

газета

дело

ФЕВРАЛЬ, 2019 | № 1(84)

бизнес |

Сбербанк запустил онлайн-сервис для выхода компаний МСБ на экспорт

6

**компании |**

ИНК-2018: большие дела большой команды

9

недвижимость |

Агентство недвижимости – это компания-оркестр

11



«Я перфекционист»

Правила бизнеса
Алексея Распутина



Алексей Распутин
Руководитель ФСК «Родные Берега» | 2

12 | **ЛИЧНЫЙ ОПЫТ**
«Мы решили строить свой дом!»

13 | **СТРОИМ ПРАВИЛЬНО**
Шесть главных правил безупречной стройки

15 | **КТО ПОСТРОИЛ БОЛЬШЕ ВСЕХ?**
Рэнкинг иркутских строительных компаний

«Я перфекционист»

Правила бизнеса Алексея Распутина

Руководитель ФСК «Родные Берега» Алексей Распутин живет в доме, который построила его компания. И это не только определенный знак качества для других дольщиков, но и возможность наблюдать за тем, как функционирует проект, глазами обычного жителя. Почему Алексей уверен, что идеал достижим? За счет чего удается на 100% попадать в потребности и возможности покупателей? Какие шаги предпринимает компания, чтобы успешно перейти на «новые правила»? Как оптимизировать все процессы и в итоге возводить дома, укладываясь в один строительный сезон?



Фото А. Фролова

сирования построим качественно, в срок сдадим свои объекты. Теперь важно, чтобы и у банков в этом не было никаких сомнений. Для этого мы прорабатываем наши новые проекты, которые будем реализовывать после 1 июля 2019 года, таким образом, чтобы для банков они были абсолютно понятны и прозрачны.

Также работаем над оптимизацией всех внутренних процессов. Ведь в наших интересах, чтобы период пользования кредитными средствами был максимально коротким. Любой день просрочки сдачи объекта – это уже колоссальные суммы процентов, которые платятся банку, проект легко может «уйти на дно» с точки зрения экономики.

Задача состоит в том, чтобы находить оптимальный момент для старта проекта, для его завершения, синхронизировать работу подрядчиков. Есть немало находок, которые позволяют сократить сроки строительства, по максимуму вести процессы параллельно, а не последовательно.

Это, наверное, будет вести к росту себестоимости?

– Такие технологии действительно несколько дороже, но это небольшое удорожание будет легко «отыгрываться» на процентных платежах.

Наша задача минимум – с каждым проектом укладываться в один строительный сезон.

Это реально?

– Вполне. Даже 18-19-этажный дом можно построить за сезон. Сейчас мы эти модели отработываем – и скоро представим банкам.

«ПРЕДЛОЖЕНИЕ – МЕНЬШЕ, ЦЕНЫ – ВЫШЕ»

Наверняка, не все компании смогут адаптироваться к новым условиям. Как, по вашему мнению, изменится ландшафт отрасли? Ждать ли сокращения числа игроков, проектов, предложений в целом?

– Однозначно, сокращение произойдет – по моим прогнозам, вдвое. Схема работы во многом не отработана, и на первых порах через новые «фильтры» будут проходить единицы. Думаю, некоторые компании в изменившихся условиях хозяйствования сами возьмут паузу или примут решение в принципе уйти с рынка. Банковское финансирование – это процентная нагрузка, ощущаемая каждую минуту. Не все компании к этому готовы. Но те, кто останутся – будут расти, наращивать объемы строительства. Хотя, конечно, это произойдет не сразу.

Пока новый механизм работы не будет до конца отлажен, нового строительства будет не много.

На поведении дольщиков изменения в законодательстве уже как-то сказались? Торопятся ли иркутяне покупать квартиры по старой схеме?

– Мы видим заметный рост продаж, причем не только в нашем регионе, это показывает статистика. Люди прекрасно понимают, что предложение сократится, а цена на квадратные метры неизбежно повысится. Понятно, что это не произойдет одновременно, скачкообразно, но постепенно повышение цен себя проявит. Помните, как это было на автомобильном рынке, когда доллар вырос вдвое? Конечно, никто сразу не умножил цены на два, но сейчас так и есть. Если до девальвации автомобиль стоил, условно, 2,5 миллиона рублей, то сегодня – порядка 5 миллионов.

Насколько существенно подорожают квартиры, скажем, к июлю 2020-го?

– Я жду повышения цен в среднем на 15%. Это вполне объяснимо: в новой схеме возникает третий игрок, на содержание, на прибыльность которого тоже нужно работать. В цене конечного продукта будут все издержки застройщика, в том числе и оплата процентов банка... Проектное финансирование – это 6-7 % годовых, проект реализуется в среднем за полтора-два года. Вот и получаем порядка 15 % в итоге.

«НУЖНО ПОПАСТЬ В ПОТРЕБНОСТИ И ВОЗМОЖНОСТИ КЛИЕНТА»

100 % квартир в ваших проектах, как правило, продаются к моменту сдачи. В чем суть вашего подхода, который позволяет так точно попасть в потребности и возможности покупателей?

– Это основополагающий вопрос. И в стратегии это – основная задача, которая стоит перед менеджментом компании.

Наверное, каждому знакомо ощущение удачной покупки. Приобрели какую-то вещь – и по цене нормально, и сидит хорошо, и тенденции модные налицо, и носится долго. Внутреннее ощущение, что вы все правильно сделали. Мы в своей работе всегда стремились прийти к такому же эффекту.

Прежде всего, начинаем с выбора локации. Мы строим в хороших местах – выбираем такие, чтобы людям нравилось, чтобы не приходилось объяснять, чем они хороши. Эстетика места, экология должны быть очевидны.

Дальше – садимся командой и начинаем думать: что на этом месте мы можем построить?

Мозговой штурм?

– Да. Я убежден: работа над проектом – это командная работа, каждый может выступить со своей идеей, инициативой. Я всегда слушаю своих коллег. У отдела продаж самая живая, активная обратная связь. Они прекрасно владеют текущей ситуацией, погружены в рынок, знают реальные потребности клиентов. Проектное бюро отслеживает тренды современной архитектуры, которые повышают качество, комфортность жилья. Мы обязательно берем все это на вооружение и используем в наших проектах. Например, планировки у нас всегда тщательно выверенные – клиент получает максимум комфорта, не переплачивая за лишние квадратные метры, ненужные помещения, непонятную конфигурацию.

Вопрос цены тоже на самом старте обсуждается?

– Конечно. Он – один из самых важных. Потому что продукт может идеально подходить под потребности, но по цене может быть абсолютно неподъемным. Мы еще в процессе проектирования определяем себестоимость и конечную цену продукта, которая будет приемлема для нашего покупателя. При этом мы не стремимся к самой низкой себестоимости в ущерб качеству. Например, межкомнатные перегородки везде делаем из кирпича. И это находит отклик среди наших покупателей. Они знают: даже если это будет недорогое жилье для студентов, на качество строительства это не отразится.

«ОДИН ПРОЕКТ ЗА ОДИН СЕЗОН – ЗАДАЧА МИНИМУМ»

Строительная отрасль – всегда на острие. Огромное количество внешних факторов определяет ее состояние, развитие, перспективы. Турбулентность, кажется, уже стала условием ведения бизнеса, а не форс-мажором. В 2018 году на затаившуюся экономическую нестабильность наложился еще и существенные изменения в законодательстве о долевом строительстве. «Новые правила» изменят жизнь всех участников рынка – и застройщиков, и покупателей. Как вы оцениваете эти нововведения?

– Позитивно. Объясню, почему. До принятия поправок в закон компании, не обладающие достаточным уровнем профессиональной компетентности, управления денежными средствами, видением и пониманием смысла проектного финансирования, реализации проекта – от идеи и до успешного завершения, могли запросто выйти на рынок, объявить себя застройщиками и начать привлекать деньги населения. Итогом этого становились недостроенные объекты, обманутые дольщики.

Вполне закономерно, что на уровне законодательства сейчас появились такие заградительные барьеры. Без профессионального опыта (не менее трех лет), без необходимого объема уже сданных квадратных метров (не менее 5000) работать в долевом строительстве будет просто невозможно. И это, безусловно, правильно.

Что изменится в работе компании, в связи с переходом на новые правила?

– Все текущие проекты мы успеем завершить по старой схеме. А новые начнем с чистого листа.

Мы – опытные застройщики. Но если раньше мы могли работать исключительно со средствами дольщиков – и мы умели это делать, четко отстроив процессы управления себестоимостью, создания продукта, который найдет свой спрос и получит стопроцентную реализацию на рынке – то теперь в схеме появляется новое лицо, неотъемлемая третья сторона процесса – банк. Проектное финансирование становится обязательным элементом процесса строительства с привлечением денег дольщиков. Поэтому сейчас для нас главная задача – грамотно выстроить отношения с банками, чтобы совместная работа шла гладко, без пробуксовок.

Что вы для этого делаете?

– Мы как строители уверены в своих силах, в том, что при наличии достаточного объема финан-

«ДИВЕРСИФИКАЦИЯ – ПУТЬ К УСТОЙЧИВОСТИ»

Ваша компания работает в разных сегментах – клубный дом, жилье для студентов, жилой комплекс комфорт-класса. Эта сегментация обусловлена возможностями участков, потребностями клиентов или вы сознательно стремитесь к диверсификации?

– И то, и другое, и третье. Если участок рядом с рощей, с Ангарой – понятно, что клубный дом впишется хорошо. Если рядом с участком три вуза – ясно, что жилье для студентов будет наиболее оптимальным вариантом в этом случае.

Но и с точки зрения диверсификации бизнеса это разумно. Работая с разными сегментами, мы поддерживаем финансовое равновесие. В каждом секторе есть свои платежеспособные покупатели. Разнонаправленные векторы дают усредненную, стабильную выручку.

Кроме того, мы зашли и в строительство социальных объектов. В прошлом году построили детский сад – начали в июне, сдали в декабре. Сознательно не стали заходить в какой-то глобальный проект, но решили пройти весь строительный цикл в этом сегменте – от аукциона до сдачи. Опыт положительный – в 2019 году планируем участвовать в новых аукционах, строить новые социальные объекты. Это и на устойчивость компании хорошо влияет, и для развития нашего профессионализма полезно. Есть особенности строительства социальных объектов, которые, в том числе, повышают наши компетенции.

Правильно я понимаю, что каждый новый проект для вас – не просто очередная галочка в работе, но вызов, возможность роста, самообразования?

– Да. Сейчас мы работаем над новым проектом, хотим создать очень красивый, запоминающийся, доминантный с точки зрения архитектуры объект, который будет действительно замечен в городе, станет его украшением, вкупе с другими значимыми местами будет создавать образ Иркутска. Это – действительно интересно.

А «потоковое» строительство – не для нас. Научиться строить один-два стандартных дома, с отработанной технологией, себестоимостью – и «штамповать» их? Не наша история. Мы хотим создавать действительно первосортное жилье.

«ДА, ЭТО ПОСТРОИЛИ МЫ!»

Вы много говорите об архитектуре, об эстетике внешних пространств. Мне кажется, ваша компания одной из первых в Иркутске стала уделять такое пристальное внимание местам общего пользования. Почему это так важно для вас, почему не экономите на этом?



– Многие меня спрашивают: зачем тебе эти лавочки, фонари, клумбы, деревья? Есть же стандартный минимальный набор для того, чтобы сдать дом. Но это – наша идеология. Мы публичная компания, мы приглашаем людей на доверии, говорим: мы для вас построим дом, в котором вы будете жить. И то, что вы будете видеть вокруг, будет в целом и ваше мировоззрение формировать, и качество жизни.

Понимаете, человек проводит значительную часть жизни дома – это его тыл. И крайне важно, чтобы человеку было приятно находиться и в своей квартире, и в подъезде, и во дворе. Я по природе своей перфекционист. Стремление к идеалу – это такой «пунктик» для меня. Считаю, что идеал достижим. И уверен: успех или неуспех любого предприятия в целом зависит от того, насколько хорошо ты что-то сделал для людей. Когда я привожу сына во двор, мне приятно, что он знает: это делается руками отца и его компании. И я могу с внутренней уверенностью и удовлетворением сказать: «Да, это построили мы!»

Мне хочется, чтобы это было удобно, красиво, комфортно, и чтобы люди, которые здороваются со мной на улице, делали это от души и с удовольствием. При этом для меня важно, чтобы созданное благоустройство сохранялось и развивалось. «Вот мы вам отдали в черновом варианте, а дальше сами воюйте с управляющей компанией» – это не про нас.

А у вас кто «воюет» с управляющей компанией?

– В этом нет необходимости. У нас во всех проектах управляющая компания – своя.

Такое мы приняли правило в своем бизнесе: после того, как сдаем дома, мы берем на себя обя-

занность их содержать, за ними ухаживать. Мы сразу поняли, что критерии, по которым управляющая компания работает, должны задавать мы сами: сколько раз нужно мыть подъезды в конкретном доме, сколько раз стены протирать, как нужно снег вывозить, когда подкрашивать ограждения и прочее.

Мы создаем продукт для людей, и он должен вызывать только положительные эмоции, обеспечивать комфортное проживание. Кроме того, мы понимаем, что недвижимость – это инвестиция. Недвижимость – это всерьез и надолго. И мы стремимся, чтобы наши объекты не теряли в цене, а росли, даже с учетом инфляции.

Наш подход дает свои плоды в виде устойчивого спроса. Когда ты делаешь добро – оно возвращается. Мы вкладываемся в благоустройство и, может, теряем в марже в моменте, но это дает еще больший эффект с точки зрения экономики и репутации.

Мне кажется очень важным «штрихом к портрету» тот факт, что вы и сами живете в доме, который построила ваша компания. Это сознательное решение? Не смогли не купить?

– Знаете, однажды я смотрел один старый советский фильм, в котором школьники делали табуретки на уроке труда. Отличник сделал хорошую, а троечник весь урок пробалдел и в последний момент сколотил какое-то сооружение. Учитель берет эту «табуретку», ставит – она кое-как стоит, вот-вот развалится – и говорит: «Ну, садись, Васечкин». А тот морщится: «Да я лучше как-нибудь постою...». Так вот – я абсолютно уверен в качестве постройки, в работе всех инженерных коммуникаций в наших домах.

Кроме того, позиция жильца – очень хорошая позиция для отслеживания работы управляющей компании. Не «сломанный телефон» тебе доносит, как что-то сломалось, вышло из строя –

ты сам видишь, как все функционирует. Большая польза для дела.

Но и для семьи тоже: переехав в «Родной Берег», мы получили много плюсов: панорамный вид, близость к реке, подземный паркинг, благоустройство. Сейчас как раз работаем над внутренним двором. Я сам как житель, сразу четко ощущаю недостаток или, наоборот, наличие чего-либо. Такой вот индикатор. Дети у меня разного возраста, мама пожилая – каждому нужно свое. Здесь будут универсальный корт на все сезоны, тренажеры, скверик с елями для мам с колясками, место под настольные игры, домино, площадка для выгула собак, амфитеатр, где можно концерты устраивать... И, конечно, все это будет сделано качественно, красиво с точки зрения архитектуры.

Мы привлекаем лучшие силы: Ольга Жуйкова, Алиса Козак работают с нами. Регулярно консультируемся с главным архитектором города.

«МЫ ПЕРЕЛОМИЛИ МЕНТАЛЬНОСТЬ МЕСТА»

«Родной Берег» изменил представление об этом районе. Когда-то здесь было не самое благоуполучное место для жизни. Теперь все иначе.

– Нам действительно удалось переломить ментальность места. И это только начало. В этом году мы полностью завершим работу над «Родным Берегом»: замкнем контур микрорайона последними блок-секциями, благоустроим внутренний двор. Но рядом – еще много земли под частным сектором, 80 % которого находится в аварийном состоянии. А между тем здесь – прямой выход к воде, к острову Конный, к детской железной дороге. Половина Октябрьского района живет на берегу, а гулять ездит на бульвар Гагарина – странно ведь. Комфортное современное жилье, благоустроенная набережная, дороги, тротуары здесь просто необходимы.

Нужно город преобразовать, чтобы он был современным, удобным. Это нормальный процесс – когда мы сносим старье, которое вросло в землю, расселяем людей, строим новое, интересное, красивое. К этой большой цели мы сейчас ступательно движемся.

А на 2019 год какие задачи перед компанией ставите?

– Они абсолютно адекватны тем изменениям, которые происходят и в законодательстве, и в целом в экономике. Я говорю о снижении платежеспособного спроса, колебаниях валют, удорожании материалов и так далее. Задача – даже в этих условиях – расти, вырваться в лидеры строительного сектора Иркутской области и оставаться на передовых позициях. Уверен, что нашей команде – очень сильной, современной, профессиональной и работоспособной – все это под силу.

Елена Демидова,
Газета Дело



Эвенкийский настенный календарь издан при поддержке ИНК

2019 год объявлен ООН Международным годом языков коренных народов. В связи с этим департамент региональной политики Иркутской нефтяной компании совместно с издательским домом «Приус» выпустили эвенкийский календарь.

Эвенки проживают на севере Иркутской области, Якутии и Красноярского края, и ИНК тесно сотрудничает с представителями этого малочисленного народа по вопросам освоения лицензионных участков компании, расположенных в этих регионах. Жизнь эвенков, как и многих других «кочующих» народов, зависела, прежде всего, от природных условий. Сменой этих условий и определялся эвенкийский традиционный календарь. В нем отражена, прежде всего, последовательная смена деятельности в зависимости от природных условий, ритм хозяйственной активности эвенков в разные сезоны года. Судя по наиболее ранним записям, относящимся к 50-60-м годам прошлого столетия, эвенкийский календарь состоял из 13 лунных месяцев. Поэтому и месяц у них называется «бега», что в переводе означает «луна». Позднее под влиянием общепринятого календаря, заимствованного эвенками у русских, один месяц в эвенкийском календаре был утерян.

Также в рамках Международного года языков коренных народов при поддержке ООО «ИНК»

23 марта 2019 года в рамках международного фестиваля «КнигаМарт» в Иркутске состоится научно-практическая конференция «Языки коренных народов Иркутской области: современное состояние и перспективы сохранения» (место проведения – государственная универсальная научная библиотека им. И.И. Молчанова-Сибирского, расположенная по адресу: г. Иркутск, ул. Лермонтова, 253). В преддверии конференции откроется фотовыставка «Коренные народы Приангарья: люди и среда обитания». Иркутяне смогут посмотреть более 70 фоторабот известных фотографов и ученых-этнографов коренных народов Приангарья – эвенков, тофаларов, бурятов.

Сегодня в мире насчитывается порядка 7 тысяч языков, каждые две недели умирает один из них. 96 % лингвистического разнообразия – это языки коренных народов, на которых говорит всего 4 % населения планеты. В соответствии с Атласом языков мира, находящимся под угрозой исчезновения (составлен ЮНЕСКО), 90 % всех языков находится в опасности.



Сбербанк внедряет безналичную оплату проезда в городском транспорте Приангарья

Сбербанк подключил к безналичной системе оплаты более 400 транспортных средств в городах Иркутской области. Сегодня такой способ оплаты проезда доступен в Иркутске, Шелехове, Ангарске. Заплатить за проезд можно бесконтактной банковской картой любого банка, а также смартфоном с подключенным сервисом Apple Pay, Samsung Pay, Google Pay.

В столице Приангарья на городских маршрутах работают «безналичные» автобусы, трамваи и троллейбусы. В Ангарске терминалами для приема оплаты картами оборудованы городские трамваи, а в Шелехове – маршрутные такси. Ежемесячно на всех этих видах транспорта уже более 123 тысяч платежей пассажиры проводят безналичным путем.

«Общественный транспорт традиционно был преимущественно территорией наличного оборота, и лишь с недавних пор эта тенденция начала меняться. Мы намерены и дальше наращивать количество городов, в которых будет доступна безналичная система оплаты проезда. В частности, в Приангарье сегодня банк участвует в реализации проектов по внедрению оплаты банковскими картами на транспорте Усолья-Сибирского и Вихоревки», – отмечает управляющий Иркутским отделением Сбербанка Наталия Цайтлер.

Запуск бесконтактных платежей на транспорте дает возможность существенно сократить время обслуживания пассажира, делая поездку в общественном транспорте более комфортной. Перевозчикам сервис безналичной оплаты проезда позволяет повысить качество обслуживания клиентов, снизить операционные расходы и увеличить собираемость выручки.

Байкальский банк ПАО Сбербанк осуществляет деятельность на территории Иркутской области, Забайкальского края, Республики Бурятия, Республики Саха (Якутия). Банк занимает высокую долю на рынке вкладов населения, в области кредитования частных

клиентов и юридических лиц. Предоставляет широкий перечень банковских услуг для населения и корпоративных клиентов. Осуществляет корреспондентские отношения с банками Монголии, Китая, выступает поручителем во внешнеторговых сделках.

Генеральная лицензия Банка России на осуществление банковских операций 1481. Официальные сайты Банка – www.sberbank.com (сайт Группы Сбербанк), www.sberbank.ru.



Трудное десятилетие 2009-2018: стагнация или рождение нового мира?

Последнее десятилетие было непростым, и в новом, возможно, испытания для фондового рынка, а значит, и для инвесторов – продолжатся. Заместитель директора информационно-аналитического центра Альпари Наталья Мильчакова подводит итоги 2009-2018 годов и делится прогнозами на будущее.



Самыми главными событиями для России, да и для всего мира, по мнению Натальи Мильчаковой, стали следующие:

- два экономических кризиса: относительно несложный и недолгий кризис 2008-2009 годов и наиболее тяжелый кризис 2014-2016 годов;
- возвращение к власти Владимира Путина в 2012 году;
- смена правящего режима на Украине и обострение отношений с Россией в 2014 году;
- возвращение Крыма в «родную гавань» в 2014 году и последствия, как в виде экономических санкций (2014 год), так и позитивные (автомобильный мост через Керченский пролив, 2018 год);
- антироссийские экономические санкции США и ряда западных стран, а также российский ответ на них в виде продовольственного эмбарго (2014 год);
- референдум по Brexit в Великобритании в 2016 году;

• победа Дональда Трампа на выборах президента США в 2016 году.

Российский фондовый рынок на эти события реагировал неоднозначно. Но за последние 10 лет валютный индекс РТС вырос на 138 %, а рублевый индекс Московской биржи, который еще несколько лет назад назывался так же, как и сама биржа, индексом ММВБ, вырос даже выше – на 350 %.

Напомним, что 2009 год был одним из самых успешных за десятилетие для российского фондового рынка, тогда оба российских биржевых индекса как минимум удвоились. Однако в последующие годы таких рекордно высоких темпов роста на фондовом рынке не было. Самым провальным годом десятилетия для фондового рынка был 2014 год, и обвал на фондовой бирже был связан сразу с тремя факторами: обвалом цен на нефть, мировым экономическим кризисом и экономическими санкциями Запада против России. А 2016 год, который был богат на события, негативные для самого процесса глобализации (референдум о Brexit и победа Дональда Трампа на выборах президента США), для российского рынка оказался удачным: индекс РТС вырос на 65 %, индекс МосБиржи – на 33 %, да и рубль в 2016 году оказался одной из самых доходных валют в мире. Так что, несмотря на все потрясения, российский фондовый рынок выжил. В послекризисное время в России появилось много нововведений для самого бизнеса и для клиентов.

Все больше россиян пользуются интернет-банкингом и мобильным банкингом, совершают покупки в интернет-магазинах. Сегодня на фондовом рынке можно торговать, не только не выходя из дома в офис брокера, но также не отрываясь от своего смартфона или иного цифрового гаджета, мобильные приложения доступны у многих профессиональных участников фондового рынка.

Сравнительно недавно появились новые прорывные технологии (например, система распределенных реестров, более известная на финансовых

рынках как блокчейн), она сейчас тестируется в ряде финансовых институтов, уже есть примеры выпуска облигаций с помощью технологии блокчейна. Инвесторам, в том числе частным, стали доступны новые финансовые инструменты, такие как индивидуальные инвестиционные счета и, конечно, криптовалюты, в первую очередь, разумеется, самая популярная из них в народе валюта – биткоин.

Криптовалюты стали одним из прорывов десятилетия. Но биткоин к концу десятилетия стал также одним из самых громких разочарований криптовалютного рынка: аномально высокая доходность операций и связанный с этим информационный «хайп» 2016-2017 годов очень быстро выдохлись после того, как в 2018 году стоимость этой валюты резко пошла вниз. Тем не менее, рынок криптовалют как цифровых активов во многих странах мира уже состоялся. У биткоина появились последователи-конкуренты, в том числе «выделившаяся» из него валюта Bitcoin Cash; в мире сегодня обращаются десятки криптовалют. Выбор большой, правда, ликвидных криптовалют очень немного. Но в России этот рынок пока полугалльский, в течение последних нескольких лет закон о цифровых финансовых активах только начал разрабатываться и в 2018 году прошел первое чтение в Госдуме. Только с появлением регулирования можно будет говорить о полноценном функционировании рынка криптовалют в России. Пока регулирование не заработало, биткоин и иные криптовалюты остаются инструментами повышенного (а еще точнее – экстремально высокого) риска для инвесторов. Желая вступить на очень опасный путь трейдера или инвестора на криптовалютном рынке нужно хорошо взвесить свои риски и понимать, что фактически ничем не обеспеченный финансовый актив не может расти бесконечно, рано или поздно он так же стремительно пойдет вниз, как и дорожал.

Но самым главным итогом прошедшего десятилетия не только для России, а для мировой эконо-

мики в целом, является то, что глобализация стала постепенно вытесняться «регионализацией». Отсюда торговые войны, санкции, эмбарго, протекционизм, рост националистических настроений, в том числе в Европе, где несколько лет назад даже появился термин «евроскептик», которым называют людей, скептически относящихся к перспективам Евросоюза как наднационального образования. История уже доказала, что мир не может и не должен быть однополярным и однообразным и особенно работающим на условиях, которые ему диктует одна страна. Криптовалюты, если внимательно присмотреться, – это как раз способ уйти от такой несправедливой глобализации, избавившись от центральных банков как эмиссионных центров. Несмотря на то, что этот рынок очень невелик по объему в мировых масштабах, со временем он станет одним из инструментов для подрыва господства доллара.

Дедалларизация мировой, и, в частности, российской экономики, еще несколько лет назад считалась невозможной и никому не выгодной. Но уже в 2017-2018 годах Россия и другие крупные кредиторы начали продавать гособлигации США. Китай, Россия, Турция и ряд других стран постепенно отказываются от доллара в расчетах между собой. Пока прошедшее десятилетие считается периодом двух кризисов и замедления темпов роста мировой экономики. Но, возможно, со временем оно будет характеризоваться как прорывное, потому что именно в этом десятилетии были заложены основы для нового устройства мировой экономики, свободной от диктата доллара, евро, Международного валютного фонда, ВТО и «большой семерки» развитых стран.



Дело в «облаках»

Как облачные технологии помогут оптимизировать бизнес в Иркутской области

Эксперты прогнозируют, что 2019 год принесет российскому бизнесу немало новых вызовов. Чтобы избежать сложностей, многие компании перенастраивают бизнес-процессы, в том числе используют облачные сервисы. Однако складывается стереотип, что это требует больших финансовых и технических вложений и доступно только для крупного бизнеса. Андрей Березной, директор филиала МТС в Иркутской области, утверждает: воспользоваться облачными технологиями сейчас может и средний, и малый бизнес. Во время онлайн-конференции на SIA.RU эксперт ответил на многочисленные вопросы предпринимателей о том, как облачный сервис поможет оптимизировать бизнес. Мы публикуем самые интересные из них.



Андрей Березной,
директор филиала МТС в Иркутской области

Чем облачные технологии могут быть полезны малому бизнесу?

– Во всём мире малый и средний бизнес – основные потребители облачных сервисов. Российский бизнес, в частности, малый бизнес Иркутской области, только начинает набирать

обороты по использованию услуг облачных провайдеров. Те, кто перешел на облако, освобождают свои площади от пыльной техники, а бюджет – от капитальных затрат на «железо» и программное обеспечение.

В первую очередь, для сегмента малого бизнеса услуга полезна тем, что без дополнительных (разовых) затрат можно вводить в эксплуатацию такие системы, как 1С, размещать базы данных различных приложений и программ, информационные системы в виде CRM. Сегодня любому, а тем более малому бизнесу, нужна CRM. Это важный шаг в развитии бизнеса.

Во-вторых, это очень удобно. Данные в облаке доступны из любой точки мира, с любого компьютера, был бы интернет. Соответственно, поддерживать и контролировать бизнес можно онлайн.

Что касается экономии, то главное – это то, что бизнесу нет необходимости закупать разом дорогостоящее оборудование для хранения информации и можно исключить расходы на услуги IT-специалистов. Одно из наиболее явных преимуществ для малого бизнеса – быстрое масштабирование. Предположим, вы владелец интернет-магазина оригинальных подарков. В период праздников продажи увеличиваются, в остальное время – падают. Чтобы исключить риски поломки «железа» в пиковые даты продаж, и, как следствие, потерю клиентов, нужно купить оборудование. При этом вы понимаете, что большую часть времени оно будет простаивать.

С «облаками» этот вопрос решается легко и быстро.

Кто эти клиенты, которые уже пользуются «облаками», и на чем они выиграли?

– Мы сотрудничаем с компаниями и предприятиями, работающими в абсолютно разных сферах. При этом наибольшей популярностью облачные сервисы пользуются у представителей ритейла, на долю которого приходится около 23 % реализованных проектов. Компании этой сферы переносят в облака интернет-магазины, клиентские онлайн-порталы, базы данных и внутренние учетные системы.

На втором месте сфера финансов, которая занимает около 20 %. Бизнес этого сектора переносит в облака тестовые среды для разработки новых сервисов, сайты и CRM-системы.

На третьем – компании производственной отрасли, доля которых в общем объеме проектов #CloudMTS составляет порядка 18 %. Представители этой сферы переносят в облака ERP-системы, внутренние корпоративные ресурсы, такие как HR-порталы, базы данных и почтовые сервисы, а также пользуются программным обеспечением по подписке. Хранить массивы данных у себя, содержать оборудование – недешево и не всегда безопасно. А в случае переезда офиса не нужно создавать все с нуля. То же самое в связи со сменой сферы бизнеса или принятия решения о его закрытии – не нужно думать, что сделать с ранее купленной и теперь уже ненужной техникой.

Сэкономить можно и на подстраивании бизнеса, например, к сезонности. Предприниматель получит пакет услуг только тогда, когда он ему нужен, и платит, соответственно, только за функции, которые использует. Кроме того, бизнес легко масштабировать.

За счет перехода на «облака», по нашим подсчетам, операционные бизнес-процессы в среднем ускоряются до 25 %.

Можно ли хранить в облаках конфиденциальную информацию?

– В облачном сервисе всё устроено так, что данные доступны только клиенту и никому больше. Размещенная в облаке информация не может просто взять и исчезнуть. Наш облачный провайдер #CloudMTS гарантирует защищенность данных клиентов. Крупные поставщики облаков строят свои решения на базе территориально распределенных центров обработки данных с разветвленной сетью собственных магистральных и городских каналов связи.

Уже сейчас очевидно, что бизнесу нужно успеть адаптироваться к глобальной цифровизации: все больше данных и процессов становятся цифровыми, что требует перенастройки не только ИТ, но и практически всех функциональных направлений бизнеса: маркетинга, продаж, логистики, HR... Меняется все. Многие компании Приангарья это понимают и обращаются к современным технологиям, так, например, за 2018 год объем данных в «облаках» МТС вырос в семь раз.

РУСАЛ тестирует инновационные ратраки отечественного производства

ОК РУСАЛ в рамках комплексной программы «На лыжи!» и при содействии Федерации лыжных гонок России реализует проект по созданию первых современных ратраков российского производства.

В настоящее время первые опытные образцы машин для обустройства лыжных и биатлонных трасс переданы для тестирования и проведения испытаний в регионах, где проходят соревнования в рамках проекта «На лыжи!». По итогам опытно-промышленной эксплуатации на трассах Красноярского края, Иркутской области, Республики Коми, Кемеровской области и Хакасии будут дорабатываться технические решения. После доработки прототипов будут проведены повторные испытания.

Для улучшения эксплуатационных характеристик и снижения веса новых машин были использованы детали, изготовленные из алюминиевых сплавов, в частности: детали ходовой части, капота, площадки для транспортировки грузов. В планах – увеличение доли алюминиевых деталей в ратраках и замена других элементов на инновационные сплавы. Основным конкурентным преимуществом тестируемых машин будет цена, которая позволит большинству курортов и биатлонных стадионов России и зарубежья обновить свой парк ратраков.

При проектировании специалистами учитывались все нюансы: сложные условия эксплуатации, удобство операторов, удобство при эксплуатации и

ремонтпригодность машин. Просторная кабина, удобное кресло с различными регулировками, многофункциональная панель и штурвал для удобства маневрирования машиной, современные элементы управления навесным оборудованием, система безопасности, различные автоматические режимы работы и другие преимущества позволят российским высокотехнологичным машинам со временем стать достойной заменой импортным аналогам.

«На лыжи!» для РУСАЛА – не просто благотворительный проект. Это и социальная миссия, и ценности, которые мы совместно с другими участниками хотим продвигать в российских регионах. Занятие спортом должно быть доступным проведением досуга для всех желающих, и, конечно, развитие современной инфраструктуры в регионах играет основную роль в достижении этой цели. Создание российских производств специализированной техники для обустройства лыжных трасс – один из первых шагов в этом направлении, а использование в технике алюминиевых деталей из сплавов не только способствует развитию кооперации отечественных компаний, но и повышает конкурентоспособность выпускаемой продукции», – отметила заместитель генерального директора РУСАЛА Вера Курочкина.



Число иркутских акционеров ВТБ выросло на 33 %

Количество акционеров банка ВТБ в СФО за год увеличилось на 44 % и на 1 декабря 2018 года составило 7,9 тысяч. Лидерами по росту числа миноритариев в регионе стали Новосибирская область (+52 %), Красноярский край (+44 %) и Иркутская область (+33 %). Общее количество миноритарных держателей акций банка достигло 122 тысяч, увеличившись на 29 %. Из них 121 тысяча – частные инвесторы.

Факторами, способствовавшими росту числа акционеров, стали успешное выполнение стратегии группы ВТБ, привлекательная цена приобретения акций и дивидендная политика банка, а также уникальная программа привилегий, предполагающая существенные преференции при оформлении банковских и финансовых услуг.

Руководитель службы по работе с акционерами ВТБ Владимир Хоткин отметил: «За прошедший год мы наблюдаем существенный рост количества акционеров во всех городах Сибири, их число растет быстрее, чем в целом по России. Меняется их портрет: ими становятся все больше молодых людей. Современные технологии, в том числе уникальные разработки службы по работе с акционерами, делают более доступным получение актуальной информации от банка и взаимодействие с ним. Возможность управления собственными активами и влияния на формирование стратегии развития банка также положительно сказывается на росте числа акционеров в регионах».

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

Банк ВТБ предоставляет весь спектр банковских услуг через разветвленную региональную сеть. Дочерние организации Группы предоставляют услуги по страхованию, лизингу, факторингу и другим финансовым услугам.



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

Группу ВТБ в Иркутской области представляют 33 точки продаж банка ВТБ, представительства «ВТБ Страхование», «ВТБ Медицинское страхование», «ВТБ Регистратор», «ВТБ Лизинг», офисы «Почта Банка». Среди корпоративных клиентов ВТБ в регионе предприятия всех отраслей экономики и бизнеса, а также муниципальные органы власти.

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

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

«Покупатели за рубежом есть, ищите их смелее!»

Сбербанк запустил онлайн-сервис для выхода компаний МСБ на экспорт

Продавать свои товары за границу могут не только крупные фирмы, но и совсем небольшие. Кого ждут за рубежом? С какими проблемами сталкиваются предприниматели? С чего начать тем, кто только решил попробовать свои силы в экспорте? Об этом рассказали заместитель Председателя Правления Сбербанка Анатолий Попов и генеральный директор Российского экспортного центра Андрей Слепнев на конференции, посвященной официальному старту программы «Экспортный акселератор».

ЧТО ДЛЯ ЭКСПОРТЕРА ХОРОШО

Цена и качество – то, за счет чего могут конкурировать товары, в том числе и на международных рынках. Для российских компаний сегодня – крайне удачное время для того, чтобы начать активно осваивать экспортное направление. При этом зарубежные рынки открывают новые возможности, позволяя значительно расширить спрос и «подстраховаться» бизнесменов.

Выход малого бизнеса на экспорт решает и задачи государственной важности. Объем сырьевого неэнергетического экспорта к 2024 году должен вырасти практически вдвое – до 250 млрд долларов. Такую цель поставил президент в послании Федеральному собранию. Чтобы достичь амбициозных показателей, в стране запущен отдельный национальный проект «Международная кооперация и экспорт», реализуются программы господдержки компаний малого и среднего бизнеса, занимающихся экспортом.

Важным шагом по выводу российских компаний на международный рынок стало объединение усилий государственного агентства – Российского экспортного центра (РЭЦ) и крупнейшего банка России, Сбербанка. В рамках партнерства был создан «Экспортный акселератор», задача которого – существенно увеличить число компаний-экспортеров. А тем, кто уже торгует за рубежом, – помочь освоить выпуск новой продукции, расширить свое присутствие или открыть для себя новые рынки.

«Сегодня лишь 0,8 % от числа всех предприятий России являются экспортерами. Это порядка 40 тысяч компаний, – отметил генеральный директор Российского экспортного центра Андрей Слепнев (на фото слева). – Наша задача, чтобы это число как минимум удвоилось за время национального проекта».

ОТ ОЦЕНКИ СИЛ – К ПОШАГОВОМУ ПЛАНУ

Если предприниматель решил попробовать свои силы на международном рынке, в первую очередь ему стоит оценить экспортную готовность своей компании, посмотреть, по каким позициям есть дефицит компетенций. Затем – составить план действий и проработать слабые места. После этого можно искать партнеров для решения логистических, продвиженческих, юридических и прочих задач. Все это теперь можно сделать на сайте Банк бизнес-партнеров (bankofpartners.com), разработанном Сбербанком.

«Поддержка экспортеров – это вопросы нашей повседневной повестки, – рассказал Анатолий Попов (на фото справа), – при регистрации на площадке за компанией закрепляется персональный менеджер. Личный кабинет позволяет оставаться на связи с ним и с профильными специалистами. Если экспортеру необходимо кредитование, эти вопросы решает Сбербанк, а Российский экспортный центр встраива-

ется в цепочки со своими страховыми и субсидиарными продуктами».

Анатолий Попов рассказал, что для оценки готовности к экспорту компания заполняет анкету из 25 вопросов. В результате предприниматель получает отчет, где видит свои зоны роста и слабые места. Затем компания подписывает соглашение об участии в программе и получает пошаговый план развития.

«Простой пошаговый план развития – это очень важно, – уверен Анатолий Попов. – Мы помогаем составить его, и в случае, если компании необходим обучающий контент, мы предоставим его бесплатно. Для компаний-клиентов Сбербанка бесплатна как регистрация в «Экспортном акселераторе», так и целый ряд услуг. Например, помощь в подборе партнеров – компаний, связанных с логистикой и юридическим сопровождением».

Анатолий Попов рассказал, что на площадке предприниматели смогут получить актуальные аналитические материалы по направлениям и странам экспорта. Это поможет оценить потенциал продукции и рынков, уровень конкуренции.

ПОДДЕРЖКА В РЕЖИМЕ 24/7

Организаторы платформы акцентировали внимание на том, что проект работает в режиме 24/7. И даже небольшое региональное предприятие сможет воспользоваться этим решением.

«Мы предлагаем компании не универсальный шаблон, а план, который построен на основании ее профиля, – уточнил Андрей Слепнев. – Если вы хотите торговать, например, на рынке Китая, то недостаточно один раз съездить в Китай или принять участие в выставке – нужно сделать определенную систему шагов. И мы в этом готовы помочь».

Андрей Слепнев рассказал, что сервис предусматривает и более продвинутые формы поддержки. Это может быть мобилизация ресурсов торговых представительств, которые помогут сформировать базу «теплых» контактов. Или помощь в оформлении контрактов, где требуется умение ориентироваться в законодательстве другой страны.

Отвечая на вопросы журналистов о том, сколько времени может занять подготовка к выходу компаний на международный рынок, Андрей Слепнев рассказал, что участникам тестовых программ понадобилось порядка 6-9 месяцев на дополнительное образование, доработку продукта, выстраивание маркетинговой стратегии, контрактации. На такой срок он и предлагает ориентироваться компаниям с хорошим исходным профилем.

КОГО ЖДУТ НА ПЛОЩАДКЕ

Воспользоваться услугами площадки может любая компания, независимо от размера. Но в первую очередь там ждут средние и малые предприятия, продукция которых конкурентоспособна на мировом рынке.

«По нашим данным, примерно 50 тысяч компаний, пользующихся сервисами и услугами Сбербанка, имеют мощный экспортный потенциал, – рассказал Анатолий Попов. – Именно для его реализации и развития мы формируем специальную экосреду участников ВЭД, частью которой призван стать наш совместный с РЭЦ акселератор».

Что касается отраслей, эксперты видят большой потенциал у компаний аграрной сферы, лесопромышленного комплекса, машиностроения, производителей товаров народного потребления. Они отмечают также интерес зарубежных компаний к российским услугам, в первую очередь, транспортным, туристическим. Также зарубежные компании заинтересованы в IT-решениях российских специалистов и высоко ценят нас как поставщиков комплектующих.

«В плане поставки комплектующих мы начинаем переигрывать Китай, – заявил Андрей Слепнев. – А с учетом финансирования и льгот, компании могут сделать неплохое финансовое предложение. Надо смелее искать покупателей, они есть за рубежом, просто мы о них пока не знаем».

В других направлениях все зависит от того, найдет ли компания свою нишу. «Если отрасль слабо структурирована, как, например, сфера культуры, то нужно иметь особенно хороший продукт, чтобы быть успешным. Тем не менее, удачные примеры есть и здесь: весь мир смотрит «Машу и медведя», «Смешариков», «Снежную королеву» и даже советскую классику», – пояснил Андрей Слепнев.

Еще одна целевая группа «Экспортного центра» – компании, которые обеспечивают экспорт. Это консультанты, юристы, финансисты, логисты, а также компании, которые осуществляют агентские торговые услуги и предоставляют складские помещения. Организаторы приглашают их регистрироваться на платформе и предлагать свои услуги.

Наталья Понамарева,
Газета Дело

МНЕНИЕ

Российская продукция лучше, чем думают наши производители



Александр Абрамкин,
председатель Байкальского банка
Сбербанка

– Байкальский регион граничит с рядом государств и имеет возможность прямого выхода на зарубежный рынок. Потому создание «Экспортного акселератора» РЭЦ и Сбербанка – дополнительная возможность развития, в том числе, и для компаний нашей территории.

Многие крупные предприятия уже оценили плюсы выхода на внешние рынки. После введения санкций целый ряд отраслей российской промышленности оказался в привилегированном положении: себестоимость товаров по сравнению с аналогами зарубежного производства существенно снизилась, соответственно, повысилась их конкурентоспособность. Особенно наглядно этот эффект проявился в агропромышленном комплексе и пищевой промышленности.

Российские продукты имеют имидж экологически чистых и каче-

ственных, компании-производители – репутацию надежных поставщиков. Это очень важно для восприятия продукции за рубежом.

При этом мы видим, что с проблемами при выходе на внешние рынки сталкиваются в основном небольшие предприятия – у крупных компаний под экспорт сформированы соответствующие структуры. Поэтому созданная информационная платформа поможет объединить участников ВЭД, показать малому и среднему бизнесу, что экспорт – это реальность.

Ничего мудреного здесь нет, но важно правильно сделать эту работу. Новый ресурс позволит адаптировать участников ко всем сложным процессам международной торговли, найти партнеров по бизнесу и заключить экспортные контракты.

Платформа БАНК БИЗНЕС-ПАРТНЕРОВ (www.bankofpartners.com) является первой в стране открытой бесплатной электронной площадкой для поиска новых контрагентов, поставщиков и покупателей по всему миру.



«Видим перспективы в Монголии, Китае, Корее»

Иркутский малый бизнес уже начал присматриваться к международным рынкам. О своих первых шагах за рубеж и опыте работы на площадке Сбербанка Газете Дело рассказал Александр Касьянов, руководитель компании «Экофабрика».

Расскажите немного о вашей компании. Почему вы решили выйти на зарубежный рынок?

— Наша компания была создана в 2017 году. Основной вид деятельности — производство спортивного питания под торговой маркой Natural Nutrition. В 2018 году мы начали программу масштабирования бизнеса. Была цель усилить позиции в Иркутской области и по всей России. Для этого начали расширять дистрибьютерскую сеть — в Республике Бурятия, Красноярске, Москве и Краснодарском крае. Не могу сказать, что расширение бизнеса в России шло гладко, были определенные проблемы.

Например?

— Российский рынок спортивного питания начал сокращаться. Большинство ингредиентов мы привозим из Европы, курс валюты растет — это сказалось на стоимости продукции для конечного потребителя. Когда цена выросла, покупатель в России сократил и частоту, и количество потребления спортивного питания, либо начал искать более дешевые аналоги или заменители.

В связи с этим мы и обратили внимание на близлежащие рынки Китая и Монголии. В 2018 году мы впервые приняли участие в международной выставке в Монголии. Оно оказалось очень плодотворным. По результатам был заключен контракт на поставку спортивного питания в эту страну. После такого успеха мы всерьез задумались о расширении бизнеса не только в России, но и на международной арене.

Потребление спортивного питания в России сокращается, а на международном рынке такого не будет?

— В отличие от нашего, рынок за рубежом растет. Более того, он перерастает из рынка спортивного питания в рынок «Health and wellness» (красота и здоровье) и набирает популярность.

Выбор Монголии понятен, этот рынок близок России. Но китайский рынок — не самый простой для освоения. Так просто для «чужаков» его не открывают. Не боитесь?

— Нам уже поздно бояться. У нас есть цель, и мы к ней идем. Понимаем, что это будет долго, что будет множество переговоров, возможно, подводные камни. Мы знаем, например, как китайцы любят копировать продукцию, которую они покупают.

Но мы видим перспективы. Азиаты любят российскую продукцию, считают ее высококачественной. Российские товары массово представлены в продуктовом сегменте Китая — конфеты, мороженое. Даже овощи, фрукты китайцы предпочитают завозить из России, они продаются там намного дороже, чем собственного производства, так как считаются ЭКО-продуктами. Бренд «Made in Russia» — знак качества для китайского потребителя.

Недавно было объявлено о запуске Сбербанком и Российским экспортным центром (РЭЦ) акселератора для несырьевых экспортеров. Вы слышали об этой возможности?

— Не только слышал, но уже зарегистрировался.

Можете поделиться опытом?

— Когда мы начали прорабатывать всевозможные варианты поставки нашей продукции на экспорт, я увидел информацию, что РЭЦ и Сбербанк запускают единую платформу для помощи малым и средним предпринимателям в организации поставок на экспорт.

Мы имели положительный опыт работы с РЭЦ, они нам оказывали всестороннюю информационную поддержку, помощь в организации выставок за рубежом, но вот к Сбербанку я относился с предубеждением. Для меня это была такая большая организация, которая, как мне казалось, с опозданием реагировала на требования рынка.



Но субъективному подходу в предпринимательской деятельности не место. Я как бизнесмен должен пробовать абсолютно все варианты, поэтому я зарегистрировался на этой площадке. Далось мне это, честно скажу, нелегко, существуют определенные нюансы. Например, вы должны быть партнером Сбербанка. До момента регистрации у нас был открыт счет в другом банке, поэтому мне пришлось открыть счет, лично присутствовать в Сбербанке и заполнять некоторое количество бумаг. Я считаю, что на нынешнем этапе развития технологий подачу всех документов можно было бы осуществлять дистанционно.

Вы вводили просто регистрационные данные?

— Кроме ввода данных, есть возможность получить оценку экспортного потенциала. Эта фишка мне у Сбербанка очень понравилась. Ответив на вопросы, я получил возможность оценить перспективы поставок товаров на экспорт. Когда я прошел анкетирование в системе и

получил результаты, увидел слабые стороны компании, которые необходимо подтянуть перед поставкой товара за рубеж.

Что именно рекомендовала система?

— В одной из оценок было сказано, что надо усилить присутствие в родном регионе, что я не исчерпал все возможности собственного рынка, но уже думаю об экспорте. Но я это оценил с другой стороны — очень дорого и тяжело мне дается присутствие именно здесь, в России. Возможно, моя целевая аудитория находится за рубежом, и им я намного интереснее.

Еще один нюанс был по изменению вида упаковки, быстрому переводу текстов на упаковке товара на иностранный язык. Вот этот момент я не учел.

Именно эта оценка дала возможность правильно выстроить работу на ближайшие полгода — что необходимо сделать, чтобы оперативно реагировать на запросы зарубежных партнеров.

То есть вы получили некую шпаргалку действий?

— Да, что нужно сделать, чтобы приблизить выход на экспорт.

Что дальше?

— Пока мы взяли паузу, чтобы устроить замечания. Разработали план мероприятий внутри компании.

Мы заключили соглашение со Сбербанком, будем прорабатывать два рынка, интересных для выхода нашего товара, для поиска бизнес-партнеров. Мы выбрали Китай и Корею. Повезло, что в 2018 году РЭЦ помог нам с аналитикой и информацией по рынку спортивного питания в Корее и Китае, по кодам ОКВЭД, с информацией, кто наши потенциальные клиенты за рубежом. Все эти данные мы передали в Сбербанк, где специалисты прорабатывают актуальность, готовят презентации на местных языках — корейском и китайском. Сбербанк будет оказывать помощь в рассылке презентаций нашим потенциальным клиентам и, главное, в получении обратной связи — интересен наш продукт или нет?

Через какой срок, вы думаете, реально можно выйти на зарубежный рынок?

— Изначально мы предполагали, что это 2-3 месяца. Но опыт работы с Монголией показал, что это занимает год. Если при взаимодействии со Сбербанком срок сократится, это будет здорово.

Я думаю, что Сбербанк, имея влияние, авторитет и разветвленную сеть, может способствовать ускорению процесса поставки товаров на экспорт. Возможно, будут найдены и финансовые инструменты для стимулирования партнеров. Ведь я заинтересован, чтобы Сбербанк выступал и неким гарантом между мной и вновь найденным партнером, чтобы быть уверенным, что деньги поступят на мой счет.

*Иван Рудых,
Газета Дело*

«Чтобы конкурировать на рынке, одной интуиции недостаточно»

Оксана Лобова о новых вызовах для бизнеса

Сейчас в экономике наступило такое время, когда предпринимателям просто на интуиции, на своем природном даре невозможно конкурировать дальше. Важно учиться, заявила Оксана Лобова, заместитель Председателя Байкальского банка Сбербанка. На третьем SBERTALKS она представила свой взгляд на текущие тренды в экономике.

ТРИ ВЫЗОВА 2018 ГОДА...

Оксана Лобова обратила внимание на три главных вызова 2018 года. Это непредсказуемость товарных и финансовых рынков, высокая скорость изменений и высокий уровень конкуренции.

— В реальности, где информация распространяется по миру менее, чем за сутки, высокая скорость изменений — один из главных вызовов, то, с чем приходится сталкиваться каждый день. Поэтому бизнесу требуется умение быстро перестраиваться.

Цены на нефть, доллар и другие базовые активы настолько стремительно меняются, что прогнозировать, составлять бизнес-планы более чем на полгода становится сложно. Мы видим, как товарные и финансовые рынки становятся все менее предсказуемыми.

Третий вызов касается конкуренции. Мы дожили до такого её уровня, когда не осталось ниш, где предприниматели



могут чувствовать себя спокойно, расслабиться и ничего не делать. Рынок очень высококонкурентный.

...И НИЗКАЯ ИНФЛЯЦИЯ

Есть еще один фактор, с которым российский бизнес пока не научился

жить — это низкая инфляция, отметила Оксана Лобова.

— Уже два года ситуация такова, что ставка по кредиту выше, чем инфляция. Что это значит? Это значит, что деньги дорогие. Бизнес понимает, что нельзя просто взять кредит в банке, что-то купить и перепродать в два раза дороже. В условиях низкой инфляции это сделать сложно. Сейчас идет кон-

куренция за каждую сотую, за каждую десятую процента.

Такая же жесткая ситуация в ритейле. Почему всех интересует цена нефти? Потому что, если цена на нефть поднимется, следом поднимутся цены на бензин, а цены на потребительские товары поднять сложно. Потребитель сегодня очень чувствителен к цене, хотя на графиках мы и наблюдаем небольшой рост зарплат. Потребители экономят, и ритейлерам приходится биться за каждого покупателя.

ЭТО НЕ КРИЗИС, НО ВАЖНО УЧИТЬСЯ

По мнению эксперта Сбербанка Оксаны Лобовой, текущую ситуацию в экономике нельзя назвать кризисом, сейчас наступил период стабилизации. Однако условия для бизнеса действительно изменились. Сегодня как никогда высока роль менеджмента и знаний.

— Основная часть бизнесменов — самоучки, но наступило такое время, когда на интуиции, которой было достаточно

в 90-х, на своем природном даре предпринимателям невозможно конкурировать дальше. Важно учиться, учиться постоянно, ведь те методы, которые работали вчера, сегодня не работают.

Встречаясь с бизнесменами, я вижу, что не все осознают важность управления продажами, финансами, своими расходами. Иногда, когда объем бизнеса становится больше, компания может не заметить, что получает убытки. Поэтому важно считать рентабельность каждой торговой точки, каждого своего продукта, ведь, когда ситуация выходит на критический уровень, её сложно выправить.

У нас есть примеры региональных компаний, которые очень сильно растут. Те, кто умеет управлять, извлекают большие плюсы из текущей ситуации, они занимают освободившиеся рынки, они зарабатывают больше денег. Я уверена, что те, кто пришел на SBERTALKS, пришли, прежде всего, за новыми знаниями.

*Елена Демидова,
Газета Дело*

#10yearschallenge: как менялись ТЦ в Иркутске

За 10 лет рынок торговой недвижимости пережил глобальные перемены. Сегодня в торговые центры ходят не только для того, чтобы купить товар, но и за атмосферой, приятным времяпрепровождением. Основная тенденция – в уходе от простой торговли в развлекательный формат. Кроме того, работу ТРЦ осложняет онлайн-торговля, которая за последние годы стала серьезным конкурентом для классического ритейла. А ведь еще совсем недавно, 10 лет назад, в Иркутске появился первый торгово-развлекательный центр. Татьяна Галущенко, директор по маркетингу ГК «Актив», вспоминает, что произошло за эти годы, и каким проектам, увы, не удалось реализоваться в Иркутске.



– В 2008 году в нашем городе открылся первый торгово-развлекательный центр – «Jam Молл». Следом за ним, в 2009-м, открылся еще один – ТРК «Карамель», совсем рядом с популярным на то время Торговым комплексом. Их появление определило передел рынка торговой недвижимости со смещением от просто торговых площадей к качественным торговым площадям, в границах которых можно не только сделать покупки, но и провести свой досуг.

Те территории и объекты, которые были востребованы сферой торговли ранее, начали постепенно утрачивать свою значимость. Это и вышеупомянутый Торговый комплекс, и торговые улицы, прежде всего, улица Урицкого. Ранее «сытые» владельцы торговых площадей, осознавая, что начинают терять своих покупателей и, как следствие, доходы, задумались о реконструкции и реконструкции объектов. К примеру, такую реконструкцию пережил Торговый комплекс.

Следует упомянуть, что 2006-2009 – это те самые годы, когда формировались сами идеи строительства современных торговых центров в Иркутске. Многие из них так и не были реализованы. К примеру, был проект торгово-развлекательного центра на выезде из мкр. Синюшина гора. Консультанты GVA Sawyer предлагали там, на участке площадью 4 га, построить торгово-развлекательный центр в 87 тыс. кв. м. К слову, этот участок до сих пор пуст.

А там, где сейчас благополучно расположен ЖК «Море солнца», в 2008 году разрабатывался проект ещё одного ТРЦ. Разработчик, компания DTZ, предлагал построить там ТРЦ в 60 тыс. кв. м.

Ну и как не вспомнить о заявленном именно в те годы ТРЦ «Фортуна Сити Молл», площадь которого должна была составить 125 тыс. кв. м. Увы, и этот проект остается нереализованным.

Стоит вспомнить и нереализованные планы по строительству ТРЦ на территории стадиона «Автомобилист» (угол улиц Костычева и Стасова).

Можно уверенно сказать, 2008-2009 годы – годы массового концептуирования крупных торгово-развлекательных центров в Иркутске. Любой большой кусок земли рассматривался тогда как потенциально пригодный для ТРЦ. А все потому, что конкуренции-то не было (улыбается). Сейчас в этом плане всё гораздо жестче.

К тому же торговые площади в 2008-2009 гг. были наиболее высокодоходным вложением в недвижимость – 12-14 % годовых. Сейчас, чтобы найти торговый объект с такой доходностью, нужно изрядно потрудиться.

Иван Рудых,
Газета Дело

Обеспеченность качественными торговыми площадями



Действующие и строящиеся ТЦ с качественными торговыми площадями*

		GVA	GLA	Открытие (год)
Действующие ТЦ				
1	ТРЦ «Jam Молл» (Свердловский р-н)	28 380	21 930	2008
2	ТРЦ «Карамель» (Октябрьский р-н)	26 090	18 260	2009
3	ТЦ «Мега Home» (Свердловский р-н)	25 000	18 750	2010
4	ТОЦ «Европарк» (Ленинский р-н)	11 427	8 590	2011
5	ТРК «Модный Квартал» (Октябрьский р-н)	35 764	27 000	2013
6	ТЦ «Торговый комплекс» (Кировский р-н)	28 800	23 040	2014 реконструкция
7	ТРЦ «Юбилейный» (Свердловский р-н)	23 300	18 000	2014
8	ТЦ «Цветной парк» (Октябрьский р-н)	6 900	5 300	2014
9	ТОЦ «Лермонтов» (Свердловский р-н)	9 662	4 500	2014
10	ТРЦ «КомсоМолл» (Октябрьский р-н)	75 000	47 707	2015
11	ТЦ «Оранжевый» (Октябрьский р-н)	18 000	13 500	2012-2015
12	ТЦ «Флагман» (Куйбышевский р-н)	6 021	4 516	2014
13	ТРЦ «СильверМолл» (Свердловский р-н)	108 500	58 400	2015
14	МТЦ «Новый» (Октябрьский р-н)	63 381	11 640	2016
15	ТЦ «Снегирь» (Свердловский р-н)	5 834	4 084	2017
16	ТЦ «Кипарис» (Ленинский р-н)	15 872	11 111	2018
17	ТЦ «Октябрьский» (Куйбышевский р-н)	10 767	7 537	2018
Строящиеся ТЦ				
18	ТРЦ «Аватар» (Октябрьский р-н)	10 200	5 700	2019?
19	ТЦ на ул. Костычева, 30/10 (Свердловский р-н)	6 500	4 875	2019?
20	ТЦ «БУМ» (Свердловский р-н)	11 698	7 030	2019

*Данные предоставлены спонсором. Отходя от типового понятия качественного торгового центра, к таковым в Иркутске были отнесены объекты: 1) полезной площадью от 4 000 кв. м, 2) имеющие в своих стенах досуговую составляющую, 3) и/или нескольких сетевых ритейлеров. GVA – общая площадь, кв. м. GLA – арендопригодная площадь, кв. м.

IPO 2019: кто готов ворваться на мировые фондовые биржи?

2019 год будет богат на интересные размещения, одновременно ожидается дальнейший рост рынка IPO, который переживает бум в последние несколько лет. Среди самых интересных размещений – Uber, Lyft, Airbnb, Slack и Palantir. В чем особенности выходящих на биржу компаний, какими будут их IPO? Об этом рассказал Вадим Остапенко, директор филиала инвестиционной компании «Фридом Финанс» в Иркутске.



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

Когда мы говорим об IPO, на ум сразу приходят Facebook, Twitter или Alibaba. Последняя, кстати, по-прежнему лидирует по объему привлеченных средств – 25 млрд долларов. Именно ее рекорд, очевидно, намерена побить компания, про IPO которой говорят уже несколько лет, – Uber.

Международная онлайн-платформа по заказу такси и прочих транспортных услуг всего за десять лет существования перевернула современное представление о сервисах, запустив целую волну повсеместной «уберизации». Сегодня услуги Uber доступны в 600 городах, 77 странах, в компании работает порядка 3 млн водителей и более 16 тысяч специалистов, в 2017 году выручка составила 7,5 млрд долларов, а темпы роста – + 15 %. Uber – один из первых сервисов так называемой «sharing economy» (экономики совместного потребления), который выходит на IPO, и для инвесторов это действительно отличный шанс влиться в «уберизацию» и заработать на ней.

В ноябре 2018 Morgan Stanley оценили перевозчика в фантастические по меркам рынка IPO \$120 млрд, дав при этом позитивный прогноз по дальнейшему развитию бизнеса. Uber действительно есть, куда расти: компания инвестирует в аренду электросамокатов и велосипедов, активно развивает направление доставки еды Uber Eats и планирует создание сервиса воздушного такси. Впрочем, представляется, что ключевой компонент успеха – это развитие беспилотного транспорта.

Главный конкурент Uber – Lyft не так известен на российской рынке, однако мы считаем его предстоящее размещение также интересным. Lyft – это сервис заказа такси, основанный

в 2012 году в США. Сегодня компания предлагает свои услуги в более чем 300 городах США, а пассажирооборот превышает 1 млн поездок в день. Конкуренция с Uber подстегивает дальнейшее развитие перевозчика, который намерен побороться за первенство среди транспортных сервисов. В 2017 году выручка составила \$1 млрд, а темпы роста достигли уровня в 41 %. Оценки Lyft разнятся, однако предварительно я бы говорил о \$15 млрд.

В 2019 также ожидается первичное размещение Slack – разработчика сервиса для корпоративной переписки с интеграцией множества сторонних сервисов. На сегодня в компании работает более 1500 человек, а ее доход в 2017 году составил 200 млн рублей. Slack фиксирует постоянный рост пользователей – с сентября 2015 по май 2018 их число увеличилось с 2 до 8 млн человек, одновременно с марта 2016 по май 2018 в три раза выросло и количество платных подписчиков. Это предполагает, что сервис работает на перспективном направлении.

Кстати, в контексте технологий не могу не упомянуть Palantir – разработчика программного обеспечения, изначально работавшего на правительственные структуры США. Ключевая специализация – анализ и обработка больших массивов данных. Услуги Palantir востребованы не только спецслужбами – большой интерес к ним проявляют и банки, а также хедж-фонды.

Хотя Palantir – довольно закрытый игрок, эксперты высоко оценивают потенциал разработчика при выходе на биржу – от \$6 до \$41 млрд.

Наконец, есть вероятность, что 2019 готовит нам еще одно любопытное размещение, на этот раз из индустрии развлечений и отдыха. Airbnb, онлайн-платформа для аренды жилья по всему миру, планирует выйти на биржу. Сегодня сервис работает в 190 государствах, в компании работает почти 10 тысяч человек, чистая прибыль составляет \$100 млн, а темпы роста в 2017 году превысили 70%! Airbnb может стать вторым после Uber размещением по объему привлеченных средств. Предварительная оценка – порядка \$30 млрд.

Конечно, в 2019 на биржу будут выходить и менее известные бренды, которые могут стать лидерами в своих сегментах. Мы пристально следим за трендами на рынках и готовы помочь ориентироваться на них.

Узнать больше можно в офисе «Фридом Финанс» в Иркутске: ул. Горького 36-б оф. II-5, 8 (3952)79-99-02.



Большие дела большой команды

Итоги-2018 для Иркутской нефтяной компании

Крупнейший налогоплательщик региона, лидер рейтинга хозяйствующих субъектов Иркутской области, неоднократный участник рейтингов Forbes и РБК – кажется, все уже привыкли к громким достижениям Иркутской нефтяной компании. Восьмитысячная команда ИНК давно могла бы расслабиться и «почивать на лаврах», но, судя по итогам 2018 года, и не думает сбавлять оборотов – продолжает развиваться, открывать новые направления, налаживать международные контакты, поддерживать социальные проекты и ставить производственные рекорды.

ДОБЫЧА: РЕКОРДЫ ВОПРЕКИ

Объем добычи углеводородного сырья в Иркутской нефтяной компании по итогам 2018 года превысил планку в 9 млн тонн. Результат оказался на 5 % лучше итогов предыдущего года. Даже погода не смогла помешать нефтяникам: в декабре, несмотря на установившиеся продолжительные низкие температуры, компании удалось выйти на максимальный суточный объем добычи в 27,98 тыс. тонн.

По мнению заместителя главного инженера – директора департамента добычи нефти и газа Руслана Салихова, достижение рекордного показателя стало возможным благодаря слаженной командной работе нефтяников. Сотрудники цехов добычи нефти и газового конденсата совместными усилиями обеспечивали бесперебойную работу всего фонда скважин и профессионально преодолевали трудности, которые то и дело возникали на пути выполнения плана.

– Последние дни года дались особенно тяжело, – поделился начальник центральной инженерно-технологической службы Дмитрий Зотов, – сказывался в том числе груз ответственности за взятые на себя обязательства (9 млн тонн). Я понимал, что не выполню поставленную задачу мы не имеем права – дело чести. Спасибо коллегам из всех подразделений, что не опускали руки в сложных ситуациях, не сдавались, это было непросто. Когда меня спрашивали, как мои дела, я всем отвечал: «Скажу в 5 утра 1 января». Мы выполнили поставленную задачу, сделали свою работу и думаю, что сделали ее хорошо!

БУРЕНИЕ: НОВЫЕ СКВАЖИНЫ – НОВАЯ НЕФТЬ

Рост нефтедобычи не был бы возможен, если бы параллельно не велась работа по поиску и разработке новых скважин. В 2018 году проходка в эксплуатационном и поисково-разведочном бурении на лицензионных объектах группы компаний ИНК составила 654,3 тыс. метров, было пробурено 173 скважины. В течение года была задействована 41 буровая установка: 24 ИНК-Сервис и 17 – других подрядных организаций.

В 2019 году ИНК планирует еще больше увеличить объемы бурения скважин. Только по проходке рост к 2018 году составит 121 % – компания намерена пробурить 792,5 тыс. метров. Количество запланированных к бурению скважин также увеличится – на 22,5 %, до 212 единиц.

Основной объем эксплуатационного бурения, как и прежде, придется на Ярактинское нефтегазоконденсатное месторождение. Но работы по строительству эксплуатационных и поисково-разведочных скважин будут продолжены и на других лицензионных объектах группы компаний в Иркутской области и Якутии.

СОЦИАЛЬНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ: ОТ КУЛЬТУРЫ ДО ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

ИНК является крупнейшим налогоплательщиком Иркутской области. По итогам 2018 года объем перечислений компании в консолидированный бюджет региона составил 20,5 млрд руб., а ее доля в формировании доходной части областной казны составила 12 %.

Одними налогами компания, однако, не ограничивается. Занимаясь производственной деятельностью, ИНК не забывает и о социальных обязательствах. В 2018 году компания полностью выполнила условия соглашения о социально-экономическом сотрудничестве с правительством Иркутской области.

Успешная совместная работа предприятия и властей в этом направлении длится уже 12 лет. За годы сотрудничества социальные инвестиции ИНК превысили 450 млн рублей. При этом объемы инвестиций выросли в 50 раз – с 2,8 млн руб. в 2006 году до 140 – в 2018-м.

В течение прошлого года ИНК профинансировала более 80 различных социально направленных мероприятий в областном центре и четырех северных муниципальных районах – Усть-Кутском, Киренском, Нижнеилимском и Катангском. Общая сумма поддержки составила более 140 млн рублей. Это в 1,2 раза превысило показатели предыдущего года.

Наиболее заметным соцпроектом, реализованным ИНК в 2018 году, стало приобретение современного диагностического оборудования стоимостью 52 млн рублей для областного онкологического диспансера. Поддержка медицины – одно из традиционных направлений в работе. Так, в 2017 году на средства компании был приобретен цифровой операционный комплекс стоимостью 42 млн руб. для Ивано-Матренинской городской детской клинической больницы (Иркутск). Новый комплекс предназначен для выполнения эндохирургических операций новорожденным и младенцам.

В северных районах области благодаря поддержке Иркутской нефтяной компании были отремонтированы и модернизированы учреждения культуры, образования и здравоохранения. Например, в Киренске благоустроен центральный сквер и территория историко-краеведческого музея. В селе Ербогачен завершен капремонт здания районного краеведческого музея им. В.Я. Шишкова; приобретены два автомобиля УАЗ для подразделений администрации Катангского района. В Усть-Кутском районе была отремонтирована система отопления Марковской участковой больницы и приобретен спецтранспорт для нужд ЖКХ.

Большое внимание компания уделяет и обучению специалистов для предприятий нефтегазовой отрасли. Ведь в ИНК не понаслышке знают: кадры решают все. В 2018



году компания приобрела для геологического факультета Иркутского государственного университета (ИГУ) высокоточное лабораторное компьютеризированное оборудование. В Иркутском национальном исследовательском техническом университете (ИрНТУ) были установлены тренажер по эксплуатации газовых скважин и макет установки электроцентробежного насоса для проведения практических занятий. Кроме того, специалисты Иркутской нефтяной компании в течение года вели лекционные и практические занятия для слушателей этих вузов. На базе школы № 9 в Усть-Куте был открыт профильный «ИНК-Класс», ученики которого наряду с общеобразовательной программой имеют возможность более углубленно изучать точные науки. Все расходы

по оборудованию помещения и организации дополнительных занятий с привлечением преподавателей иркутских вузов взяла на себя ИНК. При поддержке компании в школе поселка Верхнемарково начала работать «Школа юного геолога ИГУ».

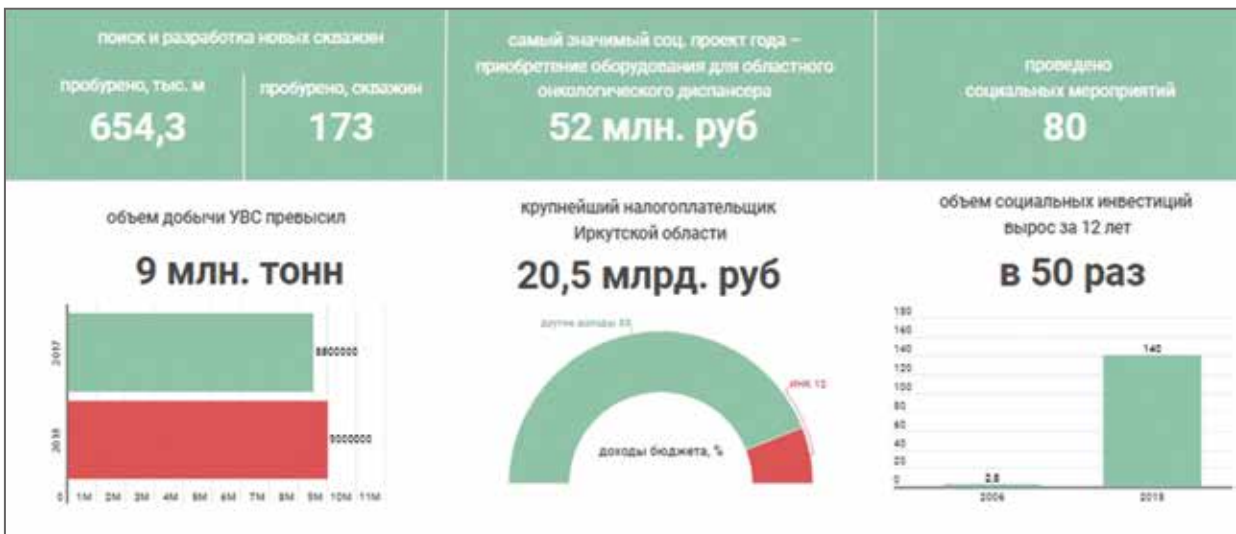
Традиционно ИНК поддерживает крупные акции и события в сфере культуры: фестиваль «Поэзия на Байкале», акцию «Северный десант», которая в 2018 году впервые прошла не только в Иркутской области, но и в Республике Саха (Якутия). Известные актеры театра и кино приняли участие в творческих встречах и концертах для жителей городов и поселков северных территорий.

В 2018 году ИНК в шестой раз выступила генеральным спонсором фестиваля академической музыки «Звезды на Байкале», который стал

визитной карточкой не только Иркутска, но и всего региона. Также в этом году при поддержке ИНК в Иркутске и Якутске впервые прошла фотовыставка фестиваля «Первозданная Россия». Компания оказала поддержку книжному фестивалю «Иркнига», который состоялся во многом благодаря иркутским волонтерам.

В 2019 году сотрудничество ИНК и региональных властей продолжится. Перечень социально-экономических мероприятий на основании заявок администраций районов на 2019 год уже составлен и сейчас проходит процедуру согласования. Как и в других направлениях, компания ставит перед собой новые, более масштабные задачи. А в том, что они будут выполнены, сомнений нет. Ведь это – «дело чести».

В ЦИФРАХ



Коллаборация и ревитализация

Евгений Ефремов – о задачах креативного кластера «Доренберг»

На месте построенного в конце XIX века Федором Доренбергом Знаменско-Подгорненского пивоваренного завода сейчас располагается креативный кластер, в котором проводятся мероприятия городского масштаба. Как арт-завод «Доренберг» задает иркутскому обществу мировые тренды, как иркутяне к нему относятся, и почему важно реставрировать старые здания, а предпринимателям – объединяться, рассказал на SBERTALKS Евгений Ефремов, основатель арт-пространства.

РОДОМ ИЗ США

– Что такое арт-завод «Доренберг»? Во всем мире это называется креативным кластером, а в Иркутской области этот термин «заходит» очень тяжело. Мы над этим работаем, хоть это сложно и долго. Это место для работы и отдыха.

Креативный кластер как формат был придуман для развития неблагополучных районов. Так повелось, что в США заброшенные районы, старые заводы и другие здания бесплатно отдавали художникам, уличным артистам... И вокруг этого постепенно появлялась новая жизнь.

Есть две основные задачи, которые мы хотим решить с помощью «Доренберга» в Иркутске. Это коллаборация* и ревитализация**.

РЕВИТАЛИЗАЦИЯ, А НЕ РАЗРУШЕНИЕ

– Начнем с ревитализации. Это преобразование старых зданий в но-



вые. Вместо того, чтобы старые строения сносить, их можно как следует восстановить. Бывшие складские помещения в центре Иркутска, благодаря нам, стали новыми проектами и приносят пользу людям. В «Доренберге» проводятся разного рода меро-

приятия, начиная от ярмарок и заканчивая корпоративами.

В бывшем магазине запчастей и красок сейчас обустроены ресторан и бар, где иркутяне могут отдыхать с друзьями, проводить время семьями. Старые некрасивые офисы, сделанные абсо-

лютно безвкусно, обрели новый формат – лофт. Чем-то для Иркутска он нов, хотя для мира уже в принципе устаревает. Но Иркутск отстает от Москвы на пять лет, а от мира, к сожалению, ещё больше. Однако я очень надеюсь, что когда-нибудь мы их не только догоним, но и перегоним.

Абсолютно старые некрасивые здания превратились в кофейни, интересные магазины, бутики. Чаще всего, что самое классное, люди делали эти места собственными руками. Сами предприниматели, не нанимая подрядчиков, просто семьями приходили и делали бизнес для себя.

КОЛЛАБОРАЦИЯ, А НЕ КОНКУРЕНЦИЯ

– Один из наших резидентов, Виктория, основала студию подарков ручной работы «Ведмедь». И это показательный пример коллаборации.

Коллаборация – это, пожалуй, самый главный термин, которым мы пользуемся. Это совместное производство

продукта. «Ведмедь» – один из примеров, когда наши резиденты познакомились и начали заниматься одним делом. Один человек занимается кожей, другой – рисует крутые иллюстрации на деревянных ящиках. Вместе они разработали уникальный продукт. И мы вот за это, и мы в принципе про это.

Чем быстрее предприниматели начнут делиться опытом, пытаться подружиться, рассказывать про свои лайфхаки и фишки, тем быстрее рынок будет расти. Чем дольше все сидят за заборами и говорят: «Вы конкуренты, мы вам ничего интересного не расскажем», тем медленнее мы будем развиваться.

* Коллаборация, или сотрудничество – процесс совместной деятельности в какой-либо сфере двух и более людей или организаций для достижения общих целей, при которой происходит обмен знаниями, обучение и достижение согласия.

** Ревитализация в контексте урбанистики обозначает процесс воссоздания и оживления городского пространства. Основной принцип ревитализации заключается в раскрытии новых возможностей старых территорий и построек.

Елена Демидова,
Газета Дело

Успешный бизнес: пять правил от Сергея Бояринцева

Основными принципами работы по созданию успешных проектов в сфере услуг поделился на SBERTALKS Сергей Бояринцев. К советам бизнесмена определенно стоит прислушаться, ведь он открыл в Иркутске не одно заведение. За плечами ресторатора – два филиала семейного кафе «Песто Тесто», три точки бургерных «Бабр Бургер» и два филиала гастроба «Жадина-говядина». А в свое время Сергей работал директором по маркетингу в сети Sushi Studio, пироговой «Румяново» и ресторанах «Рассольник» и «Бигуди».



ПРАВИЛО №1. СОСТАВЬТЕ ПОРТРЕТ ЦЕЛЕВОЙ АУДИТОРИИ

– Любая сфера услуг живет на так называемых «возвращенцах», людях, которые к вам вернутся вновь и вновь. Поэтому, если вы задумали проект в сфере общественного питания, вы должны ответить на главный вопрос: для кого это нужно? Есть ли эти люди в нашем городе? Много ли их?

Я призываю всех проводить анкетирование, опросы, делать анализы рынка: сколько в вашем городе людей, которых заинтересует ваше предложение, будут ли они к вам возвращаться.

Необходимо составлять портрет целевой аудитории. Мы со своей командой всегда это делаем. Лучше всего это получается с помощью опросов. Останавливайте на улице людей, подходящих для вашего бренда, и спра-

шивайте. Чем больше вы таких портретов соберете, тем проще вам будет дальше строить свой бизнес.

Это поможет вам как при обозначении самой услуги, ее значимости и востребованности, так и при дальнейшем ценообразовании, построении рекламной кампании, таргетинга и определении вектора развития компании. Вы будете понимать, какими каналами нужно пользоваться, в какие целевые аудитории нужно идти с тем или иным предложением.

ПРАВИЛО №2. УПАКУЙТЕ ЧЕК НА 500 РУБЛЕЙ В ТЫСЯЧУ

– Этим правилом я пользуюсь всегда. Ощущения и впечатления гостей и клиентов от посещения вашего заведения должны всегда превосходить

ожидания. Это касается любой сферы услуг, будь то парикмахерская, гостиница или автосалон.

Заведение со средним чеком в 500 рублей мы не можем упаковать в пять тысяч рублей. Допустим, в нашем кафе «Песто Тесто» не может быть серьезного и брутального названия и сверхдорогого интерьера. Однако, несмотря на средний чек, обслуживание в таком заведении должно быть хорошим, еда – качественной. Всё должно соответствовать и чуть-чуть превосходить ожидания. Тогда вероятность того, что гости к вам вернутся, гораздо выше.

ПРАВИЛО №3. НАЙДИТЕ КАК МОЖНО БОЛЬШЕ ТОЧЕК КАСАНИЯ

– Чем больше точек касания в вашем бизнесе будет проработано, тем выше вероятность, что люди о вас вспомнят и вернутся к вам.

Точки касания бывают трёх видов: визуальные, тактильные и аудиальные. Это пути, по которым ваши гости и клиенты соприкасаются с вашим брендом. Чем больше этих точек будут нестандартными, интересными, запоминающимися, тем больше вероятность, что начнет работать правило сарафанного радио. Нужно садиться и расписывать их. Для любого бренда можно придумать не менее 150 точек касания. Чем их будет больше – тем лучше.

Приведу примеры: гости гастроба «Жадина Говядина», открывая дверь в заведение, берутся не просто за дверную ручку, а за рукоятку настоящего топора. А приходя в «Румяново», они волей-неволей пожимают

руку дверной ручке, выполненной в форме человеческой кисти.

Важно всё, начиная от фасада и заканчивая тем, что напоследок видит клиент, когда уходит из вашего заведения. Простор для фантазии огромный: музыка, звуки, запахи, интерьер – всё это стоит делать более запоминающимся и приятным.

Есть в сфере общепита три основных направления: качество обслуживания, качество кухни и качество упаковки (интерьер, блюда, посуда, столы и т.д.). Лет десять назад достаточно было открыть заведение просто с хорошей кухней, чтобы люди туда пошли. Или же достаточно было просто красиво его «упаковать» и организовать великолепное обслуживание, оставив в стороне кухню. Люди бы тоже пошли. Потому что там прикольно, атмосфера, а по пятницам потанцевать можно.

Сейчас же заведения общепита должны соответствовать всем трём вышеперечисленным направлениям одновременно.

ПРАВИЛО №4. ЗАПОМНИТЕ, ЧТО НИКТО ВАМ НИЧЕГО НЕ ДОЛЖЕН

– Этим правилом, к сожалению, очень часто пренебрегает большинство бизнесменов. Нередко они рассуждают следующим образом: «Я даю вам работу. Будьте добры исполнять то, что я от вас прошу». Это так не работает.

В первую очередь, как сказал один человек, при построении любого нового заведения задумайтесь о том, как будет выглядеть туалет для вашего персонала. Если там чисто, тепло и уютно, то ваш сотрудник на работу будет при-

ходить, как домой. Соответственно, он этой работе будет отдаваться на все 100 %.

Раньше гостей всегда ставили на первое место. «Клиент всегда прав» и всё такое. На втором месте были подрядчики или поставщики, и только на третьем – сотрудники, которые «и так обязаны выполнять свою работу».

Сейчас дело обстоит несколько по-другому. Сотрудник – это главный инструмент продаж, который приносит и зарабатывает для вас деньги. Если для него вы создадите стопроцентно хорошие условия, то и он будет отдаваться всей душой.

Естественно, гость – на втором месте, а поставщик – он и так подождет, он и так заинтересован работать с вами.

ПРАВИЛО №5. НЕ КОНКУРИРУЙТЕ, А БУДЬТЕ КОЛЛЕГАМИ

– И последнее, больше философское. Часто слышу заблуждения подобного рода: «один для меня конкурент, другой конкурент»... Я призываю всех, кто работает в сфере услуг, относиться к этому так, будто никакой конкуренции не существует. Есть только коллеги, которые занимаются такими же услугами. И когда этих услуг с каждым днем, с каждым месяцем и с каждым годом будет становиться больше, тогда люди, которые пользуются этими услугами, будут обращаться к таким услугам гораздо чаще, а это, в свою очередь, будет гораздо прибыльнее для вас.

Елена Демидова,
Газета Дело

Агентство недвижимости – это компания-оркестр

Зачеркни «вчера» и «завтра», действуй сейчас. Такой совет дает иркутянам, желающим купить или продать недвижимость, руководитель агентства Century 21 Недвижимость мира Роман Семенов. Почему не нужно ждать «лучших времен» для совершения сделки? Зачем обращаться за помощью в агентство? Каким должен быть современный риелтор? И в чем преимущества международного бренда для агентов и их клиентов?

НЕ НАДО ЖДАТЬ

Рынок недвижимости в 2018-м в очередной раз «штормило»: менялось законодательство о долевом строительстве, банки то снижали ставки по ипотеке, то поднимали их. Как вы оцениваете минувший год? Каким он был для компании?

– Для нас год был спокойным: новые офисы, новые агенты. Но основным достижением я считаю признание нашей компании не только в Иркутске, но и на федеральном уровне. Нам пригласили спикерами на крупные отраслевые мероприятия – например, поездка на Жилищный конгресс в Санкт-Петербург, проведение обучающего семинара для агентов, участие в различных сессиях. Считаю это большой заслугой команды, рывком, который мы сделали. Также в 2018 году мы начали официально сотрудничать с международной компанией в области коучинга в сфере недвижимости The Mike Ferry Organisation. Для тех, кто не в рынке, поясню: это как Bentley среди автомобилей в плане коучинга агентов недвижимости. Мы теперь являемся партнерами, работаем с агентами и руководителями во Владивостоке, Хабаровске, Москве – консультируем, рассказываем о том, как достигать высокой результативности в недвижимости.

Что касается отрасли в целом, то год, конечно, был интересным – в первую очередь из-за принятия нового закона о долевом строительстве. Все ждали какой-то реакции рынка. Но это вообще традиция русского человека – чего-нибудь ждать. Регулярно слышу от клиентов: «Вот сейчас будут выборы / пройдет Олимпиада / еще что-нибудь случится – и все изменится. Либо обвалится, либо поднимется». Любое более-менее значимое событие в стране – и люди замирают в ожидании.

А ждать не надо?

– На рынке были продажи и когда мы видели ипотечные ставки под 13-14%, и когда они опускались до 7-8%. Рынок недвижимости – один из самых понятных и стабильных, потому что люди всегда будут жениться, рожать детей... Все это, так или иначе, связано с недвижимостью, на определенном этапе возникает необходимость купить квартиру побольше и т.п.

Конечно, профессиональные инвесторы рассуждают по-своему: просчитывают рынок, анализируют. Но если речь идет об обычной покупке или продаже квартиры, если ты хочешь что-то изменить в своей жизни – меняй. Зачем ждать? Зачеркни «вчера» и «завтра», а «сегодня» – оставь. Делай сейчас, что задумал, и живи.

РИЕЛТОР – НЕ «ЧЕЛОВЕК-ОРКЕСТР»

В современном мире роль риелтора не так очевидна. Любой человек может выставить объявление о продаже квартиры на онлайн-доску, рассказать об этом в соцсетях. Зачем обращаться к специалисту?

– Все верно: более 50% покупателей и продавцов изначально не хотят сотрудничать с агентствами недвижимости, желая сэкономить на комисионном вознаграждении. Но есть и обратная статистика: более 80% сделок закрываются именно с помощью посредников.

Рынка недвижимости не существовало бы, не было бы такого количества специалистов, если бы они не вносили свой вклад в сделки между покупателями и продавцами.

Но это понимание приходит не сразу. Рынок недвижимости в России, в Иркутске еще не находится на том должном, качественном уровне, как на Западе. И не так часто, например, мы читаем в СМИ о том, какие риелторы хорошие, как они помогли. Гораздо чаще слышим: «черные риелторы», «серые риелторы»... Не важно, что случилось с квартирой. Даже если это обычные мошенники или воры, журналисты всегда приплетут слово «риелтор». Так и создается негативный фон.

Можно ли сказать, что потребитель риелторской услуги сегодня ждет от агента большего, чем просто «купить-продать»? Юридическое сопровождение, ипотека, предпродажная подготовка объекта – потребностей ведь гораздо больше...

– Я считаю, что в этом и состоит проблематика рынка. В том, что в риелторе видят и юриста, и ипотечного брокера, и продавца, и человека, который коробку с вещами перенесет, а после сделки еще и кухню приберет (улыбается). Этаким человек-оркестр.

Я же склонен к тому, чтобы разделять труд. В нашей компании есть юристы, которые постоянно поддерживают и повышают свою квалификацию. Есть ипотечный брокер, который разбирается в условиях банков, ипотечных ставках. Есть профессиональные интерьерные фотографы и другие специалисты.

Агент по недвижимости – это в первую очередь продажник, человек, который знает технологию продаж, переговорные техники, который понимает рынок, может защитить интересы своего клиента.

Каждый должен заниматься своим делом.

Получается, не человек-оркестр в вашем случае, а компания-оркестр?

– По сути, да. И так, я считаю, должна работать профессиональная риелторская компания.

Вы, кроме всего прочего, еще и внешние силы привлекаете. Я имею в виду МФЦ, которые работают на базе ваших офисов. В итоге еще более комплексная услуга получается, «под ключ»?

– Мы стремимся к этому. С каждым годом нарабатываем все новые сервисы.

Мы одними из первых в России договорились с МФЦ о сотрудничестве. И для многих клиентов это до сих пор шок. Некоторые недоумевают, боятся: как можно сдать документы в риелторскую компанию?! Приходится доставать официальный договор, показывать, объяснять, что никакого подвоха нет, все, наоборот, для удобства клиента.

КОНСУЛЬТАНТЫ ДЛЯ ЗАСТРОЙЩИКОВ

Основной сферой деятельности агентств недвижимости традиционно считается вторичный рынок. Но у вашей компании есть опыт работы и с первичным сектором...

– Все верно. Реализация квартир в ЖК «Перспектива» в Иркутске – для нас определенная гордость и визитная карточка. Мы не просто продавали квартиры. Проект был согласован с



нами от планировки до внешней стилистики. По ценообразованию мы также консультировали застройщика. Анализировали конкурентов, их продажи, то, что первую очередь пользуется спросом. И, исходя из этого, делали такую «раскладку» на этаже, которая затем позволила быстро продать квартиры.

Планируете продолжать работу с новостройками?

– Да, мы нацелены на долгосрочное партнерство и по другим объектам. Думаю, и застройщикам такое сотрудничество интересно. У нас есть аналитика, мы находимся в постоянном контакте с потребителями, понимаем, что им нужно сегодня. Даже проведя некоторые фокус-группы среди своих специалистов, показав им планировки на начальном этапе проектирования, мы можем сказать – вот это будут покупать, исходя из опыта, а это покупать не будут.

Не секрет, что многие строительные компании делают красивый, но невостребованный, неудобный для потребителя продукт. Выводят объект на рынок, а потом тратят огромное количество денег на его продвижение. Но ведь если ботинки тебе не удобны, ты их не купишь, правильно? Так и с квартирой.

ДИСЦИПЛИНА И МОТИВАЦИЯ

Ваша «компания-оркестр» год от года становится все больше. Что привлекает специалистов в Century 21?

– К нам на собеседование часто приходят риелторы, которые уже по 5-9 лет отработали на рынке самостоятельно. Спрашиваю: «Почему пришли?». Отвечают: «Мы ограничены в потоке информации, в обучении, в дисциплине».

В дисциплине?!

– Более 60% агентов, которые к нам приходят, идут именно за дисциплиной. Хоум-офис – это хорошо, но не у каждого хватает силы воли, чтобы регулярно совершать звонки, назначать встречи.

Рано или поздно – по себе знаю – ты расслабишься. Поэтому внешний мотиватор, который будет тебя подталкивать, всегда нужен. Это как работа с тренером. Все мы ходим на тренировки. Потому что знаем, что обычно случается с беговыми дорожками или велотренажерами, которые мы покупаем домой. Первые две недели ты пользуешься ими по назначению, а потом они начинают служить вешалкой для белья (смеется). Если есть внешний мотиватор, определенные обязанности, цели, если с тобой работают – результат будет. В нашем бизнесе коучинг, постоянное развитие навыков – вообще главное.

Это подход Century 21?

– Скорее, это подход того, кто находится у руля, и команды управленцев. Я видел много покупок разных франшиз, но это не панацея, как многие считают. Покупка бренда – это покупка опыта, вопрос: ты будешь им пользоваться и делать свой вклад или пустишь все на самотек? Международная сеть дает большие преимущества, но есть и обратная сторона медали. Если какой-то агент сети в другом городе, в другом регионе допустил ошибку, повел себя некорректно, но негативные отзывы отразятся на репутации всей сети. Поэтому для нас особенно важно обучать агентов.

Чему вы их учите?

– Существуют навыки продаж, таких у риелтора должно быть порядка 20. Четкий набор знаний и умений, которые он должен развивать. Недостаточно прослушать какой-то очередной семинар по продажам. Если дальше ты не «прокачиваешь», не тренируешь то, что тебе на этом семинаре дали, то в чем его смысл? Мы уделяем большое внимание практике. Агенты обучаются ежедневно, в том числе и на онлайн-платформе сети агентств Century 21, сдают экзамены.

За 40 лет возращения у клиентов особо не поменялись: «дорого», «приводите сначала покупателя на квартиру, потом с вами встретимся», «я работаю с десятью агентствами – так я быстрее продам квартиру» и так далее. Все это

было, есть и будет. Наша задача – довести навыки до такого автоматизма, чтобы на бессознательном уровне выдавать определенную реакцию и ответ клиенту. Агент не должен тратить энергию на поиск формулировок. Он должен быть занят другим: анализировать, кто перед ним сидит, какой это тип личности... Нужно уметь подстраиваться. Если агент не будет гибким, ему закрытых сделок и подписанных договоров не видать.

Но речь ни в коем случае не идет о манипулятивных техниках. Научить манипуляциям – это несложно, но люди же понимают, что ими манипулируют. Мы должны своих клиентов обучать, консультировать. Клиент должен понимать, что к нему пришел не «барыга», который хочет быстро, без особого напряжения «срубить» денег с его квартиры, а грамотный, опытный специалист, который объяснит, как наиболее выгодно провести сделку.

Все ли агенты «приживаются» в компании?

– Нет, конечно. Бизнес в сфере недвижимости – один из самых оборачиваемых. Если мы посмотрим американскую статистику, то там – сто-процентная оборачиваемость коллектива за год. У нас в компании статистика совершенно другая, одна из лучших в сети.

За счет чего?

– Компанией, по сути, управляют «сержанты» – руководители отделов продаж. Я как руководитель могу только задать тренд, замотивировать. Но именно они определяют успех компании. Чтобы сохранять коллектив, нужно быть психологом. 50% успеха работы агента – это образ мыслей. Если у тебя плохое настроение – ты не сможешь провести встречу правильно и с нужным результатом. Работа руководителя – в том, чтобы помогать агентам всегда быть в хорошем расположении духа, подбадривать их, развивать навыки, поддерживать должный настрой и ставить четкие и достижимые бизнес-цели.

У тебя может быть очень крутой офис, отличная обстановка, вся необходимая материальная база, но если твой непосредственный руководитель, который каждый день работает с тобой, не будет тебя поддерживать, наставлять, помогать – ничего не получится абсолютно.

Какие задачи ставите перед командой на 2019 год?

– Мы не идеальные, и понимаем это. Поэтому основная задача – работать над эффективностью, над качеством знаний, над качеством услуги. Как и в любом бизнесе, в нашем высокий сервис определяет высокие прибыли. Вопрос ведь не в количестве агентов. Их может быть 200 человек, но абсолютно некомпетентных. А может быть меньше – но это будут классные специалисты, супер-команда, нацеленная на развитие и результат. Если уровень профессионализма будет повышаться – будет расти и количество сделок.

Елена Демидова,
Газета Дело



Недвижимость мира

г. Иркутск, ул. Горького, 27,
ул. Чкалова, 15, 6 этаж,
ул. Розы Люксембург, 176 в/1.
(3952) 43-03-64, 909-144.
www.century21.ru

«Мы решили строить свой дом!»

Как молодая семья из Иркутска решила переехать за город

Иркутяне Денис и Анастасия Филиппские с апреля 2018 года строят дом в загородном поселке «Патроны Парк». Каждую неделю они приезжают смотреть, как растет и воплощается в жизнь их мечта. Журналист Газеты Дело встретился с Анастасией и узнал, как городские жители решились на переезд за город, какие сомнения и страхи пришлось преодолеть и не жалеют ли они о своём выборе.

СВОЙ ДОМ В ЛЕСУ

Анастасия, расскажите про вашу семью.

— Она пока небольшая (улыбается). Муж, я и дочка Лиза, сейчас ей четыре года. Денис работает в компании, занимающейся строительной техникой, а я — в дорожном холдинге.

Вы давно мечтали жить за городом?

— На самом деле, загород изначально не был нашей целью. Мы жили в поселке Березовом Иркутского района в обычной двухкомнатной студии площадью 64 кв. м. После рождения Лизы начали думать о расширении жилплощади и о переезде в Иркутск или его пригород. Хотели квартиру порядка 100 кв. м.

Рассматривали современные жилые комплексы. Их инфраструктура выглядит привлекательной, но нам не нравилось, что застройщики сейчас по максимуму используют земельные участки в погоне за количеством домов. Ни детских площадок, ни нормальных парковок, ни газонов, ни аллей.

Поэтому мы параллельно с квартирами начали смотреть и загородные дома. И решили, что идея загородной жизни нам нравится больше.

Долго искали подходящее место?

— Очень долго. Рассмотрели больше десятка вариантов. Одни участки находились слишком далеко от города, другие — в экологически неблагоприятных районах, третьи — не подходили по площади, четвертые — были неудобные, пятые — не соответствовали нашему вкусу.

Таунхаусы сразу не понравились: смущали соседи за стенкой и отсутствие собственного участка достаточной площади.

Но в итоге вы нашли подходящий вариант?

— Да, причем там, где не ожидали — на Байкальском тракте. Мы думали, что там очень дорогие участки и дома. А потом увидели рекламу «Патроны Парка» и решили посмотреть. Когда приехали, поняли, что все, это наше. Больше уже никуда ехать не хотелось. **Что же вас там так пленило?**

— В первую очередь — лес. Я сама выросла в деревне. Лесная тишина, запах трав и хвои, пение птиц — все это родное и близкое. Здесь можно спрятаться от городской суеты и суматохи. В других местах, где мы смотрели жилье, не было такого количества нетронутой природы. Либо поле, либо сплошная застройка.

Вы решили переехать в «Патроны Парк» только потому, что он находится в лесу?

— Дело даже не в лесу, а в том, как поселок расположен в нем. Меня поразило, что под застройку не вырубали деревья. Да и сами дома — не просто дома среди деревьев. Нам сразу приглянулся единый стиль поселка «Патроны Парк». Все очень красиво и гармонично. Кроме того, здесь очень спокойно и безопасно по сравнению с городом. Нет активного транспортного потока. Охраняемая территория. Это стало для нас решающим фактором. Я сразу представила, как Лиза будет здесь гулять по дорожкам среди деревьев, играть с друзьями на детской площадке или резвиться на нашем собственном участке, без тотального контроля с нашей стороны. Нам хочется, чтобы у нашей дочери было счастливое, запоминающееся детство.

ВИДЕТЬ, КАК РАСТЕТ МЕЧТА

В «Патроны Парке» можно выбрать участок и проект дома — что выбрали вы?

— Мы выбрали пологий участок, 10 соток с небольшим пятчком леса с парадной стороны. В проектировании дома нам очень помогли сотрудники Meta_Group, начиная с выбора участка и заканчивая размещением розеток в комнатах. Нам предложили разные варианты домов, мы выбрали один, но попросили немного переделать его. Таким образом, у нас получился эксклюзивный дом площадью 140 кв. м, в котором свободно могут жить до пяти человек.

Для нас очень важно, что нашим домом занимаются профессионалы. Мы



доверяем его людям с опытом, которые знают, будет ли удобно то или иное расположение комнат, какими помещениями должны быть по размеру и множеству других нюансов.

Вы контролируете ход строительных работ?

— Мы приезжаем каждые выходные, смотрим, как идет строительство. Очень удивила скорость, с которой поставили коробку — буквально за три недели. Мы увидели, что застройщик ко всему подходит ответственно, даже к мелочам. Например, мы обратили внимание на то, как аккуратно были уложены кабели под отделочным слоем стен и потолка в соседнем доме, где уже завершается этап отделки. А ведь этого даже не будет видно после завершения ремонта! Наш дизайнер сказала, что уровень строительства очень высокий.

Поэтому в тотальном контроле нет необходимости. Однако нам нравится смотреть на то, как реализуется наша мечта. Сейчас она приобрела вполне осязаемую форму: стены, крышу.

Как долго продлится строительство?

— Мы начали стройку в апреле 2018 года, в ближайшее время закончим отделку фасада. Застройщик строит дом с опережением срока, что нас даже радует. Дом уже готов в черновой отдел-

ке, в этом году мы планируем сделать ремонт и отметить новоселье.

НЕ ТОЛЬКО ВНУТРИ, НО И СНАРУЖИ

Как планируете обустроить участок?

— С парадной стороны, скорее всего, будет красивый ландшафтный дизайн. На заднем дворе обязательно сделаем террасу с выходом из гостиной, поставим беседку с мангальной зоной. Также планируем построить гараж.

Анастасия, а какие преимущества, на ваш взгляд, у загородной жизни по сравнению с городской?

— В первую очередь для меня это — тишина. В городе утомляет постоянный фоновый шум: машины, люди, реклама... За городом этого нет: сплошное умиротворение. Просто находясь здесь, ты уже отдыхаешь. Также это, конечно, свежий воздух, который так необходим ребенку. Это и свобода, и возможность находиться на улице круглый день. Ребенок не поглощен гаджетами, не сидит в четырех стенах, а гуляет, открывает мир, общается с природой, учится любить и ценить ее.

А какие плюсы жизни именно в «Патроны Парке» вы можете отметить для себя?

— В обычных загородных поселках люди строят свои жилища кто во что горазд: с разными заборами и архитектурой, разными расцветками фасадов, крыш и т.д. А в «Патроны Парке» выдержан единый стиль. «Патроны Парк» — это ведь не только дома. Это и общественные пространства, деревья, дорожки, освещение. И все это здесь такое элегантное и гармоничное.

Важным фактором стала и инженерная инфраструктура. Здесь проведены централизованная канализация, водопровод, электричество. Это значит, что нам не придется возиться со скважинами и выгребными ямами, тратить на это дополнительные средства. И для обслуживания этих систем предусмотрены собственные сервисные службы, нам не нужно будет самим заниматься починкой, вызывать мастеров из города. Все заботы, которые обычно ложатся на плечи хозяина частного дома, фактически берет на себя управляющая компания.

Вы уже подсчитывали, насколько дороже жить за городом? Ведь тратится больше электроэнергии, воды, бензина...

— Да. Мы уже примерно посчитали, пообщались с людьми, живущими в «Патронах», и поняли, что счета за коммунальные услуги в загородном доме будут примерно такими же, как за квартиру даже с меньшей площадью.

В среднем содержание дома в «Патронах» обходится в пять тысяч рублей в месяц. А счета ЖКУ в квартирах в центре Иркутска порой достигают 10 тысяч рублей.

Да, возрастут расходы на бензин, но при этом мы не будем тратить деньги на аренду машиноместа, ведь у нас будет собственный гараж.

Были ли сомнения насчет переезда за город? Каждому ребенку нужны детский сад, школа, секции, поликлиника.

— Пока мы ездили в «Патроны», обратили внимание, что дорога до города занимает всего 12 минут. А ребенка в любом случае постоянно нужно куда-то возить. Если вас школа рядом с домом по каким-то причинам не устраивает, вы ведь повезете его в другую. Так а какая разница — парой километров больше, парой километров меньше? (улыбается) Есть хорошая «Космическая» школа в поселке Молодежном, мы ее рассматриваем на будущее.

На территории парка планируют открыть спортивный комплекс, возможно даже с бассейном, так что со спортивными секциями вряд ли возникнут проблемы.

А сам «Патроны Парк» входит в муниципальное образование поселка «Патроны», где есть медицинский пункт со скорой помощью.

ЗАГОРОДНАЯ ИДИЛЛИЯ

Как близкие и друзья отреагировали на ваше решение переехать за город? Для них это стало сюрпризом?

— Я заметила, что многие сейчас думают о том, чтобы переехать за город. У меня пять коллег из 20 человек коллектива одновременно уже строят собственные дома.

Родители очень обрадовались за нас и сказали, что хотели бы жить с нами (смеется). Друзья были удивлены, что сейчас появилась реальная возможность приобрести недвижимость на Байкальском тракте по доступной цене.

Наши друзья и родные всегда смогут приехать к нам в гости, ведь в «Патроны Парке» не менее интересно, чем в городе. Летом можно купаться в заливе, кататься на велосипедах и роликах по специальным дорожкам, гулять в парке, играть в огромные парковые шахматы. Зимой — кататься на лыжах и коньках.

Да и сама концепция поселка подразумевает дружеские отношения с соседями. Раз мы живем в «Патроны Парке», значит, у нас похожие ценности. Мы найдем общий язык, подружиться, будем ходить друг к другу в гости, дети будут расти вместе — это же замечательно!

Екатерина Скубиева,
Газета Дело



(3952) 62-01-01
patronipark.ru
г. Иркутск, ул. Ширямова, 32,
3 этаж, оф. 3



Объектом рекламы являются подрядные работы на строительство индивидуальных жилых домов в поселке «Патроны Парк»

СТРОИМ ПРАВИЛЬНО

Шесть главных правил безупречной стройки

«Строим правильно» – новая рубрика в Газете Дело. В ней мы будем рассказывать о правильной организации строительства. Не важно, что вы собираетесь построить – загородный дом или здание для бизнеса – есть набор правил, следуя которым можно получить на выходе объект именно того качества, за те деньги и в те сроки, которые вы запланировали. Эти правила являются результатом 18-летнего опыта организации строительных и ремонтных работ, которым с нашими читателями поделятся сотрудники одной из ведущих строительных компаний региона – «Стройцентр». В этом номере генеральный директор компании Алексей Ананко рассказывает о самом основном, на что нужно обращать внимание при подготовке и ведении строительства.

1. ИНФРАСТРУКТУРА

Участок, выбранный под застройку, и характеристики сетей, к которым будет подключен строящийся объект, – это факторы, значение которых часто недооценивается при подготовке к строительству. Но они существенно влияют и на стоимость стройки, и на будущие эксплуатационные расходы. Мы сталкивались со случаями, когда неудачно выбранный участок приводил к увеличению затрат на десятки процентов. Чтобы избежать этого, мы рекомендуем проводить экспертизу инфраструктуры будущей застройки. Она позволит на старте понять, с какими расходами придется столкнуться в будущем.

2. ТЕХНИЧЕСКИЙ ЗАКАЗЧИК

Хорошо, если человек или организация, решившие построить какой-то объект, обладают значительными строительными компетенциями. Но такое бывает редко. В каждой, даже небольшой, стройке – огромное число обстоятельств, по которым нужно принимать грамотные решения. Чтобы они действительно были грамотными, нужна «набитая рука». Такой опыт появляется только после десятков завершенных строительных проектов.

Поэтому правильный подход предполагает привлечение технического заказчика строительства. Это компания, обладающая большим собственным строительным опытом, способная привлечь квалифицированных подрядчиков и грамотно вести весь процесс стройки. Ее задача – организовать строительство объекта с соблюдением запланированных сроков, бюджета и качества.

Например, «Стройцентр» сейчас ведет несколько проектов именно в качестве технического заказчика. Среди них есть две гостиницы, одна из которых относится к крупной международной сети. Перечень специфических требова-



Фото из архива компании

ний к объектам такого рода измеряется сотнями позиций. Выполнение каждой из них критично зависит от качества используемых материалов и квалификации исполнителей работ. Обеспечить необходимый уровень и того, и другого – это и есть задача технического заказчика.

3. ПРЕДВАРИТЕЛЬНЫЙ БЮДЖЕТ

Прежде чем приступать к стройке и даже приобретать участок под будущее строительство, необходимо оценить бюджет проекта. По нашему опыту, это можно сделать с точностью до 20 %, основываясь только на общих представлениях заказчика о будущем объекте. Эта точность обычно достаточна, чтобы принять

принципиальное решение о вхождении в проект, а получить такую оценку можно в любой имеющей достаточный опыт строительной компании.

4. ПРОЕКТ

Проект – основа основ будущей стройки. Даже если вы хотите построить совсем простой объект, ни в коем случае не экономьте на качестве проекта. При этом разумно одновременно выбрать и проектировщика, и того подрядчика, который будет реализовывать созданный им проект. Это позволит правильно сформулировать задание на проектирование и избежать многих сложностей в последующем строительстве. Мы неоднократно встречались с проектами, которые не учитывали многих обстоятельств стройки

или предполагали работы, которые невозможно выполнить в наших условиях.

5. ГРАФИК ПРОИЗВОДСТВА РАБОТ И СМЕТА

По готовому проекту подрядчик должен составить для вас уточненную смету и график производства работ. Приступать к стройке без них – значит гарантированно получить огромный набор проблем, в том числе существенное удорожание. Наличие графика и сметы позволит вам спланировать финансирование строительства и послужит основой для контроля работы подрядчика.

6. КОНТРОЛЬ

Мы рекомендуем проводить независимую экспертизу сметы, выполненной вашим подрядчиком. Это позволит выявить то, что подрядчик забыл предусмотреть, и то, что может негативно сказаться на качестве. И, конечно, понять, не оказалась ли стоимость строительства завышена. Если вы такого контроля не сделали, можете быть уверены, что потеряете минимум 10 % своих средств. Стоит такая экспертиза недорого, и эти расходы всегда окупаются.

Еще больше окупаются услуги строительного контроля. У «Стройцентра» большой опыт их предоставления. Мы в режиме реального времени контролируем соответствие работ, выполняемых подрядчиками, проектной документации, СНиПам, требованиям к материалам, а также многие другие моменты, невнимательность к которым ведет к потере качества и денег.

При этом важно понимать, что функции технического заказчика и строительного контроля – это разные функции, и во многих случаях только их совместное применение может обеспечить должный результат стройки. Но об этом мы подробнее поговорим уже в следующем выпуске.

Как оформить дом в садоводстве по новым правилам

5 важных нововведений в законодательстве

Новый 2019 год принес ряд изменений в порядках оформления в собственность домов в садоводствах. Важно не путать эти изменения с «Дачной амнистией»: она по-прежнему действует до 2020 года. Изменения были внесены в ФЗ «О ведении гражданами садоводства и огородничества для собственных нужд и о внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ» и касаются только домов в СНТ и ДНТ. О нововведениях рассказывает основатель «Бюро Кадастровых Инженеров» Юлия Сагдеева.



1. С 1 января 2019 года Закон установил четкую терминологию: теперь существует только

два вида земельных участков: садовый земельный участок и огородный земельный участок. ДНТ прекращают существовать. На садовом участке можно построить жилой дом, гараж, баню. На огородном участке можно построить только хозяйственные постройки для хранения инвентаря, урожая.

2. Жилой дом в садоводстве теперь приравнен к объекту индивидуального жилищного строительства (ИЖС). А значит, в соответствии с ФЗ «О внесении изменений в Градостроительный кодекс РФ и отдельные законодательные акты РФ», он должен соответствовать параметрам объекта ИЖС: не более 3 этажей, не более 20 метров высотой.

3. Поскольку жилые дома в садоводстве приравнены к объектам ИЖС, на них начинается распространяться уведомительный порядок при строительстве. С 1 января 2019 г., прежде чем начать строительство дома в садоводстве, нужно письменно уведомить администрацию вашего муниципалитета и получить ответ. А по завершении – письменно уведомить об окончании. В случае изменения параметров дома, на который вы подавали уведомление (или его

реконструкции), вам как застройщику нужно подать еще одно уведомление, но уже об изменении параметров. Уведомления подаются в уполномоченные на выдачу разрешений на строительство федеральный орган исполнительной власти, орган исполнительной власти субъекта Российской Федерации или орган местного самоуправления.

4. Дома, которые ранее были построены в СНТ и ДНТ, можно оформить до 1 марта 2019 г. без разрешительной документации. Допускается кадастровый учет и (или) государственная регистрация прав всего по двум документам: по паспорту и свидетельству о праве собственности на участок.

5. Если ранее вы оформили свой дом как «жилое строение», то в этом году при желании вы можете перевести его в вид «жилой дом». Вид объекта «жилой дом» имеет больше преимуществ: можно использовать ипотеку или материнский капитал при сделке купли-продажи. Для перевода необходимо подать заявление в органы местного самоуправления, и приложить заключение по обследованию дома. Заключение готовит юридическое лицо или ИП, обязательно

член СРО по инженерным изысканиям. Ключевыми моментами заключения будут: описание дома, земельного участка, и важно, чтобы этот земельный участок был предназначен для того, чтобы на нем был размещен жилой дом.

Все эти изменения имеют одну важную цель: исключить в будущем правовую путаницу, и все ранее существовавшие виды объектов на загородных территориях привести к единому виду, с едиными порядками оформления, порядками строительства и постановки на учет.

bki-irk.ru
тел. 504-804

пер. Пионерский, 11, оф. 503

ул. Советская, 58 к. 2, «Рынок Новый»,
внутри МФЦ «Мои документы»

мкр. Юбилейный, ТРЦ «Юбилейный», цокольный этаж,
рядом с МФЦ «Мои документы»

ул. Трактовая, 35/1, внутри МФЦ «Мои документы»



**Бюро
Кадастровых
Инженеров**

Кто построил больше всех?

Портал о недвижимости REALTY.IRK.RU и Газета Дело проанализировали данные о вводе жилья в Иркутске и ближайшем пригороде в 2018 году. Кто из застройщиков стал лидером по объему ввода? Предлагаем вашему вниманию традиционный рэнкинг иркутских строительных компаний.

По данным Иркутскстата, в 2018 году в Иркутске было введено 331,7 тыс. кв. м жилья, включая индивидуальное, в Иркутском районе – 425,7 тыс. кв. м. Объемы ввода значительно выросли по сравнению с 2017 годом. Тогда, например, в Иркутске было сдано 281,6 тыс. кв. м в Иркутском районе – 344,8 тыс. кв. м.

В рэнкинге застройщиков за 2018 год представлено 28 строительных компаний, четыре из них осуществляли строительство, в том числе, и в Иркутском районе. Для сравнения, в 2017 году в Иркутске и пригороде сдали жилье только 18 застройщиков, а в 2016 году – 35.

Лидерами по объему ввода в 2018 году оказались компании «Новый город» (55,5 тыс. кв. м), ГК «ВостСибСтрой» (46,2 тыс. кв. м), и «Квартал» (39,5 тыс. кв. м). «ВостСибСтрой» входит в тройку лидеров на протяжении последних четырех лет, максимальное количество квадратных метров компания сдала в 2015 году (66,9 тыс. кв. м), а минимальное – в 2017 году (26,7 тыс. кв. м).

Сравнивая данные по вводу жилья с 2010 по 2018 годы, можно отметить, что максимум жилья в Иркутске было сдано в 2013 году – 509,7 тыс. кв.м, а вот для Иркутского района рекордным стал прошедший 2018-й.

В целом в Иркутской области, по данным Иркутскстата, в прошлом году было введено 982,3 тыс. кв. м жилья – это также рекордный показатель. Примечательно, что львиная доля (59 %) ввода пришлось на индивидуальное жилищное строительство (ИЖС). Объем жилья, введенный в регионе строительными организациями, в 2018 году существенно сократился. Если в 2017 году строителями было введено 650 тыс. кв. м, то в 2018 году – на 39 % меньше. При этом стоит отметить, что застройщики все активнее включаются в строительство социальных объектов. В частности, в 2018 году компания «Родные берега», кроме многоквартирных домов, построила еще и детский сад в г. Иркутске, а ГК «ДомСтрой» – 2 детских сада,

школу и продолжает вести строительство еще нескольких образовательных учреждений на территории области. «Восток Центр Иркутск» в рамках муниципального контракта возводит пристрой к гимназии № 25 в Иркутске, силами ГК «ВостСибСтрой» строится детский сад и школа на территории нового микрорайона «Юго-Западный», традиционно активно участвует в строительстве социальных объектов и «УКС города Иркутска».

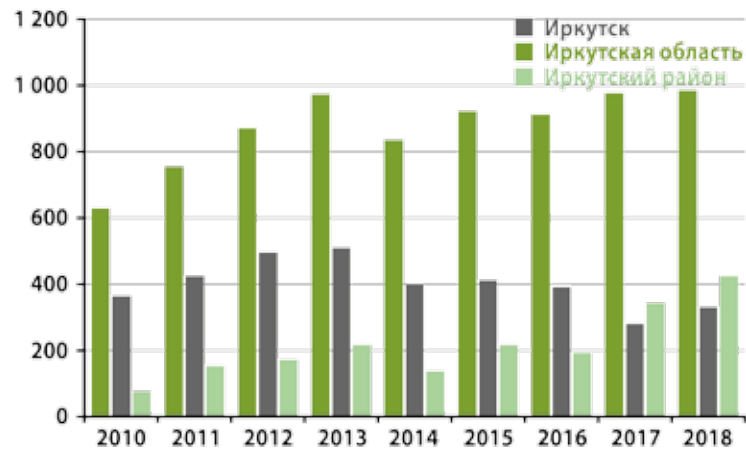
Примечания к таблице: Согласно разрешениям на ввод в эксплуатацию, выданным администрацией г.Иркутска, других муниципальных образований и по данным компаний-застройщиков (объекты в Иркутском районе). В рэнкинге учитываются многоквартирные жилые дома, возведенные на территории г. Иркутска и Иркутского района, дата выдачи разрешений на ввод которых – с 1.01.2018 по 31.12.2018. Под введенными кв. м жилья понимается фактическая общая площадь многоквартирных жилых домов, введенных в эксплуатацию компанией в качестве застройщика. Отдельно стоящие здания административного назначения, парковки и пр. не учитываются.

* учтены в том числе и объекты в Иркутском районе.

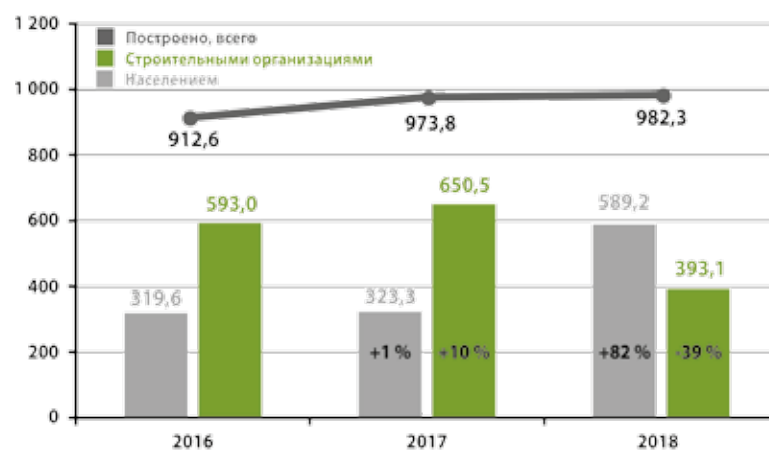
Рэнкинг застройщиков Иркутска по объемам введенного жилья, 2018 год

№	застройщик	введено, тыс. кв. м
1	Новый город	55538
2	ГК ВостСибСтрой	46163
3	Квартал	39494
4	УКС г. Иркутска	33016
5	Маирта	31458
6	ДомСтрой	28819
7	АЗГИ	23302
8	Гранд-Строй	22710
9	Сота-1	17450
10	ИРЖА	17393
11	Восток Центр Иркутск	16100
12	Родные берега	15651
13	Регион Сибири	15470
14	ГК Хрустальный	12353
15	Строительно-Торговая Компания	12338
16	ВССК Восток	12220
17	Стройград	10217
18	КСИ-Строй	10106
19	Корона	7471
20	СибЭнергоРемСтрой	7021
21	ГК Парпетстрой	7008
22	Иркутсклестрой	6645
23	Желдорипотека	5897
24	ИНЦ СО РАН	5046
25	Норд-Вест	4978
26	Управление регионального строительства	4422
27	Танар	3787
28	Высота	2877

Объемы ввода жилья в Иркутской области, тыс. кв. м.



Источник: Иркутскстат



Источник: Иркутскстат

К кому придут с проверкой в 2019 году: как узнать и подготовиться

Узнать, нет ли вашей компании в плане проверок, можно на сайте Генпрокуратуры РФ в специальном разделе «Сводный план проверок субъектов предпринимательства на 2019 год» proverki.gov.ru.

Достаточно указать ИНН организации, чтобы выяснить:

- какое ведомство будет проводить плановую проверку компании;
- какими будут цель и форма проверки;
- в каком месяце состоится проверка и сколько она продлится.

Если поиск на сайте не дал результатов, вашей компании в плане нет.

Обратите внимание, что в плане нет сведений о некоторых видах проверок. Например, налоговых, валютных, таможенных.

Подготовиться к проверкам и узнать, как действовать в случае приезда инспекторов, помогут материалы в системе КонсультантПлюс.


Например:

- как действовать, если к вам пришли с проверкой налоговики, можно узнать в «Практическом пособии по налоговым проверкам»;
- как организации пройти проверку пожарной безопасности, смотрите в одноименном Готовом решении;

– все о проверке деятельности организации вы найдете в «Путеводителе по кадровым вопросам» (материал «Проверка деятельности организации. Обязательные документы»).

Если система КонсультантПлюс у вас еще не установлена, вы можете получить бесплатно полный доступ к КонсультантПлюс на 3 дня.

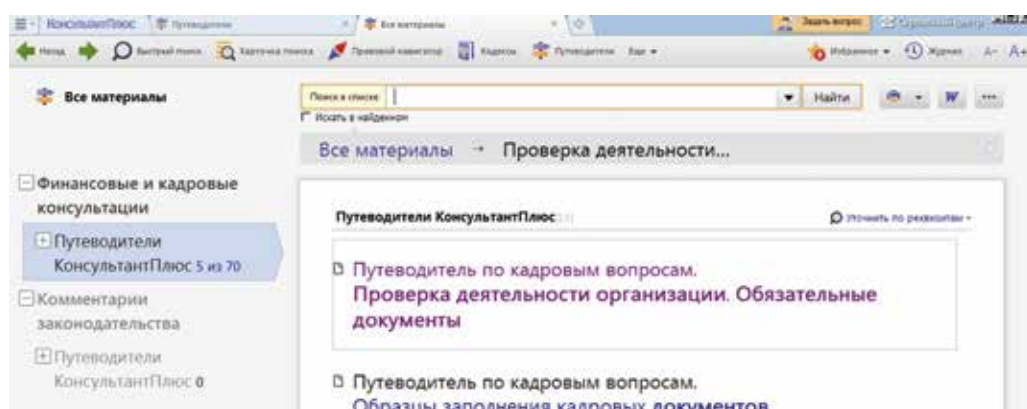
Получить подробную информацию можно в сервисном центре Сети КонсультантПлюс ООО «КонсультантПлюс в Иркутске».



КонсультантПлюс в Иркутске
1993 SINCE 1993

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

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



NEW

АКЦИЯ!



УСПЕЙ КУПИТЬ!

КАЖДЫЙ ДЕНЬ
 НОВЫЙ ТОВАР СО СКИДКОЙ!

ПН ВТ СР ЧТ ПТ СБ ВС

Количество товара ограничено. Цены указаны в рублях. Акционные цены действуют с 11:00 первого дня акции. Бонусы по ФрешКарте на товары не начисляются. ООО "Маяк", ул. Депутатская, 84/1 пом.2, ОГРН:1083811008160

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

НЕДВИЖИМОСТЬ

ПРОДАЁТСЯ

НА САЙТЕ

REALTY.IRK.RU

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

classified |

г. Иркутск



ул. Мира, 94

НЕЖИЛОЕ ЗДАНИЕ

6 этажей (подземных этажей – 1), общей площадью 5607,1 кв. м с земельным участком 5096 кв. м (в аренде).

69 109 322 руб.

г. Тулун



ул. Ленина, 79

НЕЖИЛЫЕ ПОМЕЩЕНИЯ

Помещения на 1, 2, 3 этажах площадью 1873,3 кв. м в кирп. здании АТС с зем. участком 853,25 кв. м (в собственности).

11 633 878 руб.

п. Залари



ул. Карла Маркса, 4

ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ БАЗА

Здание АТС 910,4 кв. м, здание гаража 106,3 кв. м, здание гаража 101,8 кв. м, земельный участок 3 057,33 кв. м.

3 790 600 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.

228 570 руб.

ПАО «РОСТЕЛЕКОМ»
РЕАЛИЗУЕТ НЕДВИЖИМОСТЬ
в Иркутской области



Ростелеком

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

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

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).

21 059 903 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.

7 170 508 руб.

г. Алзамай



ул. Механизаторская, 26

НЕЖИЛОЕ ЗДАНИЕ

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

336 402 руб.

Тулунский р-н



д. Булушкина

ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ БАЗА

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

551 975 руб.

Сдаются офисы

ул. Байкальская, БЦ «Такота»



Комфортные офисы, отличная инфраструктура, престижный район. В стоимость включены коммунальные платежи и охрана. Предложение от собственника.

(3952) 499-000

Сдаем офисы! Центр города!

ул. Ленина, б, скв. Кирова



Собственник сдает помещение 330 кв. м (1 этаж, отъезд) в здании рядом с обл. администрацией. Парковка. Возможность размещения световой вывески на фасаде.

34-22-39, 34-31-83

В ЦИФРАХ

Средняя стоимость вторичного жилья в Иркутске на 08.02.2019 г. (тыс. руб./кв. м)

Тип	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
1 комн. кирпич	75,72	71,42	60,35	61,27	53,02
1 комн. панель	68,34	70,84	58,15	67,01	53,36
2 комн. кирпич	79,56	68,98	58,61	60,11	49,64
2 комн. панель	72,09	67,3	60,02	58,18	50,12
3 комн. кирпич	77,32	67,33	59,32	56,33	49,30
3 комн. панель	66,50	60,83	53,15	52,05	48,07
Средняя стоимость	75,09	68,81	57,95	57,66	50,50

Средняя стоимость строящегося жилья в Иркутске на 08.02.2019 г. (тыс. руб./кв. м)

Срок сдачи	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
Готовое	87,90	66,27	59,40	40,00	39,87
Срок сдачи – 1 полугодие 2019 года	-	80,00	55,00	-	51,25
Срок сдачи – 2 полугодие 2019 года	-	65,74	48,80	47,53	49,86
2020 год и позже	80,12	64,65	58,39	53,58	41,56
Средняя стоимость	85,31	65,96	52,29	49,80	43,52

Средняя стоимость коммерческой недвижимости в Иркутске на 08.02.2019 г. (тыс. руб./кв. м)

Назначение	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
склад (продажа)	44,07	-	31,00	18,33	8,89
склад (аренда)	0,37	0,49	0,25	0,21	0,26
магазин (продажа)	98,99	48,33	51,11	29,95	35,44
магазин (аренда)	0,99	0,97	0,55	0,42	0,32
офис (продажа)	86,78	47,56	54,00	39,48	37,13
офис (аренда)	0,87	0,73	0,46	0,43	0,34

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

ИНФАБРИКА
ШКОЛА СОВРЕМЕННЫХ ПРОФЕССИЙ

**ПИШИ,
КАК БОГИ**

Курс по копирайтингу
на примере платформы
«Яндекс Дзен»



Чтобы "расписаться"
Создать свой стиль
Познать техники автора

2 месяца
12 занятий
20 текстов

Лора Кузнецова
Александра Поблинкова
Сергей Мядзелец



Мы объединили творчество с прагматикой и попробуем подружить правое полушарие с левым.

Выясним, почему хороший текст поможет как в развитии бренда, так и самого себя.

Раскрываем все писательские страхи — и побеждаем их прямо на занятии.

Учимся не только сочинительству, но и редактуре — а это 90% успеха.

Пишем. Много-много букв.

(3952) 5-888-47

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