	1600	6 386	6 497	6 630
ПАССИВ				
III. КАПИТАЛЫ И РЕЗЕРВЫ				
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	2	2	2
Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	-	(-)	(-)
Переоценка внеоборотных активов	1340	6 917	6 917	6 917
Добавочный капитал (без переоценки)	1350	-	-	-
Резервный капитал	1360	-	-	-
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	(1428)	(1479)	(1543)
<i>Итого по разделу III</i>	<i>1300</i>	<i>5 492</i>	<i>5 441</i>	<i>5 867</i>
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
Заемные средства	1410	-	-	-
Отложенные налоговые обязательства	1420	-	-	-
Оценочные обязательства	1430	-	-	-
Прочие обязательства	1450	-	-	-
<i>Итого по разделу IV</i>	<i>1400</i>	<i>-</i>	<i>-</i>	<i>-</i>
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
Заемные средства	1510	-	-	-
Кредиторская задолженность	1520	894	1 056	1 253
Доходы будущих периодов	1530	-	-	-
Оценочные обязательства	1540	-	-	-
Прочие обязательства	1550	-	-	-
<i>Итого по разделу V</i>	<i>1500</i>	<i>894</i>	<i>1 056</i>	<i>1 253</i>
БАЛАНС	1700	6 386	6 497	6 630

Отчет о финансовых результатах за январь-декабрь 2018 г. (тыс. руб.)

Наименование показателя	код показателя	За январь-декабрь 2018 г.	За январь-декабрь 2017 г.
1	2	3	4
Выручка	2110	6375	5756
Себестоимость продаж	2120	(3961)	(3328)
Валовая прибыль (убыток)	2100	2414	2428
Коммерческие расходы	2210	(2131)	(2136)
Управленческие расходы	2220	(283)	(292)
Прибыль (убыток) от продаж	2200	200	208
Доходы от участия в других организациях	2310	-	-
Проценты к получению	2320	-	-
Проценты к уплате	2330	-	-
Прочие доходы	2340	-	-
Прочие расходы	2350	(225)	(220)
Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	0	72
Текущий налог на прибыль	2410	-	(1)
В т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2420	-	-
Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	-	-
Изменение отложенных налоговых активов	2450	-	-
Прочее	2460	(11)	(7)
Чистая прибыль (убыток)	2400	47	64
СПРАВОЧНО:			
Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2510	-	-
Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520	-	-
Совокупный финансовый результат периода	2500	47	64
Базовая прибыль (убыток) на акцию	2900	-	-
Разводненная прибыль (убыток) на акцию	2910	-	-

Аудитор: «Аудиторская фирма «Аудит», 665824, Иркутская обл., г. Ангарск, 206 кв-л, д. 3, оф. 210. Тел. (3955) 54-22-49. ОГРН 1023800524032. Член Саморегулируемой Организации Аудиторов Некоммерческого партнерства «Российская Коллегия Аудиторов». Основной регистрационный номер в Реестре аудиторов и аудиторских организаций 11603067388. По мнению аудитора, годовая бухгалтерская отчетность отражает достоверно во всех существенных отношениях финансовое положение ОАО «Союзавтоматстром» по состоянию на 31 декабря 2018 года, финансовые результаты его деятельности и движение денежных средств за 2018 год в соответствии с правилами составления бухгалтерской отчетности, установленными в Российской Федерации.

Руководитель Г.И. Никаноров

Экономическая «битва» США и КНР: что это значит для рынка?

Дональд Трамп заявил, что повысит тарифы на импорт китайских товаров с 10% до 25% на сумму \$200 млрд. Более того, он пригрозил в ближайшее время ввести 25% тарифы на дополнительные товары на сумму \$325 млрд. Вместе с тем ожидалось, что переговоры между США и Китаем выйдут на финишную прямую и сделка будет заключена. Некоторые эксперты не исключают, что слова Трампа – это всего лишь способ оказать дополнительное давление. К тому же, как сообщают мировые СМИ, китайская сторона с удивлением восприняла такую резкую смену риторики американского президента. Что эти события значат для рынка? Своим мнением делится Александр Разуваев, директор информационно-аналитического центра «Альпари».



– Стоит, наверное, назвать вещи своими именами. Если Китай и США не договорятся, то мировую экономику ожидает рецессия, а основные фондовые индексы – обвал. Вероятность данного сценария, несмотря на текущий сдержанный рыночный оптимизм, намного выше, чем кажется на первый взгляд. Вместе с тем, если торговое соглашение между США и Китаем будет подписано, то это станет очень приятным сюрпризом для мировых инвесторов и Московская биржа.

На мой взгляд, ситуация очень тревожная, мир может столкнуться с кризисом, сопоставимым по масштабам с 2008 годом и вызванным крахом инвестиционного банка Lehman Brothers. Особенно будет тяжело, если торговая война США и Китая совпадет с банкротством какой-либо уважаемой финансовой компании. «Пузырь» на американском рынке акций тоже куда не делся.

S&P ниже 2000 пунктов и нефть по \$30-35 за баррель Brent могут стать реальностью. Доллар при реализации негативного сценария взлетит до 80 руб., а евро достигнет уровня 90 руб. При этом индекс МосБиржи просядет до отметки 1500 пунктов. Для предотвращения валютного кризиса Банку России придется вмешаться в торги, чтобы защитить рубль от дальнейших просадок.

Для Дональда Трампа существует только две точки зрения – его и неправильная, и, в принципе, ему все равно, так как он глобальную экономику не любит. А вот финансистам и инвесторам в акции по всему миру придется несладко.

Чем может закончиться новый кризис? Вполне возможно, что случится

мечта антиглобалистов и мировая экономика распадется на несколько валютных зон. США вполне могут ввести новую валюту для Мексики, США и Канады, реструктуризовав под это дело свой огромный долг.

Россия сможет пережить кризис относительно безболезненно. Сегодня международные резервы России приближаются к \$500 млрд. Однако, чтобы распечатать кубышку, нужно политическое решение. Несырьевой экспорт за прошлый год составил почти \$150 млрд, к тому же у России традиционно сильные позиции на рынке нефти и газа, завершение строительства газопроводов в обход Украины.

В качестве защитного инструмента от кризиса рекомендуем привилегированные акции «Сургутнефтегаза». Оценка дивидендов за 2018 год составляет 7,6 руб. на акцию, дивидендная доходность: 19%.

Призываю инвесторов к осторожности и предлагаю внимательно следить за развитием событий.



Данный материал не является индивидуальной инвестиционной рекомендацией, не является предложением ценных бумаг. В соответствии с законодательством, компания не гарантирует и не обещает в будущем доходности вложений, не дает гарантии надежности возможных инвестиций и стабильности размеров возможных доходов.

Дома-конструкторы

Кто и почему выбирает быстровозводимые технологии строительства

Группе компаний «Подрядчик» – десять лет. Начавшийся с ремонта гаражных крыш в Иркутске, сегодня бизнес работает на всю страну, предлагая быстровозводимые здания клиентам из самых разных отраслей. Как не только оставаться на плаву, но и развиваться? Каковы перспективы быстровозводимых технологий в жилом и коммерческом строительстве? И что роднит вагон-дома с «Мерседесами»? На эти и другие вопросы Газете Дело ответил один из учредителей, генеральный директор группы компаний «Подрядчик» Алексей Чудаков.



Почему?

– Это бывшее здание детского лагеря, которому более 30 лет и которое последние годы было в запустении. Пришлось разобрать все до несущих конструкций, но мы справились и создали действительно достойные условия. Прежде чем переселить воспитанников интерната, их привозили на небольшие экскурсии – чтобы привыкли. Коллеги рассказывали, что после таких визитов пациенты не хотели возвращаться обратно, так им нравился новый дом.

«МЕРСЕДЕС» В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

Скажите, всегда ли быстро равно качественно? Истории о том, как сразу после открытия наскоро возведенного здания в нем, например, обрушивается потолок, – не редкость. Как специалист в сфере быстровозводимых конструкций объясните, пожалуйста, почему такое происходит и что с этим делать?

– Виноват может быть и заказчик, и подрядчик, и обе стороны. Первый выбирает самый дешевый проект, не осознавая, откуда простекает разница в цене, а второй просто экономит – на материалах, на специалистах, на логистике...

Выходит, тендеры априори предполагают плохое качество?

– Конечно, нет. Есть порядочные организации, которые беспокоятся за свое имя и реализуют качественные проекты. Но, к сожалению, такие не все. Когда наш потенциальный клиент говорит, что у конкурента дешевле, мы всегда просим показать подробности расчетов. Поймите, чудес не бывает, никто не станет работать в убыток, значит, где-то закралась экономия, которая может повлиять на результат. Грубо говоря, мы вам «Мерседес» предлагаем, а другие – «Жигули». И то, и то – машина, но технические характеристики у них разные. И никто не станет продавать «Мерседес» по цене «Жигулей», это надо понимать.



«Подрядчик» – не только строительная, но и производственная компания. У вас в Иркутске собственная база по изготовлению модульных конструкций. Дислокация в Иркутске – это скорее преимущество или проблема? Не возникало ли желания переехать?

– Однозначно преимущество. Как поется в знаменитой песне, «Иркутск – середина Земли». Благодаря этому мы уже почти 10 лет эффективно работаем и с западом, и с востоком страны.

КОНСТРУКТОР ДЛЯ ВЗРОСЛЫХ

И, тем не менее, в этом году вы открыли две дополнительные производственные площадки. Логистика дорожает?

– Просто мы растем. А вообще это в первую очередь в интересах клиента. Благодаря новым площадкам в Белгороде и Хабаровске, мы сократим сроки доставки (по западному направлению – примерно на неделю, по восточному – на четыре дня) и сможем экономить на логистике, что, конечно, отразится на ценах. А еще для заказчиков, ограниченных в бюджете, мы запустили новое направление по аренде, им занимается наша компания Renta.

Как взять в аренду вагон-дом – понятно, а как – здание?

– Модульные здания просты в сборке. Система такая: мы изготавливаем

конструкции, доставляем их на площадку, наши специалисты (или ваши специалисты, так тоже можно) собирают их, а по завершении проекта, как конструктор, разбирают и увозят.

Уже есть первые клиенты?

– Пока заказчиков больше интересуют вагон-дома, потому что это привычнее, проще и понятнее. Например, вагончики компании Renta побывали на Универсиаде в Красноярске. Их арендовала компания, которая занимается прокатом видеоборудования, в качестве пультавых и для организации монтажа видеороликов.

Сейчас очень много компаний, которые занимаются быстровозводимым строительством – и в Иркутске, и в целом по стране. За счет чего вашей организации удается конкурировать?

– Вернемся к автомобильным аналогиям (улыбается): «Мерседесы» покупают, несмотря ни на что. Потому что это марка, опыт и качество.

Но и «Жигули» кто-то покупает.

– Да, но обладатели «Жигулей» признают, что «Мерседес» лучше.

**Группа компаний «Подрядчик»
Иркутск, ул. Семена Лагоды, 4/6
8 800 250-52-52
www.TSK38.ru**



ИНФРАСТРУКТУРА «ЗДЕСЬ И СЕЙЧАС»

Когда говорят «строительная компания», мы, обыватели, в первую очередь думаем о тех, кто возводит жилые комплексы, многоэтажные дома. Поэтому начать, наверное, следует с того, что вы такое не строите.

– Да, мы специализируемся на быстровозводимых технологиях. Это вагон-дома, модульные здания, которые, как конструктор, собираются на месте из уже готовых блок-модулей – они, кстати, могут быть и жилые. Также мы строим бескаркасные ангары (в них часто размещают фермы, рынки, корты) и каркасные здания – это, например, торговые центры, склады, заводы и фабрики.

Но ведь рынки, фермы и фабрики можно построить по любой из обычных технологий. Дело в скорости строительства?

– Не только. Другие решающие факторы – это стоимость работ и технические характеристики зданий. Например, коровники и фермы уже давно строят по бескаркасной технологии не только из-за их сравнительно привлекательной цены и скорости монтажа. Дело в том, что среда внутри животноводческого комплекса агрессивная, образуется конденсат, появляется грибок, в итоге деревянные фермы приходится «капиталить» каждые три-четыре года. Апрочный ангар из металлоконструкций решает эту проблему и позволяет сохранять тепло при минимальном отоплении. Получается своеобразный термос. Кроме этого, для быстровозводимых зданий требуется лишь облегченный

фундамент, а значит, их можно строить круглый год.

Звучит хорошо. Но где-то должно быть «но», иначе бы все давно перешли на такие технологии.

– В нашем случае ограничивающее «но» – срок эксплуатации. У быстровозводимых зданий он меньше, чем у привычных нам объектов из бруса, кирпича или камня: от 20 до 100 лет, в зависимости от используемой технологии. Такое строительство подходит для так называемой быстрой колонизации – когда нужно создать инфраструктуру «здесь и сейчас». И большинству наших клиентов – а это золото- и угледобывающие, нефтегазовые, строительные, лесозаготовительные компании – такой формат вполне подходит. Но больше всего их радует наш широкий профиль, благодаря которому «Подрядчик» решает задачи комплексно – строим целые вахтовые поселки, фабрики и комбинаты. Заказчик только ставит задачу и принимает готовый проект, а решение всех организационных вопросов мы берем на себя.

Перечисленные вами объекты – это в основном коммерческое строительство. Именно такие заказы позволяют вашей компании расти?

– Я бы так не сказал. Во-первых, у нас есть и госконтракты. Во-вторых, их примерно столько же, сколько коммерческих. Мы строим и ремонтируем детские сады, школы, спортивные и социальные объекты. Вы наверняка слышали историю Сергинского психоневрологического интерната. Так вот, капитальный ремонт здания в Чунском районе, куда переехали пациенты этого учреждения, делали мы. И объект этот был для нас не самым простым.



СТРОИМ ПРАВИЛЬНО

Строительная смета: чем подробнее, тем понятнее

С ремонтом или строительством сталкиваются практически все. Проверить и понять, все ли учтено в смете, правильно ли применены нормы, может только специалист, работающий в строительстве. Как получить из сметы максимум информации и не упустить ничего важного? Об этом в рубрике «Строим правильно» рассказывает Наталья Маркова, руководитель сметно-договорного отдела компании «Стройцентр-Иркутск».

Наталья, что такое смета, в принципе, понятно. Но почему с ней бывает так непросто разобраться?

– Строительная смета – довольно сложный документ, ведь она описывает строительство в деталях. Она показывает, какие затраты входят в состав сметной стоимости: какие материалы понадобятся, в каком количестве, какие будут задействованы механизмы, сколько у каких работников уйдет времени на работу, каким будет фонд оплаты труда, какими, соответственно, будут накладные расходы и сметная прибыль.

Смета невозможна без проекта?

– Без проекта возможна только смета на ремонт. В этом случае достаточно дефектной ведомости, которую составит специалист после обследования и замеров помещения. В случае же нового строительства или реконструкции проект является первичным документом. По проекту формируется ведомость объемов работ, ведомость материалов, а затем уже смета.

С помощью каких уловок смета может стать инструментом завышения цены?

– Прежде всего, стоит обсудить с подрядчиком способ расчета сметы. Если речь идет о бюджетных деньгах, вопрос отпадает сам собой; тут применим только базисно-индексный способ федеральными единичными расценками (ФЕР) и соответствующими индексами и коэффициентами.

Есть еще ресурсный метод, при котором используются ГЭСН (государственные элементные сметные нормы). Они учитывают все необходимые материалы и трудозатраты на данные объемы работ. Тут используется каталог текущих цен, он в каждом регионе свой.

В частном строительстве заказчиком нередко навязывают коммерческие сметы с рыночными расценками, и эти расценки субъективны, а порой и завышены.

С точки зрения заказчика лучше всего считать



всё по элементным сметным нормам, по ГЭСН. Эти нормы просчитаны, можно сказать, на сто лет вперед еще советскими инженерами.

Индексы и коэффициенты, применяемые при расчетах, тоже жестко регламентированы?

– Конечно. Коэффициенты учитывают все условия производства работ: сложность, сезонность, стесненность, необходимые подготовительные работы. Есть целые сборники, описывающие, когда и какие конкретно коэффициенты можно использовать.

Стоит ли заказчику настаивать на использовании «правильных» методов расчета?

– Стоит, хотя бы потому, что такую смету легче будет проверить. Конечно, есть подрядчики, которые могут отказаться от работы на таких условиях. Но выбор в любом случае за заказчиком.

Как заказчику, далекому от строительства, прочитать смету? На что обращать внимание?

– Есть много способов вывести смету на печать. Можно скрыть все составляющие цены, а можно показать, и чем подробнее смета, тем больше она «развернута», тем лучше. К примеру, накладные расходы и сметная прибыль чаще всего указываются в конце сметы, и сколько на самом деле стоит каждая позиция – понять трудно, если эта информация не будет специально показана. Поэтому можно и нужно требовать и развернутую смету на бумаге, и программный файл, хотя бы для того, чтоб показать его специалисту в случае сомнений. Под каждой расценкой должны быть показаны расходы по материалам, механизмам, оплате труда, накладным расходам и сметной прибыли. Тогда будет понятна сметная стоимость.

В сметах есть пункт, обычно вызывающий разногласия, – «непредвиденные затраты». Что это за затраты? Как их проконтролировать?

– Непредвиденные затраты чаще всего закладываются в процентах; обычно это 2% от сметной стоимости. Возникают по разным причинам, в том числе из-за недоработанного проекта. Например, не было проведено исследование грунтов, и при возведении фундаментов понадобилась дополнительная гидроизоляция. Некоторые заказчики, и это правильно, требуют обоснования непредвиденных затрат. В этом случае на них составляется отдельная смета, и все обосновывается. Непредвиденные затраты – это резерв, который может использоваться или нет.

Часто ли причиной дополнительных затрат оказываются недостатки проекта?

– Часто. Среди проектов немало «сырых», не учитывающих важнейшие составляющие, с неточными объемами работ и материалов. Из-за этого возникают проблемы в сметах. Между тем, по закону подрядчик обязан строить именно по проекту и по цене сметы, исходящей из проекта. Надо очень придирчиво выбирать проектировщика, не обращаться в подозрительные организации, необоснованно снижающие цены.

То есть экономить не стоит?

– Если вы хотите качества, нужно выбирать компанию, способную это качество обеспечить и проконтролировать. К тому же экономия тут мнимая. Судите сами: сначала маленькая компания даёт минимальную стоимость, но потом неизбежно возникает много дополнительных работ, которые увеличивают стоимость. Компания применяет более дешевые материалы – это приводит к снижению качества и недостаткам, которые необходимо устранять, новым расходам. А когда завершается строительство, его стоимость выходит такой же, как и с крупной организацией, только неприятностей и нервов больше в разы.

Как проверить смету?

– Можно обратиться в экспертизу, можно – к сертифицированному сметчику с подтвержденной квалификацией. Самостоятельно можно проверить объемы по проекту, если есть строительное образование, и цены на материалы. Ценообразование и сметное дело – это целая наука, в которой есть много нюансов, и без квалифицированного инженера-сметчика не обойтись!

Консультация и проверка сметы у специалиста поможет определить достоверность сметы, благодаря чему вы сэкономите деньги.

Партнер рубрики
– ООО «Стройцентр-Иркутск»

Особенности аренды земельного участка

Отношения, связанные с арендой земли, регулируются как гражданским, так и земельным законодательством, причем последнее имеет приоритет. В системе КонсультантПлюс вы найдете разъяснения по вопросам аренды и субаренды земельных участков.

Вы узнаете:

– что такое договор аренды земельного участка и как его заключить;

– когда и как нужно регистрировать договор аренды земельного участка;

– как предоставить земельный участок в субаренду;

– как составить акт приема-передачи земельного участка;

– как изменить или расторгнуть договор аренды земельного участка и др.

Начать изучение вопроса можно с материала «Путеводитель. Что нужно знать об аренде земли». Пойсковый запрос в системе КонсультантПлюс: «аренда земли путеводитель».

Получить более подробную информацию можно в сервисном центре Сети КонсультантПлюс ООО КонсультантПлюс в Иркутске.

КонсультантПлюс в Иркутске
RIS 1 12 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

аренда земли путеводитель

Путеводитель. Что нужно знать об аренде земли (КонсультантПлюс, 2019)

Путеводитель. Что нужно знать об аренде земли (КонсультантПлюс, 2019)

Что нужно знать об аренде земли

Оглавление:

1. Какими нормами регулируется аренда земли
2. Что такое договор аренды земельного участка
3. Как заключить договор аренды земельного участка
4. Когда и как можно зарегистрировать договор аренды земельного участка
5. Как предоставить земельный участок в субаренду
6. Как составить акт приема-передачи земельного участка
7. Как изменить или расторгнуть договор аренды земельного участка

1. Какими нормами регулируется аренда земли

В ЦИФРАХ

Средняя стоимость вторичного жилья в Иркутске на 08.05.2019 г. (тыс. руб./кв. м)

Тип	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
1 комн. кирпич	76,56	72,85	59,21	61,82	48,68
1 комн. панель	70,42	68,66	61,44	68,6	54,01
2 комн. кирпич	78,20	69,15	60,18	58,67	48,74
2 комн. панель	73,15	67,65	61,27	56,8	51,31
3 комн. кирпич	78,61	66,19	58,96	55,75	47,19
3 комн. панель	66,50	60,88	52,96	52,95	49,11
Средняя стоимость	73,83	68,89	58,11	57,01	48,63

Средняя стоимость коммерческой недвижимости в Иркутске на 08.05.2019 г. (тыс. руб./кв. м)

Назначение	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
склад (продажа)	44,07	-	28,74	16,25	25,06
склад (аренда)	0,30	0,49	0,28	0,23	0,25
магазин (продажа)	91,45	50,12	49,68	33,31	35,28
магазин (аренда)	1,00	0,91	0,53	0,41	0,44
офис (продажа)	84,34	49,83	52,95	41,96	36,02
офис (аренда)	0,87	0,68	0,48	0,46	0,42

Средняя стоимость строящегося жилья в Иркутске на 08.05.2019 г. (тыс. руб./кв. м)

Срок сдачи	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
Готовое	87,90	67,65	56,13	-	45,21
Срок сдачи – 1 полугодие 2019 года	-	79,95	59,10	-	-
Срок сдачи – 2 полугодие 2019 года	-	69,07	51,11	47,76	49,31
2020 год и позже	79,93	70,17	58,56	54,47	45,80
Средняя стоимость	85,24	69,27	53,66	51,59	46,19

Свой дом ЕХРО – 2019

Иркутяне определяют тренды загородного строительства

Загородный дом будущего – какой он? Где грань между эстетикой и эргономикой? Удобством для владельца и ликвидностью? На выставке «Свой дом ЕХРО – 2019», которая пройдет 14-15 сентября в поселке Патроны Парк, архитекторы и дизайнеры представят свои лучшие идеи и решения. Оценивать проекты будут не профессиональные судьи, а посетители выставки. Как убежден организатор события, руководитель проекта Патроны Парк Дмитрий Кузнецов, именно они – будущие жильцы – на самом деле определяют тренды в загородном строительстве.



Дмитрий, выставка «Свой дом ЕХРО – 2019» пройдет впервые. В чем основная идея, задача мероприятия?

– Главная цель выставки – показать всем, кому это интересно, что такое строительство индивидуального жилого дома. Рассказать о том, что профессиональная работа архитекторов и дизайнеров, застройщиков плюс хорошие материалы – единственный правильный способ построить себе дом. Красивый, качественный, эргономичный – такой, который будет и тебя радовать всю жизнь, и принести прибыль, а не с убытком.

Сколько проектов таких домов увидят иркутяне?

– 32 работы архитекторов и 32 работы дизайнеров. Профессиональное жюри отберет проекты к участию, оценив по критерию новизны, а голосовать за лучшие решения на самой

выставке будут посетители, обычные люди.

Задача именно в этом – найти тренд будущего. Не высказать безумную идею, а угадать реальное направление, представить то, что можно на самом деле реализовать, пусть не сегодня, но уже завтра

Пул экспонентов сейчас формируется. Мы ждем желающих рассказать о проектах, проверить свои силы, поспорить за титул трендсеттера в области архитектуры и дизайна.

Кроме того, приглашаем к участию и других партнеров – компании, занимающиеся отделкой, производством мебели, инженерные компании – всех, кто имеет отношение к созданию загородного дома.

Строительные выставки в нашем регионе проводятся нередко. Чем отличается ваша?

– По формату – это не традиционная выставка-продажа, а архитектурная выставка проектов, которая, пожалуй, впервые пройдет не для узкого круга профессионалов, а для всех, кому интересно строительство собственного дома. Это выставка фестивального типа, выставка – светское мероприятие. Здесь, помимо знакомства с представленными проектами, можно будет приятно провести время на свежем воздухе за разговорами об архитектуре и дизайне, под живую фоновую музыку, с бокалом хорошего вина и легкими закусками. Наша задача – заинтересовать людей в том, чтобы погрузиться в работы участников, разобраться, «примерить» решения архитекторов и дизайнеров на себя – и проголосовать за тот проект, который понравится.

То есть отдать свой голос не за невероятный футуристический дизайн, не за дворец, а за то, что действительно хочешь себе построить?

– Да. В любом случае, даже если человек просто выбирает красивую картинку и говорит, что это ему нравится, значит, он что-то подобное будет готов построить для себя. Ему может нравиться замок, а может – хай-тек. Это для нас и важно – понять, что конкретно людей «цепляет».

Маркетинговое исследование получается?

– Так и есть. Нам как девелоперам важно понять – что из представленных идей находит отклик. Если архитек-

торы и дизайнеры представят крутые проекты, и людям их проекты понравятся, мы в разработке следующего поселка сможем именно эти идеи положить в основу. И получится продукт, который действительно будет востребован. Таким образом, посетители выставки смогут повлиять на тенденции загородного рынка.

Разве не профессионалы определяют тренды?

– Профессионалы создают не тренды, а гипотезы. И проекты на выставке представляют как гипотезы того, что сможет стать трендом в ближайшем будущем. Если архитектор или дизайнер угадает перспективы нескольких лет – это будет здорово. Задача именно в этом – найти тренд будущего. Не высказать безумную идею, а угадать реальное направление, представить то, что можно на самом деле реализовать, пусть не сегодня, но уже завтра. То, что будет ликвидно, конкурентно через несколько лет.

То есть для участников выставка станет своего рода экспериментальной площадкой? Можно будет опробовать свои идеи – даже самые инновационные?

– Конечно. Какой смысл нести на выставку проект типового дома, который тиражируется уже 20 лет? Нужно показать какую-то новую идею – может, внешнего дизайна, может, компоновки внутреннего пространства – идею, которая тебя как профессионала зацепила, и ты думаешь, что всех должна зацепить. Которую ты не под какого-то конкретного заказчика сделал, подстраиваясь под его – не всегда профессиональные – пожелания, а сам – стараясь воплотить лучшее, что знаешь и умеешь.

Сработает – станет трендом?

– Я так считаю: трендом станет то,

что люди выберут, во что будут готовы вложиться. Профессиональное жюри может оценить идею, подход, подачу, но денег за это никто не заплатит, и трендом это не станет. Такое часто бывает: с профессиональной точки зрения проект – «бомба», а людям не нравится. Такой проект так и останется концептом, идеей, не пойдет в реализацию. А трендом становится то, за чем очередь выстраивается. Вот это мы и хотим «поймать» – то, за чем будущее.

Что сегодня «выстреливает», по вашим наблюдениям?

– «Выстреливают» концепции – экологичности, например. Этот тренд работает. Дом возвращается к естественному размеру. Мы в Патроны Парке стремились оптимизировать дома, делать их разумными, сбалансированными, соразмерными человеку.

Патроны Парк, на территории которого пройдет выставка, тоже станет своего рода экспонатом?

– Можно сказать и так. Под проведение выставки мы строим, по сути, первый в России коттеджный квартал. Это новая форма территориальной организации застройки с малозатратными индивидуальными жилыми домами, скомпонованными особым способом. Посетители выставки смогут увидеть готовый квартал из шести домов.

Мероприятие будет проходить во внутреннем дворе, в патио. Работы архитекторов и дизайнеров разместим под крытыми пространствами. А в домах будут презентационные зоны партнеров, представляющих услуги и технологии для индивидуальных домов.

Вы уже сказали о том, что на выставке у посетителей будет возможность не просто познакомиться с проектами будущего, но и «примерить» их. Каким образом?

– Главный смысл – в формировании на загородном рынке нового качественного продукта. Человек готов сегодня к хорошему продукту, но его мало, практически нет. Поэтому каждая такая выставка дает качественный скачок для рынка и для тех, кто на мероприятии побывал. Люди видят работы архитекторов и дизайнеров, видят, на что можно ориентироваться. До этого ты смотрел на объекты, построенные кем-то когда-то давно – а перспективного продукта не видел. Но чтобы понять, в каком доме жить через пять лет, бессмысленно изучать то, что построено у соседа 20 лет назад.

В Европе, в Японии давно есть выставки-продажи индивидуальных жилых домов. Это выставочные поселки, в которых компании-подрядчики строят дома целиком, с отделкой – и можно оценить продукт, посмотреть, как все работает, как устроена инженерия. Менеджер все расскажет, покажет, высчитает цену. У нас такого пока нет. Рынок не такой большой. Есть выставки, на которых можно посмотреть отдельные технологии, но технология – это не конечный продукт, не дом. Не всякая технология подойдет под каждую архитектуру – не все это понимают.

Наша выставка нужна, чтобы и мы, и другие участники рынка смогли визуализировать продукт будущего, пусть не в натуральную величину, но хотя бы трехмерно. Все участники выставки смогут сделать презентации своих решений – снаружи, внутри... А посетители – «примерить» эти идеи на себя, пообщаться с их авторами, задать архитекторам и дизайнерам все свои вопросы о проектах.

Иван Рудых,
Газета дело

**СВОЙ
ДОМ
ЕХРО**

14-15 СЕНТЯБРЯ
2019

ТRENДЫ
АРХИТЕКТУРЫ
И ДИЗАЙНА

ПАТРОНЫ ПАРК

Организатор
Девелоперская компания «META_GROUP»
www.dom-expo.com
+7 (3952) 62-01-01
patronypark

Новый дом на старом месте

Хотите провести реконструкцию дома, надстроить этаж? А может, решили построить новый дом на месте старого, доставшегося по наследству? Основатель «Бюро Кадастровых Инженеров» Юлия Сагдеева рассказывает, какие документы нужно подготовить в обеих ситуациях.



Ситуация 1. Вы делаете реконструкцию дома

Условия: ваш дом пригоден для проживания, но вы хотите внести в него изменения, при этом

фундамент остается прежним. Тогда вам не нужно снимать дом с учета. Перед началом работ нужно только подать Уведомление о реконструкции в местную администрацию с указанием вносимых изменений. Например, «надстройка мансарды» – и описать, какие параметры обретет дом. Важно уложиться в нормы, предусмотренные Земельным кодексом РФ для вида разрешенного землепользования на вашем участке. По завершении реконструкции нужно обратиться к кадастровому инженеру за новым техническим планом на дом, и затем подать его в Росреестр для внесения изменений.

Ситуация 2. Вы сносите старый дом и строите на участке новый

Условия: у вас в собственности находится дом, который уже не пригоден для проживания (разрушен при пожаре, обветшал от времени), и вы решаете его полностью перестроить, в том числе изменив размер фундамента и даже местоположение на участке. В этом случае для начала необходимо снять дом с кадастрового учета и ликвидировать на него право собственности. Налоговое бремя также будет с вас снято. Важно,

чтобы на момент снятия здания с кадастрового учета у вас было оформлено право собственности на участок. Для снятия с кадастрового учета и ликвидации права собственности нужно заказать у кадастрового инженера Акт обследования.

Какие понадобятся документы

Паспорт собственника; свидетельство либо выписка из ЕГРН на земельный участок; свидетельство либо выписка из ЕГРН на здание, которое снимаем с учета; решение о ликвидации объекта (заполняется в свободной форме); акт о пожаре (по потребности).

Ваши действия

1. Заказать у кадастровых инженеров Акт обследования на объект
2. Кадастровый инженер выезжает на место и фиксирует отсутствие объекта, подготавливает Акт. Срок – до 7 рабочих дней.
3. Акт обследования собственник сдает в МФЦ «Мои документы» с заявлением о снятии с кадастрового учета несуществующего либо разрушенного объекта и затем получает справку, подтверждающую снятие. Срок – до 7 рабочих дней.

Теперь вы можете приступать к подготовке документов на строительство нового дома. Необходимо будет подать Уведомление на строительство в местную администрацию с указанием параметров строящегося дома. По окончании строительства также обратиться к кадастровым инженерам за техническим планом на дом, чтобы поставить его на кадастровый учет и оформить право собственности.

bki-irk.ru
тел. 504-804

пер. Пионерский, 11, оф. 503
ул. Советская, 58 к. 2, «Рынок Новый»,
внутри МФЦ «Мои документы»
ул. Декабрьских Событий, 117,
внутри МФЦ «Мои документы»
мкр. Юбилейный, ТРЦ «Юбилейный», цокольный этаж,
рядом с МФЦ «Мои документы»
ул. Трактовая, 35/1, внутри МФЦ «Мои документы»



Бюро
Кадастровых
Инженеров

Купить нельзя отложить

Покупать квартиру сейчас или подождать до осени?

Рынок жилья активно готовится к предстоящему ужесточению законодательства о долевом строительстве. Уже с 1 июля 2019 года застройщикам предстоит перейти на эскроу-счета и новую систему проектного финансирования. Это значит, что многие участники рынка потеряют доступ к деньгам дольщиков до окончания строительства. Что делать покупателям? Поторопиться с покупкой, потому что цены вырастут? Или дождаться осени, чтобы понять, кто из застройщиков не пройдет отбор и не сможет получить банковское финансирование? Покупать новостройку или квартиру на вторичном рынке? На эти и другие вопросы ответили эксперты Газете Дело.

«Покупая вторичку, люди хоронят свои деньги»

Михаил Сигал:

– Сегодня необходимо понимать, что происходит радикальная трансформация схемы финансирования на рынке жилищного строительства. Бесплатные деньги дольщиков, которыми финансировалось строительство жилья, уходят в прошлое. Их на 70-80% заменят деньги банков. Учитывая, что технологический срок строительства занимает около двух лет, доля процентных расходов, являющихся дополнительными в себестоимости квартиры, составит от 15 до 25%, в зависимости от темпов выборки денег. К тому же, увеличение НДС на 2% привело к росту стоимости всех ресурсов, применяемых при строительстве: как самих материалов, так и электричества, воды и тепла.

Я уверен, что после массового перехода застройщиков на эскроу-счета произойдет более масштабная коррекция цен на жилье. Поэтому считаю, что весной и летом 2019 года еще можно будет купить квартиру по сегодняшним ценам, а вот осенью и зимой, если существующая макроэкономическая ситуация сохранится, цены будут расти интенсивнее.

Покупка квартиры на вторичном рынке, особенно в домах, построенных 20 и более лет назад, кажется мне крайне нерациональным шагом. В таких домах изношены инженерные системы, как правило, стены не соответствуют современным требованиям по теплопроводности, а это влечет повышенные коммунальные расходы. А конструктивные особенности некоторых домов при землетрясении свыше шести баллов представляют очевидный риск для жильцов. Новые дома, по крайней мере, построенные в диапазоне десяти лет, проверялись Службой государственного строительного надзора, и соответствуют всем современ-

ным требованиям безопасности. Старый и новый дом – это как «Запорожец» и «Мерседес». Покупая вторичку, люди хоронят свои деньги.

Покупка новостройки на ранней стадии строительства всегда даёт возможность получить премию к итоговой цене, так было при старом формате закона, так будет и впредь, пока не исчезнет стоимость денег во времени. Но нужно быть действительно уверенным в застройщике. Если не хотите рисковать, выхода два: либо покупать квартиру через эскроу-счет, либо уже введённое в эксплуатацию жильё. Наша группа компаний сегодня может предложить оба варианта. Еще в прошлом 2018 году мы первые в области запустили два проекта с применением эскроу-счетов, в которых покупатели получают полную гарантию для своих денег и уверенность, что дом будет достроен в любом случае.

«Цены, номинированные в долларах, продолжают снижаться»

Эдуард Семёнов:

– Наблюдавшееся в прошлом году подорожание недвижимости было связано со всплеском покупательской активности: многие торопились успеть приобрести жилье до повышения ставок по ипотеке и перехода строительной отрасли на проектное финансирование. Осенью из-за опасения введения санкций против госбанков часть держателей валютных вкладов предпочла снять валюту и вложиться в недвижимость, что для застройщиков стало, конечно, приятным сюрпризом.

Если мы посмотрим на графики цен, то увидим, что, несмотря на 10-15% рост цен на недвижимость в рублях, цены, номинированные в долларах, продолжают снижаться. Соответственно, в случае, если потенциальный покупатель держит большую часть средств на покупку жилья в валюте, ему можно рекомендовать



Михаил Сигал,
генеральный директор
АО «Восток Центр Иркутск»

выбирать объект без спешки, больше обращая внимание на локацию и его качественные характеристики. Если же потенциальный покупатель планирует покупать недвижимость с суммой в рублях, ему, возможно, стоит поторопиться – санкционные риски нигде не исчезли, а последствия перехода застройщиков с долевого строительства на эскроу-счета до сих пор до конца не известны.

Выбор новостройки либо вторичного жилья также во многом зависит от условий, в которых будет совершаться покупка. Огромная часть предложения на вторичке является образцом морально устаревшего жилья. Однако многие покупатели не могут позволить себе покупку жилья на первичном рынке из-за отсутствия дополнительных свободных средств.

Рассмотрение новостроек на стадии котлована на данный момент выглядит довольно рискованным мероприятием, за исключением тех проектов и тех застройщиков, которые задействованы в реализации госпрограмм. Покупка вторичного жилья может рассматриваться в качестве альтернативного варианта, где, несмотря на недавнее повышение цен, можно



Эдуард Семёнов,
директор филиала «БКС Премьер»
в Иркутске

добиться дисконта со стороны продавцов. В меньшей степени в текущей ситуации стоит ориентироваться на ставки по ипотеке: процесс удешевления ипотечных кредитов крайне инертный. Кроме того, как показывает практика, в последние несколько лет существенное развитие получили программы по рефинансированию ипотеки, на которые заемщик сможет рассчитывать в случае снижения ставок в перспективе.

«Если ждать снижения ставок, можно не только ничего не выиграть, но и потерять»

Ирина Ярыгова:

– Вопрос надежности застройщиков был актуален всегда. При выборе объекта стоит, как минимум, обратить внимание на историю строительной компании.

Безусловно, при покупке квартиры на высокой степени готовности дома риски ниже, однако и цена выше. Сейчас немало предложений от застройщиков, инвесторов, подрядчиков по квартирам в домах высокой степени готовности, находящихся на вводе, либо уже введенных в эксплуатацию. Можно рассмотреть такие варианты.



Ирина Ярыгова,
начальник отдела продаж ипотечных
кредитов РЦ «Сибирский» Райффайзенбанка

В течение этого года мы наблюдали постепенное снижение количества сделок по новостройкам и увеличение объема ипотечных кредитов на вторичную недвижимость. Одна из причин – рост доли сделок на вторичном рынке от застройщиков. Такие сделки наиболее безопасны для покупателя.

Но если очень нравится вариант на этапе котлована, то можно воспользоваться новым инструментом и разместить свои денежные средства на счете эскроу. Если впоследствии у застройщика будут сложности, то покупатель сможет расторгнуть договор с ним и вернуть деньги.

Покупка квартиры в ипотеку – очень важный шаг для любой семьи, поэтому торопиться не нужно. Однако, если вы уже решили расширяться, то надо брать кредит и покупать квартиру. Условия банков сейчас хорошие. Ставки по ипотеке и стоимость жилья в ближайшее время, действительно, могут измениться. В итоге, если ждать снижения ставок, можно не только ничего не выиграть, но и потерять. В нашем банке ставки на новостройки и вторичный рынок единые – 9,99%.

*Елена Демидова,
Газета Дело*

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

НЕДВИЖИМОСТЬ

ПРОДАЁТСЯ

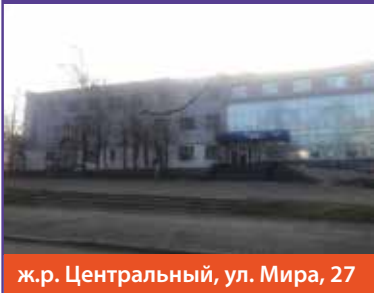
НА САЙТЕ

REALTY.IRK.RU

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

classified |

г. Братск



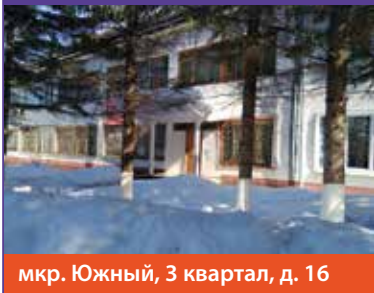
ж.р. Центральный, ул. Мира, 27

НЕЖИЛОЕ ПОМЕЩЕНИЕ

АТС, площадью 1741,1 кв. м, 3 этажа, подвал и дизельная площадью 96,5 кв. м с земельным участком (1/2 доли) общей площадью 3600 кв. м (в собственности).

18 582 267 руб.

г. Байкальск



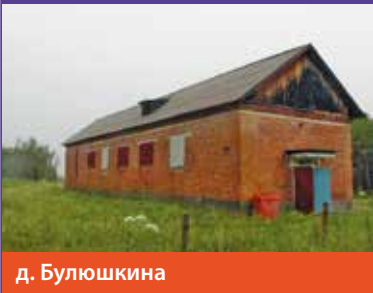
мкр. Южный, 3 квартал, д. 16

НЕЖИЛЫЕ ПОМЕЩЕНИЯ

Общей площадью 812 кв.м. на 1, 2, подвальном этажах. Цена предварительная.

13 500 000 руб.

Тулунский р-н



д. Булушкина

ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ БАЗА

Монтерский домик из бруса 98,8 кв. м, дизельная – кирпичное здание 132,4 кв. м, земельный участок 9947 кв. м (в аренде).

551 975 руб.

ПАО «РОСТЕЛЕКОМ»
РЕАЛИЗУЕТ
НЕДВИЖИМОСТЬ
в Иркутской области



Ростелеком

Справки

по телефонам:

(3952) 200-355

(3952) 203-501

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

www.realty.rostelecom.ru

Продам помещение

ул. Литвинова, 4



Нежилое помещение площадью 31,3 кв.м, свободного назначения, в первой линии по адресу Литвинова, 4. Отдельный вход со свободным доступом в режиме 24/7.

3 888 тыс. руб.

503-560

г. Алзамай



ул. Механизаторская, 26

НЕЖИЛОЕ ЗДАНИЕ

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

336 402 руб.

р.п. Атагай



ул. Победы, 19

НЕЖИЛОЕ ЗДАНИЕ

Нижеудинский район, 1-этажное кирп. нежилое здание гаража площадью 81,6 кв. м с зем. участком площадью 866 кв. м.

228 570 руб.

д. Малая Еланка



Иркутский р-н

ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ БАЗА

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

6 453 458 руб.

Сдаем офисы! Центр города!

ул. Ленина, 6, скв. Кирова



Собственник сдает помещение 150 кв.м в здании рядом с областной администрацией. Парковка. Возможность размещения световой вывески на фасаде.

34-22-39, 34-31-83

скидка
-15%
имениннику

Слата
СУПЕРМАРКЕТ

Фреш карты

готовая продукция
собственного
производства

колбасы и
мясные
деликатесы

Акция действует
3 дня до дня
рождения,
в день рождения
и 3 дня после**

*Информация о категориях товаров, на которые распространяется скидка расположена на информационном стенде в торговом зале любого из супермаркетов «Слата»

**При совершении покупки на кассе в указанный период - 3 дня до дня рождения, в день рождения и 3 дня после - и предъявлении ФрешКарты, клиент получает скидку 15% на указанные категории товаров. Скидка не суммируется с другими скидками и не действует в случае, если стоимость товара с учетом скидки ниже минимальной разрешенной законодательством цены.

напитки*

Специальные предложения от CENTURY 21

→ 2-комнатная квартира
ул. Байкальская, 196



с детской площадкой, приветливые соседи, развитая инфраструктура, рядом остановка, школа.

Площадь 44,9 кв.м, балкон, не угловая, квартира очень уютная, качественный ремонт. Остаются кухонный гарнитур с техникой. Хороший дворик

→ Квартира в центре города!
ул. Карла Маркса, 31



рядом: остановки, ТЦ «Сезон», «Фортуна Плаза», стадион «Труд», цирк.

2-комн, сталинка, дом полностью кирпичный, толщина стен 70 см, квартира очень теплая. 2 балкона с видом на Карла Маркса. Вся инфраструктура, рядом остановка, школа.

**ПРИГЛАШАЕМ
НА РАБОТУ
АГЕНТОВ ПО
НЕДВИЖИМОСТИ**



Бесплатное обучение
Высокая заработная плата
Удобный график
Дружный коллектив
Опыт работы не требуется

CENTURY 21
Недвижимость мира

43-03-64

ул. Чкалова, 15, 6 этаж, тел.: 43-03-64, ул. Розы Люксембург, 176в/1, тел.: 43-02-42
45 лет на рынке | 79 стран | 8000 офисов | 145000 агентов | каждые 45 секунд – новая сделка

НЕДВИЖИМОСТЬ
БАЙКАЛЬСКИЙ РЕГИОН
REALTY.IRK.RU

+ ДОБАВИТЬ ОБЪЕКТ



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