

газета

дело

ФЕВРАЛЬ, 2017 | № 1(62)

свое дело |

Легко ли частному кондитеру открыть свое заведение в Иркутске

8

**инвестиции |**

Альтернатива вкладу: что предлагает рынок

12

**недвижимость |**

Почему не стоит ждать строительного бума

15



«Мобильная связь может стать бесплатной»

Андрей Березной,
директор Иркутского филиала
ПАО «МТС»

| 2

6

АВТОРЫНОК
самые дорогие бренды премиум-класса

13

ИНВЕСТИЦИИ
какие акции покупать в 2017-м

15

ЦЕНЫ НА НЕДВИЖИМОСТЬ
жилую и коммерческую

«Мобильная связь может стать бесплатной»

Рынок телекома стремительно меняется: «голос» и sms-ки уступают место популярным мессенджерам, потребление мобильного интернета растет «взрывными» темпами. Как успеть за переменами? На чем зарабатывать? Зачем мобильному оператору телевидение, банк и микрозаймы? И почему сотовая связь в перспективе вполне может стать бесплатной? О настоящем и будущем телеком-отрасли Газете Дело рассказал Андрей Березной, директор Иркутского филиала ПАО «МТС».

ВЗРЫВНОЙ РОСТ ИНТЕРНЕТА

Андрей Николаевич, минувший год показал, что рынок сотовой связи находится на пороге серьезных изменений: мессенджеры забирают голосовой и sms-трафик, абоненты ждут постоянного ускорения мобильного интернета, что требует от операторов серьезных вложений в инфраструктуру...

— Рынок телекоммуникаций никогда не был статичным. Он меняется не только из года в год, но зачастую из месяца в месяц. Технологии развиваются с огромной скоростью, и мы тоже не должны, да и не можем стоять на месте.

Насчет «голоса» вы правы. Рынок — если говорить на примере Иркутской области — подошел к насыщению голосовыми услугами. Мы в прошлом году зафиксировали рост потребления голосовых услуг нашими абонентами в регионе, но он совсем небольшой, на уровне двух процентов. Для сравнения: трафик мобильного интернета за год вырос почти в 2,5 раза. Чувствуете разницу?

Мы полагаем, что примерно такими же темпами трафик будет расти и в 2017 году, возможно даже, что динамика будет выше, ведь в Приангарье растет проникновение гаджетов с поддержкой LTE: сейчас каждый второй девайс, который покупают в розничной сети МТС, это 4G-смартфон. Вообще, уровень проникновения инновационных сервисов очень тесно связан с качеством аппаратов, которые у абонентов на руках. Поэтому мы активно просвещаем население, какие преимущества для своей повседневной жизни жители и бизнес региона получают, если сменяют старый телефонный аппарат на функциональный смартфон.

Такой рост популярности мобильного интернета требует и хорошего покрытия, и емкости. Инвестиций в сеть не жалели?

— Конечно. Чтобы поддерживать такой рост, необходимо развивать инфраструктуру, это понятно. Наша основная задача — построить сеть, которая обеспечит наших абонентов качественными услугами. Последние три года мы много инвестировали в инфраструктуру связи Иркутской области. В 2014 году мы строили и запускали сети LTE, в 2015 году более миллиарда рублей пошло на увеличение покрытия зоны мобильного интернета — тогда мы запустили 4G в 140 населенных пунктах региона. В 2016-м вложили в технологическое развитие еще более 400 миллионов рублей.

Что именно сделали?

— В прошлом году разгрузили действующую сеть, увеличивали ее емкость. Другими словами, мы делали так, чтоб наши абоненты не толкались «локтями», находясь в одной сети: обрывы сессий во время звонков, медленная загрузка страниц при использовании мобильным интернетом — это все недопустимо при современном уровне технологий.

Основной фокус программы по улучшению качества связи пришелся на крупные города региона — там, где находится основное число наших абонентов. В Иркутске в течение года построили и запустили 20 новых базовых станций, в Ангарске — 12, в Братске — 11.

Во-вторых, работали над теми местами, где сейчас активно застраиваются территории, — это коттеджные поселки на границе с Иркутском. Много людей сейчас живет в пригороде, активно застраивается Байкальский тракт — там мы тоже запустили более десяти новых базовых станций.

Третье направление — расширение сети 3G там, где мобильного интернета вообще еще не было, в том числе в малонаселенных пунктах. За год количество таких населенных пунктов, охваченных 3G от МТС, выросло почти на треть — с 224 до 328.

А на 2017 год какие задачи перед собой ставите?



Фото А.Федорова

— В этом году основная задача — работа с сетью 4G, расширение зоны покрытия и емкости. Причем в Иркутской области МТС пойдет нестандартным путем. Традиционно наши базовые станции запускаются на частотах 2600 МГц, а с этого года планируем запустить сеть LTE на так называемых «голосовых» частотах — 1800 МГц.

И что это дает? В чем преимущество?

— Частота меньше — следовательно, длина волны больше. Поэтому диапазон 1800 позволяет разворачивать сети в кратчайшие сроки, ведь для покрытия территории требуется меньшее число базовых станций, чем при использовании более распространенного стандарта LTE-2600. Кроме этого, LTE-1800 помогает решить еще одну задачу: улучшить проникновение сигнала в закрытые помещения. Сегодня в строительстве часто используются очень эффективные, но сложные архитектурные решения, которые мешают сигналу сотовой связи проникать внутрь зданий — это касается новых торговых объектов и развлекательных центров. Иногда возникают проблемы с сигналом в новостройках: новые высотки вполне могут «перекрывать» сигнал уже построенным домам. Базовые станции нового формата помогут намного эффективнее бороться с такими проблемами. Нашим абонентам такое технологическое новшество пойдет только на пользу: большинство гаджетов поддерживает LTE-1800, и их владельцы на себе почувствуют положительные изменения.

Скажите, а 5G тоже не за горами?

— Наверное, не за горами, но международное телекоммуникационное сообщество планирует сформировать технологические параметры стандарта 5G к

2020 году — тогда и начнется массовое применение этой технологии. Аналитики сходятся во мнении, что как раз к этому времени начнется активное использование так называемого «интернета вещей», появятся большие устройства, работающих в этой технологии, сформируется спрос на высокие скорости. О каких скоростях речь: предполагается, что 5G обеспечит скорости передачи данных более 10 Гб в секунду. Для понимания, средний фильм в HD-качестве «весит» порядка 2 Гбайт.

Но мы в МТС шаг в сторону будущего уже сделали. В 2018 году МТС планирует развернуть тестовую сеть формата 5G на Чемпионате Мира по футболу. А пока в работе у компании промежуточная технология — 4,5G. МТС — первый оператор, кто ее запустил. Сейчас этот стандарт точно работает в четырех регионах — Якутии, Приморье, Москве, Питере. В Якутии, например, данная технология обеспечивает скорость до 700 Мб в секунду. Разве это не будущее?

ПРОГНОЗИРУЕМЫЕ РАСХОДЫ

В 2016 году экономика во многом продолжала стагнировать, а доходы населения — сокращаться. Вы ощутили негативный эффект на своем бизнесе? Или связь — не та статья расходов, на которой люди готовы экономить?

— Еще в конце 2014 года, когда начались негативные изменения в экономике, я наткнулся на результаты одного опроса. У людей спрашивали, на чем они

будут экономить, от чего готовы отказаться. Так вот, сотовая связь оказалась практически на последнем месте — на ней люди экономить не собирались.

Коммуникация для людей — одна из основных потребностей. Да, доходы населения не растут. Но связь сегодня не такая уж большая статья затрат, чтобы экономить на ней. На самом деле, на те деньги, которые абонент тратит в сутки на связь, он больше ничего и не купит. Например, если абонент выбирает один из тарифов линейки Smart, за фиксированный пакет Гигабайт, минут и SMS он платит меньше 10 рублей в день, это меньше, чем за одну поездку на общественном транспорте — в Иркутске проезд стоит 15 рублей.

Но люди постоянно говорят о снижении цен. Абоненту наверняка хочется, чтоб в день расходы на связь были еще меньше?

— Не сказал бы, что так. Сегодня людям очень важно планирование, прогнозируемые расходы. Абонент заинтересован в фиксированном счете, чтобы не было так, что в один месяц он потратил на связь 100 рублей, во второй — 500. Это первое, что влияет на нашу тарифную политику. Второе — профиль потребления, о чем мы уже говорили выше. Люди потребляют больше интернета, меньше звонят, sms-сообщения уступают позиции мессенджерам.

Чтобы удовлетворить все запросы абонентов, мы запускаем пакетные тарифы с фиксированной абонентской платой, что позволяет клиенту четко понимать свои затраты на связь, и дает возможность выбрать тариф в зависимости от потребностей: сколько минут «голоса» нужно, сколько интернета-трафика.

Но ведь по такой логике сегодня строите свою тарифную политику не только вы, но и ваши коллеги-конкуренты. «Мобильного рабства» больше нет, абонент может выбирать. Не наблюдалось в 2016 году «бесства» клиентов в поисках лучших условий?

— Тарифы всех операторов на рынке, в общем-то, сопоставимы. Фактор цены — не самый главный сегодня. Во многом абонент выбирает оператора с точки зрения удобства обслуживания и качества сети. Стратегическая задача иркутского филиала МТС — предоставить абоненту качественную услугу с понятным и прозрачным ценообразованием в лидирующей по емкости и покрытию сети, что позволит абоненту в регионе максимально комфортно себя чувствовать. Мы с этой задачей справляемся. Если посмотреть статистику, то пользователи мобильной связи как раз приходят к МТС из сетей других операторов.

Пока вы рассказывали в основном о потребностях частных клиентов. А чего сегодня ждет от операторов сегмент корпоративной связи?

— В работе с бизнесом мы делаем ставку на конвергентные услуги. МТС давно уже больше, чем просто мобильный оператор. Компания растет, мы активно смотрим на смежные отрасли и направления бизнеса. Например, приобретение IT-компании «Энвижн Групп» позволяет МТС сегодня предлагать бизнес-клиентам услуги системной интеграции. То есть мы можем предложить бизнесу не только услуги оператора связи, но и «закрыть» другие потребности. Это аудит информационных систем, облачные технологии, помощь в закупке и установке оборудования, разработка и реализация различных IT-решений, дальнейшее обслуживание и техподдержка — то есть комплексный пакет по системе «все включено».

ОТ СПУТНИКА ДО «ЦИФРЫ»

Вы уже сказали, что МТС — это больше, чем мобильный оператор. Вы активно развиваете фиксированный бизнес в Иркутске и пригородах — цифровое ТВ и домашний интернет. При росте популярности мобильного интернета — это все еще востребованные направления?

– Вы правы, на первый взгляд, здесь есть некоторое противоречие. Но на самом деле все объясняет менталитет наших людей: иметь дома проводные услуги – это удобно. Тысячи наших абонентов приходят домой, отключают мобильный интернет и присоединяются к домашнему по Wi-Fi. Да, люди ходят со смартфонами и планшетами, но дома все еще пользуются стационарными компьютерами и ноутбуками.

Мы видим огромный спрос на услуги фиксированной связи. Особенно в новостройках. Иркутск – строящийся город, ежегодно здесь сдается 350 – 400 тысяч квадратных метров жилья. Люди переезжают в новые квартиры, и первое, что им нужно практически сразу, – это интернет и телевидение. В конце 2016 года мы начали масштабный проект: зашли со своим фиксированным бизнесом в микрорайон «Березовый» в Иркутском районе. Спрос огромный! В микрорайоне порядка 14 тысяч квартир, одновременно мы не можем обеспечить такой объем подключений, но люди готовы ждать нас – сейчас ведется активный прием заявок. В ближайшее время мы зайдем в микрорайон «Луговое», который также относится к Иркутскому району.

Кому интересен домашний интернет и цифровое ТВ, вы объяснили. А как насчет спутникового телевидения?

– В Приангарье сложный рельеф, много удаленных населенных пунктов, куда невозможно провести цифровое ТВ. При этом потребность людей в качественном развлекательном и информационном контенте есть. Здесь на помощь приходит спутниковое телевидение от МТС. Оно очень востребовано в нашем регионе. Для примера: за прошлый год продажи «тарелок» увеличились вдвое. В 2017 году мы ожидаем еще больший рост продаж, так как запустили очень интересную услугу – «Коллективный доступ».

В чем суть этого предложения?

– Все очень просто: на многоквартирном доме устанавливается одна спутниковая тарелка, делается разводка, подключаются все жильцы. В населенных пунктах, где нет кабельного ТВ, часто

можно увидеть неэстетичную картину: маленькие антенны висят на каждом балконе. Мы готовы прийти с одной тарелкой на 130 каналов на целый дом, которой будет достаточно, чтобы получать качественный сигнал, усилить его и раздавать во все квартиры. Кроме того, жильцы выиграют и по цене, ведь каждому жителю дома не придется покупать весь пакет собственного оборудования.

ПЛЮСЫ КОНВЕРГЕНТА

Конкуренция на телеком-рынке растет. Tele2 стал оператором федерального уровня, бросив вызов «большой тройке». Сбербанк недавно заявил, что он «больше, чем банк» и планирует тоже оказывать телеком-услуги своим клиентам. За счет чего вы будете держать позиции?

– Tele2 в Иркутской области – не новый игрок. Это старый игрок с новым брендом. Мы уже давно привыкли работать на рынке, где действует четыре крупных оператора.

А по поводу Сбербанка что думаете?

– Это очень сильный банк, который активно и грамотно развивается. Они поймали «волну перемен». У Сбербанка большое количество клиентов, и они хотят сформировать для них определенный пакет услуг в формате «одного окна». Но ведь и МТС занимается тем же. Просто мы пошли с другой стороны – со стороны телекома. Что такое МТС сегодня? Это мобильный оператор, фиксированный бизнес, розничная сеть, онлайн-магазин, спутниковое ТВ, системная интеграция, собственные приложения и финансовые услуги для населения в МТС-Банке.

Я правильно понимаю, что скоро на рынке останется компаний, которые будут заниматься узкими направлениями? Все будут стремиться объять необъятное?

– Не совсем согласен. Посмотрите на продуктовый ритейл. Да, есть крупнейшие сети: «ОКЕЙ», «Лента» и другие. Они развиваются, но это не зна-

чит, что закрылись магазины у дома. Так же и в нашей отрасли. Конечно, есть определенный риск для среднего сегмента, так как крупные компании, предлагающие «пакеты» услуг, будут более конкурентны не только с точки зрения разнообразия предложения, но и с точки зрения цены.

Кроме того, на стыке разных отраслей рождаются новые услуги. Например, использование технологии Big Data позволяет выделять профили потребления сервисов на основании обезличенного анализа данных. Например, МТС применяет эту технологию при развитии собственной розницы – с помощью Big Data анализируется пешеходный трафик в районе предполагаемого открытия салона, и по результатам такого исследования можно принимать решение об эффективной площади салона, необходимом количестве работающих в нем консультантов, специально подбирать ассортимент товаров, планировать акции и распродажи. Big Data также является основой для сервиса мобильной рекламы – эффективного инструмента коммуникации бизнеса со своей потенциальной целевой аудиторией, исходя из понимания потребностей этой аудитории.

Приведете пример?

– Очевидно, что для потенциальных посетителей продуктового магазина «у дома» в микрорайоне Солнечный или бутика в 130-м квартале целевые

аудитории для рекламной коммуникации должны быть разными. Сервис «Мобильная реклама» помогает бизнесу найти именно тех клиентов, которые четко заинтересованы в продукте. Этот инструмент намного эффективнее традиционных рекламных каналов, позволяет компаниям региона экономить рекламный бюджет, обеспечивая вместе с тем необходимый уровень отклика и конверсии. А по стоимости этот инструмент сегодня доступен бизнесу любого масштаба, даже индивидуальным предпринимателям.

Есть мнение, что мобильная связь со временем может стать бесплатной, а зарабатывать мобильные операторы будут как раз на дополнительных, непрофильных услугах. Вы согласны?

– Это уже даже не вопрос для дискуссии, мы видим тренд на рынке и сами делаем первые шаги. Например, у нас есть предложение – карта МТС-Банка «Smart-деньги». Любой человек может оформить эту карту, совершать транзакции, расплачиваясь в магазинах, а за это получать бесплатную связь. Я сам пользуюсь этой картой, и в итоге не плачу за связь для супруги. Для меня удобно, для нее – приятно.

В этом и заключается сила конвергента. За этим будущее.

Анна Масленникова,
Газета Дело

КОРОТКО О ЛИЧНОМ

- **В Иркутск я приехал из Владивостока.** Ожидания от города были разные, но в итоге Иркутск приятно удивил. Я скучаю по морю и морепродуктам – человек ведь должен по чему-то скучать (смеется), – но здесь мне нравится все. Великолепные люди, хороший климат!
- **Только ради Байкала сюда стоит приезжать.** Я до сих пор не привык к магии этого места, как местные жители. Даже один день на Байкале – это мощная перезагрузка для меня. Почти каждые выходные езжу туда, занимаюсь дайвингом.
- **Я в МТС четыре года, и за это время не было ни одного дня, когда я бы не почерпнул для себя что-то новое.** Или был бы расстроен, что день прошел зря. Нет, каждый день ведет вперед.
- **У меня не было нелюбимой работы, но эта – любимейшая.** Компании чуть больше 20 лет, и за это время она уже попала в сотню крупнейших брендов мира, в топ-50 российских компаний. Работая в динамично развивающейся отрасли, ты и сам развиваешься быстро.

ПАО АКБ «АВАНГАРД». Генеральная лицензия Банка России № 2879 от 10.09.2015 г.

реклама

Лучший корпоративный банк

по версии
GLOBAL BANKING & FINANCE REVIEW

Банк Авангард в кратчайшие сроки открывает счета в российских рублях и иностранной валюте юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям, резидентам и нерезидентам РФ в 75 городах России.



Как открыть расчетный счет

1

Заполнить заявление online

2

Загрузить необходимые документы

3

Прийти в Банк с оригиналами документов



За подключение и обслуживание интернет-банка плата не взимается

Лучший Корпоративный Банк России по версии финансового портала «Глобал Бэнкинг энд Файнэнс Ревью».

БАНК АВАНГАРД

www.avangard.ru
8 (800) 555 99 93

ВТБ и Минсельхоз РФ подписали соглашение о льготном кредитовании аграриев по ставке до 5%

Банк ВТБ одним из первых среди российских финансовых учреждений заключил с Министерством сельского хозяйства РФ соглашение о совместной реализации программы льготного кредитования предприятий АПК. Банк принимал активное участие в обсуждении новой модели субсидирования отрасли, находясь в составе рабочей группы при Минсельхозе РФ.



В соответствии со вступившим в силу в 2017 году новым порядком субсидирования кредитования агропредприятий компенсация части процентной ставки по кредитам будет предоставляться напрямую уполномоченным кредитным организациям. Благодаря этому нововведению ВТБ как один из уполномоченных банков сможет выдавать аграриям займы по ставке не выше 5% годовых,

а сам процесс получения субсидий существенно упростится.

Банк ВТБ активно кредитует предприятия агропромышленного комплекса. За прошедший год объем кредитов предприятиям отрасли вырос с немногим более 100 млрд рублей до 146 млрд рублей. Кроме того, ВТБ наращивает финансирование компаний АПК в рамках программы стимулирования кредитования субъектов малого и среднего предпринимательства («Программа 6,5»), где ВТБ является абсолютным лидером по объему предоставленных кредитов.

«Для ВТБ заключение такого соглашения является новым и очень важным этапом в расширении наших отношений с представителями аграрной отрасли. За последние два года мы отмечаем активный рост доли таких компаний в кредитном портфеле банка и рассчитываем, что с возможностью предоставлять льготное кредитование по ставке до 5% годовых рост в наиболее динамично развивающемся сегменте национальной экономики продолжится», – отметил Михаил Осеевский, заместитель президента-председателя правления банка ВТБ.

Группу ВТБ в Иркутской области представляют 1 операционный офис ВТБ, 28 операционных офисов ВТБ 24, представительства «ВТБ Страхование» и «ВТБ Регистратор». Среди корпоративных клиентов ВТБ в регионе предприятия всех отраслей экономики и бизнеса, а также муниципальные органы власти.

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

«Ньютон Финанс» презентовал в Иркутске онлайн-сервис для заемщиков, инвесторов и консультантов

В конце января компания «Ньютон Финанс» представила онлайн-площадку, позволяющую компаниям быстро привлекать финансирование, а инвесторам – легко находить проекты для вложения средств. Сервис начал работу с 9 января 2017 года. С этого момента на сайте уже зарегистрировано 30 заявок на общую сумму 1217 миллионов рублей и 89 инвесторов из 19 городов.

Получать финансирование или находить интересные объекты вложений теперь гораздо проще. Нужно лишь зарегистрироваться на сайте и заполнить профиль – это бесплатно и быстро, а также легко делегировать сотрудникам, если вы руководитель.

Владимир Черкасов, идеолог проекта «Ньютон Финанс», рассказал: «С помощью нашей системы заемщики экономят время, силы и деньги и получают в десятки раз больше предложений от инвесторов. Если обычно вам хватает времени связаться с тремя-четырьмя банками, то теперь вы можете сообщить о своей потребности сотне инвесторов сразу, потратив на это 20 минут».

В качестве заемщиков выступают действующие компании со всей России, которые привлекают от 1 до 300 млн рублей. В качестве инвесторов – банки, лизинговые компании, инвестиционные фонды

и другие организации, финансирующие бизнес на суммы в этом же диапазоне. Система также позволяет финансировать одну заявку нескольким инвесторам: заемщик может разбить сумму на лоты от 300 тысяч до 300 млн рублей.

Инвесторы сами выбирают заявку в каталоге и связываются с автором заявки по защищенному внутреннему чату. Заемщики – отвечают на предложения и выбирают наиболее подходящее для них. Заемщики могут настроить конфиденциальность данных: скрыть некоторые блоки от публичного доступа и сделать их доступными только по запросу.

Помимо заемщиков и инвесторов свои услуги на сайте могут предлагать консультанты: юристы, финансовые аналитики, инвестконсультанты с подтвержденными квалификацией и опытом работы.

Команда «Ньютон Финанс» подчеркнула, что система не участвует в сделках и не берет на себя финансовые обязательства. С помощью «Ньютон Финанс» заемщики, инвесторы и консультанты узнают друг о друге и ведут переговоры. За договоренности по сделке отвечают сами пользователи. Все риски полностью оцениваются инвесторами.

Более подробная информация на сайте: <https://newton.finance>

ООО «Ньютон Финанс», г. Иркутск, ул. Байкальская, д. 105а. ОГРН: 1163850081966. Не является офертой и предложением делать оферту



Иркутская нефтяная компания увеличила в 2016 году добычу УВС на 39%

Добыча жидкого углеводородного сырья (УВС) на месторождениях группы компаний ИНК в 2016 году увеличилась по сравнению с аналогичным периодом 2015 года на 39% до 7,8 млн тонн.



Накопленный объем добычи с начала освоения месторождений по группе компаний ИНК в начале января 2017 года составил 26 млн тонн. Планы по объемам добычи на 2017 год сопоставимы с показателем 2016 года.

В прошлом году проходка в эксплуатационном и поисковом бурении на лицензионных участках и месторождениях группы компаний ИНК превысила 400 тысяч метров, что сопоставимо с показателями прошлого года. Самая быстрая скважина в 2016 году глубиной 2782 метров была пробурена за 21 день бригадой бурения №7 ООО «ИНК-Сервис».

Объем налогов и платежей, перечисленных группой в консолидированный бюджет Иркутской области в 2016 году составил более 11,1 млрд рублей (против 6,7 млрд рублей в 2015 году,

4,9 млрд рублей в 2014 году и 3,8 млрд рублей в 2013 году). Таким образом, доля ИНК в общих доходах бюджета региона по итогам прошедшего года составила 8,5%.

В 2016 году ИНК направила 85 млн рублей на реализацию социальных проектов в Иркутской области и Якутии. На эти средства было проведено 66 мероприятий. За последние 5 лет затраты компании на финансирование социальных проектов выросли в 3,7 раза.

ООО «Иркутская нефтяная компания» (ИНК) образовано 27 ноября 2000 года. ИНК включает в себя группу компаний, занимающихся геологическим изучением, разведкой и добычей углеводородного сырья на 24 лицензионных участках в Восточной Сибири.

Протяженность оптической сети «Ростелекома» в Сибири приближается к 25 тысячам километров

«Ростелеком» подвел итоги строительства волоконно-оптических линий связи на территории Сибири в 2016 году. В течение года было проложено более 3300 км ВОЛС.



Ростелеком

На сегодняшний день широкий спектр современных телекоммуникационных услуг могут воспользоваться еще 300 тысяч семей, проживающих как в отдельных домах, так и в квартирах. Всего протяженность внутризоновых волоконно-оптических линий связи «Ростелекома» на территории Сибирского федерального округа теперь составляет почти 24188 км. Более 620 тысяч абонентов в СФО пользуются услугами компании по технологии GPON.

Стройка велась в 133 населенных пунктах Сибирского федерального округа. Активнее всего – в Кемеровском, Новосибирском и Красноярском филиалах. Самый большой объем строительства в 2016 году проделал Кемеровский филиал, благодаря этому оптикой в Кузбассе охвачено почти 60 тысяч домохозяйств.

В 2016 году «Ростелеком» продолжил работы по переводу корпоративных и государственных клиентов на новые волоконно-оптические линии связи. В рамках проекта миграции с меди на оптику было переведено почти три тысячи абонентов.

«Сегодня решающим фактором при выборе интернет-провайдера для абонента становится наличие дополнительных сервисов и возможностей, спектр которых намного шире, если услуги предоставляются по оптоволоконному кабелю. Постоянный рост тяжелого контента в общем объеме трафика предъявляет все новые требования к сети оператора», – отмечает Вице-Президент – Директор макрорегионального филиала «Сибирь» ПАО «Ростелеком» Николай Зенин. – Поэтому мы продолжим модернизацию наших сетей, чтобы абонен-

ты компании могли пользоваться современными телекоммуникационными услугами и сервисами в полном объеме».

«Ростелеком» в прошлом году активно вел строительство оптической инфраструктуры для коттеджных поселков. В рамках данного проекта было проложено более 550 км ВОЛС. Это позволило предоставить техническую возможность подключения к высокоскоростному интернету почти 11-ти тысячам домовладений.

При организации интернет-доступа по технологии GPON используются пассивные оптические сети, которые заводятся прямо в квартиру абонента, активное оборудование на пути к абоненту исключается, что повышает степень надежности и качество соединения. Возможности «оптики» позволяют предоставлять пакетные услуги «triple play» – скоростной интернет, в том числе через Wi-Fi, услуги интерактивного телевидения, включая трансляцию каналов в HD-качестве, а также домашнюю телефонию – по одному кабелю.

ПАО «Ростелеком» (www.rostelecom.ru) – одна из крупнейших в России и Европе телекоммуникационных компаний национального масштаба, присутствующая во всех сегментах рынка услуг связи и охватывающая миллионы домохозяйств в России.

Компания занимает лидирующее положение на российском рынке услуг ШПД и платного телевидения: количество абонентов услуг ШПД превышает 12,0 млн, а платного ТВ «Ростелекома» – более 9,0 млн пользователей, из которых свыше 3,9 млн смотрит уникальный федеральный продукт «Интерактивное ТВ». «Ростелеком» является безусловным лидером рынка телекоммуникационных услуг для российских органов государственной власти и корпоративных пользователей всех уровней.

Сбербанк выпускает карту Visa Signature Аэрофлот с начислением двух миль за каждые 60 рублей

С 1 февраля Сбербанк выпускает премиальную карту Visa Signature Аэрофлот. Главное преимущество новой карты – повышенное начисление миль по программе «Аэрофлот Бонус» без необходимости дополнительного оформления пакета услуг, поддержания минимальной суммы остатков на счетах/вкладах или требования по минимальному безналичному обороту.



карты Visa Signature Аэрофлот доступна медицинская и юридическая поддержка в путешествии.

«Мы стремимся выпускать простые и выгодные продукты для удовлетворения клиентских потребностей. Для тех, кто часто летает авиакомпанией Аэрофлот и путешествует, мы выпускаем новую Карту Visa Signature Аэрофлот Сбербанка с выгодным предложением: 2 мили за каждые 60 рублей (\$1 или 1 евро) за покупки по карте. Сбербанк предлагает свой новый продукт без каких-либо требований по открытию и обслуживанию пакетов

услуг, поддержанию остатков или оборотов по карте», – отметила директор управления торгового эквайринга Сбербанка Светлана Кирсанова.

ПАО Сбербанк – крупнейший банк в России и один из ведущих глобальных финансовых институтов. На долю Сбербанка приходится около трети активов всего российского банковского сектора. Сбербанк является ключевым кредитором для национальной экономики и занимает крупнейшую долю на рынке вкладов.

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

При оплате покупок картой ее держатель получает две мили за каждые 60 рублей, 1 доллар или 1 евро. При оформлении карты клиенту также начисляется 1000 приветственных миль.

Стандартное начисление по карте Visa Classic Аэрофлот Сбербанка в настоящий момент составляет 1 милю за 60 рублей и по 1,5 мили за 60 рублей по карте уровня Gold.

Среди других преимуществ новой карты – доступ к премиальному обслуживанию, которое включает услуги клиентского менеджера в центрах персонального обслуживания «Сбербанк Премьер» (625 офисов по всей России) и выделенную телефонную линию поддержки. Также держателю

Новости одной строкой

■ Компания «Фармасинтез» планирует в 2017 году открытие цеха малотоннажного производства в Иркутске. Объем инвестиций составит 650 млн рублей. Также планируется открытие завода по производству активных фармацевтических субстанций в городе Братске с общим объемом инвестиций около 1,4 млрд рублей, сообщает пресс-служба Правительства Иркутской области.

■ Проект по модернизации производства ОАО «Группа «Илим» планируют включить в перечень приоритетных инвестиционных проектов Иркутской области. Объем капитальных вложений составит 53,2 млрд рублей: 42,9 млрд рублей направят на развитие целлюлозно-бумажного производства филиалов в Братске и Усть-Илимске и 10,4 млрд рублей – в модернизацию лесозаготовительной деятельности, включая приобретение техники и развитие инфраструктуры на территории Иркутской области.

■ ООО «Усольмаш» определен третьим резидентом территории опережающего социально-экономического развития в моногороде Усолье-Сибирское. Такое решение принято на заседании Комиссии по рассмотрению заявок на заключение соглашений об осуществлении деятельности на данной ТОСЭР. «Усольмаш» представил проект по созданию в Усолье-Сибирском участка синтеза высокоэффективных современных эластомеров и организации на его основе производства флотационных машин и другого обогатительного оборудования с повышенной защищенностью от абразивного износа, коррозии, кавитации. Проект предусматривает создание 20 новых рабочих мест и объем инвестиций около 5,8 млн рублей.

■ Погрузка на ВСЖД в январе выросла на 2%, до 5,3 млн тонн. Рост стал возможным благодаря увеличению показателей погрузки продукции предприятий лесопромышленного комплекса – на 11,6%, бумаги – на 7,8%, цветных металлов – на 6,5%, нефтяных грузов – на 2,9%, железной руды – на 2,9%, химикатов – на 2,3% и каменного угля – на 0,3%.

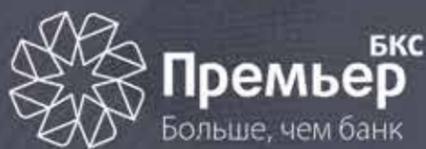
■ Иркутский аэропорт в январе 2017 года увеличил пассажиропоток на международных линиях на 33%. Как сообщает пресс-служба компании, самыми востребованными направлениями

стали Бангкок (10 тысяч пассажиров) и Пекин (7,4 тысячи пассажиров). Также специалисты подсчитали, что за месяц услугами терминала внутренних воздушных линий воспользовались 87 тысяч человек – это на 11% больше, чем в январе 2016 года.

■ Среднедушевой доход жителей Приангарья в минувшем году составил 22 тысячи рублей в месяц. Это на 500 рублей меньше, чем годом ранее, по предварительной оценке Иркутскстата. У жителей региона немного снизилась покупательная способность, в декабре на средний доход можно было приобрести 7,5 набора из 33-х продуктов питания. Год назад таких наборов можно было приобрести 8.

■ РУСАЛ завершил сертификацию вагона-хоппера из алюминиевых сплавов. Проект вагона (модель 19-1244) разработан РУСАЛом совместно с вагоностроительной компанией «РМ Рейл» и «Арконик СМЗ» и предназначен для перевозки более 50 видов сыпучих грузов. Вагон обладает целым набором уникальных характеристик по сравнению с аналогами: коррозионная стойкость, более высокая грузоподъемность (превышает аналоги на 3-9 тонн и составляет 79 тонн), срок службы – 32 года, больше на 6 лет. Благодаря балансу между этими характеристиками экономия на перевозку одной тонны груза в среднем составляет до 10%.

■ Областной бюджет 2016 года выполнен с профицитом, доходы превысили расходы на 2,1 млрд рублей. Об этом заявил губернатор Иркутской области Сергей Левченко. Последний раз профицитный бюджет, по его словам, был зафиксирован в 2012 году: «Наш регион за год поднялся с 11-го на первое место в Сибирском федеральном округе и с 68-го на седьмое место в России по темпу роста налоговых и неналоговых доходов консолидированного бюджета. Считаю, что этому способствовала реализация антикризисного плана, который был утвержден региональным Правительством, стабилизация обстановки и в области, и в стране, и, конечно же, создание благоприятных условий для ведения бизнеса. Благодаря этому мы серьезно нарастили платежи по налогу на прибыль, превысив сумму в 40 миллиардов рублей. На 10% по сравнению с 2015 годом выросли сборы по НДФЛ, которые составили более 44 миллиардов рублей».



Public Talk с Александром Кареевским

Макроэкономический прогноз на 2017 год: перспективы и ожидания

Александр Кареевский
экономический обозреватель
телеканала «Россия24»

16+

23 марта в 18:30
Отель «Кортъярд Марриот»
ул. Чкалова, 15
255-504

Павел Сыров: «Снижения цен на автомобили ждать не стоит»

За 2016 год автомобили в России подорожали в среднем на 15%. Средневзвешенная стоимость новой машины, по данным аналитического агентства «АВТОСТАТ», выросла до 1,4 млн рублей. Средневзвешенные цены автомобилей премиум-сегмента – еще выше, они находятся в диапазоне от 3 до 7 миллионов рублей.



Павлу Сырову, директору дилерского центра «Лексус – Иркутск».

1. Как будут вести себя цены на новые автомобили в 2017 году?

– Несмотря на укрепление рубля, снижения цен на автомобили ожидать не стоит, напротив, они будут расти, и, скорее всего, производители будут повышать их плавно в течение года. В январе цены на автомобили уже незначительно выросли, основной же рост цен ожидается в феврале-марте, когда поступят автомобили 2017 года выпуска.

По прогнозам, цены к концу 2017 года прибавят 10% в среднем по рынку, а сильнее всего изменятся в нижнем и среднем ценовых сегментах.

2. Какие факторы играют в пользу роста цен?

– Одна из самых очевидных причин

роста цен на автомобили – нестабильный валютный рынок, причем не надо забывать, на сколько подорожала валюта в конце 2014 года, цены же на автомобили за два года не продемонстрировали пропорционального изменения, очевидно, что производителям текущее ценообразование не выгодно.

Также необходимо учитывать тот факт, что с 2017 года все новые модели автомобилей в России должны быть оборудованы системой ЭРА-ГЛОНАСС, и это также увеличит их стоимость.

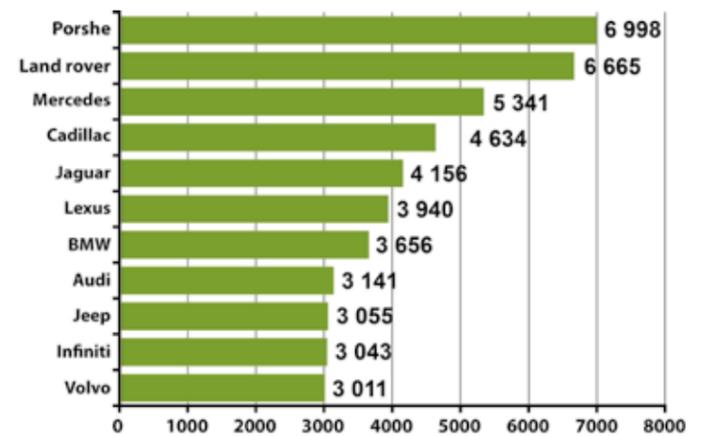
3. Можно ли сказать, что сейчас – удачное время для покупки нового авто?

– Безусловно, сейчас наиболее благоприятное время для покупки автомобиля, когда дилеры предлагают на модели прошлого года специальные предложения и еще есть ассортимент.

Кроме того, если учесть, что цены на новые автомобили в 2017 году неизбежно вырастут, то можно сказать наверняка, что чем раньше будет приобретен автомобиль, тем выгоднее будет покупка.

В ЦИФРАХ

Средневзвешенные цены автомобилей премиум-сегмента в России, тыс. руб.



Источник: АВТОСТАТ. Данные за январь-ноябрь 2016 года

ОСАГО отправили в онлайн

Что думают иркутяне?

Продажи электронных полисов ОСАГО стали обязательными для российских страховых компаний. Как будет работать новая система? Что думают о нововведении иркутяне?

ЧТО ПРОИЗОШЛО?

10 июня 2016 года Госдума приняла закон «О внесении изменений в федеральный закон «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств». С 1 января 2017 года поправки вступили в силу. Теперь все страховые компании обязаны обеспечить каждому желающему возможность заключения электронного договора ОСАГО.

За первый месяц года страховщики уже продали 190 тысяч электронных полисов – около 6% от общего числа заключенных договоров «автогражданки». Регионами-лидерами стали Краснодарский край, Волгоградская область, Ростовская область, Ставропольский край, Свердловская область и Москва.

КАК ПОЛУЧИТЬ ЭЛЕКТРОННЫЙ ПОЛИС?

Клиенту необходимо зарегистрироваться на сайте компании личный кабинет, заполнить заявление о заключении договора. После этого будет рассчитан размер страховой премии, и страхователь сможет оплатить заключение договора с помощью банковской карты.

Полис будет размещен в личном кабинете клиента, а также направлен ему по электронной почте. Его следует распечатать и иметь при себе при управлении автомобилем. Сотрудники ГИБДД, при желании, смогут удостовериться в том, что владелец машины застрахован – с помощью базы автоматизированной системы Российского союза автостраховщиков (АИС РСА).

КТО ОБЕСПЕЧИТ БЕСПЕРЕБОЙНУЮ РАБОТУ СИСТЕМЫ?

Сами страховые компании. Согласно указаниям Центробанка, суммарная длительность перерыва в работе сайта страховщика не должна превышать 30 минут в сутки. Плановые технические работы на сайте можно будет проводить не чаще одного раза в месяц, с десяти вечера до восьми утра по московскому времени. При этом не менее чем за сутки компания должна будет разместить уведомление о сроках работ на сайте.

Российский союз автостраховщиков будет поддерживать работу системы в целом. Если потребитель по техническим причинам не сможет заключить электронный договор ОСАГО, его перенаправят на сайт другой страховой компании, выбранный случайным образом.

ЗАЧЕМ ЭТО РЫНКУ?

По словам президента РСА Игоря Юргенса, поправки в закон обеспечат доступность полисов ОСАГО на территории всей страны. Особенно это актуально для тех регионов, где автостраховщики практически не представлены, и желающие приобрести «автогражданку» вынуждены стоять в очередях.

Большая часть страховых компаний начала заключать электронные договоры ОСАГО в добровольном порядке еще с июля прошлого года. Спрос на услугу есть: только за декабрь 2016 года было заключено около 30 тысяч таких договоров. Всего с момента старта добровольных продаж, по данным РСА, в России было продано 375 тысяч е-полисов.



МНЕНИЕ

Виктор Григоров,
руководитель юридической компании «Григоров и партнёры»:

– Я не «покупаю» полис, я заключаю договор страхования. И стараюсь себе в контрагенты выбирать и свои деньги нести в достойную (по моему мнению) компанию. Через интернет заключать договор (если есть возможность сделать это лично) я не стану. И это не от недоверия к интернету, это от уважения к сотрудникам компании. Чтобы заключить договор и лично поблагодарить за качество.

Сергей Мядзелец,
руководитель компании «Креативное бюро»:

– Пока знаком с нововведением только косвенно – из новости о том, что 25% выплат по ОСАГО – мошенничество из-за поддельных полисов и коррупции. И что электронный полис должен уменьшить этот процент.

Думается, что это естественный процесс, ОСАГО – такой же продукт, как многие другие, которые можно покупать без посещения офисов. В общем, «не читал, но одобряю» пока (улыбается). Качество воплощения покажет время.

Илья Филиппенко,
директор «Жёлтое такси 500-700»:

– ОСАГО – большая тема для всех бизнесменов из транспортной отрасли. Такси застраховать нереально. Компании находят тысячу причин не страховать автомобили: нет менеджера, нет бланков, нет времени, не работает база... Поэтому мы страхуем наши машины через суд, а это полгода. Я ради интереса попробовал застраховать онлайн машины такси. Система выдала: «Ошибка, обратитесь в офис компании».

«Ждем роста кредитного портфеля»

Минувший год стал переломным для кредитования бизнеса. Стабилизация экономики и привлекательные ставки «разогрели» спрос: компании начали постепенно отказываться от сберегательной стратегии и привлекать финансирование. Так, ВТБ в 2016 году выдал кредитов крупному и среднему бизнесу Приангарья на 13% больше, чем годом ранее. В 2017-м тенденция продолжится, считает руководитель дирекции ВТБ по Иркутской области Александра Макарова. О рекордах минувшего года и планах на предстоящий она рассказала Газете Дело.

СТАВКИ «РАЗОГРЕЛИ» СПРОС

Александра Анатольевна, в 2016 году у банка ВТБ хорошие результаты по многим направлениям, но радует, в первую очередь, рост объемов кредитования. В январе положительная динамика подтвердилась?

– Да. Судя по количеству заявок, повышение спроса на кредиты очевидно. При этом наметились позитивные тенденции по инвестиционному кредитованию. Как минимум, пять таких заявок сейчас в работе.

«Черная полоса» в экономике заканчивается?

– Жизнь же не останавливается. Невозможно замереть в ожидании и ничего не делать. Бизнес, конечно, адаптировался к новым реалиям.

Рост кредитования в прошлом году – следствие этого фактора? Или главную роль сыграло снижение ставок?

– Думаю, доступность кредитов все-таки стала основной причиной. Все мы помним, как в 2015 году после повышения ключевой ставки Центробанка кредитные ставки в банках тоже пошли вверх. Это, конечно, был сложный период и для бизнеса, и для банковского сектора. Все, кто мог погасить задолженность, – сделали это. Весной 2016-го начался обратный процесс: ставки стали снижаться, спрос на заемные средства – расти. В прошлом году мы выдали кредитов почти на 20 миллиардов рублей.

Структура кредитного портфеля изменилась?

– Изменилась. Если раньше порядка 60% кредитного портфеля приходилось на торговлю, то по итогам прошлого года доля ритейлеров и дистрибуторов сократилась до 30%. Не секрет, что связано это с сокращением уровня потребления. Поэтому, с одной стороны, банк стал более осторожно кредитовать торговлю, с другой стороны, самим ритейлерам уже не требуются такие оборотные средства, как раньше.

Четверть кредитного портфеля ВТБ в Иркутске пришла на непропользователей. Еще 18% – на фармацевтическую промышленность. Порадовали и «пищевики»: в 2016 году мы впервые за многие годы прокредитовали представителей этой отрасли, например, ГК «Янта» и «Иркутский хлебозавод».

ОСОБЫЕ УСЛОВИЯ

Наверняка, большим подспорьем в кредитовании бизнеса в прошлом году стала «Программа 6,5», реализуемая совместно с Корпорацией МСП?

– Да, ВТБ первым из банков стал работать по этой программе. А ВТБ в Иркутске – можно сказать без ложной скромности – является одним из лидеров региональной сети банка за Уралом как по количеству сделок, так и по объемам.

ГК «Фармасинтез», если не ошибаюсь, была одной из первых, кто получил льготный кредит?

– Это был «пилотный» проект, на котором банк ВТБ обкатывал схему работы по программе. После «Фармасинтеза» мы выдали кредиты по льготным ставкам еще нескольким предприятиям: программа нашла хороший отклик у иркутского бизнеса.

Государство продолжает поддерживать отдельные направления в экономике. Например, Минсельхоз РФ и ВТБ подписали соглашение о льготном кредитовании аграриев по ставке до 5%. Кто в Иркутске может рассчитывать на такие условия?

– Соглашение было подписано в начале года. Минсельхоз сейчас уточняет некоторые детали, мы же со своей стороны уже готовы начать кредитование, предлагая заемные средства по ставке от 0 до 5%. Уверена, что продукт будет пользоваться спросом у иркутских компаний. ГК «Янта», «Иркутский

хлебозавод», СХ ПАО «Белореченское» – у всех этих клиентов наивысший рейтинг надежности, не сомневайтесь, что они попадут в эту программу.

В целом какие у вас прогнозы по ставкам? Кредиты продолжат дешеветь?

– Ставки по кредитам напрямую зависят от уровня ключевой ставки Центробанка. По мнению нашего руководства, уже к лету этого года ключевая ставка снизится до 8-8,5%. К 2019-му есть шанс увидеть ставку в районе 6%.

ФАКТОР НАДЕЖНОСТИ

Депозитный портфель ВТБ в Иркутске растет уже не первый год. В 2016 году он увеличился в полтора раза. Предприятия придерживаются сберегательной стратегии? Или депозиты сегодня – это, скорее, способ немного заработать?

– Многие компании в регионе придерживаются первого сценария: они перестали кредитоваться, сократили свои долги и стали копить – чтобы лишней раз не обращаться за кредитами. Для компаний некоторых отраслей это хорошая стратегия в сложившейся ситуации.

Вторая причина роста депозитного портфеля ВТБ в Иркутске – надежность банка. Центробанк продолжает отзываться лицензии, причем иногда у совсем немаленьких игроков рынка. И если физические лица хоть как-то защищены в таких случаях (благодаря системе АСВ), то бизнес – нет. Если с банком что-то случается, значит, деньги просто потеряны. Клиенты сегодня как никогда понимают: надежность банка – это гарантия сохранности вложенных средств.

Каков состав депозитного портфеля банка по валюте? В чем иркутские компании предпочитают хранить сбережения?

– У нас есть только один клиент, который размещает крупные депозиты в валюте. Все остальные хранят средства в рублях.

В новой стратегии банка до 2019 года как раз говорится о намерении увеличивать долю рублевых депозитов в общей структуре портфеля.

– Это логично. Если ты получаешь рублевую доходность, то валютное привлечение несет огромное количество рисков. Курс пока еще нестабильный. И нам как банку интереснее привлекать деньги в той валюте, в которой мы их размещаем. Валютное кредитование не очень популярно. Предприятиям выгодно брать валютные кредиты, только если они получают валютную выручку. Если выручка в рублях, а кредиты в валюте, нужно хеджировать валютные риски, а это дорогое удовольствие.

САНКЦИИ НЕ МЕШАЮТ

В 2016 году банк успешно сработал и по направлению внешнеэкономической деятельности. Объемы внешнеэкономических операций выросли на 6%. С какими странами иркутские предприятия сегодня поддерживают отношения?

– ВЭД – исторически одно из самых сильных направлений в ВТБ. Среди всех банков в регионе у нас, пожалуй, самое большое количество стран-партнеров: сегодня мы сотрудничаем с 55 странами. Наиболее популярным направлением у иркутян много лет остается Китай, на него в 2016 году пришлось 60% всех внешнеэкономических операций. В тройку лидеров вошли также Монголия и – впервые – Италия.

Выходит, санкции не мешают бизнесу сотрудничать с Европой?

– Санкции коснулись в большей степени продуктов питания. Все, что касается оборудования, химии и прочих непищевых товаров – продолжало активно продаваться европейцам все это время.

Политика политикой, а бизнес есть бизнес?

– Абсолютно верно.



Фото С.Ларева

Возвращаясь к Китаю и его рекордам: объемы платежей в юанях выросли в 2016 году в 15 раз! Цифра впечатляет.

– Все объяснимо. Среди наших клиентов немало предприятий, тесно работающих с партнерами в КНР много лет, которые все чаще предпочитают прямые расчеты с китайскими банками, оформляют аккредитивы в юанях. Растут обороты – растут объемы платежей.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ И РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ

Каких результатов ждете от 2017 года?

– Исходя из тех кредитных заявок, которые уже поступили от клиентов в январе, мы видим, что год будет более успешным, чем предыдущий. Планируем прирасти по кредитному портфелю, также будем развивать наш транзакционный бизнес.

Новая стратегия ВТБ до 2019 года какие перемены принесет банку и его клиентам?

– Стратегия предполагает повышение рентабельности банка: ВТБ планирует заработать более чем 200 млрд рублей по итогам 2019 года. В основу стратегии заложен умеренно-оптимистический

прогноз развития экономики и банковского рынка, предполагающий постепенное восстановление темпов роста экономики до 2-2,4%, достижение целевого уровня инфляции в 4,5% и поэтапное снижение ключевой ставки Банка России до уровня 6% в 2019 году.

Грядущая интеграция с ВТБ24 – тоже для повышения рентабельности?

– В том числе. Такая консолидация позволит существенно сократить издержки, повысить конкурентоспособность.

На эту же цель будет работать и модернизация наших удаленных каналов, развитие инновационных технологий. Это не значит, что мы планируем избавиться от персонала и перевести абсолютно все операции в онлайн. Модернизация позволит банку стать более высокотехнологичным и оперативным, но люди, конечно, – высшая ценность в банке.

Чего пожелаете клиентам-бизнесменам в наступившем году?

– Финансового здоровья, стабильности и уверенности в завтрашнем дне.

Анна Масленникова,
Газета Дело

19,9 млрд рублей кредитов выдано иркутским предприятиям	на 15% увеличился объем конверсионных операций	1,25 млрд рублей составил объем предоставленных гарантий	в 15 раз выросли объемы платежей в юанях	на 45% вырос пассивный портфель
---	---	--	---	--

Данные за 2016 год

Сладкий и красивый бизнес

Легко ли частному кондитеру открыть свое заведение в Иркутске?

Кризис, как и любой стресс, принято заедать сладким. Статистика картографической компании 2ГИС это подтверждает: за последние два года количество кондитерских и кофеен в Иркутске увеличилось с 62 до 98. Популярны, по признанию иркутян, и частные кондитеры, выпекающие торты на дому. Однако некоторые из них, как, например, Оксана Паздникова, владелица кондитерского бюро «ТорТилла», решаются открыть свои заведения, бросив вызов организационным трудностям и жесткой конкурентной борьбе.



Фото Екатерины Бутиной

ПЛОДОТВОРНЫЙ ДЕКРЕТ

По признанию Оксаны Паздниковой, ее увлечение кондитерским делом началось спонтанно: в 2015 году, находясь в декретном отпуске и имея достаточно свободного времени, она решила испечь своему отцу торт на юбилей. Он получился очень красивый и необычный: в форме автомобиля. Гости были в восторге, они один за другим начали обращаться к Оксане с просьбами испечь тортики.

«Я поняла, что очень многого еще не умею, а ожидания заказчиков обманывать не хотелось, и я стала учиться по интернету, — вспоминает

Захотелось больше свободы, творчества, тем более что в голове у меня была уйма задумок. Боялась открываться в кризисное время, конечно. А что делать? Закрала глаза и — вперед!

девушка. — Моим онлайн-учителем стала известная в Москве кондитер Наира Сирия, именно ее уроки стали базой для моей дальнейшей деятельности».

Постепенно у Оксаны сформировалась клиентская база, появились постоянные заказчики. Однажды один из них сказал, что постоянно покупать торты — удовольствие недешевое, хоть они и безумно вкусные — хотелось бы иногда брать один кусочек к чаю. И тогда Оксана задумалась об открытии собственного кондитерского бюро.

«У меня как раз заканчивался декретный отпуск, и хотелось реализовать себя в более самостоятельной сфере. Захотелось больше свободы, творчества, тем более что в голове у меня была уйма

задумок, — признается Оксана. — Боялась открываться в кризисное время, конечно. А что делать? Закрала глаза и — вперед!».

Формат заведения она определила для себя сразу: кафе-кондитерская. Этот формат удобен тем, что любой желающий может лично убедиться в качестве продукта, попробовав кусочек с чашечкой чая или кофе. И если им понравится — то вернутся и закажут целый торт. А постоянные гости могут периодически заходить в кафе и баловать себя излюбленными десертами.

Следующим шагом стал поиск подходящего места. Случайно Оксане подвернулось помещение в жилом комплексе недалеко от кинотеатра «Баргузин». Ремонт сделали за два месяца. Получилось очень уютное и светлое помещение. Де-

тали интерьера можно разглядывать долго.

«Я воплотила здесь очень много своих идей: и люстра в виде торта, и подвесные

качели... Я все делала под себя, объясняя это тем, что я буду сюда приходить ежедневно, а ведь очень плохо, когда ты работаешь там, где тебе неприятно находиться».

30 июня 2015 года состоялось торжественное открытие кондитерского бюро «ТорТилла».

БОЛЬШИЕ ТРУДНОСТИ МАЛЕНЬКОГО ПРОИЗВОДСТВА

Далеко не все шло легко и гладко. По словам Оксаны, почти сразу возникли

трудности с подбором персонала: «Я вложила в свое дело всю душу и ждала от сотрудников такого же отношения, но, к сожалению, для них это была просто работа... Лишь спустя полтора года удалось собрать настоящую команду, которая поддерживает мою идею и мое отношение к делу».

Еще один важный момент выделяет предпринимательница: реклама является одним из главных элементов развития бизнеса в современном мире, и требует больших средств на первоначальном этапе. «Но где их взять, если мы все вложили в дело? Ни один банк не инвестирует в дело начинающих предпринимателей, нужно минимум два года отработать, прежде чем тебе предоставят кредит».

В среднем, по словам Оксаны, в кондитерскую она вложила больше миллиона рублей. Однако количество потраченных нервов и времени, в отличие от денег, подсчету не поддается. Оксана признается, что даже ей, человеку с высшим экономическим образованием и многолетним опытом работы в налоговой службе, нелегко разобраться во всех тонкостях необходимой отчетности и документации... Стоит ли говорить, с какими трудностями столкнутся при попытке открыть свою кондитерскую люди, далекие от этой сферы?

«В интернете много всего написано. Например, сейчас пищевая промышленность должна разработать международную систему HACCP (*Hazard Analysis and Critical Control Points, HACCP*). Маленькому производству, как у меня, сложно под нее подстроиться. Его даже цехом назвать смешно: максимальная производительность у нас — 10 тортов в день. Как можно в таком помещении, согласно регламентам, соблюсти все условия, созданные для массовых производств такого рода? — возмущается Оксана. — А для производства такого небольшого масштаба, как у нас, ничего не написано. Спасибо знакомому юристу, который помог мне в этом разобраться».

СОСТАВЛЯЮЩИЕ КАЧЕСТВА И ЦЕНЫ

Открытие кондитерской позволило Оксане расширить ассортимент десертов, увеличить производительность и привлечь новых клиентов. В продаже появились чизкейки, пирожные, тарты, а также муссовые и даже низкокалорийные десерты, конфеты ручной работы и необычные пряники. Здесь можно заказать даже десерты для аллергиков.

Вместе с увеличившейся производительностью повысились и расходы: аренда, зарплата сотрудникам, закупка товара и оборудования. Оксана рассказывает: «Дома я могла сделать один торт за вечер. А здесь, при таких же затратах электроэнергии и физических усилий, получается пять таких тортов. Если раньше торт у меня стоил минимум 900 рублей за килограмм, то сейчас — 1100. Получается, стоимость одного торта увеличилась на 200-300 рублей».

Как объясняет Оксана, цена изделия зависит от себестоимости составляющих продуктов. «Мы используем качественные, дорогие продукты. Многие могут сказать, что это слишком дорого для торта, что проще купить в супермаркете за 400 рублей. Но, если учесть, что банка сметаны в магазине сейчас стоит больше ста рублей, а нату-

ральные молочные сливки поднялись в цене аж до 300 рублей за литр, то надо понимать, что торт никак не может стоить 400 рублей. Скажут — используйте более дешевые продукты! Но ведь это уже совсем не сметана будет. Однако право выбора у человека всегда есть. Самый дорогой торт у нас — шоколадный, 1600 рублей за килограмм, и эта цена обоснована тем, что основная составляющая торта — это настоящий бельгийский 70% шоколад и какао, который стоит не так уж дешево».

Про супермаркеты, продающие кондитерские изделия, и большие компании, фабрики, Оксана говорит, что они ей не конкуренты: «У них свой сегмент покупате-

Наш средний покупатель — это женщины и мужчины от 35 до 50 лет, с достатком не ниже среднего, и, как правило, у которых есть дети. На детских тортах не экономят, не зря же говорят — все лучшее детям

лей, и они соперничают между собой. У нас — своя ниша. У них поточное производство, у нас — ручная работа».

ВОСПИТАНИЕ ВКУСА

Казалось бы, в частной кондитерской, где с вниманием относятся к пожеланиям каждого клиента, идеально заказывать торты с авторским дизайном к таким событиям, как свадьба, юбилей, корпоратив... При этом Оксана Паздникова говорит, что в последнее время люди пытаются экономить и уже не многие могут позволить приобрести к своему торжеству дорогой торт авторской работы. Обычно берут более простые торты на праздники или к чаю. «Наш средний покупатель — это женщины и мужчины от 35 до 50 лет, с достатком не ниже среднего, и, как правило, у которых есть дети. Я бы сказала, что на детских тортах не экономят, не зря же говорят — все лучшее детям».

Молодежь, говорит предпринимательница, заходит не очень часто, даже несмотря на уютный и располагающий к общению формат кафе. Для них это,

во-первых, дорого. А во-вторых, скучается воспитание. «Их с детства приучают, что нужно покупать то, что дешевле, а не то, что полезнее. Понимание вкуса и пользы продуктов приходит с возрастом», — поясняет Оксана.

Главным показателем успеха Оксана считает то, что ее клиенты раз за разом возвращаются к ней и советуют ее своим знакомым: «Значит, людям это нравится, а меня это очень радует».

ДЕЛИТЬСЯ ОПЫТОМ

Основную прибыль «ТорТилла», по словам Оксаны Паздниковой, приносят торты на заказ и мастер-классы, которые она проводит в кафе. На них она учит всех, заинтересованных в кондитерском ремесле, красиво оформлять торты, делать съедобные украшения для них, выпекать пирожные, замешивать крем.

«За время моей работы в кондитерском деле я накопила уже небольшой опыт, которым хочется поделиться с начинающими кондитерами и просто с любителями готовить, и я подумала — почему бы не создать базовый курс кондитера? На нем я делюсь не только приобретенными мной знаниями, но и рассказываю о своих ошибках, с которыми когда-то пришлось справиться самой. Случалось, что не получился крем, добавлю ингредиент, который не входил в основной рецепт — и уже совсем новый десерт получился!»

Мастер-классы, по подсчетам владелицы кондитерской, приносят примерно 10% от всей выручки. Стоимость мастер-класса варьируется от его сложности и стоимости материалов — от 1500 до 6000 рублей.

В планах — проводить не только кулинарные уроки, но и мастер-классы по кофе. Оксана подчеркивает, что впереди еще много работы: «Вторую точку пока открывать не планирую. Потому что здесь хочется все до ума довести, чтобы все было идеально, столько еще невоплощенных идей!».

Продолжение темы на стр. 10



Фото из личного архива

«Задача – стать лучшим частным банком страны»

Консолидация банковского сектора неизбежна – так считают в БИНБАНКе. За последние годы банк уже взял «под свое крыло» несколько игроков, в том числе МДМ Банк. В чем плюсы такого объединения? Что изменится для клиентов? И за счет чего БИНБАНК намерен стать «лучшим частным банком в стране»? О планах и «точках роста» Газете Дело рассказала директор по развитию бизнеса Иркутского куста Восточно-Сибирской региональной дирекции ПАО «БИНБАНК» Елена Окунева.



Фото А. Федорова

СИНЕРГЕТИЧЕСКИЙ ЭФФЕКТ

Елена Владимировна, глава БИНБАНКА Михаил Шишханов не раз говорил о том, что консолидация банковского сектора неизбежна. В группу БИН сегодня уже входит десяток банков, в том числе недавно присоединенный МДМ Банк. Можете пояснить, в чем цель такой политики?

– Объединение – это не только высокие рейтинги, но и, в первую очередь, путь к инновациям, высокому качеству обслуживания, высокой степени надежности и доверия к банку. Покупка новых активов позволяет быстро наращивать объемы бизнеса – банк становится крупнее, масштабнее, соответственно, готов предлагать клиентам новые, более интересные продукты и услуги.

Присоединение МДМ Банка многие назвали «делкой года». Почему решили взять «под свое крыло» именно этот банк?

– Изначально БИНБАНК был в большей степени розничным банком. МДМ – банк с хорошо развитыми корпоративными компетенциями. Покупка МДМ Банка способствовала синергии этих

Мы продолжаем наращивать объемы бизнеса, привлекаем новых розничных и корпоративных клиентов. На сегодняшний день мы представлены тремя отделениями в Иркутске и одним отделением в Ангарске. Количество клиентов объединенного банка превышает 50 тысяч.

Новые точки в 2017 году планируете открывать?

– Да, в концепции развития заложено открытие еще одного офиса в Иркутске.

КАРТЫ ДЛЯ ВСЕХ

Кризис показал уязвимость модели банков-монолайнеров. Универсальным банком проце. Как вы уже сказали, БИНБАНК сегодня стоит на двух «ки-тах» – корпоративном и розничном. Какой из сегментов показывает лучшие результаты в Иркутске?

– Мы стараемся развиваться гармонично – как в корпоративном направлении, так и в розничном. Продолжаем совершенствовать свою продуктовую линейку, предлагать новинки.

Например, в рознице мы сейчас серьезный акцент делаем на клиентов-пенсионеров, у нас очень интересные условия по получению пенсии через БИНБАНК.

Во-первых, рассчитываясь нашей картой, клиент может получать бонусы со всех своих покупок или выбрать для себя наиболее интересную категорию и получать повышенные бонусы в ней. Во-вторых, по пенсионной карте мы предлагаем начисление процентов на остатки денежных средств.

Зарплатные проекты тоже развиваете?

– Это флагманский продукт в корпоративном сегменте, одно из лучших предложений на рынке.

В чем основные преимущества?

– Мы предлагаем клиентам возможность бесплатного снятия денежных средств (до 30 тысяч – для сотрудников и до 50 тысяч – для топ-менеджеров) в банкоматах любых банков. Это позволяет нашим клиентам иметь определенную свободу и не нести дополнительных расходов при снятии наличных. Также идет начисление процентов на остаток де-

нежных средств, предлагаются льготные программы кредитования: кредитные карты, овердрафтные кредиты.

У вас есть карточный проект и для студентов – так называемые кампусные карты.

– Да, БИНБАНК уже реализовал кампусные проекты с университетами в Томске, Кемерово, Новосибирске, Хабаровске. В Иркутске мы также ведем переговоры с вузами.

Кампусная карта – это не просто карта, на которую поступает стипендия и которой можно рассчитываться. Она служит студенту и пропуском, и зачетной книжкой, и читательским билетом.

КРЕДИТЫ – В РОСТ

Многие участники банковского сектора отмечают, что во втором полугодии 2016 года клиенты-физлица стали постепенно отходить от модели сбережения в пользу потребления. Вы заметили оживление кредитования?

– Поддержку своих коллег, второе полугодие 2016 года действительно было более активным в части потребления. Итоги января 2017-го подтверждают эту динамику: у людей появляется и необходимость, и возможность получения заемных средств – как розничных кредитов, так и кредитных карт.

Банкиры отмечают также рост ипотеки.

– Все верно, ипотека – драйвер рынка. С этого года БИНБАНК в Иркутске тоже запускает ипотечное кредитование, это будет одним из главных направлений нашей работы в рознице.

Оживление рынка ипотеки не может не радовать. Это значит, что у клиентов сегодня есть потребность не только в коротких деньгах, но и готовность к долгосрочным вложениям в недвижимость.

Вы планируете делать ставку на новостройки или на «вторичку»?

– Оба направления интересны. Будем работать с застройщиками, будем выдавать кредиты на приобретение готового жилья. В последнее время ситуация на рынке недвижимости несколько изменилась: если год назад основной вектор спроса был направлен на новостройки, то сегодня начинает оживать вторичный рынок. Цены на готовое жилье значительно

снизились, это повышает привлекательность таких квартир. К тому же, покупая вторичное жилье, можно не ждать, пока закончится стройка, зачастую не нужно вкладываться в ремонт.

Какого роста кредитного портфеля вы ожидаете в 2017 году?

– Порядка 10%.

А по привлечению средств физлиц у вас какие прогнозы?

– БИНБАНК ведет достаточно сдержанную политику в части депозитов. Ставки по вкладам у нас на среднем уровне. Но банк предлагает другие – инвестиционные – продукты, которые позволяют зарабатывать больше. Например, клиенты, которые три года назад вложились в такие альтернативные инструменты, сегодня получают порядка 16% годовых. Согласитесь, это гораздо интереснее доходности по вкладам?

Конечно. Какие инвестиционные продукты вы бы выделили?

– Накопительное страхование жизни. Сознательность клиентов растет: многие стремятся не только получить выгоду «в моменте», но и подумать о будущем. Накопительное страхование жизни – это инвестиционный продукт, который рассчитан на достаточно долгий срок. Но, помимо накоплений, клиент получает инвестиционный доход, возврат налогового вычета (13%), возможность застраховать свою жизнь и здоровье и получить при необходимости юридическую поддержку и защиту.

В Иркутске мы начали продавать этот продукт в 2015 году, и сначала клиенты относились к нему с опаской. Однако направление начало активно развиваться в центральной части страны, и у нас появилась возможность, предлагая продукт, показывать результаты доходности, которые получают клиенты по НСЖ. Конкретные цифры – самый убедительный аргумент.

АППЕТИТЫ К РИСКУ

В сегменте малого и среднего бизнеса вы делаете ставку на РКО или кредитование?

– Добиваемся баланса. Компании, которых мы привлекаем на расчетно-кассовое обслуживание, впоследствии становятся нашими заемщиками. Есть и обратные примеры, когда клиент приходит за кредитом, а потом начинает пользоваться услугами РКО.

Я считаю, банк должен предлагать бизнесу все, что ему необходимо: расчетно-кассовое обслуживание, кредиты, депозиты, зарплатные проекты, удобные дистанционные каналы.

У банка есть какие-то отраслевые предпочтения по кредитованию?

– Нет любимых и нелюбимых отраслей. Есть клиенты, которые уверенно стоят на ногах, видят перспективы развития своего бизнеса, понимают свою экономику, финансовые потоки. С такими клиентами мы, безусловно, готовы работать.

Аппетит бизнеса к риску растет?

– Да, 2017 год обещает быть интересным в плане кредитования предприятий. Бизнес оживает, мы видим определенный подъем.

ДИДЖИТАЛИЗАЦИЯ И «ФИНАНСОВЫЙ СУПЕРМАРКЕТ»

Все банки сегодня стремятся к удаленному обслуживанию клиентов. БИНБАНК тоже над этим работает?

– Конечно. Это требование времени. Мы сегодня уже не представляем свою жизнь без гаджетов. Диджитализация – то направление, в котором БИНБАНК намерен достичь больших успехов в ближайшее время. Фундамент для этого есть, и очень хороший: например, мобильное приложение присоединенного МДМ Банка находится в пятерке лучших мобильных банков в России.

Еще одна современная тенденция рынка – создание «финансовых супермаркетов», которые могут предложить клиентам не только банковские услуги. БИНБАНК, судя по всему, – в тренде.

– Это стратегия наших акционеров, которые создали финансовую группу САФМАР, объединившую все активы. С учетом всех родственных компаний, мы сегодня можем предложить клиенту в формате «одного окна» буквально все: банковские услуги, услуги страхования, лизинга, негосударственного пенсионного фонда.

Глобальная цель БИНБАНКа – «стать лучшим частным банком страны». Лучший банк – это что?

– Это банк, входящий в ТОП-5 банков страны, это качество обслуживания, над которым мы ежедневно работаем. Это интересные продукты, это развитые технологии, это наша корпоративная культура. Это банк для разумных людей. Именно такой банк мы строим в Иркутске, благодаря сильной команде профессионалов.

Иван Рудых, Газета Дело

двух направлений, созданию серьезного, сильного универсального банка.

В какой стадии сейчас процесс объединения?

– 18 ноября 2016 года завершилось юридическое объединение под брендом БИНБАНКа. В 2017-м произойдет окончательная консолидация всех бизнес-процессов.

Как чувствуют себя клиенты МДМ Банка после присоединения к БИНБАНКу?

– Клиенты отмечают, что процессы объединения проходят очень мягко и спокойно, и для нас это самое главное.

Покупка МДМ Банка способствовала синергии розничного и корпоративного направлений, созданию серьезного, сильного универсального банка



Фото А. Федорова

Сладкий и красивый бизнес

Хобби, которое кормит

Продолжение. Начало темы на стр. 8

Многие частные кондитеры так и не решаются выйти за пределы своих квартир и сделать хобби бизнесом: либо боятся потерпеть фиаско, либо не видят в этом целесообразности. Газета Дело пообщалась с одной из таких мастериц, занимающихся приготовлением тортов на дому, Евгенией Равда.



Фото из личного архива

– Впервые торт я испекла на день рождения своему дедушке. Мне тогда было 23 года, и я умела готовить разве что пельмени и сосиски. А тут в интернете увидела торт, украшенный цветами. И мне стало интересно, смогу ли я сделать что-то подобное? К процессу подошла основательно: заранее слепила из самодельной мастики три лилии (все уроки и рецепты брала из интернета), испекла торт, состоящий из бисквита, промазанного варёной сгущенкой с арахисом. Не зная правильной технологии, я украсила его мастикой, как посчитала нужным. Стоит ли говорить, что торт оказался кривым, косым и неровным? К тому же, лилии оказались

такими огромными, что на торт поместилась только одна (смеется). Надо отдать должное семье, которая впечатлилась моим подвигом: торт был съеден в тот же день. Но меня задело, что торт оказался не таким, каким я его представляла, и я начала разбираться в своих ошибках, стала изучать, экспериментировать, а потом втя-

нулась настолько, что уже и представить себя не могла без тортов и декора. Хотелось узнавать новое, делать всё качественнее.

Семь лет я проработала бухгалтером, прежде чем поняла, что кондитерское дело – дело моей жизни, и в бухгалтерии мне делать нечего. На протяжении двух лет я совмещала работу бухгалтера и кондитера. Но вот уже пятый год, как я занимаюсь только кондитерским делом. Это хобби, которое стало любимой работой.

Когда я только вошла в эту сферу, в Иркутске было всего

“ Мне тогда было 23 года, и я умела готовить разве что пельмени и сосиски. А тут в интернете увидела торт, украшенный цветами. И мне стало интересно, смогу ли я сделать что-то подобное? ”

несколько частных кондитеров, плюс кондитерские города. За прошедшие годы многие люди стали заниматься тортами и сладостями. Конкуренты ли они? Я считаю, что на каждого продавца есть свой покупатель. Сейчас на рынке предоставлен большой разбег цен, качество и уровень изделий, так что каждый сможет найти мастера по душе.

Что касается прибыли – здесь у всех свои мерки и представления о доходе, могу только сказать – мне на жизнь хватает! У меня уже есть постоянная клиентская база, некоторые из заказчиков со мной уже на протяжении многих лет. Есть клиенты, которые стали добрыми друзьями, хорошими приятелями и знакомыми – это очень ценно и дорогого стоит, на мой взгляд.

«Не было ли желания открыть свою кондитерскую?» – этот вопрос один из часто задаваемых. Да, когда-то была у меня такая мысль. Но потом я поняла,

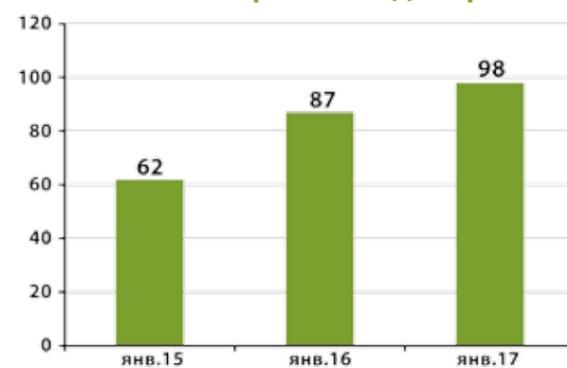
что это не совсем то, чего мне хочется. Да и если честно, не так уж и просто открыть кондитерскую, в этом бизнесе очень много подводных камней, сложностей и трудностей, с которыми придется столкнуться,

без них – никак. Главное – понимать, что тебе нужно, и куда ты идешь. Сейчас к личной кондитерской я не стремлюсь. Но жизнь меняется, планы и желания – тоже, кто знает, может когда-нибудь я и захочу сделать нечто подобное.

Екатерина Бутина,
Газета Дело

В ЦИФРАХ

Количество кофеен-кондитерских в Иркутске, шт.



По данным компании 2ГИС, на начало текущего года в Иркутске и близлежащих населенных пунктах насчитывалось 98 кофеен-кондитерских. Прирост заведений такого типа за последний год составил 12,6%.

В поисках торта

Оба наших героя-кондитера сошлись во мнении, что для каждого предложения найдется свой покупатель. Как лавируют иркутяне в изобилии и многообразии «сладкого» рынка? Где находят идеальные торты? Газета Дело провела опрос.

Галина Кузьяная, «Новый город»:

– Торты на заказ покупаю. Пробовала все варианты: и в крупной сети, и в небольшой кондитерской, и у частного мастера.

В крупной сети торт лучше всего заказывать непосредственно в цехе. Я уже точно знаю, что вкус торта «из розницы» и на заказ будет разным. В частной кондитерской буду делать заказ до тех пор, пока буду уверена в качестве. У меня хорошая память на вкусы, поэтому помню, каким торт был и каким стал. Заказы у частных мастеров практикую недавно. И такие торты, честно, бывают вкуснее... А на Новый год вообще сама в кои-то веки торт «Птичье молоко» сделала (улыбается)!

Если составить рейтинг, то он будет выглядеть так: частный мастер, Cake Home (начинала у них заказывать еще, когда они пекли на квартире) и «Вернисаж» (но из цеха!).

Алла Буравцева, «Академия памяти»:

– Торты покупаю у частного мастера на заказ: по цене оптимально и больше души вкладывает.

Лора Коркина, «Мета_маркетинг»:

– Я в Instagram подписана на Юлию Филиппову, она творит божественные торты. И есть еще, как минимум, три аккаунта в Instagram, где я заказываю лакомства. Во-первых, очень вкусно, во-вторых, продукты, состав, в-третьих

– красиво! И, конечно, Cake Home: за «корзиночками» или тортом могу и к ним забежать. Неизменное «цена = качество»!

Илона Толстоухова, «Новация»:

– Торты – это обязательный гормон радости. Опыта заказа у частного мастера на дому у меня не было, но домашние торты очень люблю, это фантастический праздник из детства, сразу вспоминается мамин торт «Свадебная фата» безе, дефицитная советская сгущенка и умопомрачительный крем.

Не скажу, что я фанат какой-то одной фабрики, но точно могу сказать, у кого обычно делаю заказы: «ТорТилла», «Блисс», «Стефания». Готовые тортики тоже покупаю у них же с большим удовольствием. Например, бегу к пар-

терам и, конечно же, стараюсь брать с собой обязательный гормон радости-тортик, вечером иду домой и не могу пройти мимо торта «Черепашка» (улыбается).

Мария Перевозникова, «Эко-Базар.рф»:

– Торт, скорее, закажу у проверенного мастера на дому. Потому что самые вкусные торты, которые я ела, были сделаны ими.

Мария Ким, «Inspire»:

– Торты заказываем у мастеров на дому или в небольших кафе-кондитерских, находим через Instagram. Потому что уверены во вкусе тортов (они будут как домашние) – и потому что легко заказать торт через мессенджер.

Мария Бызова, «Кукуля»:

– Торт, скорее, испеку сама. Так как у меня «в заглавнике» есть диплом повара, и какое-то время я работала с итальянским поваром. Мечтаю о детской кулинарной книге с хорошими иллюстрациями.

Илья Филиппенко, «Жёлтое такси 500-700»:

– Лично я покупаю в Cake Home. Этот вкус и рецептура – со времен моего детства. Со школы вкус «Полета» не поменялся ни на процент.

Юлия Сагдеева, «Бюро Кадастровых Инженеров»:

– Я не знаю точно, какое качество у частных. Поэтому заказываю чаще в крупных компаниях: «Блисс», «Мария».

Андрей Гедеон: «Деньги нужно тратить»

Известный иркутский музыкант и продюсер рассказал Газете Дело, почему деньги нужно тратить, кредиты – не брать, а также о том, почему он не может отдыхать больше одного дня.



Фото из личного архива

Очень удобно, если мне, например, нужно дистанционно купить что-нибудь в Австралии – при покупке система автоматически переводит рубли в австралийские доллары. Это очень быстро, надежно и никаких заморочек с обменом валют в банках.

А карту Сбербанка я использую для внутреннего пользования и ежедневных покупок. Особенно нравятся Сбербанк Онлайн и мобильное приложение, часто использую их для расчетных услуг.

За всё это время никакого негативного отношения со стороны сотрудников не замечал.

Про кредиты. Я – противник кредитов. В моей деятельности намного удобнее сотрудничать с инвесторами, где просчитываются интересы обеих сторон – мои и инвесторов. В результате сотрудничества они не только получают назад свои деньги, но также и бонусы в виде положительного имиджа и рекламы.

К тому же, инвестор часть риска берет на себя, и он это понимает, а вот риск банковского заемщика лежит полностью на нем самом.

Если мне нужно купить что-то дорогое для себя, то я буду откладывать деньги и заработаю на это. Но покупать, например, бытовую технику, у которой надбавочная стоимость 30% только за то, что она стоит в магазине, да еще 30-40% сверху по кредиту платить – это глупо.

Про инвестиции. ПИФ у меня однажды был, но прогорел. Ведь это такая штука, которая тре-

бует постоянного контроля – при малейшем изменении ситуации его нужно вводить-выводить. Да, на этом можно заработать, но только если больше ничем не заниматься. Я так не могу.

Вообще в текущей экономической ситуации, когда всё может в один момент упасть, я вижу только один эффективный путь инвестирования – в себя, в свои личные активы.

Все накопления, которые у меня имеются, находятся в активах: в бизнесе, в студии, в музыкальных инструментах. Но я не коллекционер: раз в год провожу ревизию в своих запасах, и, если замечаю, что не играю больше года на каком-то инструменте – я его вы-

“
Если мне нужно купить что-то дорогое для себя, то я буду откладывать деньги и заработаю на это

ставляю на продажу. При этом всегда приобретаю такие инструменты, которые со временем не упадут в цене и всегда будут пользоваться спросом.

Про траты. Инструменты и оборудование – достаточно затратная часть моей работы. Студию нужно обновлять, потому что постоянно выходят новые лицензионные программы, которые, кстати, тоже недешево стоят.

Про российскую банковскую систему. Отвратительная у нас система. Потому что когда я приезжаю в ту же Польшу, например, и вижу наш российский Сбербанк, который дает кредит меньше чем под 5% годовых, я начинаю что-то не понимать. Даже (при моем-то отношении к кредитам) думаю, – а почему бы мне здесь, в польском отделении, не прокредитоваться под этот процент? За рубежом, при их низких процентных ставках, есть смысл брать кредит, даже на машины. Потребительские кредиты – это вообще просто.

В Европе все «сидят» на кредитах, но им не составляет такого труда их выплачивать, как россиянам. Нет такой системы, чтобы взять займ для погашения кредита: просто работают и платят.

Есть в этом, на мой взгляд, что-то несправедливое: складывается ощущение, что государству просто нужно выкачать побольше денег из людей.

Про кризис. Вследствие кризиса у меня закрылось два дела. Так, сейчас я ухожу из свадебного бизнеса. Народ обеднел: если раньше на свадьбах и корпоративах были программы с живой музыкой, с фокусниками, песочными и прочими шоу, то сейчас чаще всего ограничиваются только ведущим и ди-джемом. Хотя я и предвидел, что рано или поздно эта сфера рынка рухнет, я не знал, когда именно. Сейчас понимаю – пора уходить. С торговлей всё проще – я привозил дорогие инструменты из Японии по заказу знакомых, но сейчас это стало сложно и абсолютно невыгодно, и я перестал. Однако не зря говорят, что если в одном месте убудет, то в другом – прибудет. Я начал два других дела: продюсерское и издательское.

Про первые деньги. Первые деньги я заработал в 10 лет. Я был самым молодым гидом в «Спутнике». Тогдашний директор сделал такой эксперимент и специально для школьников ввел должность гидов-экскурсоводов. Я тогда как раз ходил в кружок экскурсоводов, и мне уже хотелось самостоятельно зарабатывать деньги.

Про отдых. Все мои поездки – исключительно по работе. Я не могу просто так бесцельно валяться на пляже – так уж работает мой организм. Если я бездельничаю больше одного дня, то начинаю болеть. Самый лучший для меня отдых – это смена деятельности: если устал от умственной работы – переключаюсь на физическую и наоборот.

Страховые взносы по-новому: популярные вопросы

Новый порядок исчисления и уплаты страховых взносов уже начал действовать. Разобраться в изменениях помогут новые консультации в системе КонсультантПлюс.

В материалах даны ответы на самые популярные и актуальные вопросы бухгалтеров, которые возникают в связи с реформой страховых взносов:

- Как начислить взносы на пенсионное, медицинское страхование и по ВНиМ с выплат физическим лицам, в том числе с заработной платы?
- Как заполнить и сдать в ПФР ежемесячный отчет по форме СЗВ-М?
- Как подать уточненный расчет в ФСС РФ?
- Как заполнить и сдать отчетность по форме 4-ФСС по страховым взносам от несчастных случаев?
- Облагается ли страховыми взносами оплата больничного листа?
- Облагается ли страховыми взносами материальная помощь, в том числе при рождении ребенка?
- Образцы заполнения форм СПВ-2, 23-ФСС РФ, АДВ-1 и др.
- и многие другие вопросы.

Информация в консультациях представлена четко, просто и практично. Есть пояснения и ссылки на дополнительные материалы по теме. Для поис-

ка ответа на интересующий вопрос выберите в системе КонсультантПлюс профиль «Бухгалтерия и кадры» и задайте вопрос в Быстром поиске.

Подробнее о новом порядке исчисления и уплаты страховых взносов можно узнать в региональном информационном центре Сети КонсультантПлюс ООО «КонсультантПлюс в Иркутске».

КонсультантПлюс в Иркутске
RIS 1 12 SINCE 1993

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

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

Всегда нужный и желанный подарок!

Подарочный сертификат!

Слата СУПЕРМАРКЕТ
Подарка со вкусом!
ПОДАРОЧНЫЙ СЕРТИФИКАТ

500 рублей

Слата СУПЕРМАРКЕТ
Подарка со вкусом!
ПОДАРОЧНЫЙ СЕРТИФИКАТ

1000 рублей

Слата СУПЕРМАРКЕТ
Спрашивайте на кассах супермаркета
Телефон для корпоративных клиентов
8 (3952) 280-640

«Депозитчики» ищут альтернативу в акциях?

В фокусе внимания российских инвесторов – макроэкономические показатели. Что будет с рублем? Как поведут себя цены на нефть? Сохранит ли рынок акций потенциал роста? На эти и другие вопросы Газете Дело ответил управляющий банком «БКС Премьер»¹ в Иркутске Эдуард Семёнов.



Фото С. Ларева

Эдуард, рубль держится достаточно уверенно и все больше демонстрирует свою независимость от нефти. В то же время крепкий рубль вызывает озабоченность у Правительства РФ. Какой динамики рубля ждете? Сколько будут стоить доллар и евро в 2017 году?

– Будущее рубля в этом году видится довольно стабильным. По нашим оценкам, пара рубль-доллар будет «ходить» в коридоре 58-62. Поддержку рублю может оказать нефть. Рынок видит, что соглашение в формате ОПЕК+ по снижению добычи на данный момент выполняется, поэтому

котировки сырья остаются на относительно стабильном уровне и, по нашим прогнозам, могут держаться около \$55² за баррель Brent с возможными эпизодическими выходами за \$60³. Кроме того, рублевые ставки намного превышают ставки на Западе, что должно стимулировать приток в Россию и рублевые активы спекулятивного финансового капитала. Против рубля будут выступать увеличение выплат по внешнему долгу и дефицит госбюджета.

Евро продолжает фундаментально слабеть. Против единой валюты играют экономические проблемы еврозоны и возможные риски, которые могут усугубить состояние экономики Старого Света – это касается Brexit⁴, выборов во Франции, Нидерландах, Германии и других странах ЕС. Мы считаем, что пара рубль-евро в 2017 году может двигаться в диапазоне 62-66.

В январе рынок акций показал нерешительную динамику, тем не менее, он близок к максимумам. Сохраняется ли потенциал роста?

– Ведущие западные инвестбанки ожидают роста российских акций в этом году на 15-20%⁵, схожий консенсус сложился и среди отечественных экспертов. Несмотря на то, что в данный момент рублевый индекс ММВБ торгуется около своих исторических максимумов, на рынке все равно остается достаточно большое количество инвестиционных идей.

Сам факт достижения максимумов не должен пугать. Если посмотреть на российский индекс РТС, который номинирован в долларах, то ему до максимумов 2008 года еще расти более 120%. Так что в долларах наш рынок оценен очень далеко от своих максимальных значений. А если учесть, что высокая ликвидность в мировой финансовой системе на фоне ультрамягкой монетарной политики ведущих центробанков, по всей видимости, критически не сожмется, можно прогнозировать, что фондовые активы могут продолжить расти.

Многие инвесторы уже оценили возможность индивидуальных инвестиционных счетов. Количество открытых с начала 2015 года ИИС скоро достигнет 200 тысяч⁶. Инструмент становится все более востребованным? Какие у вас прогнозы на 2017 год?

– Да, ИИС продолжают набирать популярность. Растет и объем средств на счетах. Сейчас на ИИС (индивидуальный инвестиционный счет) размещено 24 млрд рублей, из них свыше 20% было вложено в декабре 2016-го⁷.

Мы считаем, что 2017 год может стать реша-

ющим в раскрытии потенциала ИИС, количество таких счетов может вырасти за год на 50% и даже более, а это более 100 тысяч новых клиентов. Во-первых, продолжит работать эффект «сарафанного радио», когда люди, получающие налоговые вычеты, рассказывают об этом своим друзьям и знакомым. Во-вторых, популяризация ИИС сейчас идет как по линии банков и инвестиционных компаний, так и по линии государства и федеральных СМИ.

23 марта в Иркутске вы проводите Public Talk⁸ с экспертом фондового рынка, экономическим обозревателем телеканала «Россия 24» Александром Кареевским. Что подразумевает данный формат?

– Александр Кареевский – отличный спикер и эксперт. Первые экономические выпуски в рамках программы «Вести» на телеканале «Россия» начались именно с него, уже 10 лет он ведет собственные аналитические обзоры по экономике, за плечами у Александра – 25 лет опыт работы на финансовых рынках.

Как показала практика, выступления Кареевского по всей России проходят с большим ажиотажем со стороны публики, потому как обладают особенной энергетикой и позитивным настроем. Александр зарекомендовал себя как опытный экономист, аналитик и очень интересный собеседник. В Иркутске он выступит впервые.

Public Talk⁸ с Александром Кареевским может посмотреть на вещи под другим углом – сверху. Оценить ситуацию, увидев всю картину. Мероприятие будет интересно частным инвесторам, в том числе начинающим, и представителям бизнеса из разных отраслей.

Какие вопросы будут обсуждаться?

– Только прогнозы и аналитика. Поговорим о развитии российской экономики в 2017 году, о том, чего стоит ждать, какие направления инвестирования будут наиболее привлекательными. Информация с выступлений Александра Кареевского очень часто применяется на практике.

Мы выделили достаточно большой блок непосредственно для общения со спикерами. Наш Public Talk – площадка для активного общения. Она даст возможность познакомиться лично, обменяться знаниями и опытом, завести новые деловые связи и встретить будущих партнеров по бизнесу.

Иван Рудых,
Газета Дело

Примечания: 1. Название «БКС Премьер» используется АО «БКС Банк» (Генеральная лицензия ЦБ РФ № 101 от 15.12.2014 г., Лицензия проф. участника рынка ценных бумаг на осуществление брокерской деятельности № 154-13349-100000. Выдана ФСФР 14.10.2010г.) в качестве товарного знака для идентификации оказываемых услуг. 2. эквивалент 59,17 рублей (по курсу ЦБ РФ на 10.02.17г.) 3. эквивалент 64,55 рублей (по курсу ЦБ РФ на 10.02.17г.). 4. Brexit – (англ.) выход Великобритании из Европейского союза. 5. По данным Российской газеты. Источник: <https://rg.ru/2017/01/29/v-2016-godu-samyi-vygodnyi-okazalis-bankovskie-vklady.html>. 6. По информации портала IIS24.ru. Источник: По данным исследования портала IIS24. Источник: <http://iis24.ru/iis-scheta-privleki-25-mlrd-rublei/>. 7. Public Talk – (англ.) публичный разговор. 8. Участие бесплатно, по предварительной записи по т. 8(3952)255-504. Количество мест ограничено. Не является образовательной деятельностью.

Делаем ставки

Два вопроса о рублевых вкладах

Тенденция снижения ставок по вкладам физлиц продолжится в 2017 году, считают участники рынка. Есть ли предел падения доходности? И какие альтернативы предлагает финансовый рынок тем, кого не устраивают ставки по депозитам?

1. Что будет со ставками по вкладам в 2017 году?

В ответе на этот вопрос участники банковского сектора едины: все тенденции рынка говорят о том, что ставки по депозитам физлиц продолжат снижаться.

По словам Владимира Чернышева, управляющего ВТБ24 в Иркутске, ключевыми причинами снижения ставок сегодня являются снижение инфляции и избыток ликвидности.

«Есть и определенные ожидания по дальнейшему снижению ключевой ставки, – добавил Владимир Чернышев. – В 2017 году, скорее всего, Центробанк будет вынужден снизить ключевую ставку, и тогда ставки по депозитам снова пойдут вниз, по нашим прогнозам – на 1-2 п.п.»

Тем не менее, снижаться бесконечно ставки по вкладам тоже не могут. Как

отметил на встрече с иркутскими журналистами первый заместитель Председателя Правления Сбербанка Максим Полетаев, есть естественный предел:

«Нельзя бесконечно снижать ставки, иначе склонность к сбережению пройдет. В силу того, что наши госбанки лишены возможности фондирования на Западе, фондироваться мы можем только внутри страны. Мы должны думать не только об активных, но и о пассивных операциях. Ставки по вкладам поэтому радикально не изменятся».

2. Что делать, если низкая доходность по вкладам не устраивает? Есть альтернативы?

Текущая доходность по вкладам действительно может порадовать далеко не каждого. Однако на рынке сегодня немало других финансовых инструментов – более рискованных, чем депозиты, но

зачастую и более привлекательных по доходности.

«Нужно понимать, что если срочный депозит в надежном банке по прошествии времени к вам вернется, да еще и с процентами, то в случае паевых фондов или операций на фондовом рынке может стать так, что через год стоимость ваших активов, возможно, окажется даже ниже, чем вы их покупали, – предостерег Владимир Чернышев из ВТБ24. – Такая форма сбережений несет в себе определенные риски, и ее нужно использовать только тогда, когда базовая консервативная часть – в виде депозитов – уже сформирована».

Имея такую «финансовую подушку безопасности», можно обратить внимание на альтернативные способы инвестирования.

В Сбербанке, например, есть такой продукт как Сберегательный серти-

фикат. «Он соединяет в себе свойства ценной бумаги и вклада и имеет фиксированную процентную ставку, которая устанавливается при выдаче ценной бумаги. Сертификат предназначен для хранения и приумножения денежных средств, ставки по ним Сбербанк предлагает выше, чем по срочным вкладам», – рассказали в пресс-центре Байкальского банка Сбербанка.

Пользуется популярностью и услуга по открытию индивидуальных инвестиционных счетов (ИИС). Это продукт в рамках брокерского обслуживания, альтернатива обычным банковским депозитам и возможность инвестиций в российские ценные бумаги.

«ИИС – это счет особого типа, он открывается и ведется брокером или доверительным управляющим на основании договора на брокерское обслуживание или договора доверительного управ-

ления ценными бумагами. При этом каждый инвестор может претендовать на налоговые льготы: налоговый вычет либо освобождение от уплаты налога на полученный на ИИС доход», – пояснили в пресс-центре Байкальского банка.

У клиентов ВТБ24 в Иркутске в последнее время большим спросом стало пользоваться накопительные и инвестиционные страховые жизни. Так, по словам Владимира Чернышева, приобретая продукт «Наследие» ВТБ24 (НСЖ) на 5 лет при сумме договора 600 тысяч рублей и ежегодных взносах в размере 120 тысяч, клиент может получить налоговый вычет на общую сумму 78 тысяч рублей. «При этом страховая сумма останется в размере 600 тысяч рублей», – подчеркнул Владимир Чернышев.

SIA.RU

Инвестиции-2017: куда вложить средства

Фондовый рынок порадовал инвесторов в прошлом году. Какие инвестиционные инструменты принесут наибольшую доходность в наступившем 2017-м? С этим вопросом Газета Дело обратилась к экспертам фондового рынка.

«Российские акции вряд ли будут расти широким фронтом»

Роман Ткачук, старший аналитик Альпари:

– В 2016 году мы наблюдали бурный рост фондовых и товарных активов. При этом мировые индексы несколько раз обновили исторические максимумы.

На наш взгляд, в 2017 году большим спросом могут пользоваться «защитные активы» – драгоценные металлы, доллар и облигации развитых стран. Вполне возможно, что доллар достигнет паритета с евро уже в этом году.

В то же время, не стоит ждать продолжения бурного роста фондовых индексов. Российские акции вряд ли будут расти широким фронтом. Мы ожидаем, что спросом будут пользоваться «Газпром», «АЛРОСА», а также ряд компаний

электроэнергетического сектора.

Повлиять на рынок могут так называемые «черные лебеди» – непредсказуемые и значимые по масштабам последствий события. Предсказать их появление довольно сложно, но постараемся понять, откуда может «подуть ветер».

Прежде всего, обращают на себя внимание пузыри на кредитном рынке и рынке недвижимости Китая. Если они лопнут, то это будет иметь масштабные последствия как для экономики Поднебесной, так и для мира. Впрочем, о необходимости «сдутия» этих пузырей говорят уже не первый год, но пока они лишь продолжают надуваться.

Из других факторов роста отметим усилившиеся центробежные силы в Европе. Этот год в Европе выборный (в марте выборы пройдут в Нидерландах, в мае – во Франции, в августе – в Германии, парламентские выборы пройдут и в Италии). Если баланс сил качнется в сторону евроскептиков, возможны сюрпризы. Кроме того, пройдут референдумы о независимости в Каталонии и Шотландии. Пока до конца непонятно, чего ждать от Дональда Трампа в кресле президента США. Возможны сюрпризы в экономической политике, а также новые торговые войны – это нервнует рынки.

«Ждем устойчивого роста практически по всем видам рублевых активов»

Тимур Нигматуллин, финансовый аналитик ГК «ФИНАМ»:

– Согласно моим прогнозам, нынешний год будет годом устойчивого роста практически по всем видам рублевых активов – акциям, облигациям, недвижимости, будет укрепляться рубль.

В основном подобные надежды связаны с ожиданиями постепенного выхода экономики России из рецессии последних нескольких лет на фоне роста цен на нефть ввиду недавнего решения ОПЕК о сокращении добычи, снижения геополитических противоречий и, наконец, более низкой

инфляции, чем ожидалось ранее.

Что касается золота, то спрос на металл будет находиться под давлением из-за сокращения спроса в инвестиционном сегменте и со стороны ЦБ стран мира. Дело в том, что золото воспринимается инвесторами как своеобразная защита от рисков ускорения долларовой инфляции в случае смягчения монетарной политики ФРС США. Соответственно, перспектива ужесточения ФРС монетарной политики, при прочих равных, при-

ведет к снижению цен т.к. страховка от инфляции становится не нужна или нужна в меньшей степени. При этом золото заметно менее восприимчиво к росту спроса со стороны промышленности из-за относительно небольшого объема потребления в данной сфере. Наконец, негативный эффект на котировки окажет прогнозируемый умеренный рост объема производства (первичного и вторичного).

«Акции на длительных интервалах способны обгонять инфляцию»

Эдуард Семёнов, директор Иркутского филиала БКС Премьер:

– Инвестиционных инструментов на сегодняшний день представлено огромное множество. Куда важнее понять, какие именно варианты вам подходят и соответствуют вашим целям.

Универсального финансового инструмента с одновременно высокой доходностью и высокой надежностью не существует, однако если поставить четкую цель и грамотно диверсифицировать свой инвестиционный портфель, получить достойную прибыль можно даже в неспокойные для экономики времена.

Прежде всего, нужно определиться с собственными финансовыми целями. Для чего вы хотите инвестировать ваши накопления? Отсюда будет понятен и срок инвестиций, и готовность рисковать, и ожидаемый результат от инвестиций.

Причем цель должна быть четкой и конкретной, например, «купить машину за X рублей через Z лет», «получать пассивный доход в размере X рублей через Z лет» и т.д.

Цель «заработать как можно больше» на самом деле целью не является, так как неясно, сколько конкретно нужно заработать, как скоро, почему именно за такой срок, как в дальнейшем будет использоваться данный капитал и т.д. Например, если инвестировать на короткий срок до 1-1,5 лет, лучше подбирать более спокойные инструменты (депозиты, облигации, ПИФы облигаций, консервативные стратегии доверительного управления, структурные продукты с защитой капитала), так как риски рыночных колебаний на таких сроках повышены. Если же есть возможность инвестиро-

вать на более длительный срок и инвестор готов взять на себя некоторый риск, можно включить в портфель и более агрессивные инструменты (акции, ПИФы акций, агрессивные стратегии доверительного управления и т.д.).

Второе – важно проанализировать свои доходы и расходы в перспективе нескольких лет и понять, насколько комфортными для вас будут запланированные инвестиции, достаточно ли у вас будет свободных средств на текущие расходы? Иначе есть риск влезть в дорогостоящие кредиты.

Третье – какой бы инвестиционный портфель вы ни выбрали, важно удостовериться в наличии резервного фонда (3-6 ежемесячных расходов) на непредвиденные нужды, чтобы не пришлось изымать эти средства из портфеля под цель.

Добавлю, что в инвестиционном портфеле даже для весьма консервативного инвестора непременно должны быть агрессивные инструменты (акции), если речь идет о накоплениях на цель через 5 и более лет. Дело в том, что риск инфляции очень опасен на длительных временных горизонтах, и портфель из банковских депозитов вполне подойдет на 1-2-3 года, но на перспективу 5 и более лет может оказаться неэффективным, так как максимум сохранит капитал, но не приумножит.

Акции же на длительных интервалах способны обгонять инфляцию и приумножать капитал. Поэтому, пусть и в малых «дозах», но в портфель на длительный срок важно включать инвестиционные инструменты, способные обгонять инфляцию.

КОЛОНКА ЭКСПЕРТА

Какие акции покупать в 2017-м

26 января прошел бизнес-завтрак для иркутских инвесторов. За чашкой чая эксперты рассказали о ситуации в экономике и дали конкретные рекомендации по инвестициям в 2017 году.



По мнению Ярослава Керова, старшего финансового советника, главного специалиста по защите капитала «БКС Премьер», у инвесторов в 2017 году будет немало возможностей заработать. На бизнес-завтраке он рассказал о некоторых инвестиционных идеях, которые можно реализовать в ближайшее время.

1. «Газпромнефть»

Ориентир по покупке – 228 рублей

Ориентир по продаже – 249 рублей

Я.Керов: «Газпромнефть» – фаворит нефтяной отрасли. Компания наращивает объемы добычи, темпы роста – порядка 3% в год, перспективы – хорошие. Чего не скажешь о «Газпроме». Его рекомендовали к покупке, исходя из дивидендов в размере 6-12%. Однако есть информация, что в этом году «Газпром» вообще откажется от дивидендов. Санкции не дают возможности привлекать дешевые западные деньги, поэтому компания вынуждена вкладывать в развитие большую часть своей прибыли.

2. «АЛРОСА»

Ориентир по покупке – 100,5 рубля

Ориентир по продаже – 126 рублей

Я.Керов: У компании превосходная отчетность. За 2016 год чистая прибыль выросла в три раза. Цены на алмазы в сентябре поднялись на 1,5%. Спрос – стабильный. В прошлом году по «АЛРОСА» была идея купить по 82-83 и продать в конце года по 96-100, и она очень достойно отработала. В краткосрочной перспективе мы позитивно смотрим на «АЛРОСА».

3. Московская биржа

Ориентир по покупке – 131 рубль

Ориентир по продаже – 155 рублей

Я.Керов: За прошлый год это одна из самых недооцененных бумаг в финансовом секторе. Интерес к фондовому рынку растет, открываются новые счета. А биржа зарабатывает на комиссиях. Наша цель в 155 рублей – достаточно консервативная. Бумага может расти и дальше, 170-180 рублей – это более чем реально.

4. Сбербанк

Ориентир по покупке – 165 рублей

Ориентир по продаже – 225 рублей

Я.Керов: Банковский сектор – кровеносная система любой экономики. У нас ее в последнее время активно «чищают». И Сбербанк от этого только выигрывает, показывая отличные финансовые результаты. Кроме того, банк работает над оптимизацией бизнеса. Дополнительную поддержку росту прибыли окажут усилия по развитию собственной «экосистемы» и монетизация колоссальных массивов данных о более чем 80 млн активных клиентах.

КРЕДИТ МЕСЯЦА

Кредит для сотрудников государственных учреждений

Вид кредита	Сумма кредита	Процентная ставка (% годовых)
Потребительский кредит	от 30 000 до 500 000 рублей	Срок: от 13 до 60 месяцев – от 14,9% годовых

1. Цель кредита – на потребительские нужды (любые расходы по усмотрению заемщика). 2. Обеспечение – не обязательно. 3. Требования к заемщику: гражданство РФ; возраст на дату обращения за кредитом не менее 21 года, на дату окончания срока действия кредитного договора до 65 лет; регистрация на территории субъекта РФ присутствия подразделения АО «Солид Банк»; сотрудники муниципальных учреждений, получающие доход от осуществления ими трудовой деятельности с непрерывным стажем на текущем постоянном (основном) месте работы не менее 3-х месяцев, государственные служащие, а также военные пенсионеры.
4. Для участников зарплатных проектов АО «Солид Банк» базовая ставка снижается на 0,9%.
5. Повышающие проценты годовых к базовой ставке: +3% добавляются к базовой ставке при кредитовании без оформления «Страхование от несчастных случаев и болезней». Условия действуют с 13.02.2017 года. Более подробно на сайте www.solidbank.ru.
Лицензия ЦБ РФ № 1329 от 18.11.2015.

(3952) 48-89-51, 48-89-52
Кредитно-кассовый офис Владивостокского филиала АО «Солид Банк» в г. Иркутск

Примечание: В Газете Дело публикуются материалы, предоставленные аналитиками и трейдерами российских и зарубежных инвестиционных компаний и банков. Их мнения могут не совпадать с мнением редакции. Авторы комментариев не берут на себя ответственность за действия, предпринятые на основе данной информации. С появлением новых данных по рынку позиция авторов может меняться. Представленные в комментарии мнения выражены с учетом ситуации на момент выхода материала. Комментарии носят исключительно ознакомительный характер; они не являются предложением или советом по покупке либо продаже ценных бумаг. Стоимость ценных бумаг может увеличиваться и уменьшаться, результаты инвестирования в прошлом не определяют доходы в будущем, государство не гарантирует доходность инвестиций в ценные бумаги.

Банк «Солидарность»: курс на Восток

В конце 2016 года Банк «Солидарность» открыл филиал в Иркутске. Это первый филиал Банка за Уралом. Ключевыми направлениями работы Иркутского филиала являются: обслуживание внешнеторговых операций клиентов с контрагентами из КНР и других азиатских стран, предоставление банковских услуг для представителей китайского бизнеса, а также многие другие банковские операции. О специфике работы Банка и планах развития Филиала в Иркутске Газете Дело рассказал управляющий филиалом «Иркутский» Сергей Кошкин.



Сергей Александрович, Банку «Солидарность» 26 лет, однако до недавнего времени за Уралом он представлен не был. Иркутский филиал стал первым в восточной части страны. Почему было принято решение зайти именно в наш регион?

– Стратегия развития Банка направлена на выход в регионы с хорошим инвестиционным и деловым климатом. Иркутская область стала первой в списке таких регионов.

Кроме того, одним из основных направлений Банка, которые планируется развивать, является банковское сопровождение внешнеэкономической деятельности с Китайской Народной Республикой и другими азиатскими странами, а также банковское обслуживание представителей китайского бизнеса, осуществляющих свою работу в России. Для Иркутской области это сегодня очень актуально.

Можете рассказать подробнее, какие банковские услуги вы предлагаете компаниям, взявшим «курс на Восток»?

– Оказываем консультации по внешнеторговым и инвестиционным контрактам, заключаемым с иностранными контрагентами, в рамках обеспечения защиты интересов клиента Банка и соблюдения норм валютного законодательства;

– помогаем в построении оптимальных схем взаимодействия с иностранными контрагентами, а также в выборе оптимальных форм расчетов в каждом конкретном случае;

– осуществляем обслуживание валютных операций, оформление и сопровождение паспортов сделок, оказываем всестороннюю поддержку при оформлении иных документов валютного контроля;

– поддерживаем оптимальный курс по валютной паре «рубль/юань» с возможностью оперативной корректировки курса в пользу клиента при значительных объемах операций.

Для качественного сопровождения внешнеэкономической деятельности Банк установил прямые корреспондентские отношения с Банком Харбина. Это позволяет значительно сократить время на проведение платежей как из России в Китай, так и из Китая в Россию, снизить расходы клиентов на оплату банковских комиссий.

Все эти услуги по сопровождению ВЭД осуществляют сотрудники Иркутского филиала?

– Да. Сегодня многие банки в целях оптимизации своих бизнес-процессов централизуют услуги на уровне одного подразделения, расположенного,

как правило, в другом регионе России. Банк «Солидарность» в этом случае продолжает позиционировать себя как «Местный банк для местного бизнеса». В Филиале работают квалифицированные сотрудники, которые сопровождают внешнеторговые контракты клиентов в полном объеме. Клиент тем самым избавляется от необходимости дозваниваться в другой регион, подстраивать свой режим работы под другой часовой пояс. За каждым клиентом закреплен определенный сотрудник Банка, который владеет полной информацией о состоянии документов валютного контроля клиента и статусе прохождения его платежей.

Работа с Китаем интересна сегодня многим иркутским бизнесменам, но некоторых пугает незнание языка, ментальности, культуры.

– Мы это прекрасно понимаем и готовы помогать, привлекая своих специалистов, знающих китайскую культуру и язык. Зачастую проблемы действительно возникают из-за непонимания или неверного толкования некоторых условий контрактов. Вроде, обо всем договорились, «ударили по рукам», а когда начинается исполнение, обнаруживаются какие-то моменты, которые изначально не были оговорены. Наша задача – исключить такие ситуации, обеспечить качественный диалог между контрагентами как при подписании контракта, так и при его исполнении.

Кроме этого, Банк находится в постоянном контакте с коллегами из китайских финансовых институтов, многие вопросы мы можем решить в режиме онлайн. Выгоды очевидны. При наличии интересного проекта мы можем не только обсудить возможности его реализации между банками, но и поучаствовать в поиске контрагента. Не секрет, что китайские коллеги не всегда на сто процентов доверяют представителям российского бизнеса. То же самое можно сказать и о доверии российских предпринимателей к их китайским партнерам. Наша помощь в организации встреч с клиентами, знакомство китайских коллег с российскими компаниями, ведущими бизнес с партнерами из Поднебесной, является очень хорошим подспорьем для увеличения товарооборота между странами.

«Солидарность» работает по принципу «супермаркета финансовых услуг». Это значит, что и для розничного сегмента у вас тоже есть

свои продукты. Что предлагаете физическим лицам?

– В настоящее время мы делаем упор на качественный сервис по традиционным банковским продуктам для населения.

Во-первых, вклады. Банк предлагает широкую универсальную линейку вкладов как в рублях, так и в валюте для клиентов с различными суммами накоплений.

Во-вторых, валютно-обменные операции. Банк предлагает привлекательные курсы на покупку и продажу наличной иностранной валюты: доллары США, евро, китайские юани. По крупным сделкам устанавливаются индивидуальные курсы.

Востребованы у клиентов и переводы денежных средств по различным системам денежных переводов: «WesternUnion», «Золотая корона», «Contact» и проч. Также возможно осуществление перевода денежных средств по имеющимся реквизитам получателя.

Для обеспечения сохранности документов и ценностей клиентов Банк предлагает в аренду сейфовые ячейки. Тарифы по этой услуге очень доступные, поэтому аренда сейфовых ячеек пользуется у клиентов повышенным спросом.

Иван Рудых,
Газета Дело

СПРАВКА

ОАО КБ «Солидарность» создан 23 октября 1990 года в г. Куйбышеве. Банк сотрудничает более чем с 10000 корпоративными клиентами, обслуживает 7250 предприятий и организаций малого и среднего бизнеса. Розничными клиентами банка являются свыше 500000 физических лиц. Разветвленная региональная сеть насчитывает 25 точек продаж банковских продуктов. Корреспондентские счета Банка открыты в первоклассных зарубежных и ведущих российских финансовых институтах.

Генеральная Лицензия №554, выдана ЦБ РФ 03 сентября 2014 г.

Китай «выстрелил»

Иркутский аэропорт зафиксировал рост пассажиропотока из КНР

Число внутренних перевозок, по информации Международного аэропорта «Иркутск», за 2016 год практически не изменилось, а вот международные показали уверенную положительную динамику.



В течение 2016 года услугами воздушной гавани воспользовались 1708893 пассажира. В сравнении с 2015 годом пассажиропоток вырос почти на 15 000 человек.

Объем пассажирских перевозок удалось сохранить благодаря росту числа международных направлений и развитию партнерских отношений с авиакомпаниями. В 2016 году к сотрудничеству с иркутским авиаузлом были привлечены шесть новых авиаперевозчиков, в том числе две международные компании – China Eastern Airlines и Juneyao Airlines.

Международные перевозки показали положительную динамику. Так, на пике туристического сезона, в июле и августе, результаты 2016 года превышали прошлогодние показатели на 22%, – сообщили в пресс-службе аэропорта.

Самую большую лепту в рекордные результаты, конечно, внес Китай. Так, если за одиннадцать месяцев 2015 года было совершено 1211 рейсов, то в 2016-м – 1744. Число пассажиров выросло почти на 54% – до 156 тысяч человек.

В 2016 году открылось авиасообщение с несколькими новыми китайскими городами: Санья, Сиань, Хух-Хото, Ци-

нань, Шеньян и другими.

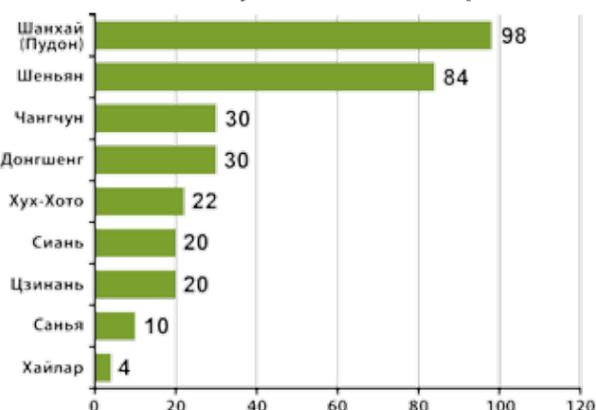
Стереотип о том, что Байкал и Иркутск интересны туристам лишь летом, остается в прошлом. Зимний отдых становится все более привлекательным

для китайских туристов. Открываются новые зимние программы полетов – Иркутской области можно ждать новых гостей из Поднебесной.

SIA.RU

В ЦИФРАХ

«Китайские» направления, открытые в 2016 году (количество рейсов)



Источник: Международный аэропорт «Иркутск»

«Строительного бума ждать не стоит»

В прошлом году ввод жилья в Иркутской области сократился на 4,5%. Какие планы у застройщиков на предстоящий год? Стоит ли покупателям готовиться к возможному дефициту на рынке новостроек?

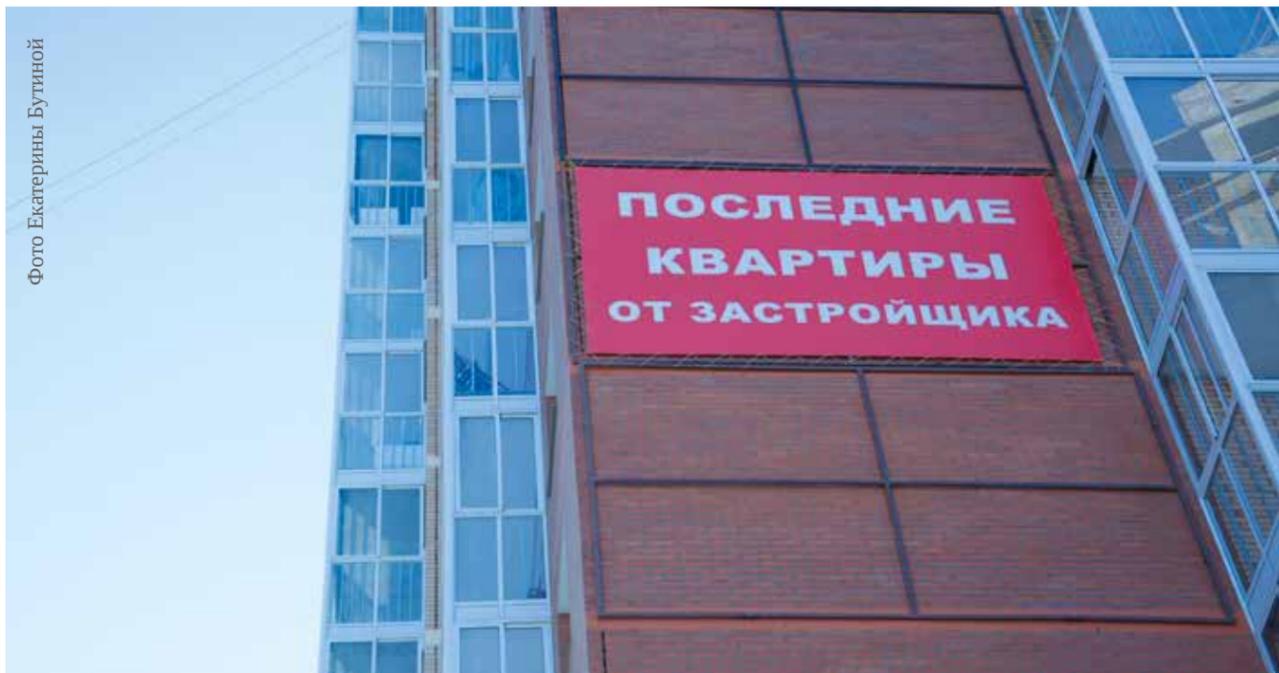


Фото Екатерины Бутиной

По данным Иркутскстата, в 2016 году в Приангарье было введено на 4,5% меньше жилья, чем годом ранее.

«Отрасль находится в тяжелой стадии кризиса. Покупательская способность упала до рекордных показателей. При таком положении дел начавший замедляться еще в 2015 году темп строительства и ввода объектов в эксплуатацию продолжится и в 2017 году», – считает Наталья Зверева, заместитель генерального директора, руководитель отдела продаж АО «Восток Центр Иркутск».

По ее словам, многие новостройки, сданные в 2015 и частично в 2016 году, были заложены еще до начала кризиса, в 2014-м. «Были составлены производственные графики, частично законтрактованы материалы, привезены рабочие – строители просто не могли уже остановить процесс стройки, поэтому и показатели ввода оказались не столь снижены», – поясняет Наталья Зверева. – Начиная с 2016 года, многие строительные компании отказались от новых объектов, а часть из них и вовсе ушла с рынка (кто-то не выдержал финансовой нагрузки и обанкро-

тился, кто-то диверсифицировал бизнес). Думаю, что количество вводимых объектов в 2017-2019 годах будет существенно ниже показателей 2014-2015 года».

Светлана Брагина, руководитель отдела продаж и маркетинга ООО «Гранд-Строй», также считает, что никакого оживления на рынке строящегося жилья в ближайшее время не предвидится.

«В 2016 году было выдано большое количество разрешений на строительство, в связи с ужесточением 214-ФЗ с 1 января 2017 года. Но строительного бума в этом году ждать не стоит, так как этот же закон не дает возможности вывести на рынок новые продукты, и непонятно, когда некоторые застройщики смогут это сделать. Поэтому, естественно, сократится и объем ввода на рынке новостроек», – прогнозирует Светлана.

Что касается планов компании, то ООО «Гранд-Строй», по ее словам, в 2017 году намерен ввести в эксплуатацию первую очередь строительства квартир в ЖК «Изумруд» и завершить строительство до-

мов второй очереди Микрорайона «Современник».

У «Восток Центр Иркутск» планы на более далекую перспективу: «Мы тщательно оцениваем ситуацию на рынке и свои возможности. Компания не привыкла давать обещания, которые не выполняет. Поэтому на сегодняшний день все объекты, которые планируются к застройке, имеют длинный срок сдачи – 2019 год. Возможно, какие-то из них будут сданы в 2018 году, но не ранее», – говорит Наталья Зверева.

Светлана Брагина считает, что в 2017 году на рынке вполне может сложиться ситуация дефицита новых квартир. «Скорее всего, сократится выбор качественного жилья от надежных застройщиков, – предполагает руководитель отдела продаж и маркетинга ООО «Гранд-Строй», – а рост себестоимости и внешние экономические факторы, к сожалению, не поспособствуют уменьшению стоимости квадратного метра, поэтому мы прогнозируем рост стоимости качественного жилья».

REALTY.IRK.RU

Средняя стоимость вторичного жилья в Иркутске на 10.02.2017г. (тыс. руб./кв.м)

Тип	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
1 комн. кирпич	73,21	62,64	54,11	51,54	50,58
1 комн. панель	54,35	62,44	56,82	57,67	51,72
2 комн. кирпич	72,91	60,18	54,02	52,77	47,33
2 комн. панель	64,82	58,73	53,04	51,34	48,14
3 комн. кирпич	70,71	59,43	53,68	52,14	46,11
3 комн. панель	61,69	56,72	49,76	47,34	46,14
Средняя стоимость	69,68	60,33	52,09	50,27	47,05

Средняя стоимость строящегося жилья в Иркутске на 10.02.2017г. (тыс. руб./кв.м)

Срок сдачи	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
Готовое	86,78	54,52	51,78	46,00	39,62
Срок сдачи - 1 полугодие 2017 года	-	55,51	-	46,25	44,50
Срок сдачи - 2 полугодие 2017 года	-	56,50	52,46	42,80	-
2018 год и позже	-	57,63	52,13	41,00	40,00
Средняя стоимость	86,78	55,84	52,34	43,85	40,93

Средняя стоимость коммерческой недвижимости в Иркутске на 10.02.2017г. (тыс. руб./кв.м)

Назначение	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
склад (продажа)	-	44,37	31,2	17,04	17,67
склад (аренда)	0,57	0,52	0,21	0,29	0,24
магазин (продажа)	114,53	57,64	42,82	41,16	42,08
магазин (аренда)	0,83	0,64	0,54	0,47	0,42
офис (продажа)	93,89	59,91	47,40	44,34	40,60
офис (аренда)	0,67	0,67	0,51	0,46	0,40

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

КОЛОНКА ЭКСПЕРТА

«Due Diligence», или чек-лист для арендодателя

Желание сэкономить время и деньги зачастую играет с собственниками помещений злую шутку: бизнес арендатора оказывается «нерабочим», а сам он – неплатежеспособным. «Due diligence» – такому правилу советует следовать при заключении договора аренды Вячеслав Пятых, заместитель генерального директора ООО «Новация» по правовому обеспечению. Эксперт в области недвижимости поделился своими рекомендациями с читателями Газеты Дело.

– Многие считают, что иметь помещение в собственности и управлять им очень просто, однако быть собственником – еще не значит быть профессиональным рантье.

Ни для кого не секрет, что собственник в первую очередь хочет иметь стабильный доход от сдачи своего помещения в аренду. Рассмотрим несколько моментов, на которые необходимо обратить внимание арендодателю, передавая свою собственность во временное владение и пользование третьим лицам (арендаторам).

Представим, что к Вам обратилась компания с предложением арендовать Ваше помещение по указанной Вами цене.

Правило №1: идентифицируйте арендатора

Уточните, каким бизнесом он занимается? Как он планирует использовать Ваше помещение (в последующем обязательно отразите это в договоре аренды)? Как давно на рынке? Насколько успешно идут его дела? Эти вопросы могут показаться очевидными, но, как ни странно, далеко не каждый собственник считает нужным задать их потенциальному арендатору.

Не жалейте времени, запросите справку из ЕГРЮЛ, проверьте налоговую и кредитную историю, наличие лицензий, узнайте, не находится ли компания в состоянии судебных разбирательств. Попросите подтвердить полномочия лица, подписывающего договор аренды.

Запросите рекомендации: зачастую один звонок бывшему арендодателю сможет обезопасить Вас от сделки с неблагонадежным арендатором. Ни в коем случае не опирайтесь на свои эмоции при выборе арендаторов: «хороший парень» не всегда лучший арендатор.

Правило №2: проводите переговоры

С потенциальным арендатором необходимо встречаться и разговаривать, и чем больше моментов Вы обговорите на встречах (а в последующем необходимые нюансы отразите в договоре аренды), тем меньше между вами может возникнуть разногласий в период действия договора.

Если у Вас нет большого опыта в ведении переговоров, обратитесь к специалисту. Грамотная аргументация всегда убедительна, а опыт и результаты работы профессионала смогут рассказать об арендаторе больше, чем его слова и обещания.

Правило №3: составьте максимально подробный договор аренды

В договоре аренды необходимо зафиксировать все договоренности и максимально обезопасить себя от возможных разночтений и «подводных камней», руководствуясь ГК РФ. На что здесь стоит обратить особое внимание?

Несомненно, договор аренды должен содержать существенные условия: стороны, предмет, цену, сюда же можно отнести и срок договора (от этого зависит, подлежит ли договор обязательной государственной регистрации). Помимо этого, целесообразно указать разрешенную в помещении деятельность, условия оплаты, обеспечительные платежи, порядок оплаты коммунальных услуг, права и обязанности сторон, порядок приемки и возврата помещения, условия пролонгации и расторжения договора. Обязательно предусмотрите возможность досудебного одностороннего расторжения договора в случае разного рода нарушений. Просрочка по оплате, последствия проведения капитального ремонта без согласования с собственником, ухудшение состояния помещения, использование помещения не по назначению – все это может стать поводом для прекращения договорных отношений.

И последнее: сейчас очень много сентиментальных историй про бизнес, «у которого все было хорошо, но пришел кризис, и стало плохо, а вот уже скоро опять все станет хорошо, и неплатежеспособность – это временное явление...». Как бы Вам ни хотелось помочь людям, не рискуйте своей финансовой безопасностью, ведь Вы не благотворительный фонд, Вы – Арендодатель.

Разумеется, это только часть рекомендаций, которые можно дать собственнику, сдающему свои помещения в аренду. Более подробную информацию можно получить по ссылке <http://realty.irk.ru/novacia>.

НОВАЦИЯ
АГЕНТСТВО НЕДВИЖИМОСТИ

Агентство недвижимости «Новация»
Адрес: г. Иркутск, ул. Партизанская, 112/4.
Тел.: 622-905, 622-908. E-mail: 622-905@mail.ru

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

НЕДВИЖИМОСТЬ

ПРОДАЁТСЯ

НА САЙТЕ

REALTY.IRK.RU

Каждый день на сайте REALTY.IRK.RU:

- Новостройки Иркутска и области
- Вторичное жилье
- Коттеджи
- Коммерческая недвижимость
- Земельные участки

classified |



ПАО «РОСТЕЛЕКОМ»

Ростелеком

реализует недвижимость в Иркутской области



Производственная база:

г. Иркутск, ул. 2-ая Карьерная, 27

• Производственная база с земельным участком (склады 275,8 кв.м и 534,6 кв.м, гараж 220,4 кв.м, мастерская 453,9 кв.м, вахта 105,9 кв.м, боксы 533,8 кв.м земельный участок 8520 кв.м) **Цена: 14 890 000.**



Нежилое помещение:

г. Иркутск, м-н Топкинский, квартал 4-200 (около школы № 50)

• Помещение на 1, 2 этажах, площадью 103,9 кв.м. **Цена: 1 519 000 руб.**



Нежилое здание:

г. Братск, ж.р. Гидростроитель, ул. Енисейская, 50

• 4-этажное кирпичное нежилое здание площадью 4175,5 кв.м с земельным участком площадью 5085 кв.м. **Цена: договорная.**



Производственная база:

с. Баяндай, ул. 60 лет Октября, 1а

• Производственная база (гараж из бруса 199 кв.м, одноэтажное кирпичное здание 116,6 кв.м., здание дизельной ж/бетонное 61,4 кв.м, земля 3690 кв.м – собственность). **Цена: 4 500 000 руб.**



Гараж:

п. Усть-Ордынский, ул. Горького, 50

• Гараж площадью 487,9 кв.м с земельным участком площадью 3500 кв.м. **Цена: договорная.**



Кирпичное здание:

г. Бирюсинск, ул. Жилой городок, 24

• Одноэтажное кирпичное здание площадью 255 кв.м с земельным участком 1034 кв.м. **Цена: 3 000 000 руб.**



Производственная база:

г. Тулун, пер. Школьный, 21

• Производственная база общей площадью 1670,3 кв.м с земельным участком (гараж 473,9 кв.м, проходная 19,7 кв.м, котельная, 93,1 кв.м, здание конторы 531,6 кв.м, столярный цех 31,4 кв.м, здание красного уголка под склад 161,1 кв.м, склад 48,5 кв.м, склад 311 кв.м, котел отопительный, земельный участок 9 464 кв.м). **Цена: 2 000 000 руб.**



Производственная база:

г. Усолье-Сибирское, ул. Октябрьская, 3

• Производственная база (здание гаража 193,05 кв.м, 2-этажное здание АТС 1138,75 кв.м, здание склада 196,3 кв.м, дизельная 42,92 кв.м, земельный участок 3126 кв.м – аренда). **Цена: договорная.**



Производственная база:

г. Усолье-Сибирское, ул. Менделеева, 69

• Нежилое помещение общей площадью 319,5 кв.м на 1 этаже. **Цена: 2 300 000 руб.**



Производственная база:

Ангарский р-н, р.п. Мегет, ул. Садовая, 27а

• Производственная база (2-этажное кирпичное нежилое здание площадью 678,7 кв.м, гараж площадью 886,9 кв.м, гараж площадью 56,7 кв.м, здание проходной площадью 55,4 кв.м). **Цена: договорная.**

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

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

Здание в центре города!

ул. Горького



Здание торгово-производственного назначения, 6946,1 кв.м, 5 этажей, 1 подземный, участок 2325 кв.м. Первая линия. После реконструкции и капит. ремонта. Все в собственности.

790 млн руб.

503-560

Офисы в аренду. Сквер Кирова

ул. Ленина, 6



Собственник сдает в аренду офисы на Ленина, 6, от 17 до 150 кв.м.

34-22-39

**КОММЕРЧЕСКИЕ ПОМЕЩЕНИЯ
ОТ ЗАСТРОЙЩИКА НА СИНЮШИНОЙ ГОРЕ**

ИРКУТСКИЙ ДВОРИК 2



- перспективный район с населением 8-9 тыс. человек!
- площади: 103 кв.м., 132 кв.м., 164 кв.м.
- высота потолков от 2,8 до 3,5 м.
- в каждом помещении 2 отдельных входа, окна
- возможно разделить на помещения меньшей площади

19 тыс. руб. за кв.м.

Инвестируйте в развитие
Вашего дела!

Звоните сейчас!

(3952) 92-60-50

Застройщик – ООО «Строительно-Торговая Компания»
Проектная декларация на сайте www.38stk.ru

ул. Байкальская, 105А, оф. 201

230-300

ул. Свердлова, 25

333-926



Помещение 122 кв.м, ул. Волжская, 15

Продаем торгово-офисное помещение с арендатором. ТЦ ОРАНЖ, 1й этаж. Очень узнаваемое и знаковое место с хорошими якорями, очень развитая инфраструктура.



WWW.SLOBODA38.RU



Здание, 2143 кв.м, ул. Тракторная

Продаем здание (действ. торг.-офис. центр). 3 этажа, 2143 кв.м, участок 1208 кв.м. Зданию 2 года, хорошая отделка, все коммуникации, охрана, связь, парковка на 100 а/м. Все помещения с арендаторами, хороший доход. 65 тыс. руб/кв.м.

Помещение 215 кв.м, ул. Сухэ-Батора, 8



Продаем помещение (бывшая «Блинная»), свободная планировка, высокие потолки, витринные окна, 3 отдельных входа, очень высокий автомобильный и пешеходный трафик.

Коттедж, ТСЖ Молодежный



350 м. от Ангары, отличный вид на воду! 2-эт. кирпичный дом 1081 кв.м, оригинальная архитектура, отделка фасада в стиле испанской виллы, участок 15 сот., гараж на 4 машины.

Помещение 326,7 кв.м, ул. Красноярская, 57



Продаем торгово-офисное помещение в ЖК Высота. 1 линия, очень высокий автомобил. трафик. 1 этаж + цоколь, витринные окна, высокие потолки, качественная отделка, 3 отд. входа, парковка. Стоимость – 19900 тыс. руб., рассмотрим продажу частями.

Квартира, 145 кв.м, бул. Гагарина, 68



Идеальное место для проживания! Уютная 3-комнатная квартира с видом на Ангару. Уникальная планировка и отделка, 3 застекленных лоджии. Возможно приобретение с подземной парковкой.

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