

газета

дело

СЕНТЯБРЬ, 2019 | № 8(91)

бизнес |

Байкальский форум партнеров: конкуренция или интеграция?

4

банки |

ВТБ: «Главный тренд – отказ от доллара»

6

экспорт |

Иркутск – Улан-Батор: от выставки до контракта

8

эскроу-счета |

Как «новые правила» позволяют строить в полтора раза быстрее

11

недвижимость |

Загородная «Победа»: как «автомобильный» подход помогает в строительстве жилья

14



14–15 СЕНТЯБРЯ
dom-expo.com

СВОЙ ДОМ EXPO

ПАТРОНЫ ПАРК

ТРЕНДЫ АРХИТЕКТУРЫ И ДИЗАЙНА



и многие другие...

5 | **ОНЛАЙН-РИТЕЙЛ**
Время расти и выходить из тени?

7 | **ИНВЕСТИЦИИ**
Инвесторы ищут «тихую гавань»

7 | **ЛИЗИНГ**
10 причин попробовать лизинг недвижимости

Загородный дом будущего

До выставки архитектуры и дизайна «Свой дом ЕХРО» в поселке Патроны Парк – считанные дни. Накануне события организатор выставки, девелопер Дмитрий Кузнецов и участник профессионального жюри, дизайнер Сергей Шергин обсудили мероприятие. Кому и зачем нужно пойти на выставку? Может ли она воспитать вкус заказчика? Что делать с дилетантизмом в дизайне? И каким должен быть загородный дом будущего?



Сергей Шергин, дизайнер

Дмитрий Кузнецов, девелопер

ОТ «КРУТОСТИ» К ГАРМОНИИ

Проекты дизайнеров и архитекторов на выставке «Свой дом ЕХРО» будут оценивать обычные люди. Почему они, а не профессиональные судьи?

Дмитрий: Нам как девелоперам важно понять – что из представленных идей находит отклик, «цепляет». Я убежден: настоящим 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. На выставке архитекторы и дизайнеры представляют свои проекты как гипотезы того, что сможет стать трендом в ближайшем будущем. А выбор – за заказчиком.

Сергей: Но подумайте, какой эстетический путь нужно пройти заказчику, чтобы быть готовым выбирать из того, что ему предлагают на такой выставке! Это не автомобиль «Land Rover», который выбрать просто, потому что, при наличии денег, это не задача, это – архитектурный проект дома с интерьером, для жизни! Тут нужно проникнуться идеей! Но выбор будет – или просто самый красивый (в представлении заказчика) или самый дорогой (чтобы соответствовать).

А тренд сегодня – обратный? От «красоты» и «крутости» к гармонии?

Дмитрий: Тренд на самом деле в том, чтобы человеку быть способным делать этот выбор, научиться видеть, понимать, из чего выбирать. Мы делаем первый маленький шагочок: человек придет к нам на выставку, поговорит с профессионалами, возможно, обсудит с архитекторами и дизайнерами свои идеи, сможет в эту среду окунуться, посмотреть разные работы, сравнить.

Сергей: Сравнить будут, разумеется... Но в большинстве случаев человек будет смотреть на проекты, как на красивые картинки в книжке. Сейчас многие дизайнеры, создавая проект в 3D, «лепят» туда всё подряд, просто для «красоты» и плотности изображения. В реальности этого там может и не оказаться, а если окажется, то человек будет ходить и наткаться на вещи. Это будет перенасыщенное пространство.

А попробуйте предложить для сравнения 3D, где свободное пространство с большим столом, нужным количеством стульев и над ними светильник. Картинка будет пустой, скучной, кто ее выберет?! Но, уверяю, она будет комфортной для жизни.

Дмитрий: Важно, что на выставке будут представлены работы не только в 3D, но и готовые, реализованные решения. Для нас главным критерием отбора работ была не «красота картинка», а идея – лаконичная, гармоничная, комфортная, удобная. Прежде всего, мы смотрим на участников, которые предоставляют реализованные работы, на архитекторов и дизайнеров-практиков, а не теоретиков. Приглашаем их к партнерству, будем публиковать их работы в своем журнале.

Важно, наверное, чтобы гости выставки не просто голосовали за красивую картинку, но и задавали себе вопрос: «Готов ли я жить в этом доме, в этом интерьере?»

Дмитрий: Мы изначально ставим вопрос именно так – предлагаем «примерить» проекты архитекторов и дизайнеров и выбрать ту работу, за которую человек действительно готов был бы заплатить, тот проект, в котором смог бы жить.

Сергей: Надеюсь, они будут готовы жить в том проекте, который выбрали (а иначе зачем голосовать). Но чаще картинка может оказаться привлекательнее, и «вкусовщина», а не понимание будет определяющим фактором при выборе.

Дмитрий: Но ведь люди не должны рождаться с чувством вкуса и знанием законов композиции. Мы можем только развивать это – в том числе, показывая примеры качественных работ. Для воспитания вкуса нужно время. Помните: совсем недавно у всех в нашей стране все было одинаковым: мы покупали одинаковую одежду, одинаковую мебель. За 25 лет жизни невозможно одним махом все это изменить, нужно действовать поэтапно.

ДОМ БУДУЩЕГО

Воспитание вкуса – дело не одной выставки. Будет ли событие регулярным?

Дмитрий: Если все пройдет хорошо, то мы такие выставки будем проводить совместно с другими девелоперами, застройщиками. Пред-

варительно общаемся – заинтересованность есть. Кроме того, мы хотим сделать выставку онлайн, чтобы она была постоянной и работы там постоянно обновлялись.

И чтобы можно было регулярно отслеживать тренды загородной архитектуры и дизайна?

Дмитрий: Да, именно так.

Сергей: В самом Иркутске нет никаких тенденций, а если и есть, то эти тренды довольно сомнительные. Город стагнирует в плане новой и современной архитектуры, которой можно было бы восхищаться. Дизайн городских общественных интерьеров завяз в дилетантском подходе. Остаётся надеяться на развитие современного малоэтажного строительства. Думаю, там что-то начинает меняться. Когда такая выставка станет системной, архитекторы с достойными проектами смогут быть ближе к реализации своих идей, а не рисовать «в стол» в ожидании понимающего заказчика.

Дмитрий: Я вообще за то, чтобы люди выбрали себе архитекторов и дизайнеров по портфолио. Так гораздо больше вероятность, что ты получишь тот результат, который тебе нужен, потому что ты хотя бы видел, что человек делал.

Но в портфолио обычно не так много реализованных проектов. Почему так происходит?

Сергей: Думаю, либо проект не настолько совершенен (как нужно заказчику) и поэтому не реализован, либо заказчик не дотягивает до проекта, вмешивается и пристраивает разные «башенки», не видя идею целиком. Такой проект также не хочется помещать в портфолио. Сегодня молодой, состоявшийся заказчик, имея при себе всё современное, всё равно тяготеет к жилью, как у деда из прошлого.

А дом будущего – он какой?

Сергей: Дом будущего – это оптимизация пространства.

Дмитрий: И потребления. Чем больше помещений с разнообразным функционалом, тем больше забот: тебе нужно все это пространство заполнить, обогреть, обставить. Будущее – не в форме, а в стиле потребления человека, в стиле жизни.

Сергей: Предположим, в семье два автомобиля... а гараж хочу на пять! Зачем?! Мол, «гости

приедут». Гости могут на улице машину поставить, ведь гараж-то твой! Убедить сложно.

Дмитрий: Для нормальной жизни семье хватает 120-150-180 квадратов. И это совсем другое пространство, и интерьер достаточно лаконичный, «пустой». Но до этого нужно дорасти, не финансово – ментально. И этот процесс идет. В «Патроны Парке», например, мы как раз реализуем эту идею «соразмерности» дома человеку – и она находит отклик. Время гигантизма проходит. Важнее – эргономика, гармония.

ИНТЕРЬЕР «ОТ БРАЙНА»

Качества в современном дизайне мало?

Дмитрий: Развитие всегда идет от количества к качеству. У нас в Иркутске сейчас по дизайну – количественный бум. Уровень качества при этом, в массе – очень слабый. Но рано или поздно это должно перейти в качество.

Сергей: Качество в дизайне не проверить, но всегда видно, профессионально сделано или нет. Дилетантизма в современном интерьерном дизайне действительно много. Оно порождено разными трёхмесячными курсами по «интерьерному уюту» для домохозяек и онлайн-обучением будто бы «интерьерному дизайну». Но там не учат создавать интерьер на основе придуманной ИДЕИ! Там учат подбирать картинку. И поэтому их проекты – это сборище фрагментов чужих интерьеров, выданных за свой. Стоимость проекта ничтожно низкая. А ИДЕЯ не может быть дешёвой.

То есть профессиональный дизайн, с идеей – только для обеспеченных людей?

Сергей: Не совсем так. Но дизайн интерьера, в котором есть идея, не может быть дешёвым. Если человек заказывает для себя дизайн, это значит, он сформировался для этого. Он не выдумывает сам, он доверяет профессионалу и может это оплатить. В цивилизованном мире такая практика: если нравится, интересуются автором и заказывают у него. «Кто сделал?», «Брайна». «Всё, я хочу интерьер от Брайна». Я не хочу говорить Брайну: «сделай тут зелёный, а тут жёлтый», я хочу интерьер. Он делает – я приезжаю и живу, наслаждаясь. Нет интерьера правильного или неправильного, плохого или

хорошего, но есть знания для его создания... Это цветовые отношения, фактуры, формобразование, эргономика пространства, акценты и чувство меры. Профессионал использует это, и возникает гармоничный интерьер. А у дилетанта акцентом является всё: обои в цветы, золотой стул, лаковая кухня, лепнина, мебель, забивающая «красотой» сама себя... Но большинству почему-то это нравится. Можно сделать вывод.

Дмитрий: Я считаю, что над интерьером задумывается каждый, кому важны функциональность и красота. Дизайн интерьера нужен для того, чтобы облегчить себе жизнь, для того, чтобы сделать дом еще более эргономичным, более удобным.

И, конечно, хорошо, когда есть из чего выбирать, когда много дизайнеров, и каждый работает в своем направлении: у этого – шикарная классика, а у того отличные лофты выходят. Было бы великолепно, если бы люди выбирали интерьер по автору, а не диктовали свое.

ЗАГЛЯНУТЬ В БУДУЩЕЕ

Выставка «Свой дом ЕХРО» – первая в своем роде. Кому туда нужно прийти и зачем?

Сергей: Начинающим дизайнерам, студентам нужно быть обязательно. Тем, кто собирается строить свой загородный дом – тоже. Такие мероприятия вообще развивают людей.

Дмитрий: Выставка – это в том числе продвижение тех авторов, кто действительно делает серьезные вещи. Да, у всех есть инстаграм, но по инстаграму ты ничего не поймешь. А тут будет возможность не только увидеть проекты, но и поговорить с авторами. В программе предусмотрены круглые столы (бранчи) с дизайнерами и архитекторами. Такое общение будет полезно как тем, кто уже строит свой загородный дом, так и тем, кто только задумывается о переезде за город.

Еще одна причина прийти – возможность «заглянуть в будущее». В начале беседы вы уже сказали о том, что дизайнеры и архитекторы покажут те идеи, которые, по их мнению, будут работать завтра. С точки зрения ликвидности, это очень важно – не построить дом вчерашнего дня...

Дмитрий: Да, это одна из главных причин, почему нужно пойти на выставку. Если человек строит дом, но до этого видел только дома своих знакомых, родственников, которые построены уже давно и здесь, в Иркутске, то, не зная больше ничего об архитектуре и строительстве, он по умолчанию не сможет построить дом, который будет более современным и более востребованным, чем те дома, про которые он знает. Соответственно, он построит дом, который морально устарел уже лет на 30.

Ни о какой ликвидности в этом случае говорить не приходится. Но дом – это в том числе инвестиция. Жизнь меняется. И даже когда строишь изначально для себя, нужно помнить о том, что дом, возможно, нужно будет продавать. Поэтому важно строить его в организованном поселке, в единой концепции – в том числе архитектурной... И сам дом должен быть адаптивным.

Сергей: Индивидуализм еще не настолько захватил умы, у нас повторность работает быстрее, чем индивидуальность. И поэтому мы повторяем дома: раз у другого человека это есть, а он какой-то значительный, то мы повторим его дом.

Дмитрий: Раз его устраивает, значит и меня устроит. Человек строит такой же дом, а потом понимает: не мое. Выходит на рынок с продажей, а никто этот дом за те деньги, за которые он построен, не покупает. Почему? Потому что он просто уже никому не нужен. Это как первый iPhone – пойдешь, предложи его сейчас кому-нибудь. Или обычный кнопочный телефон, не винтажный. Какой смысл в нем сейчас? Никакого.

Елена Демидова,
Газета Дело

СПРАВКА

Фото на обложке (слева – направо, сверху – вниз):

Шигео Накамура, Ольга Жуйкова, Елена Березина, Нелля Вердеш, Андрей Тигунцев, Диана Балашова, Наталья Коваль, Татьяна Титова, Анна Радюк, Ольга Соколова, Коба Шемазашвили, Ольга Павлова, Дмитрий Кузнецов, Сергей Шергин. Полный список участников выставки – см. на сайте dom-expo.com

От традиции до футуризма

Какие проекты архитекторов и дизайнеров увидят гости выставки «Свой дом ЕХРО»

Каждый посетитель выставки «Свой дом ЕХРО» сможет отдать свой голос за лучший, по его мнению, проект архитектора и дизайнера. Выбор вряд ли будет простым: свои идеи представят профессионалы не только из Иркутска, но и из Улан-Удэ, Ангарска, Москвы, Санкт-Петербурга, Японии.

По словам организатора выставки Дмитрия Кузнецова, все работы очень разные – по функционалу, материалам, архитектуре.

– Каждый посетитель выставки найдет свое – на свой вкус. Кому-то нравятся деревянные дома, кому-то – каменные, кто-то предпочитает современную архитектуру, а кто-то является приверженцем классики. Все это будет представлено на «Свой дом ЕХРО».

Будет, например, деревянный дом для отдыха в лесу. Он из бревен, но с очень интересным решением кровли: летом она, по сути, является газоном, а зимой превращается в горку, с которой можно кататься.

Будет очень футуристичный дом – многогранный, сложный. В нем использовано всего два материала и два цвета. Белые стены и черные тонированные окна – и все, больше ничего нет. Выглядит шикарно. Более того, этот проект реализован, причем в Иркутске.

Будет дом, спроектированный в соответствии с учением фэн-шуй. Очень глубокая работа, интересная и философская в каком-то смысле. Посмотрим, как такая идея «ляжет» на нашего потребителя, понравится ли ему.



Что вас ждет на выставке?

Всего через несколько дней в поселке Патроны Парк пройдет первая выставка архитектуры и дизайна «Свой дом ЕХРО». 14 и 15 сентября, с 11.00 до 18.00, здесь можно будет не только познакомиться с работами профессиональных дизайнеров и архитекторов, но и «попробовать загородную жизнь на вкус». Мы попросили одного из организаторов события Лору Кузнецову провести для читателей Газеты Дело «заочную экскурсию» по выставке.



– Итак, вы выбрали выходной день и отправились на 19 км. Байкальского тракта.

Следуйте по указателям: «Патроны» – поворот на тракте направо – и далее до «Патроны

Парк» – поворот налево.

Паркуйте машину (наши парковщики ориентируют вас на месте) – и направляйтесь к зоне регистрации.

Там:

- Возьмите купон для голосования, он же для розыгрыша подарков.

- Получите еще один купон в бар – для обмена на напиток.

После вы сразу попадете на выставку работ архитекторов и дизайнеров.

Выберите и проголосуйте за тот проект, в котором вы хотели бы жить.

На территории выставки располагаются 6 домов Коттеджного Квартала.

В конце сентября в них уже въедут владельцы, а пока в каждом из них представлены экспозиции партнеров выставки: мебель, отделочные материалы, домашний текстиль, свет, звук, двери, потолки, полы – все, что может пригодиться при отделке, оборудовании и оформлении загородного дома.

На патио (территории между домами) – зона отдыха, кофейня «Инженерия кофе», бар, тест-драйв гриль барбекю «Каминь и Барбекю», блюда из свежей рыбы от «Юрта на форелевом острове», полезные смузи, салаты и сладости от Botanika.lab, свежая выпечка и гриль-меню от душевного кейтеринга «ОДИН».

В программе выставки – каждый день, с 11.00 до 18.00:

- Выставка работ
- Тест-драйв автомобилей Porsche
- Тест-драйв гриль барбекю WEBER
- Выставка работ премиум-фотографа Евгения Доманова

- Детский этаж от «Любогорода»
- Активная зона от World Class
- Дегустация блюд на гриле и биодинамических напитков
- Экскурсия по поселку
- Экспозиции партнеров

ПРОГРАММА ВЫСТАВКИ

Суббота, 14 сентября

- 11-00: Начало работы выставки.
- 12-00: Открытие выставки.
- 13-00: Мастер-класс от Botanika.lab, готовим суп Том Ям.
- 14-00: Бранч дизайнеров интерьера с гостями. За общим столом познакомимся с дизайнерами лично, обсудим вопросы эргономики пространства, стоимости интерьера, ценообразования.
- 18-00: Мастер-класс для дизайнеров интерьера от компании «Декор Престиж» и представителя фабрики обоев и краски Loumina.

Воскресенье, 15 сентября

- 11-00: Открытие выставки.
- 13-00: Мастер-класс от Botanika.lab, готовим тыквенный суп.
- 14-00: Бранч архитекторов загородных домов с гостями.
- 17-00: Розыгрыш гриль барбекю WEBER и других подарков от партнеров и организаторов выставки.
- 17-30: Награждение участников и победителей выставки «Свой дом ЕХРО».
- 18-00: Закрытие выставки.



Конкуренция или интеграция?

Международное партнерство и экспортный потенциал региона обсудили на Байкальском форуме партнеров

Больше сотни компаний из России, Китая, Монголии, Беларуси приняли участие в Байкальском международном форуме партнеров, который провела 14-17 августа Торгово-промышленная палата Восточной Сибири. О возможностях и потребностях малого и среднего бизнеса, о новых проектах и экспортном потенциале, о проблемных точках и мерах поддержки шла речь на пленарном заседании и на тематических секциях форума. Газета Дело записала самые яркие цитаты спикеров.



Фото А. Федорова

«ВАЖНО МЕНЯТЬ ОТНОШЕНИЕ К ВЕДЕНИЮ БИЗНЕСА»

Дмитрий Кузьмин,

директор департамента развития Торгово-промышленной палаты РФ:

– За последнее десятилетие доля малого и среднего бизнеса в ВВП страны так существенно и не поднялась. Как и раньше, она находится на уровне 20-21%. К сожалению, и в 2019 году мы не сумели принципиально изменить ситуацию. По данным Росстата, по итогам первого полугодия 2019 года количество предприятий МСБ сократилось на 8% к первому полугодью предыдущего года, то есть с рынка ушли свыше восемнадцати тысяч малых компаний и около полутора тысяч средних, а количество работников, занятых в них, сократилось на 3,6%. Это больше, чем 257 тысяч человек.

Причиной стагнации бизнеса эксперты называют низкую эффективность государственной политики по развитию малого и среднего предпринимательства. Но мы надеемся, что с помощью проекта по развитию малого и среднего предпринимательства и по поддержке индивидуальной предпринимательской инициативы за ближайшие шесть лет мы сможем принципиально изменить ситуацию, ведь выделены беспрецедентные средства, и за каждый показатель нацпроекта отвечает конкретное лицо. Очень важно менять отношение к ведению бизнеса в России как действующих предпринимателей, так и будущих, раскрывать возможности, которые есть в национальном проекте, подтолкнуть сомневающихся и мечтающих о своем деле предпринимателей.

«ЭКСПОРТНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ У ОБЛАСТИ ЕСТЬ»

Алексей Соболев,

Президент Торгово-промышленной палаты Восточной Сибири:

– Тенденция к снижению количества малого и среднего бизнеса наблюдается и в Иркутской области: количество предпринимателей, к сожалению, уменьшается. С другой стороны, у нас есть большой потенциал, неиспользуемые возможности, в том числе, и в части экспорта. За последний год две наши компании как раз этой категории начали выходить с предложениями на внешние рынки. Один из ярких представителей – ГК «ЯНТА», экспортные поставки которой прирастают на 30% в год. Кроме того, на экспорт выходят дикоросы, лекарства и другие товары и услуги тех ниш и отраслей, об экспорте которых раньше не шло и речи. Поэтому я считаю, что потенциал у области есть. Просто надо помогать людям, которые не боятся заниматься новым делом, общаться и выходить на новые рынки.

Не секрет, что многие крупные региональные проекты выросли из малого бизнеса, который был 5-10 лет назад или, как в случае с «Фармасинтезом», 20 лет назад. Прошло время – и малый бизнес превратился в крупный. Я считаю, что с помощью ТПП и институтов господдержки мы поможем нашему малому и среднему бизнесу занять те позиции, которых они достойны.

«ПРЕДПРИЯТИЯ ПОВЫШАЮТ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ»

Владимир Дорюфеев,

Первый заместитель Губернатора Иркутской области:

– На территории Иркутской области сегодня работают 557 предприятий, поставляющих свою продукцию на экспорт. Должен сказать, что у нас создана целая система мер государственной поддержки. Это и вопросы льготного налогообложения, и государственные гарантии, и льготное микрокредитование, и субсидии организациям малого и среднего бизнеса для участия в международных ярмарочно-выставочных мероприятиях.

Более того, Правительством области начата работа по реализации Постановления Прави-

тельства РФ № 191 о компенсации части процентных ставок по кредитам промышленным предприятиям на создание нового производства. Это, на мой взгляд, один из значимых элементов поддержки малого и среднего предпринимательства. В регионе осуществлен отбор семи предприятий в сфере местной переработки, машиностроения, производства строительных конструкций – это предприятия, которые реализуют программы повышения конкурентоспособности и создания новой продукции. Мы помогаем им получить дополнительное финансирование на развитие. Уверен, форум партнеров откроет новые возможности в этом направлении.

«МЫ ХОТИМ БОЛЬШЕ ЭКСПОРТИРОВАТЬ В РОССИЮ»

Энэбиш Оюунтэгш,

исполнительный директор Делового Совета по сотрудничеству Монголии с Россией:

– Россия, как и Китай – наш стратегический партнер. Доля Китая во внешнеторговом обороте Монголии составляет 60%, мы экспортируем в эту страну продукцию горнорудной промышленности. А доля России во внешнеторговом обороте – всего 12%. И, если посмотреть структуру, 95% внешнеторгового оборота с Россией – это импорт и лишь 5% мы экспортируем. Из России, из Ангарска мы получаем ГСМ. Экспортируем в Россию мясо, продукцию легкой промышленности: шерстяные и кожаные товары. Мы хотим экспортировать больше, играть не в одни ворота.

В торговле с Россией у нас одна проблема – большие таможенные пошлины и высокие акцизы. Пошлины на нашу экспортную продукцию, например, на кашемир – 46%, на кожаную продукцию – 40%. Это, безусловно, сказывается на цене наших товаров. Со стороны Монголии, например, таможенные пошлины – 5% и НДС – 10%.

Для импорта нам интересны стройматериалы. Мы хотели бы в России брать стройматериалы хорошего качества, но берем в Китае, потому

что там товар можно брать под реализацию и расплачиваться в течение трех месяцев. Россия же требует стопроцентную предоплату. Но это все вопросы для обсуждения на межправительственном уровне, и мы такие переговоры ведем.

«МЫ ПЛАНИРУЕМ СОЗДАТЬ В ИРКУТСКЕ ИННОВАЦИОННЫЙ ЦЕНТР»

Ван Лупин,

ведущий консультант проекта Центрального Аппарата АЛИБАБА в Ханчжоу:

– Россия – хороший партнер. В Китае обратили внимание на российский рынок, и это сотрудничество – только начало. Если раньше сотрудничество между нами было больше на бумаге, то сейчас сделан реальный шаг. В июне наш лидер Джек Ма приехал в Петербург, где мы подписали соглашение. Мы хотим сделать в России такую систему логистики и торговли, какая есть в Китае.

Иркутск тоже очень важен для нас, мы нашли здесь партнера – Политехнический университет – и планируем создать здесь инновационный центр. Одно из наших направлений – развитие стартапов. У компаний малого и среднего бизнеса есть возможность сотрудничества за рубежом, есть возможность стать крупнейшими компаниями. АЛИ обращает внимание на интересные проекты и готова оказать им поддержку.

*Наталья Пономарева,
Газета Дело*

СПРАВКА

Байкальский международный форум партнеров организован Торгово-промышленной палатой Восточной Сибири и приурочен к 45-летию организации. Спонсорами и партнерами БМФП выступили Банк ВТБ (ПАО), ООО «Иркутская нефтяная компания», АО «Саянскимпласт», ГП «ЯНТА», АО «Фармасинтез», ООО «Газпром Добыча Иркутск», ООО «Байкал-Инком», отели и туроператоры, СМИ.

Онлайн-ритейл

Время расти и выходить из тени?

В каком направлении движется интернет-торговля? Как законодательные инициативы в России могут изменить не только рынок онлайн-ритейла, но и повлиять на весь малый и средний бизнес? Как в Китае добились того, что люди даже за продуктами не ходят в магазины? Новые возможности в продвижении товаров и услуг с помощью интернет-торговли обсудили на Байкальском международном форуме партнеров.

«ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО ИЗМЕНИТ ИНТЕРНЕТ-ТОРГОВЛЮ»

Доля пользователей интернета в Сибирском федеральном округе выше, чем в среднем по России – 53% населения, при этом доля онлайн-покупателей в Сибири – на одном из последних мест в стране. На текущий момент из более 17 млн человек, проживающих в СФО, чуть менее 3,5 млн являются активными онлайн-покупателями. Проблема, в том числе, связана с тем, что компании, работающие в секторе интернет-коммерции, еще не дошли со своими логистическими центрами в Сибирь.

Кроме того, сейчас реализуется множество законодательных инициатив, которые очень сильно повлияют не только на интернет-торговлю, но и на развитие всего малого и среднего бизнеса.

Артем Глущенко,
руководитель GR проектов компании «Яндекс.Маркет»:

– Это антимонопольное законодательство, законодательство в сфере защиты прав потребителей, дистанционная продажа лекарственных препаратов, алкоголя.

Полностью переписывают постановление правительства №612 «О



Фото А. Федорова

правилах продажи товаров дистанционным способом». Для понимания – часть товаров запрещены к возврату после покупки, а в случае с онлайн-торговлей, по новому варианту постановления, вы должны будете вернуть любой товар в течение 7 дней. За два нарушения будет производиться блокировка ресурса. Это будет серьезным испытанием рынка, хотя добросовестные, скорее всего, подстроятся.

Следующий готовящийся законопроект – о досудебном онлайн-

урегулировании споров. Если нарушены права потребителя, ему не обязательно будет сразу идти в суд: для решения таких споров, получения денег или обмена товара будут созданы специальные площадки. Сложности будут связаны с потребительским экстремизмом, когда потребители злоупотребляют своими правами. Например, в некоторых южных регионах компании могут терять на этом до 300 млн в год. Это очень большая проблема.

Третий – проект федерального за-

кона о перечне условий договоров, ущемляющих права потребителей, недопустимых и несправедливых условий. Это будет мощным ударом по бизнесу, потому что не прописаны четкие границы законопроекта, и контролирующие органы смогут его интерпретировать достаточно фри-вольно.

«ТРИГГЕРАМИ РОСТА МОГУТ СТАТЬ ФАРМАЦЕВТИКА И АЛКОГОЛЬ»

По данным Ассоциации компаний интернет-торговли, в 2018 году объем рынка электронной коммерции составил 1,25 трлн руб. 62% рынка занимают внутренние российские игроки, 38% – трансграничная торговля. Отрасль стабильно растет на уровне 12% в год.

Чернигов Леонид,
директор ЦТТ ИГУ,
CEO в InLermontov:

– Основной прирост обеспечивается тем, что «вливаются» новые покупатели. Если говорить о количестве покупок и среднем чеке на одного покупателя, увеличения пока не происходит.

Что может стать триггерами роста? В первую очередь надо назвать фарма-

цевтическую отрасль и торговлю алкогольной продукцией, потому что пока законодательные нормы ограничивают торговлю этими товарами, т.е. в случае отмены ограничений можно ожидать их существенного роста.

«Я ОЧЕНЬ РЕДКО ХОЖУ В МАГАЗИНЫ ЗА ПРОДУКТАМИ»

В соседнем Китае онлайн-ритейл развивается куда более стремительными темпами – вместе с сопутствующей логистической инфраструктурой. Даже за продуктами жители КНР больше не ходят по магазинам: заказать все, что нужно, можно в интернете – и, даже с учетом доставки, во многих случаях это будет выгоднее для покупателя.

Ся Шао, представитель китайской делегации:

– Доставка в постаматы или в ближайшие магазины в Китае работает уже 2-3 года, это решило проблему последней мили для нас. Сейчас, покупая продукты, я очень редко уже хожу по магазинам: логистика, доставка до дома очень дешевая, и часто продукты с доставкой оказываются дешевле, чем в магазине.

Иван Рудых,
Газета Дело

«Мы можем делать не только водку»

Илья Сумароков о планах по наращиванию несырьевого экспорта Иркутской области

Производство органической продукции – без пестицидов, без синтетических минеральных удобрений, без регуляторов роста – набирает обороты. Во всем мире растет спрос на такую продукцию. «Цены на неё выше на 50-100%, чем на продукцию, произведенную традиционным способом. Иркутская область готова включиться в это направление», – заявил министр сельского хозяйства Иркутской области Илья Сумароков, выступая на заседании профильной секции Байкальского международного форума партнеров.

ПОТЕНЦИАЛ ЕСТЬ

По информации Ильи Сумарокова, в регионе действуют 160 сельхозорганизаций, 2485 крестьянских (фермерских) хозяйств. Продовольственные товары и напитки производят около тысячи организаций и индивидуальных предпринимателей.

«Одно из главных наших преимуществ – огромные сельхозугодья: 2,3 млн гектаров, в том числе 1,6 млн гектаров пашни, – отметил Илья Сумароков. – Применяя современные технологии на такой большой территории, мы можем обеспечить качественной, отвечающей всем международным требованиям безопасности, продукцией не только себя, но и поставлять ее на экспорт».

Основными странами-партнерами Приангарья являются Монголия (68%), Казахстан, Китай. Сельхозпродукция также поставляется в республику Беларусь, Корею, Японию, Таиланд и другие страны. По словам министра, у региона – большой экспортный потенциал, и объемы поставок продолжают расти.

«По экспорту в Китай, например, в 2014 году была цифра 0, – рассказал Илья Сумароков. – То есть, мы совсем не поставляли свою продукцию в эту страну. За несколько лет объем



Фото А. Федорова

экспорта мы довели до 6 млн долларов США. Только за прошедший год он вырос более чем в 2 раза».

СТАВКА НА НЕСЫРЬЕВОЙ ЭКСПОРТ

В рамках мероприятий Байкальского международного форума партнеров Илья Сумароков встретился для обсуждения вопросов экспортного сотрудничества с делегациями Монголии и Китая. На секции, посвященной развитию несырьевого экспорта,

он рассказал о нескольких проектах, обсуждавшихся накануне.

«С монгольскими коллегами мы обсуждали возможности строительства оптово-распределительного центра с пунктом приемки овощей от производителей Иркутской области, – рассказал министр сельского хозяйства региона. – Еще одно интересное направление – это создание совместного предприятия по производству муки на нашей территории, чтобы везти в Монголию и Китай уже готовую продукцию».

Что касается китайских партнеров, то мы начали большую работу по

включению нашего региона в перечень регионов-поставщиков продовольственного зерна в Китай. В ближайшее время мы ожидаем приезд службы карантина растений из Китая. Надеемся, что после проверки наш регион будет включен в указанный перечень, что расширит возможности наших аграриев».

Илья Сумароков обозначил и другие направления, которые министерство сельского хозяйства Иркутской области считает перспективными в плане увеличения экспорта продукции АПК.

«Производство органической продукции набирает популярность, мы видим высокий спрос на неё, – говорит Илья Сумароков. – Цены на такую продукцию выше на 50-100%, чем на произведенную традиционным способом. Иркутская область готова включиться в это направление. Также мы готовы поставлять в Китай масло семян рапса и масло в чистом виде, и в этом отношении я не исключаю возможности, в том числе, организации совместного предприятия по переработке рапса на территории Иркутской области, тем более, такой интерес со стороны наших партнеров есть».

Не могу обойти алкогольную тему, ее затронул наш китайский коллега, сказав о том, что мы могли бы про-

изводить уникальные продукты из березового сока. Почему-то он начал с водки. Но нам очень нравятся и другие напитки. Например, вино из березового сока. В Монголии мы посетили предприятие по производству шампанского из облепихи и убедились в том, что сегодняшние технологии позволяют сделать новые по составу, уникальные продукты с полезными свойствами».

По словам министра, предприниматели, нацеленные на экспорт, могут рассчитывать на поддержку. Так, с целью продвижения продукции на внешние рынки предусмотрена компенсация до 70% затрат на участие в выставках и ярмарках, в том числе международных.

«Осенью мы собираемся принять участие в крупнейших выставках продуктов питания в Китае, – рассказал Илья Сумароков. – В начале ноября полетим в Пекин, потом сразу в Шанхай. Эту поездку организуют министерство сельского хозяйства Иркутской области совместно с Фондом поддержки предпринимательства Иркутской области. Я призываю всех желающих присоединиться к нашей делегации и рассказать о своей продукции».

Наталья Понамарева,
Газета Дело

«Главный тренд – отказ от доллара»

Как ВТБ помогает иркутскому бизнесу вести ВЭД

На Байкальском международном форуме партнеров обсудили экспортный потенциал Иркутской области и возможности для развития несырьевого экспорта. Александра Макарова, управляющий ВТБ в Иркутской области, отметила, что объемы внешнеэкономической деятельности иркутского бизнеса в первом полугодии 2019 года заметно выросли, а один из актуальных трендов – отказ от доллара. О том, какие продукты и сервисы банк готов предложить участникам ВЭД, она рассказала Газете Дело.

Александра Анатольевна, какова активность корпоративного бизнеса банка ВТБ в Иркутской области в сфере внешнеэкономической деятельности?

– Банк ВТБ традиционно является ведущим игроком на рынке сопровождения внешнеэкономической деятельности. И мы наблюдаем, что в первом полугодии 2019 года объем экспортируемых товаров и услуг иркутских компаний увеличился на 23% по сравнению в аналогичном периоде прошлого года и превысил 3 млрд рублей (в количественном показателе операций стало больше на 14%).

А импорт?

– Он снизился на 0,2%, до 3,1 млрд рублей. Мы объясняем такую динамику снижением курсовой разницы. При этом количество операций по импортным сделкам выросло на 8,6%.

У каких клиентов ВТБ операции ВЭД пользуются наибольшим спросом? Что более развито – экспорт или импорт?

– На сегодняшний день соотношение импортных и экспортных операций в работе иркутского ВТБ составляет примерно 50/50. Если говорить об импортных сделках, то клиенты приобретают у зарубежных поставщиков оборудование для производства лекарственных препаратов, медицинское оборудование и инструменты, закупают промышленные химикаты и удобрения, берут оптом фрукты и овощи. Экспортируют в большей степени продукцию деревообработки, гидравлические и пневматические силовые установки и двигатели, продают пищевые масла и жиры, занимаются научными исследованиями и разработками в области естественных и технических наук.



Фото А. Федорова

В какой валюте чаще всего проводят операции по ВЭД ваши клиенты?

– Один из актуальных трендов, влияющих на внешнеэкономическую деятельность местных предпринимателей, – снижение зависимости от доллара. Клиенты иркутского отделения ВТБ в первом полугодии увеличили расчеты в рублях. Их количество по сравнению с первым полугодием прошлого года выросло на 32%. На втором месте по популярности – расчеты в долларах США

(+1,7%), на третьем – операции в евро (-2,5%).

Почему рубль лидирует?

– Расчеты в рублях являются наиболее комфортными в использовании, поскольку, минуя доллар, позволяют снизить затраты на конвертацию. Они же эффективны для иностранных клиентов, в первую очередь, за счет сокращения сроков поставки из-за ускорения перевода денежных средств. Помимо этого они позволяют полностью исклю-

чить расходы российских партнеров на конвертацию, страхуют от волатильности валютных курсов.

Есть ли у ВТБ какие-то прикладные инструменты, позволяющие бизнесменам вести ВЭД более эффективно?

– Конечно. Один из таких инструментов – B2B-платформа «Бизнес-Коннект» для среднего и малого бизнеса. С помощью этого решения предприниматели могут не только находить покупателей по всей России, но

и успешно заниматься экспортом, используя международные маркетплейсы, такие как eBay, Amazon, Alibaba, Aliexpress. Платформа помогает оптимизировать работу с уже существующей клиентской базой. Оформление заказов можно полностью автоматизировать – «Бизнес-Коннект» интегрируется с 1С и другими ERP-системами.

Еще мы сделали уникальный модуль «Экспорт-менеджер» – это выход на международные рынки в режиме «одного окна». На сайте доступны обучающие видео, а также заявки на меры господдержки экспортеров от Российского экспортного центра. Сейчас на платформе размещено уже более 500 тыс. наименований товаров от 3100 поставщиков со всей России.

Впечатляет!

– Такая активность вполне объяснима. Бизнес трансформируется в ключе цифровизации не только в России, но и по всему миру. Предприниматели обеспокоены тем, как эффективно продавать и при этом переводить рутинные задачи в автоматический режим. Наш продукт полностью отвечает этим запросам. Причем сервисом могут воспользоваться не только клиенты банка, но и любые заинтересованные компании.

Цифровизация – это замечательно. Но как же личный контакт с клиентом? Или все окончательно уходит в онлайн?

– Нет, личный контакт по-прежнему важен. Как показывает опыт, клиенту из малого и среднего бизнеса просто необходимо иметь возможность общаться с банком не только дистанционно, но и лично. И мы такую возможность предоставляем.

Иван Рудых,
Газета Дело

Органические продукты станут еще дороже для россиян

Рыночный сегмент «органик» – это высокомаржинальный и модный, а потому привлекательный бизнес. Однако в 2020 году из-за необходимости сертифицировать органическую продукцию российский пищевой ритейл может столкнуться с серьезными проблемами, которые впоследствии способны обернуться осложнениями уже для розничного потребителя, считает Анна Бодрова, старший аналитик «Информационно-аналитического центра «Альпари».



– Дело обстоит следующим образом: с 2020 года все продукты на российских полках, имеющие надпись «органик», должны иметь соответствующие российские сертификаты. И не было бы проблем, если бы сертификаты можно было бы получить. В конце концов, наш ритейлер закален в бюрократических процедурах, как никто. Но получить их невозможно, так как нет регламента. Из-за смены упаковки такие импортные продукты должны быть сняты с продажи, ритейлер понесет убытки, потребитель лишится доли предложения и тоже окажется в уязвимой позиции. То, что останется на полках, резко подорожает из-за отсутствия конкуренции.

Маркировка «органик» в России – это модно, привлекательно, перспективно. Движение в этом направлении фактически только началось. Емкость рынка органических продуктов в России может быть очень серьезной, учитывая вопросы к экологии и требования 18-35-летних россиян, которые очень внимательно следят за тем, чем питаются и как живут. По крайней мере, это отлично видно в крупных городах, значит, тенденция будет развиваться и дальше. Сейчас годовой оборот российского рынка органической продукции оценивается примерно в 1 трлн руб., потенциал развития составляет не менее 20% ежегодно. Импорта

тут 80%, и его доля будет плавно снижаться. Плавно – это важное требование: на рынке не должно быть дисбаланса и подделок, иначе все в итоге скатится к любимой российской истории «купи дешевле – продай дороже».

Проблемы для потребителя двухступенчатые: во-первых, ассортимент продуктов на полках магазинов станет меньше, а во-вторых, вырастет цена. Уже сейчас рыночный сегмент «органик» – это высокомаржинальный бизнес, торговая наценка тут может составлять и 300%, и 500%, и это нормально, это купят и придут еще. Люди в больших городах морально готовы переплачивать за правильное питание и здоро-

вье, спрос на продукцию органического происхождения в РФ в разы превышает предложение. Чуть позже ценовая динамика выровняется из-за активизации внутреннего производства, но пока сектор развивается бешеными темпами.

Сейчас ритейл пытается договориться с российскими властями, дело движется, но очень медленно. Упаковку, как говорят представители сетей и производств, обычно заказывают за полгода, а времени на ее изменение уже нет. Значит, стоит быть готовыми к некоторому провалу рынка органических продуктов и росту цен.

Тихая гавань для инвесторов

В последнее время инвесторы испытывают напряженность. Торговая война между США и Китаем, протесты в Гонконге, трудности в Аргентине, вызвавшие рост ключевой ставки до рекордных 60%, конфликты вокруг Brexit – все это снизило аппетит инвесторов к риску. Однако в целом интерес к рынку не только не угасает, но продолжает расти. Инвесторы ищут «тихую гавань», то есть инструменты с низкими рисками. Эти активы могут стать надежным денежным подспорьем, считает директор филиала ИК «Фридом Финанс» в Иркутске Вадим Остапенко.



Традиционно защитным активом считается золото. Вряд ли можно найти что-то, что лучше сохраняет богатство, чем золото. Его характеризуют стабильность цены и спроса – в

отличие от таких товаров, как нефть, серебро, сталь и др.

Несмотря на это, существует много противников золота. Среди них – один из величайших инвесторов XXI века Уоррен Баффет. Основным доводом Баффета против золота является то, что оно ничего не производит. Действительно, если компании создают продукт, который приносит прибыль, то слитки золота просто лежат. В этом есть смысл, однако это не влияет на необходимость в страховке от рисков вашего портфеля. Как можно вложиться в золото так, чтобы не волноваться на счет его производительных свойств и при этом воспользоваться спросом на него? Ответ – купить акции золотодобывающих компаний.

Российская компания «Полус» стабильно входит в десятку крупнейших золотодобытчиков мира и показывает

положительные финансовые результаты. Ее акции можно приобрести на Московской бирже. Среди мировых лидеров добычи золота также американская Newmont Mining, акции которой, кстати, доступны на Санкт-Петербургской бирже.

Для тех, кто верит в золото и хочет получить больший доход, подойдет ETF (биржевой фонд) на золото. За последние 10-15 лет ETF стали одним из самых популярных инвестиционных инструментов, а в этом году мировой объем рынка индексных фондов достиг \$5 трлн. В США существует более 2000 ETF, среди самых популярных можно выделить iShares Gold Trust (IAU) и SPDR Gold Trust (GLD). На Московской бирже можно купить FinEx Gold ETF (FXGD), который отличается сильной привязкой к базовому активу, низкими затратами и

удобством в использовании.

Еще одним признанным инструментом консервативных инвесторов являются ОФЗ (облигации федерального займа). Они выпускаются Минфином РФ, и выплаты по бумагам гарантируются государством. Рассмотрим преимущества облигаций на конкретном примере: ОФЗ 26224 с датой погашения в 2029 году. Два раза в год по ним выплачивается купон с постоянной ставкой 6,9%. Текущая доходность к погашению данных бумаг превышает 7%, что выше наиболее выгодных ставок по депозитам в надежных банках.

Интересным инструментом для вложений являются еврооблигации Минфина – например, RUS-28. Они предлагают высокую доходность в долларах в 4,73%, тогда как ставки по долларovým вкладам в банках предлагают доходность около 2%.

Мы перечислили лишь самые основные активы для вложений в нестабильные времена на рынке. На деле их гораздо больше. Обратившись к профессиональным консультантам, вы с легкостью составите портфель, удовлетворяющий вашим потребностям и возможностям.

Еще больше идей и информации о возможностях на фондовом рынке можно получить в офисах «Фридом Финанс» в Иркутске по адресу ул. Горького, 36Б, БЦ МАХИМ, офис 2-5. Тел.: +7(3952)79-99-02 (доб. 845). E-mail: irkutsk@ffin.ru

Полную версию материала читайте на сайте SIA.RU



Настоящая информация не является индивидуальной инвестиционной консультацией. Упомянутые финансовые инструменты или операции могут не соответствовать вашему инвестиционному профилю и инвестиционным целям (ожиданиям), предназначены для квалифицированных инвесторов, в приведенной информации не принимаются во внимание ваши личные инвестиционные цели, финансовые условия или нужды. Определение соответствия финансового инструмента либо операции инвестиционным целям, инвестиционному горизонту и уровню допустимого риска является вашей задачей. 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. Полная информация об услугах ООО ИК «Фридом Финанс» доступна на сайте ffin.ru и по телефону +7 (495) 783-91-73.

Лизинг недвижимости

10 причин познакомиться с новым инструментом

Если вы думаете, что недвижимость можно приобрести только за собственные деньги или в кредит, то вы ошибаетесь. «РАФТ ЛИЗИНГ» презентовала в Иркутске лизинг недвижимости для юридических лиц. Теперь практически любой объект можно приобрести быстро и без залогов. Елена Дуберштейн, директор по маркетингу ООО «РАФТ ЛИЗИНГ», на «Завтраке с коллегами» – мероприятии для руководителей агентств недвижимости и отделов продаж строительных компаний – рассказала об основных преимуществах нового инструмента.

Причина 1. Проверено другими

– Компания «РАФТ ЛИЗИНГ» работает уже более 13 лет. За это время наши клиенты на своем опыте убедились, как выгоден инструмент лизинга.

В начале года наш постоянный клиент, с которым мы работаем около 10 лет, предложил: «А давайте офис нам в лизинг?». Мы согласились. В сентябре идем к клиенту на новоселье. За последние годы мы реализовали почти два десятка сделок с недвижимостью.

Причина 2. Можно купить почти все

– С помощью лизинга недвижимости можно приобрести практически любой объект:

- Офисные помещения (панельные, кирпичные, монолитные строения, дата постройки – предпочтительно не ранее 1980 года) в городах с населением более 200 тысяч человек.
- Торговая недвижимость.
- Жилье – любые строения, кроме деревянных домов.
- Производственные базы – в радиусе 50 км от городов с населением более 200 тыс. человек.
- Заводы (имущественные комплексы).
- Быстровозводимые здания – также в радиусе 50 км от городов с населением более 200 тысяч человек.

Главное и обязательное условие лизинга – объект должен быть зарегистрирован в качестве недвижимости в ЕГРН. «Долевку» мы не можем финансировать по закону – мы можем пролизинговать только то, что уже есть и что уже зареги-



стрировано. Еще одно ограничение: лизингополучателем компании «РАФТ ЛИЗИНГ» может выступить только юридическое лицо или индивидуальный предприниматель.

Причина 3. Понятная схема

– Алгоритм работы по лизингу прост и прозрачен. Лизинг берется на срок от 13 месяцев до 5 лет. В этот период клиент платит нам лизинговые платежи и продолжает пользоваться приобретенным активом. Например, клиент заплатил 10% аванс, мы приобрели технику или недвижимость, он выплачивает нам лизинговые платежи. Когда

лизинг заканчивается, мы оформляем договор купли-продажи, и этот актив становится собственностью компании.

Причина 4. Залог не требуется

– Например, компания динамично развивается. Ей необходимо новый, более просторный офис. Из оборота деньги забирать не хочется, а если брать кредит в банке, то, скорее всего, потребуются залог, который зачастую может превышать размер кредита. Где взять такие залогов? Здесь и приходит на помощь лизинг, где дополнительные залогов

не требуются. Сам предмет лизинга – в нашем случае офис – является залогом.

Причина 5. Удобный график платежей

– Мы всегда готовы индивидуально подходить к формированию графика лизинговых платежей. Он может быть равномерным, резкоубывающим, сезонным и даже с отсрочкой первых платежей.

Причина 6. Возврат НДС

– Инструмент лизинга особенно хорош для компаний на классической системе налогообложения. Дело в том, что лизинг позволяет вернуть НДС не только со стоимости, например, офиса, но и с лизинговых платежей тоже.

Причина 7. Ускоренная амортизация

– Еще одна выгода в том, что компания ускоренно амортизирует тот предмет лизинга, который приобретает. Соответственно, больше затрат она относит на расходы и уменьшает тем самым налогооблагаемую базу. Сплошная выгода!

Причина 8. Юридическая чистота сделки

– У компании «РАФТ ЛИЗИНГ» достаточно серьезная служба безопасности, которая тщательно проверяет и продавца, и объект недвижимости, и покупателя. Мы стараемся максимально оценить риски всех участников сделки. Наш юридический отдел готовит все договоры по сделке: риэлтору, строительным компаниям составлять договоры не нужно – только согласовать предложенные нами варианты.

Причина 9. Лояльное отношение

– Многие клиенты, получившие отказ в банке, имеют шанс на получение лизинга. Мы действительно более лояльны к клиентам, но это не значит, что мы готовы финансировать абсолютно всех, нет. На самом деле, мы тоже заинтересованы в качественных клиентах. Если у компании бардак в финансах, поверьте, она не будет нужна никому, в том числе и лизинговой компании. Если же клиент финансово стабилен, платежеспособен, то лизинг у него будет просто на максимально выгодных условиях.

Причина 10. Быстрое принятие решения

– Предварительное решение по сделке мы принимаем в течение одного-двух дней. Для этого нам достаточно буквально несколько документов от клиента и от продавца недвижимости. Зачастую мы говорим: покупатель и продавец молодцы, а вот объект недвижимости надо менять. Или наоборот: объект прекрасный, продавец замечательный, а к лизингополучателю есть вопросы.

В любом случае, в течение одного-двух дней вы получаете наше решение. Если все в порядке, мы запрашиваем окончательный пакет документов и в течение пяти-шести рабочих дней (если сделка без отягощения) выходим на подписание.



Иркутск – Улан-Батор: от выставки до контракта

Если спросить начинающего экспортера из Иркутской области, куда он планирует начать первые поставки своей продукции, то велика вероятность услышать в ответ: «Конечно, в Монголию!». И это вполне понятно: во-первых, территориально мы соседи по региону. Во-вторых, административные процедуры поставки товаров в Монголию относительно простые. И, в-третьих, у нас исторические дружеские отношения еще со времен Российской империи.

ОТКРЫТЬ «ВОРОТА В АЗИЮ»

Оборот российских товаров в Монголию, в том числе из Иркутской области, достаточно высокий. Так, по данным Федеральной таможенной службы, за 2018 год товарооборот между Россией и Монголией составил почти 1,65 млрд долларов США.

С 12 по 15 сентября в городе Улан-Баторе пройдет ежегодная – уже 31-я по счету – международная выставка «Ворота в Азию». В нашем регионе сложилась хорошая традиция: каждый год предприниматели Иркутской области становятся участниками подобных мероприятий. Например, в прошлом году предприятия выставлялись с презентацией спортивного питания, продукцией автоклавного газобетона, полимерных изделий, трубопроводной арматуры. В результате, например, был подписан контракт на поставку в Монголию спортивного питания, разработчиком которого, кстати, является иркутский волейболист – Федор Гидаспов (ООО «Экофабрика»). Но с чего начать предпринимателю, делающему первые шаги в международной торговле, чтобы стать таким же эффективным экспортером?

Мы бы посоветовали для начала зайти в Центр поддержки экспорта Иркутской области (ЦПЭ). Он был создан в апреле 2018 года для поддержки развития экспорта в нашем регионе, чтобы максимально облегчить жизнь предпринимателю на пути к зарубежному бизнесу: проконсультировать, провести сертификацию продукции, защитить товарный знак, перевести текст на иностранный язык и так далее. А открыли ЦПЭ на базе Фонда поддержки предпринимательства Иркутской области.



Наталья Давыдова,
директор Фонда поддержки предпринимательства Иркутской области

ЭКСПОРТ НЕСЫРЬЕВЫХ ТОВАРОВ: КУРС НА РОСТ

Вот что говорит Наталья Давыдова, директор Фонда: «Миссия Фонда поддержки предпринимательства заключается в том, чтобы помочь бизнесу развиваться. При Фонде действуют четыре крупных инфраструктуры, призванные эту миссию выполнять: Центр поддержки предпринимательства – наш образовательный и учебный центр, производственные структуры: Центр кластерного развития, Центр инжиниринга, Центр сертификации и стан-



Антон Шин,
руководитель Центра поддержки экспорта Иркутской области (ЦПЭ)

дартизации. При Фонде даже действует специальная аккредитованная лаборатория, где возможно, к примеру, проверить детали на прочность.

С прошлого года в нашем дружном коллективе появился еще один помощник – Центр поддержки экспорта. Как известно, Президентом РФ поставлена задача на увеличение экспорта несельскохозяйственных товаров к 2024 году до \$ 250 млрд. Поставленную задачу выполняют инфраструктуры поддержки бизнеса: Российский экспортный центр, региональные центры поддержки экспорта, действующие в регионах.

С одной стороны, мы осознаем степень ответственности, которая на нас лежит, с другой стороны, приятно осознавать себя участником по-

лезного для Иркутской области и России в целом процесса».

РАБОТА В ОБОЮДНЫХ ИНТЕРЕСАХ

Антон Шин, руководитель ЦПЭ, рассказывает: «Популярной услугой среди экспортеров является участие в международных выставках и ярмарках.

В прошлом году иркутский бизнес участвовал на выставках в Китае, Японии, Монголии. В этом году, наряду с указанными странами, мы представляем продукцию Иркутской области в Узбекистане, Казахстане, Корее, Вьетнаме, Индии. Скоро поедем на 31-ю международную универсальную выставку в Монголию.

Оплата выставочного стенда на зарубежных выставках обходится весьма недешево. Плюс расходы на оформление, трансферы, услуги переводчика. Эти расходы готов взять на себя Центр поддержки экспорта. Предприниматель тратит средства только на билеты, проживание и питание.

Услуга не носит «туристического» характера, требование к нашим участникам достаточно конкретное – заключить внешнеэкономический контракт. Понятно, что сразу на выставке это сделать невозможно, но для этого необходимо приложить максимум усилий, наши предприятия это прекрасно понимают, работа происходит в обоюдных интересах.

Стенд мы планируем сделать коллективный – от Иркутской области. Всего участвуют пять предпринимателей. Среди них не только состоявшиеся экспортеры, но и новички. Думаю, что объединяет всех одно – желание развивать свой бизнес, двигаться дальше».

**Центр поддержки экспорта
Иркутской области
Иркутск, ул. Рабочая, 2А/4, офис 421
Тел.: +7 (3952) 43-64-54**



Продукция и ожидания



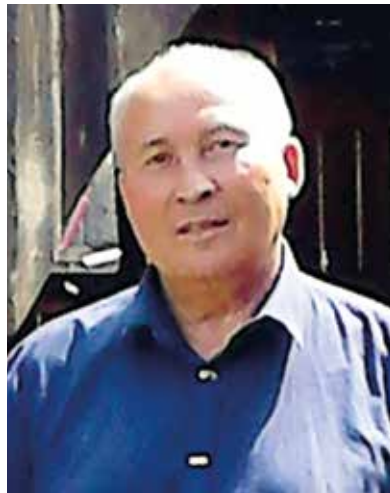
Ольга Шарпинская,
индивидуальный предприниматель



Иван Климов,
индивидуальный предприниматель



Игорь Маликов,
индивидуальный предприниматель



Сергей Беляев,
индивидуальный предприниматель



Любовь Малюгина,
генеральный директор
ООО ТЦ «Иркутская линия +»

«Экспортное направление – это ‘подушка безопасности’»

Ольга Шарпинская, индивидуальный предприниматель:

– Моя компания занимается производством рыбной продукции. Ассортимент достаточно разнообразный. Это рыба соленая, копченая, вяленая, полуфабрикаты из рыбы, пресервы. За время своей деятельности мы прочно утвердились не только на рынке Иркутской области, но и в Забайкальском крае и Республике Бурятия.

У нас есть экспортный контракт и с мон-

гольской компанией, с ней, кстати, мы установили контакты именно на выставке «Ворота в Азию», в которой поучаствовали в 2018 году.

Тогда для меня было приятным удивлением, что в Монголии так заинтересовались нашей продукцией. Наверно, это послужило мотиватором для прохождения всех этапов непростых документальных процедур. Мы днем и ночью подготавливали документы,

чтобы оформить все необходимые разрешения. Сейчас с улыбкой вспоминаем тот период, а вначале ведь было очень непросто, но мы справились.

Тот первый опыт принес свои полезные плоды. Сейчас у нас есть лицензия на международные грузовые перевозки. Мы включены в реестр экспортеров (RU-038 (RU-038/LN04707)), в страны по 453 приказу (страны

ЕАЭС, Монголии и Китая ((СН-913)).

На мой взгляд, экспортное направление сейчас – самое выгодное, оно является своего рода «подушкой безопасности» в условиях внутренних колебаний и изменений.

От предстоящей выставки ожидания у меня самые оптимистичные. Надеюсь найти нового партнера и заключить очередной экспортный контракт.

«В экспорте мы новички»

Иван Климов,
индивидуальный предприниматель:

– Наша семейная мануфактура «Давим маслом» производит растительные масла холодного отжима.

В современном мире особенно важным является состав и происхождение продукта, ведь в погоне за низкой ценой многие жертвуют качеством. В своей работе мы отдаем предпочтение продукции с БИО-сертификатами, выбирая самое лучшее сырье, и нашим покупателям предлагаем здоровую альтернативу как импортному оливковому маслу, так и маслам масс-маркета.

Мы давим масла на дубовых прессах без нагрева и контакта с металлом, без дезодорации и консервации. Наши заказы отправляются к сво-

им покупателям не только по всей России, но и за рубеж.

Номенклатура товаров достаточно широкая: кедровое, льняное, конопляное, тыквенное, абрикосовое, подсолнечное, кунжутное, миндальное, кокосовое масла. Несколько видов гранол (здоровые и полезные завтраки) и каш, жмыхи и мука.

В экспорте мы новички, но неоднократно участвовали в российских агропромышленных выставках и фестивалях ЗОЖ. В Монголии бываем постоянно, ездим отдыхать. Так что будем рады в очередной раз – уже, правда, в другой роли – побывать на монгольской земле. Уверены, что наша продукция понравится монгольским покупателям.

«Я изучил ментальные особенности монгольских бизнесменов»

Игорь Маликов,
индивидуальный предприниматель:

– Я являюсь производителем корпусной мебели. Направление у меня специализированное – все, что относится к кухонной мебели. Это кухни, шкафы-купе, мебель из массива. Работаю по индивидуальным заказам.

На рынке с 2014 года, но опыт, конечно, гораздо больше – свыше 10 лет. Действующим бизнесом занимаюсь, потому что приносит не только доход, но и большое удовольствие. Когда видишь результаты своей работы и довольного

клиента – это дорогого стоит.

В своей работе использую австрийскую фурнитуру – блум (blum), что позволяет обеспечить высокое качество. Это одна из моих «фишек».

Что касается Монголии, то я изучал культуру (в том числе деловую) этой страны и ментальные особенности монгольского бизнесмена. К выставке буду готовиться, с нетерпением жду ее начала.

«Решительно настроен заключить экспортный контракт»

Сергей Беляев,
индивидуальный предприниматель:

– По специальности я инженер-строитель. Уже в течение 20 лет изготавливаю средства малой механизации: поперечные и валковые грабли, одноосные прицепы, различные запчасти для сельхозтехники.

Не буду скромничать – моя продукция пользуется большим спросом во многих регионах России. Так, её покупают не только в Иркутской области, но и в Бурятии, Забайкальском и Красноярском краях. Люди говорят, что моя техника качественней и надежней, чем импортные аналоги, да и цены доступнее.

Сейчас мои работники производят около 20 наименований продукции, в год удается реализовать больше 80 единиц техники. Ребята очень опытные – работают с металлом, как Паганини

со скрипкой.

Металл закупает в Иркутске, резину и грабельные зубья заказываю в Барнауле и Новосибирске. Каждую деталь я сам прорабатываю, постоянно придумываю что-то новое. По роду своей деятельности привык все рационализировать.

В Монголии был в прошлом году, также на выставке «Ворота в Азию». Интерес к моей продукции тогда был высокий. От официальных лиц Монголии мне даже поступили предложения войти в программу развития сельского хозяйства этой страны.

В этот раз решительно настроен заключить экспортный контракт. Вижу в этом отправную точку для дальнейшего развития деловых отношений.

«В Монголии у нас есть потенциальный партнер»

Любовь Малюгина, генеральный директор
ООО ТЦ «Иркутская линия +»:

– Компания более 15 лет занимается поставкой кормовых добавок для сельскохозяйственных животных и птицы Восточно-Сибирского региона.

В числе нашей продукции различные укрепляющие добавки к основному рациону продуктивных животных, мы им помогаем пережить стрессовый период. Например, для коровы отёл – действительно большой стресс, перенапряженные сил. Чтобы помочь животному преодолеть этот стрессовый период, мы используем комплексную добавку УВМКК «Фелуцен». С ее помощью можно обеспечить белками, сахарами, витаминами, солью и микроэлементами и предупредить послеродовые осложнения. Для этого достаточно выпаивать данный продукт в течение 3–5 суток после отела.

Отличительная особенность нашей фирмы

– это то, что мы обеспечиваем балансирование рационов кормления по индивидуальной программе для каждого хозяйства.

Вся продукция у нас сертифицирована.

Одно из важных направлений деятельности нашего предприятия – это проведение бесплатных обучающих семинаров для мясоперерабатывающих предприятий. Наши спикеры – зарубежные специалисты, технологи.

Клиенты, помимо высококачественного товара, получают полный спектр обслуживания: послепродажное сопровождение, профессиональные консультации ведущих зоотехников. Все наши сотрудники – дипломированные специалисты.

В Монголии у нас есть потенциальный партнер. Выставка – прекрасный повод позвонить, встретиться, обсудить сотрудничество.

Банк «Открытие» открыл новый офис в бизнес-центре «Лисиха»

Новый современный универсальный полноформатный офис банка расположен по адресу: улица Байкальская, 208. Это первый офис банка в Октябрьском районе Иркутска.



Новый офис находится в районе крупного транспортного узла в новом бизнес-центре «Нижняя Лисиха-4». Ежедневно в этом офисе могут обслуживаться до 100 клиентов.

Владимир Чернышев, управляющий банком «Открытие» в Иркутской области:

– Для нас это знаменательное событие, потому что это первый офис банка «Открытие» в Октябрьском районе Иркутска. Открытие современных технологичных офисов в удобных местах города – это одна из приоритетных задач банка. Новый офис в «Лисихе» – это полноформатный офис, в котором предоставляется полный спектр услуг и продуктов, как для физических лиц, так и для юридических лиц. Пожелаю клиентам, чтобы в этом офисе с легкостью решались задачи, кипела работа,

с энтузиазмом строились планы, чтобы каждый день приносил серьезный доход и укреплял уверенность в завтрашнем дне.

Дизайн офиса «На Байкальской» выполнен в современном стиле с учетом необходимых условий для комфортного обслуживания клиентов – физических и юридических лиц. На площади около 220 квадратных метров размещены универсальная фронт-линия по предоставлению банковских услуг населению, ведется расчетно-кассовое обслуживание юридических лиц, обустроены зоны кассы и обслуживания привилегированных клиентов.

Розничные клиенты здесь могут оформить дебетовую и кредитную карты, кредит наличными, вклады, инвестиционные и накопительные продукты, подать заявку на ипотечный кредит. Также в офисе есть бесплатный доступ в интернет и инфосистема, с помощью которой клиенты банка могут решить многие финансовые вопросы самостоятельно.

В новом офисе клиенты банка могут воспользоваться сервисом премиального уровня – для этих целей выделена специальная переговорная комната, которая гарантирует конфиденциальность при проведении деловых переговоров и встреч.

Генеральная лицензия Банка России № 2209 от 24.11.2014

Благотворительная акция «Школьный портфель» прошла при поддержке ИНК

Волонтеры Иркутской нефтяной компании и Благотворительный фонд Марины Седых помогли собрать в школу детей из малообеспеченных и многодетных семей и воспитанников детских домов.

Сотрудники компании приняли участие в акции «Школьный портфель». Волонтеры ИНК собрали средства, купили и вручили школьные портфели, полностью укомплектованные необходимыми канцелярскими принадлежностями, 53 ребятам из многодетных и малообеспеченных семей Иркутского района, 21 – Усть-Кута и Байкальска, а также 11 воспитанникам центра помощи детям, оставшимся без попечения родителей, Свердловского района города Иркутска. Сотрудники ИНК подошли к наполнению портфелей неформаль-

но, положив в них также приятные сюрпризы – заколки, игрушки и сладкие подарки.

Благотворительный фонд Марины Седых направил средства на приобретение канцелярских принадлежностей для 100 детей, которые состоят на учете в управлении по социальной работе Центра помощи детям Усть-Кутского района, как находящиеся в социально-опасном положении или тяжелой жизненной ситуации. ИНК и фонд помогает Центру уже несколько лет на регулярной основе, всегда откликается на любую просьбу.

Кроме того, Иркутская нефтяная компания перечислила в Российский детский фонд средства для помощи детям, пострадавшим от наводнения в Тулунском, Нижнеудинском и Чунском районах Иркутской области. На эти средства было закуплено пять тысяч школьных блузок и сорочек, около четырех тысяч пар качественной сезонной детской обуви и канцелярские принадлежности для школьников.

Как отметила председатель Иркутского регионального отделения Российского детского фонда (ИРО РДФ) Светлана Кулинич, также за счет благотворительных средств ИНК были приобретены одежда и обувь для трех групп детей, которых из зон затопления отправляли в оздоровительные лагеря.

«Если есть проблема, а тем более чрезвычайная ситуация, ИНК откликается первой. Мы всегда отмечаем внимание, участие, сопереживание. Поэтому хочу еще раз выразить слова благодарности этой компании от всех, кто будет обут, одет и полностью готов к школе», – отметила председатель ИРО РДФ.



РУСАЛ поделился опытом в сфере охраны труда

Представители Иркутского алюминиевого завода компании РУСАЛ провели презентацию новых средств и методов охраны труда для делегации Фонда социального страхования России.

Гостям предприятия во главе с заместителем председателя ФСС Михаилом Барбазюком и управляющим Иркутского регионального отделения Яной Соболев представили результаты последних исследований РУСАЛа в этой области, а также рассказали о современных средствах индивидуальной защиты.

Например, на ИркАЗе испытывают алюминизированные плащи со шлемом, защищающие от высоких температур, а также турбоблоки с принудительной подачей воздуха для защиты органов дыхания и зрения. На основе отзывов сотрудников ведется постоянная работа с поставщиками спецодежды, респираторов и масок – для закупки отбираются наиболее удобные и качественные модели.

В рамках экспертизы условий труда в компании проводятся замеры и анализ воздействия физических нагрузок на персонал. Эти данные позволяют скорректировать нагрузки, подобрать новые способы облегчения труда металлургов. Так, сейчас в РУСАЛе рассматривается возможность тестирования корсетных костюмов – экзоскелетов. Эти простые в применении приспособления обеспечивают правильное распределение давления на опорно-двигательную систему и способствуют меньшей утомляемости.

На достижение целей охраны труда направлены и оптимизация рабочего времени заводчан.

– График составлен таким образом, чтобы в течение смены постепенно снижать физическую нагрузку, позволяя работникам правильно и безопасно восстановиться. Коллективы полностью обеспечены средствами индивидуальной защиты, ведется строгий контроль за их повсеместным применением, – отметил исполняющий обязанности генерального директора завода Владислав Патин.

По итогам встречи Михаил Барбазюк отметил высокий уровень организации работы по охране труда и защите здоровья работников. Кроме того, завод получил благодарственное письмо Иркутского регионального отделения ФСС за значительный вклад в социально-экономическое развитие Приангарья.

Компания РУСАЛ является крупнейшим работодателем Шелехова и Шелеховского района. На территории города работает три предприятия, входящие в ее состав: Иркутский алюминиевый завод, АО «Кремний», предприятие «СУАЛ-ПМ». Общее число сотрудников составляет почти 4000 человек.



Сбербанк примет участие в региональном проекте «Чистый воздух»

Правительство Иркутской области, администрация Братска и Байкальский банк ПАО Сбербанк 27 августа подписали Меморандум о сотрудничестве в целях выполнения мероприятий регионального проекта «Чистый воздух» на территории города Братска.



Напомним, Братск – один из 12 городов России, которые вошли в федеральный проект «Чистый воздух». Программа нацелена на то, чтобы снизить количество выбросов в атмосферу вредных веществ.

Согласно Указу Президента России, Правительством Иркутской области совместно с администрацией города Братска был разработан комплексный план мероприятий по снижению выбросов загрязняющих веществ в атмосферный воздух в Братске. На основе плана создан региональный проект «Чистый воздух». При условии выполнения предусмотренных мероприятий, к 2024 году планируется уменьшение выбросов загрязняющих веществ в г. Братске на 25,2 тыс. тонн (19,95%).

Требуемый объем финансирования до 2024 года составляет свыше 26 млрд руб. Из них 18,61 млрд

руб. – внебюджетные источники, в том числе, средства предприятий, а также частных инвесторов.

Результатом федерального и регионального проекта «Чистый воздух» является формирование портфелей инвестиционных проектов для выполнения мероприятий по снижению выбросов в атмосферу на территории города Братска, реализация которых возможна на основе механизма государственно-частного партнерства.

– Поддержка банка заключается в кредитовании инвесторов, предложении им выгодных условий для сотрудничества. Совместная работа власти, бизнеса и банка, как уже показал опыт, приносит большие результаты, экологическая проблематика требует именно такого, командного подхода, – рассказал председатель Байкальского банка ПАО Сбербанк Александр Абрамкин.

«Лучше рано, чем поздно»

Почему строительная компания «Максстрой» решила работать по эскроу

Разрешение на строительство ЖК «Гранд-Парк» было на руках у Евгения Девочкина, генерального директора компании «Максстрой», задолго до вступления в силу нового закона о «долевке». Но он решил не достраивать объект по старой схеме, а начать «игру по новым правилам»: получил проектное финансирование в ВТБ – и, несмотря на все трудности процесса – не жалеет о принятом решении. «Лучше рано, чем поздно», говорит он. Тем более, новая схема оказалась удобной: когда не зависишь от продаж, можно, наконец, спокойно заниматься своей работой: строить – причем в полтора раза быстрее – и следить за качеством.

«ГОСУДАРСТВО ПЫТАЕТСЯ НАВЕСТИ ПОРЯДОК»

Евгений Геннадьевич, вы в строительной сфере – с 1979 года: многое видели и пережили вместе с отраслью. Что думаете о последних нововведениях?

– Думаю, что, переводя нас на счета эскроу, государство на самом деле пытается навести порядок. Когда рухнул Советский Союз, в очень многих отраслях промышленности начался бардак, и строительная не стала исключением. Этот беспорядок продолжался до сегодняшнего времени. В стройку мог прийти любой, у кого каким-то образом оказался земельный участок и миллион рублей на счету. Кого только не было у нас в «застройщиках». Все шли в стройку. Почему? Да потому что денег там было очень много!

Хорошо, если человеку хватало ума, и он мог распоряжаться этими деньгами. Но нередко бывало так – продав за один день три квартиры, получив 5-7 миллионов, человек думал: «А не купить ли мне новый автомобиль? Или квартиру?». Потом деньги вдруг заканчивались, строить было не на что – «застройщик» бросал все и убежал. В итоге – обманутые дольщики.

Я и сам оказался обманутым дольщиком. Купив квартиру в Иркутске в 1996 году, я этот дом достроил через 7 лет, в 2003-м.

Самому пришлось достраивать?

– Да, оказавшись в ситуации обманутого дольщика, я понимал, что мне надо где-то жить, и создал свою строительную компанию. Сдав три объекта, я пришел на ту площадку, где находилась моя квартира, и договорился с владельцем долгостроя. Он передал мне объект – и наша компания завершила процесс. Хотя там чего только не было: по два хозяина на квартиру, например! Пони-

« Чем дальше развивалась ситуация, тем яснее я понимал одну простую вещь: все договоры, у которых природа – долевое участие в строительстве – должны закончиться. Изменить этот процесс я не в состоянии. Так, может, его возглавить? »

маете, создать обманутого дольщика легко. А выйти из этой ситуации – очень трудно.

Но ведь не все застройщики сегодня захотят играть по новым правилам?

– Конечно. Я разговаривал со столчными аналитиками. Говорю: «Ребята, вы же понимаете, что систему ломают! 70% застройщиков уйдут с рынка – временно или постоянно, но уйдут». Они отвечают: «Нет, мы считаем, уйдут 85%. Но при этом придут 10-15% новых – тех, для кого важно, что рынок стал более цивилизован-



ним. Придут и начнут работать по новым правилам».

«ПОДОЖДАТЬ МОЖНО, НО ПОТОМ МОЖНО НЕ УСПЕТЬ»

Почему вы решили не останавливаться, не «ставить на паузу», чтобы посмотреть, как все будет происходить? Есть же какие-то недоработки в законе – может, стоило подождать?

– Подождать-то можно. Но потом можно просто не успеть.

Чем дальше развивалась ситуация, тем яснее я понимал одну простую вещь: все договоры, у которых природа – долевое участие в строительстве – должны закончиться. Изменить этот процесс я не в состоянии. Так, может, его возглавить? В принципе, это я и попытался сделать: я не первый, кто открыл счета эскроу, но первый в регионе, кто получил проектное финансирование в соответствии со всеми последними изменениями закона.

Трудно ли было получить кредит?

– Конечно, это было нелегко. Но наша совместная работа с банком ВТБ увенчалась успехом.

Когда банк принимал решение, проверял вас, на что именно обращали внимание? Что было важно для банка?

– В первую очередь – юридическая и финансовая сторона вопроса.

Банку нужно было убедиться, что мы действительно законно получили землю, расселив граждан, что законно получили разрешение на строительство, пройдя все экспертизы, что у Стройнадзора нет к нам никаких претензий, что мы не имеем никаких тайных долгов, судебных разбирательств, что запрашиваемая нами сумма реальна для того, чтобы построить объект.

«НИКАКИХ ТРУДНОСТЕЙ ДЛЯ ДОЛЬЩИКА В ЭСКРОУ НЕТ»

Расскажите о проекте, который строите по новой схеме – ЖК «Гранд-Парк».

– Это группа жилых домов, двенадцать 17-этажных блок-секций, которые мы строим по программе Развития застроенных территорий. Общая площадь квартир – более 60 тыс. кв. м. Проект разбит на четыре очереди. Первая уже построена и сдана, сегодня строим вторую, на 14,5 тыс. кв. м. Проект находится в центре жилого массива, в границах улиц Захарова, Сеченова, Бородина.

Большой плюс в том, что вся социальная инфраструктура уже есть и хорошо развита. Остановки общественного транспорта, магазины, детская больница, детский сад, школа, зона отдыха, пляж... Микрорайон уже сформированный – что Юбилейный, что Приморский. Среда обитания там спокойная, комфортная.

Схема с эскроу с точки зрения покупателя насколько сложна?

– Я не вижу вообще никаких проблем и трудностей. Человек приходит, вносит деньги – и все. Если с

застройщиком что-то случится, то в любом случае дом будет достроен.

Многие считают, что применение новой схемы приведет к удорожанию для дольщиков. Это правда?

– Удорожание будет. Но через год-два.

Сейчас этого нет?

– Сейчас наоборот идет определенный демпинг.

Со стороны тех, кто достраивает по старым правилам?

– Да. Денежной массы не хватает – чтобы рассчитаться, закончить строительство, они пытаются демпинговать.

Для нас такой проблемы не существует. Раньше мы были вынуждены продавать дешевле, чтобы вести стройку – сейчас такой необходимости нет. Если человек не купит квартиру сейчас, он купит ее позже, да, по более высокой цене, но в высокой стадии готовности, что для многих важно. Мы наблюдаем это всякий раз: когда люди видят, что работы заканчиваются, – сразу идут покупать.

«ГОЛОВА О ДЕНЬГАХ НЕ БОЛИТ – МОЖНО ЗАНЯТЬСЯ КАЧЕСТВОМ»

То есть проектное финансирование – это постоянный денежный поток, который снимает многие «головные боли» для застройщика?

– Это однозначно. Я планировал, что в месяц мы будем строить по три этажа, исходя из тех темпов работ, которые были ранее. В итоге льем по пять, в полтора раза больше. Почему? Потому что нет простоев

в оплате материалов, в заработной плате. Обеспеченность материальная – 100%. Конечно, это ускоряет и будет ускорять процесс строительства. Многие покупатели удивляются скорости нашей работы: в мае мы были на уровне котлована, а в августе уже 12-14 этажи стояли.

Выходит, благодаря проектному финансированию, можно, наконец, спокойно заниматься своим делом – стройкой?

– Можно просто более четко контролировать все процессы и качество. У нас нет перерасхода строительных материалов, больше времени уделяется входному контролю. Поставки более своевременные и точные, а материалы – более высокого качества.

При старых правилах такое было невозможно?

– Строители последние лет пять после кризиса 2014-2015 года находились в несколько «прижатом» состоянии. Чтобы продолжать строительство, мы должны были постоянно снижать свою маржу, идти на уступки – только чтобы процесс шел. Постоянно пытаешься найти деньги – и бегаешь «пожары тушишь». Сегодня за бетон заплатил, а завтра надо за арматуру.

Когда ты понимаешь, что ничего никому не должен, что за все вовремя платишь, то требования к выбору поставщиков, материалов, к работникам становятся более жесткими. То есть у нас появились нормальные рычаги: если раньше приходилось как бы то ни было договариваться, то сегодня управление деньгами – жесткое. Допустили брак? Либо перерасходуйте за свой счет, либо мы прощаемся с вами. Другие придут и будут вместо вас работать. Уровень зарплат сегодня очень высокий – желающих много.

Могу сказать так: в вопросе качества строительства мы очень сильно продвинулись. Потому что не зависим от продаж, а спокойно и планомерно делаем свое дело.

Вы своим решением «возглавить процесс, который нельзя изменить» довольны?

– Я стараюсь не жить сегодняшним днем. Я сегодня решаю проблемы, которые будут через два года – это уже просто привычка такая. Когда закон только-только начал разворачиваться в эту сторону, я интуитивно понимал, что надо двигаться сюда. Рано или поздно все равно будем здесь. Лучше рано, чем поздно.

Но ведь первому труднее.

– С одной стороны. А с другой – проще, первому многое прощается. ВТБ со мной «возился», это точно. Когда все застройщики разом отправятся за кредитами, им будет сложнее. Никто ни с кем так, как со мной занимались, заниматься уже, наверное, не будет. Так что все правильно. Интуиция не подвела.

Проектные декларации на сайте наш.дом.рф

Иван Рудых,
Газета Дело

Уважаемые акционеры ОАО Швейная фирма «Вид»!

Во исполнение требований главы XI.1 Федерального закона «Об акционерных обществах» ОАО Швейная фирма «Вид» публикует текст поступившего в Общество 19.08.2019 г. Требования о выкупе ценных бумаг ОАО Швейная фирма «Вид», а также резолютивной части отчета оценщика о рыночной стоимости акций ОАО Швейная фирма «Вид».

Оценка произведена с целью определения рыночной стоимости по состоянию на 03 июля 2019 г.

Предполагаемое использование результатов оценки: для осуществления процедуры принудительного выкупа в соответствии со ст.84.8 ФЗ «Об акционерных обществах».

Расчет стоимости был произведен только для указанных целей, любое использование результатов расчета рыночной стоимости в других целях не отражает точку зрения оценщика.

Полученные результаты: Рыночная стоимость одной именной обыкновенной бездокументарной акции ОАО Швейная фирма «Вид», по состоянию на дату оценки, округленно равна: 3 820 (Три тысячи восемьсот двадцать) рублей.

Приложение 5
к Положению Банка России от 5 июля 2015 года № 477-П
«О требованиях к порядку совершения отдельных действий в связи с приобретением более 30 процентов акций акционерного общества и об осуществлении государственного контроля за приобретением акций»

Часть I. Титульный лист требования о выкупе эмиссионных ценных бумаг акционерного общества ТРЕБОВАНИЕ О ВЫКУПЕ ЭМИССИОННЫХ ЦЕННЫХ БУМАГ АКЦИОНЕРНОГО ОБЩЕСТВА

Чикулenco Ирина Михайловна
(наименование (фамилия, имя, отчество (последнее при наличии) лица, направляющего требование о выкупе эмиссионных ценных бумаг акционерного общества)
Открытое акционерное общество «Швейная фирма «Вид»
(полное наименование/фирменное наименование акционерного общества, в отношении эмиссионных ценных бумаг которого направляется требование об их выкупе)

Вид, категория (тип), серия ценных бумаг, в отношении которых направляется требование	Акции обыкновенные именные бездокументарные
Место нахождения (место жительства) лица, направляющего требование о выкупе эмиссионных ценных бумаг	664007, г. Иркутск, ул. Декабрьских Событий, д. 109, кв. 26
Контактная информация для связи с лицом, направляющим требование о выкупе эмиссионных ценных бумаг акционерного общества	Телефон +7 (914) 899-22-80 (контактные телефоны лица, направляющего требование о выкупе эмиссионных ценных бумаг акционерного общества, с указанием междугородного кода)
Факс	отсутствует (номер факса лица, направляющего требование о выкупе эмиссионных ценных бумаг акционерного общества, с указанием междугородного кода)
Адрес электронной почты	im9228@mail.ru (адрес электронной почты лица, направляющего требование о выкупе эмиссионных ценных бумаг акционерного общества)
Адрес для направления почтовой корреспонденции	664007, г. Иркутск, ул. Декабрьских Событий, д. 109, кв. 26 (почтовый адрес на территории Российской Федерации, используемый лицом, направляющим требование о выкупе эмиссионных ценных бумаг акционерного общества, для получения корреспонденции)
(наименование должности руководителя или иного лица, подписывающего требование о выкупе ценных бумаг акционерного общества от имени лица, направляющего такое требование, название и реквизиты документа, на основании которого иному лицу предоставлено право подписывать требование о выкупе ценных бумаг акционерного общества от имени направляющего его лица)	Чикулenco Ирина Михайловна (подпись) И.М. (Ф.И.О.) М.П. (для юридических лиц)
Дата «19» июля 2019 г.	

Раздел I. Сведения об акционерном обществе, в отношении эмиссионных ценных бумаг которого направляется требование об их выкупе	
1.1 Полное фирменное наименование	Открытое акционерное общество «Швейная фирма «Вид»
1.2 Сокращенное фирменное наименование (если имеется)	ОАО Швейная фирма «Вид»
1.3 Место нахождения	664003, Российская Федерация, Иркутская область, город Иркутск, улица Фурье, 8
1.4 ОГРН	1023801003874
1.5 ИНН	3808008510
1.6 Код эмитента, присвоенный регистрирующим органом	20127-F

Раздел II. Сведения о лице, направляющем требование о выкупе эмиссионных ценных бумаг акционерного общества	
2.1 Физическое лицо	Да
2.2 Юридическое лицо	Нет
2.3 Резидент	Да
2.4 Нерезидент	Нет
Для физических лиц	
2.5 Фамилия, имя, отчество (последнее при его наличии)	Чикулenco Ирина Михайловна
2.6 Место жительства	664007, г. Иркутск, ул. Декабрьских Событий, д. 109, кв. 26

Для юридического лица	
2.7 Полное наименование/фирменное наименование	-
2.8 Сокращенное наименование/фирменное наименование (если имеется)	-
2.9 Место нахождения	-
2.10 ОГРН	-
2.11 ИНН	-
2.12 Код эмитента, присвоенный регистрирующим органом (если имеется)	-

2.13 Сведения о количестве акций акционерного общества, принадлежащих лицу, направляющему требование о выкупе эмиссионных ценных бумаг акционерного общества	
2.13.1 Обыкновенных акций, штук/% ¹	25 427 / 95,0684214
2.13.2 Привилегированных акций, всего, штук/% ² в том числе:	- / -
а) типа А, штук/% ²	- / -
б) типа Б, штук/% ²	- / -
в) типа В, штук/% ²	- / -

Количество акций акционерного общества, указанных в пункте 1 статьи 84.1 Федерального закона «Об акционерных обществах», приобретенных данным лицом на основании последнего добровольного предложения о приобретении всех эмиссионных ценных бумаг акционерного общества, предусмотренных пунктом 1 статьи 84.2 Федерального закона «Об акционерных обществах», или обязательного предложения

2.13.3 Вид последнего предложения, на основании которого приобретались акции акционерного общества, указанные в пункте 1 статьи 84.1 Федерального закона «Об акционерных обществах»	Добровольное предложение
2.13.4 Дата, в которую истек срок принятия соответствующего предложения	8.04.2019
2.13.5 Количество акций открытого акционерного общества, указанных в пункте 1 статьи 84.1 Федерального закона «Об акционерных обществах», приобретенных на основании соответствующего предложения, штук/% ³	5 367 / 20,066552

2.14 Сведения о лицах, которые самостоятельно или совместно со своими аффилированными лицами имеют 20 и более процентов голосов в высшем органе управления юридического лица, направляющего требование о выкупе эмиссионных ценных бумаг акционерного общества	
2.15 Для физических лиц	
Сведения о физических лицах, которые самостоятельно или совместно со своими аффилированными лицами имеют 20 и более процентов голосов в высшем органе управления данного юридического лица	Доля голосов, которую лицо самостоятельно или совместно со своими аффилированными лицами имеет в высшем органе управления данного юридического лица, %

2.15.1.1 Фамилия, имя, отчество (последнее при наличии)	-	2.15.1.3 -
2.15.1.2 Место жительства	-	-
2.15.2.1 Фамилия, имя, отчество (последнее при наличии)	-	2.15.2.3 -
2.15.2.2 Место жительства	-	-
2.16 Для юридических лиц		
Сведения о юридических лицах, которые самостоятельно или совместно со своими аффилированными лицами имеют 20 и более процентов голосов в высшем органе управления данного юридического лица	Доля голосов, которую лицо самостоятельно или совместно со своими аффилированными лицами имеет в высшем органе управления данного юридического лица, %	
2.16.1.1 Полное наименование/ фирменное наименование	-	2.16.1.6 -
2.16.1.2 Сокращенное наименование/ фирменное наименование (если имеется)	-	-
2.16.1.3 Место нахождения	-	-
2.16.1.4 ОГРН	-	-
2.16.1.5 ИНН	-	-
2.16.2.1 Полное наименование/ фирменное наименование	-	2.16.2.6 -
2.16.2.2 Сокращенное наименование/ фирменное наименование (если имеется)	-	-
2.16.2.3 Место нахождения	-	-
2.16.2.4 ОГРН	-	-
2.16.2.5 ИНН	-	-
2.17 Сведения о лицах, которые имеют 10 и более процентов голосов в высшем органе управления юридического лица, направляющего требование о выкупе эмиссионных ценных бумаг акционерного общества, и зарегистрированы в государстве и на территории, предоставляющих льготный налоговый режим и (или) не предусматривающих раскрытия и предоставления информации при проведении финансовых операций (офшорные зоны)		
2.18 Для физических лиц		
Сведения о физических лицах, которые имеют 10 и более процентов голосов в высшем органе управления данного юридического лица и зарегистрированы в офшорных зонах	Доля голосов, которую лицо имеет в высшем органе управления данного юридического лица, %	
2.18.1.1 Фамилия, имя, отчество (последнее при наличии)	-	2.18.1.3 -
2.18.1.2 Место жительства	-	-
2.18.2.1 Фамилия, имя, отчество (последнее при наличии)	-	2.18.2.3 -
2.18.2.2 Место жительства	-	-
2.19 Для юридических лиц		
Сведения о юридических лицах, которые имеют 10 и более процентов голосов в высшем органе управления данного юридического лица и зарегистрированы в офшорных зонах	Доля голосов, которую лицо имеет в высшем органе управления данного юридического лица, %	
2.19.1.1 Полное наименование/ фирменное наименование	-	2.19.1.4 -
2.19.1.2 Сокращенное наименование/ фирменное наименование (если имеется)	-	-
2.19.1.3 Место нахождения	-	-
Сведения о лицах, в интересах которых осуществляется владение акциями (долями) юридического лица, зарегистрированного в офшорной зоне (бенефициарах)	Доля голосов, которую бенефициар имеет в высшем органе управления юридического лица, зарегистрированного в офшорной зоне, %	
Для бенефициаров - физических лиц		
2.19.1.5 Фамилия, имя, отчество (последнее при наличии)	-	2.19.1.7 -
2.19.1.6 Место жительства	-	-
2.19.1.8 Фамилия, имя, отчество (последнее при наличии)	-	2.19.1.10 -
2.19.1.9 Место жительства	-	-
Для бенефициаров - юридических лиц		
2.19.1.11 Полное наименование/ фирменное наименование	-	2.19.1.16 -
2.19.1.12 Сокращенное наименование/ фирменное наименование (если имеется)	-	-
2.19.1.13 Место нахождения	-	-
2.19.1.14 ОГРН	-	-
2.19.1.15 ИНН	-	-
2.19.1.17 Полное наименование/ фирменное наименование	-	2.19.1.22 -
2.19.1.18 Сокращенное наименование/ фирменное наименование (если имеется)	-	-
2.19.1.19 Место нахождения	-	-
2.19.1.20 ОГРН	-	-
2.19.1.21 ИНН	-	-

Раздел III. Сведения об акционерах, являющихся аффилированными лицами лица, направляющего требование о выкупе эмиссионных ценных бумаг акционерного общества

3.1 Для физических лиц		
3.1.1.1 Фамилия, имя, отчество (последнее при его наличии)	-	-
3.1.1.2 Место жительства	-	-
3.1.1.3 Основание аффилированности	-	-
Количество акций акционерного общества, принадлежащих данному аффилированному лицу		
3.1.1.4 Обыкновенных акций, штук/% ¹	- / -	3.1.1.5 Привилегированных акций, всего, штук/% ² в том числе:
		а) типа А, штук/% ²
		б) типа Б, штук/% ²
		в) типа В, штук/% ²

3.2 Для юридических лиц		
3.2.1.1 Полное наименование/фирменное наименование	-	-
3.2.1.2 Сокращенное наименование/фирменное наименование (если имеется)	-	-
3.2.1.3 Место нахождения	-	-
3.2.1.4 ОГРН	-	-
3.2.1.5 ИНН	-	-
3.2.1.6 Основание аффилированности	-	-
Количество акций акционерного общества, принадлежащих данному аффилированному лицу		
3.2.1.7 Обыкновенных акций, штук/% ¹	- / -	3.2.1.8 Привилегированных акций, всего, штук/% ² в том числе:
		а) типа А, штук/% ²
		б) типа Б, штук/% ²
		в) типа В, штук/% ²

Раздел IV. Сведения о суммарном количестве акций акционерного общества, принадлежащих лицу, направляющему требование о выкупе эмиссионных ценных бумаг акционерного общества, и его аффилированным лицам

4.1 Обыкновенных акций, штук/% ¹	25 427 / 95,0684214	4.2 Привилегированных акций, всего, штук/% ² в том числе:	- / -
		а) типа А, штук/% ²	- / -
		б) типа Б, штук/% ²	- / -
		в) типа В, штук/% ²	- / -
4.3 Количество акций акционерного общества, указанных в пункте 1 статьи 84.1 Федерального закона «Об акционерных обществах», принадлежащих лицу, направляющему требование о выкупе эмиссионных ценных бумаг акционерного общества, и его аффилированным лицам, штук/% ³	25 427 / 95,0684214		

Раздел V. Сведения об эмиссионных ценных бумагах акционерного общества, в отношении которых направляется требование об их выкупе

5.1 Акции обыкновенные именные бездокументарные, государственный регистрационный номер 1-03-20127-F	
5.2 Акции обыкновенные именные бездокументарные, государственный регистрационный номер 1-03-20127-F	
Раздел VI. Сведения об условиях выкупа эмиссионных ценных бумаг акционерного общества	
6.1 Вид, категория (тип), серия выкупаемых эмиссионных ценных бумаг	Акции обыкновенные именные бездокументарные, государственный регистрационный номер 1-03-20127-F

Условия выкупа эмиссионных ценных бумаг данного вида, категории (типа), серии	
6.1.1 Предлагаемая цена выкупаемых ценных бумаг или порядок ее определения	3 820 (Три тысячи восемьсот двадцать) рублей за одну обыкновенную именованную бездокументарную акцию ОАО Швейная фирма «Вид»
6.1.2 Обоснование предлагаемой цены выкупаемых ценных бумаг, в том числе сведения о соответствии предлагаемой цены выкупаемых ценных бумаг требованиям пункта 4 статьи 84.8 Федерального закона «Об акционерных обществах»	Для определения рыночной стоимости одной обыкновенной именной бездокументарной акции ОАО Швейная фирма «Вид» привлечался независимый оценщик - ООО «Регион-Оценка» (ОГРН 1023801032474, юридический адрес: 664007, Иркутская область, г. Иркутск, ул. Чехова, д. 235, офис б). Сведения об оценщике: Чарусова Анна Игоревна - стаж работы в оценочной деятельности 7 лет. Является членом Ассоциации «Саморегулируемая организация оценщиков «Экспертный совет», включена в реестр 28 января 2013 г. за № 922. Оценщиками подготовлен и представлен отчет № 169-С/19 от 19.07.2019 г. Об оценке рыночной стоимости одной обыкновенной именной бездокументарной акции Открытого акционерного общества швейная фирма «Вид». В результате проведенного анализа имеющейся в распоряжении Оценщика информации, основываясь на фактах, предположениях и ограничениях, применяемых в настоящем отчете, оценщик пришел к следующему заключению: рыночная стоимость одной обыкновенной бездокументарной акции ОАО Швейная фирма «Вид», по состоянию на дату оценки, округленно равна: 3 820 (Три тысячи восемьсот двадцать) рублей. Чикулenco И.М. считает справедливым установить цену выкупаемых ценных бумаг, указанную в п. 6.1.1 настоящего требования, равной определенной независимым оценщиком рыночной стоимости выкупаемых акций. Указанная цена превышает цену, по которой акции приобретались на основании добровольного предложения, в результате которого Чикулenco И.М. стала владельцем более 95 % общего количества акций ОАО Швейная фирма «Вид». Чикулenco И.М. и ее аффилированные лица не приобрели и не принимали на себя обязанности приобрести выкупаемые обыкновенные акции ОАО Швейная фирма «Вид» после истечения срока принятия добровольного предложения, в результате которого Чикулenco И.М. стала владельцем более 95 % общего количества акций ОАО Швейная фирма «Вид». Таким образом, предлагаемая цена выкупаемых ценных бумаг ОАО Швейная фирма «Вид», соответствует требованиям п. 4 ст. 84.8 ФЗ «Об акционерных обществах».
6.1.3 Оплата выкупаемых ценных бумаг денежными средствами	Оплата приобретаемых ценных бумаг осуществляется только денежными средствами в валюте Российской Федерации (в рублях).
6.1.4 Срок и порядок оплаты выкупаемых ценных бумаг денежными средствами	Срок оплаты выкупаемых ценных бумаг - в течение 25 (двадцати пяти) дней, с даты указанной в п. 6.3.1 настоящего Требования. Оплата производится путем перечисления денежных средств на счет в банке по реквизитам, указанным в заявлениях владельцев акций, полученных регистратором ОАО Швейная фирма «Вид» не позднее даты, установленной в п. 6.3.1 настоящего Требования. При неполучении в установленный срок заявлений от владельцев ценных бумаг или отсутствия в этих заявлениях необходимой информации о банковских реквизитах, Чикулenco И.М. перечисляет денежные средства за выкупаемые ценные бумаги в депозит нотариуса, сведения о котором указаны в п. 6.3.5 настоящего Требования.
6.1.5 Иные дополнительные условия	Иных дополнительных условий нет.
6.2 Вид, категория (тип), серия выкупаемых эмиссионных ценных бумаг	Не применяется
Условия выкупа эмиссионных ценных бумаг данного вида, категории (типа), серии	
6.2.1 Предлагаемая цена выкупаемых ценных бумаг или порядок ее определения	Не применяется
6.2.2 Обоснование предлагаемой цены выкупаемых ценных бумаг, в том числе сведения о соответствии предлагаемой цены выкупаемых ценных бумаг требованиям пункта 4 статьи 84.8 Федерального закона «Об акционерных обществах»	Не применяется
6.2.3 Оплата выкупаемых ценных бумаг денежными средствами	Не применяется
6.2.4 Срок и порядок оплаты выкупаемых ценных бумаг денежными средствами	Не применяется
6.2.5 Иные дополнительные условия	Не применяется
6.3 Иные условия выкупа эмиссионных ценных бумаг	
6.3.1 Дата, на которую будет составляться список владельцев выкупаемых ценных бумаг	Дата на которую определяются (фиксируются) владельцы выкупаемых ценных бумаг, определяется как 46й (сорок шестой) день с даты представления настоящего Требования о выкупе эмиссионных ценных бумаг акционерного общества в Открытое акционерное общество швейная фирма «Вид».
6.3.2 Срок, в течение которого лицом, направляющим требование о выкупе ценных бумаг акционерного общества, могут быть получены заявления владельцев выкупаемых ценных бумаг, содержащие реквизиты счета в банке, на который должны быть перечислены денежные средства за выкупаемые ценные бумаги. При этом заявление считается направленным в срок, если оно получено Регистратором ОАО Швейная фирма «Вид» не позднее даты, на которую определяются (фиксируются) владельцы выкупаемых ценных бумаг и которая указана в п. 6.3.1 настоящего Требования.	Владелец выкупаемых ценных бумаг, зарегистрированный в реестре акционеров ОАО Швейная фирма «Вид», вправе направить Регистратору ОАО Швейная фирма «Вид» заявление, которое содержит реквизиты его счета в банке, на который должны быть перечислены денежные средства за выкупаемые ценные бумаги. При этом заявление считается направленным в срок, если оно получено Регистратором ОАО Швейная фирма «Вид» не позднее даты, на которую определяются (фиксируются) владельцы выкупаемых ценных бумаг и которая указана в п. 6.3.1 настоящего Требования.
6.3.3 Почтовый адрес, по которому должны направляться заявления владельцев выкупаемых ценных бумаг, содержащие реквизиты счета в банке, на который должны быть перечислены денежные средства за выкупаемые ценные бумаги, или адрес для осуществления почтового перевода денежных средств за выкупаемые ценные бумаги	664003, г. Иркутск, ул. Киевская, 7, офис 201 (Филиал АО «ПРЦ» в г. Иркутске). Оплата выкупаемых ценных бумаг путем почтового перевода Федеральным законом «Об акционерных обществах» не предусмотрена.
6.3.4 Адрес, по которому заявления владельцев выкупаемых ценных бумаг, содержащие реквизиты счета в банке, на который должны быть перечислены денежные средства за выкупаемые ценные бумаги, или адрес для осуществления почтового перевода денежных средств за выкупаемые ценные бумаги, могут представляться лично	664003, г. Иркутск, ул. Киевская, 7, офис 201 (Филиал АО «ПРЦ» в г. Иркутске). Оплата выкупаемых ценных бумаг путем почтового перевода Федеральным законом «Об акционерных обществах» не предусмотрена.
6.3.5 Сведения о нотариусе, в депозит которого будут перечислены денежные средства за выкупаемые ценные бумаги в случае, предусмотренном пунктом 7 статьи 84.8 Федерального закона «Об акционерных обществах»	Нотариус - Тимофеева Марина Ивановна, состоит в Нотариальной палате Иркутской области, назначена на должность приказом № 27-Н от 04 апреля 1995 г. Деятельность осуществляется на основании лицензии № 002271 от 21 февраля 1995 г. Адрес: 664007, г. Иркутск, ул. Декабрьских Событий, 107А. Телефон: (3952) 29-58-22.
Раздел VII. Иные дополнительные сведения, указываемые в требовании о выкупе эмиссионных ценных бумаг акционерного общества	
7.1	отсутствуют.
7.2	отсутствуют.

Примечания: 1. Указывается в процентах от общего количества размещенных (находящихся в обращении) обыкновенных акций с точностью не менее двух знаков после запятой. 2. Указывается в процентах от общего количества размещенных (находящихся в обращении) акций, указанных в пункте 1 статьи 84.1 Федерального закона «Об акционерных обществах», с точностью не менее двух знаков после запятой.

«Слата» открыла 250-й магазин, увеличив торговую сеть за два года в 1,7 раза

Группа компаний «Слата» активно растёт, за два года количество точек увеличилось в 1,7 раза. Если в июле 2017 года сеть ритейлера насчитывала 150 магазинов, то сейчас – 250. Юбилейным стал магазин, открывшийся в Иркутске на улице Булавина, 10.

Компания развивает три формата, рассчитанных на разные целевые аудитории. Дискаунтеры «ХлебСоль» – для тех, кто любит экономить на повседневных покупках, супермаркеты «Слата» – для тех, кому важен широкий выбор и комфортная атмосфера, интернет-магазин – для тех, кто предпочитает совершать покупки, не выходя из дома или офиса.

В последние годы компания более активную ставку делала на развитие дискаунтеров. На текущий момент в сети «Слата» насчитывается 84 супермаркета «Слата» и 166 дискаунтеров «ХлебСоль», таким образом, более 66% мага-

зинов сети – это дискаунтеры. Напомним, что первый магазин дискаунтеров «ХлебСоль» был открыт в 2014 году, и за 5 лет присутствия торговые точки появились на розничном рынке Иркутской области и Забайкальского края.

Торговая сеть «Слата» (входит в группу компаний «Слата») – лидер рынка розничной торговли Иркутской области, и одна из крупнейших торговых сетей Сибири и Дальнего Востока. Образована в 2002 году. Развивает 3 формата торговли: супермаркет «Слата», продуктовый дискаунтер «ХлебСоль», интернет-магазин.



ВТБ в Иркутске выпустил более 325 тысяч карт «Мир»

ВТБ увеличил объем эмиссии карт платежной системы «Мир». На сегодняшний день наибольшая часть выпуска приходится на Московскую, Ленинградскую, Иркутскую, Ростовскую и Новосибирскую области. В Иркутской области эмитировано более 325 тысяч карт «Мир». Основную часть выпуска составили зарплатные карты. Всего ВТБ выпустил более 12 миллионов карт «Мир».



Наиболее популярные операции, совершаемые по картам «Мир», идентичны транзакциям по картам международных платежных систем: снятие наличных, оплата товаров и услуг в торгово-сервисных предприятиях, переводы с карты на карту.

К выпуску национальных карт ВТБ приступил одним из первых на рынке в четвертом квартале 2016 года. С тех пор банк постоянно расширяет функционал карт и улучшает процесс обслуживания для их владельцев.

На базе платежной системы «Мир» осуществляется вся эмиссия Карты москвича и Единой карты петербуржца. Кроме того, карта может быть использована для получения пенсии и других социальных выплат. Их держатели могут совершать платежи, в том числе с помощью Android-смартфона, подключившись к мобиль-

ному платежному сервису Mir Pay.

В июле ВТБ приступил к выпуску кобейджинговых карт «Мир» – Maestro с возможностью бесконтактной оплаты для двух платежных приложений как внутри страны, так и за границей.

«Мы стремимся открывать нашим клиентам новые возможности, расширяя границы использования карт «Мир». Одним из знаменательных совместных проектов стало успешное завершение сертификации и начало выпуска кобейджинговых карт «Мир» – Maestro с возможностью бесконтактной оплаты для двух платежных приложений как на территории страны, так и за границей. Учитывая, что с каждым месяцем растет число владельцев карт национальной платежной системы, уверен, многим клиентам эта функция точно пригодится», – прокомментировал Валерий Чулков, член правления ВТБ.

«Мы пошли другим путем»

Иногда ноу-хау в бизнесе появляется не благодаря, а вопреки. У «Лесной технологической компании» получилось именно так. Компания пыталась найти способ утилизации отходов, а в итоге изобрела технологию, которую оценили не только в России, но и за рубежом. Историю выхода компании на экспортный рынок рассказал на Байкальском международном форуме партнеров ее создатель Александр Пекарец.

«НЕ ХОТЕЛОСЬ СТРОИТЬ ПЛАНОВО-УБЫТОЧНОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ»

История «Лесной технологической компании» из Иркутской области, с одной стороны, похожа на истории многих другие предприятий, занимающихся поставкой лесоматериалов на экспорт, а с другой – по-своему уникальна, потому что в процессе поиска пути утилизации отходов компания изобрела технологию, которую оценили не только в России, но и на мировом рынке.

– Наше лесное предприятие занимается заготовкой и лесопилением порядка 100 тыс. кубометров круглого леса в год, производим сухие пиломатериалы и экспортируем их в Европейский Союз, – рассказал Александр Пекарец. – В процессе лесозаготовки и лесопереработки образуется много отходов. Традиционная их утилизация – это производство пеллет. Но наше предприятие находится в 300 км от ближайшей железнодорожной станции, поэтому строить планово-убыточное предприятие нам не хотелось: затраты на производство и поставку пеллет не окупались продажной ценой. Необходимо было найти другое решение.



«ВМЕСТО ПЕЛЛЕТ СТАЛИ ДЕЛАТЬ БРИКЕТЫ»

В итоге компания создала технологию по переработке отходов в древесноугольный брикет. Для этого был изучен мировой опыт.

– Мы посмотрели состояние дел в этой отрасли и поняли, что нам нужно идти другим путем. Мы создали сушилку – это такой реактор, который сушит перегретым паром и

изменяет свойство древесины. Показатели оказались даже лучше, чем мы планировали, производительность линии составила три тонны в час.

«РЫНОК СБЫТА ОКАЗАЛСЯ МАЛ»

Но на этом история не закончилась. Оказалось, что рынка сбыта для такого масштабного производства брикетов нет. Поэтому следующим этапом стало переуливание брикетов.

– Мы построили печь, которая работает за счет тепла экзотермической реакции термораспада древесины в уголь, – объяснил Александр Пекарец. – В итоге получается активированный уголь с очень высокой реакционной способностью. Созданная технологическая линия позволила предприятию перерабатывать любые отходы древесины, от опилок до порубочных остатков, и получать продукт, в десять раз более выгодный, чем традиционный пеллет.

«НАШ УГОЛЬ ПОПАЛ В ЕВРОПУ»

В 2017 году компания решила участвовать в крупнейшей выставке LIGNA (специализированная выставка оборудования и технологий для лесной и деревообрабатывающей промышленности – ред.) в Ганновере. Там, на конференции, Александр Пекарец рассказал о новой технологии. Выступление во многом определило дальнейший путь предприятия. – После конференции к нам подошли с предложением о сотрудничестве представители машиностроительного завода из Риги. Они захотели строить такие заводы, как у нас, и продавать их в Евросоюзе.

Пока шло строительство, «Лесная технологическая компания»

решила поставлять в Европу свою продукцию.

– Так наш уголь попал на европейский рынок, появились дилеры. Продукция сейчас поставляется в Германию, Словению, Италию.

«ВИДИМ ПОТЕНЦИАЛ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ И ПРОДАЖЕ ЗАВОДОВ»

Сегодня в «Лесной технологической компании» работает более 300 человек, компания по-прежнему производит пиломатериал, клееный брус, погонажные изделия.

– Мы всегда были экспортно-ориентированным предприятием. 90% нашей продукции и сейчас экспортируется в Евросоюз. И уголь тоже экспортируется.

На вопрос, что сегодня в приоритете у компании: поставка готовой продукции или технологии, Александр ответил мудро:

– Жизнь сама покажет. Пока это параллельные вещи. Но мы видим гораздо больший потенциал в производстве – строительстве заводов и продаже их по всему миру.

Елена Демидова,
Газета Дело

Загородная «Победа»

Как «автомобильный» подход помогает в строительстве загородного жилья

В любое время года за три месяца построить загородный дом, который прослужит столетие – звучит фантастически. Но технология сборного железобетона «Победа» работает именно так. Домокомплекты, разработанные заводом железобетонных изделий компании «Сибавиастрой», продвигает на рынке компания «Мой новый дом». Директор Андрей Богданов рассказал, в чем преимущества «Победы» перед другими технологиями и как модель автобизнеса работает на рынке загородного жилья.



Фото А. Федулова

«АВТОМОБИЛЬНЫЙ» ПОДХОД

Андрей, ваша компания давно уже занимается строительством малоэтажного жилья, причем по самым разным технологиям. Почему обратили внимание на разработку «Сибавиастрой» и решили добавить «Победу» в свой портфель?

– Мы занимаемся строительством более десяти лет, из них более пяти – малоэтажным загородным. И раньше политика у компании была такая: приходит человек – мы его спрашиваем, из чего он хотел бы построить себе дом. Из дерева – пожалуйста, из газобетона – давайте из газобетона. И затем следуют месяцы индивидуального проектирования и творчества. Мне же всегда хотелось сделать этот процесс более технологичным, применить в нашей сфере подходы автобизнеса. Когда есть понятный модельный ряд, человек выбирает базовую модель, а индивидуальность определяется за счет комплектации.

Когда больше года назад мы узнали про «Победу», поняли, что именно эта технология поможет нам реализовать «автомобильный» подход в загородном строительстве. Сегодня заводские дома из сборного железобетона – основной наш продукт. 90% заказов в компании проходит по технологии «Победа».

Как относятся к продукту иркутяне? Есть какие-то распространенные стереотипы, опасения? Как с ними боретесь?

– Стереотипы, конечно, есть. Когда мы общаемся с людьми первый раз по телефону, один из главных наших вопросов: «Вы что-нибудь слышали про технологию сборного железобетона?»

Кто-то говорит: «Это как панельные дома?», а кто-то отвечает: «Нет, а что это, как это?». Мы всем предлагаем проехать на экскурсию – показываем наши строящиеся объекты на разной стадии готовности, объясняем, как это работает.

Вы сказали, что многие ассоциируют «Победу» с панельными домами. А в чем отличие?

– В отличие от знакомых всем панельных пяти- и девятиэтажек, где применяются керамзитобетонные панели или трехслойные панели с утеплителем внутри, у нас – панели однослойные из тяжелого бетона. При этом межпанельные швы находятся за сплошным слоем утеплителя и фасадом, никаких промерзаний, продуваний по швам нет. Теплоэффективность такого дома сильно отличается.

Плюс, в отличие от панельных домов из трехслойных панелей, мы можем делать любые фасады, даже навесные, самые тяжелые – все это дает возможность придать дому индивидуальность.

А вопрос экологии не волнует иркутян? Или вот такой еще есть стереотип, что «бетонные стены не дышат»...

– Люди нередко подменяют понятия. Начну со «стены не дышат». Вообще стены в доме и не должны «дышать». Функция стен – наоборот, ограждающая, а «дыхание» в доме должно быть организовано за счет правильно продуманной вентиляции, какой бы у вас дом ни был – хоть из кирпича, хоть из бруса, хоть из сборного железобетона.

Что касается экологии, то бетон – абсолютно, на 100% экологичный материал. Известь, вода, щебень, цемент, песок – что из этого не является экологичным? И «фонить» чистый бетон не будет, если все составляющие у него качественные, из местных материалов. В нашем случае об этом

можно не беспокоиться: у «Сибавиастрой» свой карьер, а на заводе – контроль качества на всех этапах производства.

Дом из такого бетона простоит больше столетия. Это действительно так: заявленный срок службы дома из сборного железобетона составляет 125 лет. Для русского человека фактор качества, надежности, монументальности очень важен – мы привыкли строить дома на века. Чтобы и детям, и внукам осталось.

Мой дом – моя крепость?

– Да, тот самый случай.

КОРОБКА – ЗА ДВЕ НЕДЕЛИ

Можете описать портрет заказчиков, которые выбирают «Победу»? Кто эти люди и почему они останавливаются на новой технологии?

– Мы стартовали с продуктом на рынке в прошлом году – и уже подготовили более 60 проектов домов для наших заказчиков. Портрет целевой аудитории – достаточно широкий. Заказчики – совершенно разные. Есть и молодые семейные пары, и люди предпенсионного возраста, планирующие свою жизнь за городом. И участки разные, и дома – как по площади, так и по стоимости.

Почему «Победу» выбирают? Во-первых, это быстро и технологично. Например, в прошлом году был у нас заказчик, который продавал квартиру и собирался строить загородный дом из газобетона. Но квартира долго не продавалась – получилось выйти на сделку только осенью. Начинать зимнее строительство из газобетона – проблематично. Предложили заказчику «Победу», сделали проект – он согласился. В итоге до Нового года собрали ему коробку – и он смог спокойно заняться отделкой. Сейчас семья уже заехала в дом.

«Сборка за 14 дней», как написано у вас на сайте – это реальные цифры?

– Абсолютно реальные цифры, если мы говорим о возведении коробки. А дальше она уже докомплектовывается. Все последующие шаги могут также производиться в любое время года: навесной фасад, утепление, окна, двери – все можно делать и зимой. Причем домокомплект заводского изготовления позволяет и отделку производить гораздо быстрее и с меньшими затратами. Стены – ровные «по умолчанию».

Вы собрали коробку, а дальше? Уходите с объекта или продолжаете работу по дому?

– А тут как раз и работает «автомобильный» подход. Базовая комплектация – это домокомплект со сборкой и с фундаментом. А дальше для каждого модельного ряда разработаны дополнительные опции. Есть разные варианты кровли, фасадов, заполнения проемов – в зависимости от задач, от финансовых возможностей, можно выбрать разные комплектации.

Кто-то берет дом в базовой комплектации (домокомплект со сборкой и фундаментом) – чтобы постепенно произвести все дальнейшие работы. Например, в этом году поставили коробку, в следующем – закончим тепловой контур, а потом уже и к внутренней отделке перейдем. «Победа» не подвержена никаким воздействиям окружающей среды, коробка может спокойно простоять зиму, и ничего с ней не произойдет. Консервировать стройку не обязательно.

Кому-то из заказчиков нужно, наоборот, максимально быстро все сделать и заехать – с такими заказчиками работаем «под ключ».

И в какие сроки получается уложиться – чтобы заехать и жить?

– Зависит от комплектации. Но если мы берем что-то типовое, то срок от начала строительства до того, как мы передаем дом владельцу под финальную отделку – порядка трех месяцев.

Это намного быстрее, чем по другим технологиям?

– Если, допустим, взять деревянный брусовой дом, то там, как минимум, год надо на усадку. С газобетоном тоже нужно время – чтобы коробка просохла. К отделке лучше переходить на следующий сезон. То же самое с кирпичными домами. В случае с «Победой» основной плюс как раз в том, что никакой усадки нет, и все отделочные работы можно производить сразу же.

ПЛАНИРОВКИ И ФАСАДЫ

Базовый модельный ряд ваш сегодня из чего состоит?

– Мы предлагаем дома в одноэтажном исполнении (45, 60, 75, 90 кв. м) и в двухэтажном (90, 120, 150 и 180 кв. м). Этот модельный ряд на 90% покрывает потребности среднестатистического клиента.

Но в этих модификациях мы людей не ограничиваем. Если есть индивидуальные пожелания – учитываем их. Есть, например, категория людей, которые хотят гараж в доме – для таких мы разработали короткую линейку домокомплектов, в которую уже включен гараж.

При необходимости мы можем разработать и полностью индивидуальный проект – конечно, это занимает больше времени, но в конечном итоге клиент получает то, что хотел получить. Например – комбинированный дом, когда первый этаж состоит из нашего домокомплекта, а второй может быть выполнен из бруса.

Насколько вы свободны в плане планировочных решений? Есть какие-то ограничения?

– Есть определенные технологические ограничения, связанные с шагом, длиной плиты перекрытия. Сегодня наш типовый шаг – это 4,5 метра, но сейчас мы разрабатываем проекты с шагом до 6,3 метра.

Планировки – это всегда индивидуальные решения. Человек выбирает стандартный домокомплект, типоразмер, но внутри него может сам планировать свое пространство. Сколько комнат ему нужно, какой площади? Какие окна ему нужны – несколько маленьких или большое панорамное во всю стену? Все реализуемо. В штате компании есть профессиональные архитекторы, дизайнеры, которые произведут «настройку» комплектации под потребности заказчика. То же самое касается и внешнего вида дома: технология позволяет сделать абсолютно любой фасад.

Это может быть штукатурный фасад по утеплению, это могут быть навесные фасады – начиная от сайдинга, заканчивая тяжелыми панелями из керамогранита. Можно сделать облицовку кирпичом. Или деревом – так называемый «скандинавский фасад», сочетающий дерево и штукатурку, сегодня очень популярен. Смотрится здорово: экологичные материалы, эстетичный внешний вид.

ТЕХНОЛОГИЮ – В МАССЫ

На вашем сайте есть сравнительная таблица по разным технологиям строительства. У сборного железобетона, по сравнению с кирпичом, газобетоном, монолитом – немало преимуществ. Есть ли у этой технологии шансы стать массовой?

– Все. Абсолютно все шансы. В других регионах этот процесс уже идет. И мы над этим тоже работаем. Если сейчас вы спросите любого среднестатистического гражданина или потенциального клиента, из чего построить дом, то первое, что придет ему на ум – это дерево, газобетон, кирпич. Наша задача –

сделать так, чтобы в этом списке появился сборный железобетон. Чтобы, задумываясь о строительстве, человек понимал, что есть и такое решение.

Сколько времени нужно для этого?

– Думаю, от стадии «Никто ничего не знает» до стадии, когда всем все понятно и известно, нужно лет пять. Мы уже наблюдали это на примере газобетона. Когда он только появился, люди вообще не понимали, что это за технология. А сейчас никому не нужно объяснять, что такое газобетон.

Мы для популяризации «Победы» собираем собственный выставочный дом. Сейчас мы возим иркутян на экскурсии по строящимся объектам, а это будет уже завершённый продукт – можно будет посмотреть на дом, построенный из сборного железобетона, и снаружи, и изнутри.

Когда можно будет пройти такой «тест-драйв»?

– В этом году выставочный дом откроем.

ГОТОВОЕ РЕШЕНИЕ ДЛЯ ДЕВЕЛОПЕРОВ

Преимущества «Победы» для частных застройщиков понятны. А девелоперам такая технология может быть интересна? Вы работаете с юристами?

– Работаем. Причем по двум направлениям.

Первое – это развитие дилерской сети. Мы стремимся к тому, чтобы с помощью этой технологии строили не только мы, но и другие компетентные и профессиональные строительные компании, чтобы этот продукт становился более массовым для заказчика.

Второе направление – работа с девелоперами, застройщиками, землевладельцами. Здесь формат работы и степень нашего участия могут быть разными. Например, мы можем предоставить свой модельный ряд, адаптировав его



под задачи поселка. Сейчас у нас разработана и пройдена тестом частных лиц линейка одноквартирных домов. Но, кроме того, разработаны проекты таунхаусов, дуплексов, блокированной застройки. Сегодня мы разрабатываем проекты многоквартирных малоэтажных домов по этой технологии. Весь этот модельный ряд может быть применен девелопером при создании мультиформатного поселка. Мы также можем помочь в разработке концепции, а можем взяться за управление, за реализацию проекта целиком.

Интересно это иркутским девелоперам?

– Да. Мы ведем переговоры по нескольким проектам.

Для девелоперов основные преимущества – те же, что и для частных лиц? Качество? Время?

– Основное, конечно, – это готовый модельный ряд. Девелопер его берет и может «привязать» к своей площадке. Второе преимущество – скорость. Технология позволяет – если мы заранее подготовили в поселке основание, провели сети – собирать дома хоть круглый год.

И, кстати, продавать их не по счетам эскроу, да?

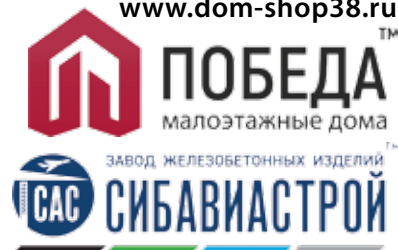
– Конечно, можно строить за счет собственных средств и продавать готовое жилье. Цикл короткий, капиталовложения небольшие. Построил – продал. Либо вторая модель, когда заказчику

нужно индивидуальное решение, – модель под ряда. Человек выбирает участок, модель дома, комплектует его под себя – и мы в кратчайшие сроки этот дом для него возводим.

8 (3952) 21-10-14.

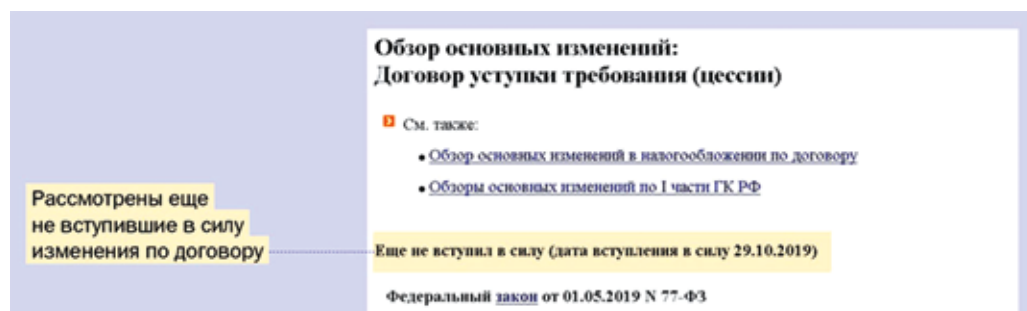
г. Иркутск, ул. Байкальская, 346

www.dom-shop38.ru



Новшество для юристов: изменения в регулировании договоров

Компания «КонсультантПлюс» выпустила новый продукт для юристов «Изменения в регулировании договоров», который позволит отслеживать изменения по интересующим договорам за определенный период.



Изменения в регулировании конкретного договора (законодательство, судебная практика, налогообложение) обобщены в одном материале. Раньше эту информацию нужно было отслеживать самостоятельно, просматривая обзоры, поправки в законы, судебную практику и другие документы. Это очень неудобно и требует больших затрат времени и сил. Теперь всю эту информацию можно быстро получить в системе КонсультантПлюс в одном компактном материале.

На момент выпуска новшества подготовлено около 150 обзоров изменений по наиболее распространенным договорам: купли-продажи, поставки, подряда, займа, аренды, залога и др. Материалы регулярно обновляются. Авторы обзоров – эксперты «КонсультантПлюс».

Материалы банка помогут быстро проверить и при необходимости актуализировать:

- типовые договоры, с которыми работает организация;
- «рыбу» редко используемого договора перед применением;
- договоры контрагентов.

Новый продукт «Изменения в регулировании договоров» размещен в разделе «Комментарии законодательства» системы КонсультантПлюс. Искать информацию об изменениях в договорах можно с помощью быстрого поиска, Карточки поиска и кнопки «i» к статьям правовых актов.

Если система КонсультантПлюс у вас еще не установлена, вы можете получить бесплатно полный доступ к КонсультантПлюс на 3 дня. Подробную информацию можно получить у специалистов регионального сервисного центра ООО «КонсультантПлюс в Иркутске».

КонсультантПлюс в Иркутске
 (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

В ЦИФРАХ

Средняя стоимость вторичного жилья в Иркутске на 30.08.2019 г. (тыс. руб./кв. м)

Тип	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
1 комн. кирпич	75,20	73,44	58,55	57,88	49,07
1 комн. панель	73,81	69,50	63,52	65,83	53,48
2 комн. кирпич	78,41	68,82	60,85	57,18	51,35
2 комн. панель	68,74	68,87	61,95	56,10	51,76
3 комн. кирпич	77,89	68,96	58,12	56,21	45,77
3 комн. панель	66,50	61,70	53,32	52,65	49,44
Средняя стоимость	74,08	70,23	58,83	55,66	47,98

Средняя стоимость коммерческой недвижимости в Иркутске на 30.08.2019 г. (тыс. руб./кв. м)

Назначение	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
склад (продажа)	73,07	-	28,91	14,17	35,76
склад (аренда)	0,50	0,35	0,28	0,30	0,16
магазин (продажа)	90,8	49,74	43,67	25,99	36,81
магазин (аренда)	1,00	0,68	0,46	0,51	0,40
офис (продажа)	83,12	49,17	45,84	37,09	42,03
офис (аренда)	0,89	0,68	0,44	0,46	0,42

Средняя стоимость строящегося жилья в Иркутске на 30.08.2019 г. (тыс. руб./кв. м)

Срок сдачи	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
Готовое	81,67	73,28	66,11	-	45,81
Срок сдачи – 2 полугодие 2019 года	-	71,91	50,98	48,53	47,75
Срок сдачи – 1 полугодие 2020 года	79,92	-	-	49,25	48,5
Срок сдачи – 2 полугодие 2020 года и позже	-	66,04	60,33	65,23	41,95
Средняя стоимость	81,08	69,62	54,91	53,5	46,14

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

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

НЕДВИЖИМОСТЬ

ПРОДАЁТСЯ

НА САЙТЕ

REALTY.IRK.RU

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

classified |



Ростелеком

г. Алзамай



ул. Механизаторская, 26

НЕЖИЛОЕ ЗДАНИЕ
Нижнеудинский район, 1-этажное кирпичное нежилое здание гаража площадью 106,00 кв. м с земельным участком.
280 335 руб.

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).
441 580 руб.

р.п. Атагай



ул. Победы, 19

НЕЖИЛОЕ ЗДАНИЕ
Нижнеудинский район, 1-этажное кирп. нежилое здание гаража площадью 81,6 кв. м с зем. участком площадью 866 кв. м.
190 475 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.

г. Бирюсинск



ул. Дружбы, д. 1

СКЛАД
1-этажное кирпичное нежилое здание, общая площадь 394 кв. м с земельным участком площадью 1479 кв. м в аренде.
907 303 руб.

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

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

ПАО «Корпорация «Иркут» извещает о проведении торгов по продаже имущества 11 октября 2019 г.



г. Иркутск, ул. Крымская, 15А
Лот № 1: Нежилое здание, 1676,3 кв. м, 2 этажа.
Лот № 2: Право аренды на земельный участок, 11763 кв. м, земли населенных пунктов, для эксплуатации существующих зданий и сооружений детского сада № 137.
Начальная стоимость: 46 566 тыс. руб.

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

Сдаем офисы! Центр города!

ул. Ленина, 6, скв. Кирова



Собственник сдает помещения от 20 кв. м в здании рядом с областной администрацией. Парковка. Возможность размещения световой вывески на фасаде.

34-22-39, 34-31-83

Аренда помещений

ул. Сухэ-Батора, д. 7Б



Сдается 3 помещения на 1 и 2 этажах площадью по 50 кв. м в нежилом 2-этажном здании за гостиницей «Ангара». Центр города, развитая городская инфраструктура, подъездные пути, парковка, автостоянка.

218-119



Агентство
Регионального
Развития

Федеральная сеть консультантов по коммерческой недвижимости

Есть помещение – нет арендатора/покупателя? Есть бизнес – нет помещения?

Звоните – решим! **688-174**
www.arrpro.ru

НЕДВИЖИМОСТЬ
БАЙКАЛЬСКИЙ РЕГИОН
REALTY.IRK.RU

+ ДОБАВИТЬ ОБЪЕКТ



16-19 ОКТЯБРЯ

ВЫСТАВКА 2019

**ЯРМАРКА
НЕДВИЖИМОСТИ
ИПОТЕКА. КРЕДИТЫ**

г. Иркутск, ул. Байкальская, 253а
тел.: +7 (3952) 35-29-00
e-mail: info@sibexpo.ru www.sibexpo.ru

СибЭкспоЦентр

На выставке будут продемонстрированы самые актуальные предложения и тенденции отрасли, новые объекты и услуги, продукты банковской деятельности и сопутствующие направления.

16+

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