

газета

## дело

ДЕКАБРЬ, 2017 | № 11(72)

**недвижимость |**Новые горизонты  
«Нового города»

6

**банки |**ВТБ: Надежность +  
привлекательные  
ставки = рост

7

**бизнес |**Лизинг дождался  
взрывного  
роста

10

# «Деньги – только инструмент»



## Николай Корженевский

специальный гость конференции  
«Экономика 2018: разговор 'без купюр'»

## Эдуард Семёнов

Директор Иркутского филиала  
«Компании БКС»

| 2



# Деньги – только инструмент

Кто-то когда-то нарисовал картину, что биржи и фондовый рынок – мир для людей с огромными деньгами, крепкими нервами и исключительными умственными способностями. СМИ и массовая культура приложили немало творческих усилий, чтобы укрепить этот стереотип. И всё бы ничего, если бы сегодня это расхожее мнение не мешало многим и многим людям использовать современные финансовые инструменты и зарабатывать. Прокомментировать, развенчать или подтвердить популярные мифы о биржевой торговле мы попросили Директора Иркутского филиала «Компании БКС» Эдуарда Семёнова.



Фото А. Федорова

## Миф 1. На фондовом рынке зарабатывают только сильнейшие, такие как «волки с Уолл-стрит»

– Это миф. Круг людей, торгующих на биржах, широк. Через профессиональных брокеров на фондовые рынки могут выходить все желающие. К примеру, типичный клиент БКС – это мужчина от 35 до 55 лет, собственник бизнеса либо менеджер высокого уровня, со средним или выше среднего уровнем дохода. Его главное отличие – способность планировать свое будущее и будущее семьи, что особенно важно сегодня. Согласитесь: в условиях нестабильности и неблагоприятной демографии трудно прогнозировать благополучную жизнь на пенсии. Вот люди и хотят обеспечить себе приемлемое качество жизни. Одни начинают думать об этом смолоту, другие, и таких большинство, – позже. БКС работает с людьми, которые задумываются о своём будущем, ставят перед собой финансовые цели, а мы помогаем подобрать нужные инструменты в правильном соотношении, чтобы цели были достигнуты.

## Миф 2. Биржевая торговля требует неотрывно находиться у монитора и следить за котировками

– Раньше так и было, но ситуация давно изменилась. Сидеть у монитора всё время больше

не надо. За последние годы технологии ушли вперёд. Наш фондовый рынок прошёл несколько этапов развития. Времена, когда нужно было звонить брокеру и давать подробные команды, уходят в прошлое. С начала 2000-х годов широкое распространение получили так называемые роботы. Они сэкономили время, снимали психологическое напряжение, что помогало оптимально вести себя в реальных торгах. Однако роботы требуют постоянных вложений, и часто эта гонка технологий выходит за грань финансовых возможностей инвестора. А ведь любая используемая технология должна окупаться. Вероятно поэтому роботы постепенно теряют популярность, хотя и заняли свою нишу на фондовом рынке.

Сейчас развивается новый этап. Пришло время инвестиционных стратегий. Надёжнее всего работают аналитика профессиональных брокеров и инвестиционные идеи. Постоянно сидеть у компьютеров больше не надо – можно вести полноценную жизнь, а фондовый рынок теперь место не для драм, а для дополнительного или основного заработка. Большинство необходимых операций делается через обыкновенный смартфон. Например, приложение «Мой брокер» позволяет быть в курсе всех важнейших событий и различных идей на рынке и в комфортном режиме получать рассылку с анализом рынка. Клиенту остается только выбрать идею и

принять решение. Для объективности «Мой брокер» позволяет сравнить идеи и предложения БКС с разными брокерами.

Важно понимать: аналитики БКС отвечают за качество своих идей и получают бонусы, только если генерируют прибыльные идеи. На нашей аналитике сейчас основана работа и управляющих компаний, и персональных брокеров, и роботов. По статистике, у БКС сейчас исполняемость инвест-идей – 80 %.

## Миф 3. Консервативным инвесторам нечего делать на фондовом рынке

– Тоже миф. Для тех, кто не готов рисковать в принципе, есть соответствующие инструменты – корпоративные, муниципальные облигации, облигации федерального займа.

Стоит отметить, что сейчас идет отток вкладчиков из банков. Люди привыкли к доходности по вкладам если не в двузначных цифрах, то хотя бы в близких к этому. Сейчас такого не будет. По новым правилам ставка доходности не должна отличаться от средней величины ставок по десяти крупнейшим банкам более чем на 2 п. п. Это делается для стабилизации экономической ситуации. Банки проводят акции, увеличивают проценты на короткое время, но тогда им нужно больше перевести в Агентство страхования вкладов, им это невыгодно. Смысл идти в банк пропадает, но люди ищут куда вложить деньги. А доход по облигациям – 8-9 %.

Аналог облигаций, но с определёнными условиями – защитные ноты. Это чуть более рискованные инструменты. Никуда не делись и ПИФы.

В целом, есть разные инструменты, помогающие по-разному зарабатывать. БКС одним из первых в рамках персонального финансового планирования начал внедрять личный инвест-профиль клиента и формировать на основе его стратегию. Клиент заполняет анкету, мы определяем инвест-профиль и подбираем инструменты, с которыми ему комфортно будет работать. Учитывается очень много различных параметров: и цели, и возможности на сегодняшний день, и отношение к риску. По степени готовности к риску выделены несколько групп клиентов: от консервативных до агрессивных и спекулятивных. И даже самому консервативному человеку можно составить инвестиционный портфель и подобрать комфортные для него инструменты на фондовом рынке.

## Миф 4. На фондовый рынок приходят только за большими деньгами

– Для новичков фондового рынка – это правда. Желание заработать больше есть у всех. У людей разные цели, и не всегда просто их сформулировать. Причём цели могут быть абсолютно разными и их может быть несколько. Мы «подсвечиваем» цели, помогаем человеку их оцифровать, составляем оптимальный инвестиционный портфель. Но стоит всегда помнить: деньги – всего лишь инструмент. Главное – это цель, на что эти деньги потом используются.

## Миф 5. Чтобы зарабатывать на фондовом рынке, нужно изначально иметь миллионы

– И это миф. Работать можно с любой суммой, но у разных продуктов разные пороги входа. Ещё нужно иметь в виду затраты, возникаю-

щие при биржевой торговле. Есть минимальная комиссия брокера, есть депозитарные расходы. Это фиксированные затраты. Для того, чтобы ежемесячно получать доход, способный удовлетворять все ваши потребности, то есть рассматривать заработок на фондовом рынке как основной, нужна приличная по средним меркам сумма. Но даже если начать с небольшой суммы и с каждой зарплаты увеличивать ее на одну – две тысячи, можно довольно быстро выйти на неплохой уровень дохода. Чем раньше задумаешься и начнешь инвестировать – тем больше заработаешь в итоге.

## Миф 6. Лучшие инвестиции – это доллары

– Есть и такая стратегия, но доллары должны работать как любые деньги. Мы поможем купить их по выгодному курсу и выгодно вложить. Сумма может быть разной. В этом году проценты по валютным стратегиям, например, по «Стратегии Максима Шеина», позволяют заработать от 15 до 30 %.

## Миф 7. Стратегия «Купил и держи» остается самой выигрышной

– Если бы это была самая выгодная стратегия, других бы не существовало. Она имеет право на жизнь, но чаще всего при активной торговле результаты выше. Выгоднее управлять деньгами, варьировать между возможностями и стабильностью. Ну купил, ну держу. А вдруг весь рынок сильно и быстро просядет? А при активной стратегии убытки могут быть гораздо меньше.

## Миф 8. Биржевая торговля выгодна только брокерам

– Брокеры получают доход в виде комиссии, но это небольшие деньги. Нам выгодно, когда у клиента больше денег, лучше финансовый результат. Почему? При доверительном управлении результат вознаграждения управляющего привязан к доходу. У брокера – к обороту. Клиент больше купил/продал – брокер больше комиссии получил. А оборот тем больше, чем больше доход клиента и его удовлетворённость работой брокера.

Плюс такой момент, например. Куда выгоднее вложить консервативному клиенту: в банк под 7 % годовых, в ОФЗ под 8,5-9 % годовых, или в корпоративные облигации стабильных частных компаний под 10-12 % годовых? Получается, купив даже ОФЗ на бирже, заплатив комиссию брокеру, клиент уже получил дополнительный доход по сравнению со вкладом.

А если мы сравним депозит и рынок акций для клиента со спекулятивным инвест-профилем? Например, депозит под 1,5 % годовых в долларах и вложения в «Стратегию Максима Шеина» под 15 – 30 % годовых в тех же долларах.

Так кому это выгодно?



г. Иркутск, ул. Свердлова, 43а  
8-800-500-40-40  
bcspremier.ru



# Мы отвязываемся от нефти, и к этому надо привыкать

Мировая экономика растет, риски – тоже. Путь от одной рецессии до другой пройден на две трети. Америка остается законодателем мировой экономической моды, а Россия отвязывается от нефти. Вывод капитала с развивающихся рынков продолжается, а рост цен на нефть – не радует. Об этом, и о том, что происходит в макроэкономике и как это отражается на фондовых рынках, рассказал Николай Корженевский, эксперт, специальный гость конференции «Экономика 2018: разговор ‘без купюр’», организованной компанией «БКС Премьер».

## Глобальная экономика: подозрительно долгий рост

– Мировая экономика по-прежнему в цикле роста. Рост долгий, с 2008-2009 года, и многие говорят, что пора готовиться к рецессии. Тем не менее, и реальный сектор, и финансовый чувствуют себя неплохо. Последние два квартала мы наблюдаем лучшие темпы роста за последние лет восемь. Растут все: США, Европа, Япония, Китай, Россия.

## Нет риска – нет премии

– Сиюминутных рисков нет, и банки предлагают низкие проценты по депозитам. В ситуации, когда ставки низкие, а рост нормальный, вам никто не будет платить премию за безопасные инструменты.

## Инвестировать надо аккуратно

– На поздних этапах экономического цикла корпоративный сектор подходит к исчерпанию свободных мощностей с точки зрения финансов. В России задаются вопросом, не будет ли пузыря в финансовой части. Тем не менее, рынок еще испытывает поддержку, серьезных рисков рецессии в обозримом будущем нет.

Не скажу, что сейчас безопасно инвестировать. Ждать, что все вырастет – поздно. Все дорого. И в акциях, и в облигациях надо искать простые, понятные, четкие идеи и понимать, что риски постепенно накапливаются.

## Уход ликвидности спровоцирует волатильность

– Мы видим побочные эффекты от уменьшения объема долларов в обращении. Например, рост доллара к валютам развивающихся стран, к нефтяным валютам, несмотря на рост цен на нефть. Такие аномалии постепенно будут появляться.

Рынок оценен неадекватно: премии очень низкие, нормальной, привычной волатильности на рынках нет. Поэтому уход ликвидности провоцирует волатильность, и она будет раздражать. Это еще один аргумент, почему нужно очень аккуратно относиться к инвестированию.

## Когда рост цен на нефть не радует

– В ценах на нефть появилась геополитическая премия, но это не привело к росту активов, связанных с нефтью: валюты нефтяных стран не укрепляются, акции нефтяных компаний не растут, облигации сланцевиков падают.

Когда цены на нефть растут из-за сиюминутных проблем с предложением, это плохо для экономики и негативно сказывается на развивающихся странах.

## Россия: ставки упали надолго

– После кризиса 2014-2016 гг. мы наконец получили более-менее работающую кредитно-денежную политику. Россия справились с фискальной политикой, не увеличив расходы и дефицит бюджета.

В нашей банковской системе происходит свое количественное смягчение.

Денежные остатки банков на счетах в ЦБ растут, что отражается на рублевых ставках: они падают-падают-падают.

Второй момент: наша банковская система перешла в состояние профицита рублевой ликвидности; рублей в системе много, и ставки, скорее всего, надолго останутся низкими.

## ОФЗ: волна обходит стороной

– Наш долговой рынок пока стоит как скала. Везде уже распродажи, а на рынке ОФЗ была коррекция, видная только через лупу. И, несмотря на все потрясения и оттоки капитала, ОФЗ по-прежнему представляются очень интересным активом.



Фото А. Федорова

Фундаментально у нас супернизкая инфляция и огромное количество рублей, которые нужно инвестировать. Поэтому ОФЗ – по-прежнему привлекательный рынок.

## Рынок акций: до первой звезды нельзя

– Давайте посмотрим на соотношение индекса акций развивающихся стран с акциями развитых рынков.

Если помните, в 2004-2007 гг. на наших площадках был фантастический рост, а развитые рынки в это время особенно не росли.

Дальше прошел финансовый кризис, европейский долговой кризис – мир переменился, развивающиеся страны большого потенциала не

обещают, и сейчас мы растем примерно одними темпами. А риски в США все же меньше, чем в России.

Может быть, наступают времена для покупки акций, но первый риск – это китайский риск, и если там что-то произойдет – будет переоценка всех развивающихся рынков.

Разумнее дожидаться рецессии через год-полтора, и тогда фундаментально и надолго формировать пакет акций, которые вы будете долго держать. Хотя и в акциях есть интересные истории. Нельзя всю жизнь сидеть и ждать, пока наступит рецессия. Инвестировать нужно сегодня.

Наталья Краз,  
Газета Дело

## СПРАВКА

**Николай Корженевский** – ведущий аналитической программы «Экономика: курс дня», телеканал Россия-24. Один из самых авторитетных в России специалистов по биржевой торговле. Окончил московскую Высшую Школу Экономики. С 2005 г. работает на телевидении – редактор и ведущий на РБК.

# Серьезных предпосылок для кризиса в 2018 году нет

Куда перетекают деньги российских вкладчиков? Какие условия нужны для успешного инвестирования? Чем интересен сейчас американский рынок? Об этом иркутским инвесторам рассказал Сергей Суверов, кандидат экономических наук, главный аналитик управляющей компании БКС на конференции «Экономика 2018: разговор ‘без купюр’», организованной компанией «БКС Премьер».



## Кризиса в ближайшее время не ждем

– Мы считаем, что серьезных предпосылок для кризиса в 2018 году нет: рост мировой экономики ускорится. Возможно, кризис однажды придет из Китая, потому что там есть долговые проблемы. У страны по-прежнему

большие золотовалютные резервы, которые позволяют не допустить полномасштабного кризиса, но как фактор риска это остается. С другой стороны, новым локомотивом мирового рынка может стать Индия, сохраняющая высокие темпы роста экономики.

Что касается других стран, мы видим, что в Японии и Еврозоне эконо-

мический рост ускоряется, в Америке ситуация относительно благополучна. Российская экономика вышла из рецессии, и это является главным фактором роста нашего фондового рынка в ближайшей перспективе. Конечно, циклический характер развития мировой экономики сохраняется, но кризиса в ближайшее время мы не ждем.

## Год доверительного управления

– Население традиционно сберегает деньги в банках, но в этом году мы увидели перемену тренда: граждане стали предпочитать доверительное управление. Объем средств в паевых инвестиционных фондах (ПИФах) уже приблизился к объему средств в инвестиционном страховании.

Для этого есть причина: большой объем ликвидности приводит к тому, что банки предлагают низкие ставки по депозитам. Доходность рублевых депозитов составляет сейчас порядка 6 % годовых, а в долларах она не превышает 2 %. В результате денежная ликвидность перетекает на фондовый рынок.

Доходность облигаций составляет 7-10 % годовых, в акциях выше. Частные инвесторы покупают эти активы через брокерские счета либо подключаясь к программам доверительного управления: структурным продуктам и ПИФах.

## Акцент на американский фондовый рынок

– Компания «БКС Премьер» предоставляет клиентам доступ не только к российскому фондовому рынку, но и к зарубежным торговым площадкам. Сейчас мы делаем акцент на американский рынок, а не на российский. Почему? Корпоративные прибыли американских компаний растут в среднем на 10 % по индексу «S&P 500».

Команда аналитиков УК БКС работает с самыми разными секторами американской экономики. У нас есть аналитик по финансовому сектору, по сырью, по биотехнологиям, просто по технологиям, т.е. мы внимательно отслеживаем ситуацию на фондовом рынке США.

Чтобы инвестиции в ценные бумаги были успешными, нужны два условия:

рост мировой экономики и много дешевой ликвидности.

Мировая экономика сейчас находится в поздней стадии экономического роста, в то же время, если мы посмотрим на цифры, в 2017 г. ее рост ускорился и составил 3,6 %. Ряд факторов позволяет нам рассчитывать на то, что в 2018 г. мы увидим продолжение этого роста.

Что касается ликвидности, денежная масса США составляет 16 трлн долларов, и каких-то серьезных альтернатив инвестициям на фондовом рынке у инвесторов не просматривается.

Еще один фактор роста американского фондового рынка – рост корпоративных прибылей. Возможный фактор роста рынка акций США – повышение ключевой ставки.

Коррекция на американском рынке, конечно, будет. Я думаю, она случится через два-три года, когда будет циклическая рецессия в американской экономике, но об этом говорить пока еще рано.

Наталья Краз,  
Газета Дело



## Председателем Байкальского банка Сбербанка назначен Александр Абрамкин

Председателем Байкальского банка ПАО Сбербанк назначен Александр Абрамкин. До этого он занимал должность заместителя председателя Сибирского банка Сбербанка – управляющего Головного отделения по Красноярскому краю. Возглавлявший ранее Байкальский банк Анатолий Песенников теперь займет должность управляющего Головного отделения Сбербанка по Санкт-Петербургу.



**Абрамкин Александр Николаевич** родился в 1969 году в г. Братске Иркутской области. Имеет три высших образования (Уральская государственная юридическая академия, специальность «Юриспруденция»; Братский государственный университет, специальность «Экономика и управление на предприятии»; НОУ ВПО Московский технологический институт, специальность «Мастер делового администрирования»).

В системе Сбербанка Александр Николаевич работает с 1998 года. Начиная с должности начальника юридического отдела Братского отделения. В 2003 году стал заместителем управляющего того же отделения. В 2006 году возглавил Ангарское отделение, а в 2009 году – Иркутское отделение банка. С 2010 года работал в должности заместителя председателя Байкальского банка Сбербанка, курировал направление корпоративного бизнеса. С ноября 2014 года по настоящее время был заместителем председателя Сибирского банка.

**Байкальский банк ПАО Сбербанк** осуществляет деятельность на территории Иркутской области, Забайкальского края, Республики Бурятия, Республики Саха (Якутия). Банк занимает высокую долю на рынке вкладов населения, в области кредитования частных клиентов и юридических лиц. Предоставляет широкий перечень банковских услуг для населения и корпоративных клиентов. Осуществляет корреспондентские отношения с банками Монголии, Китая, выступает поручителем во внешнеэкономических сделках.

Генеральная лицензия Банка России на осуществление банковских операций 1481. Официальные сайты Банка – [www.sberbank.com](http://www.sberbank.com) (сайт Группы Сбербанка), [www.sberbank.ru](http://www.sberbank.ru).

Коллективу Байкальского банка нового руководителя представил первый заместитель Председателя Правления ПАО Сбербанк Максим Полетаев. Он отметил, что действующая в банке система ротации кадров позволяет наиболее эффективно использовать опыт и потенциал специалистов банка и давать возможность для их дальнейшего развития внутри компании.

«Александр Абрамкин имеет большой опыт работы в Сбербанке, он знает Байкальский регион, добился хороших результатов в период работы в Красноярском крае. В Иркутске в качестве главы территориального банка Александр Николаевич в полной мере реализует накопленный опыт и знания и продолжит начинания Анатолия Песенникова», – сказал Максим Полетаев.

## Алексей Кудрин призвал бороться с бедностью

Один из самых известных и авторитетных российских финансистов Алексей Кудрин назвал бедность и технологическую отсталость наиболее важными проблемами современной России.

В принципе, обе проблемы взаимосвязаны, так как от уровня технологий зависит производительность труда. Предложения по борьбе с бедностью бывший министр финансов должен обнародовать в ближайшее время. К Алексею Кудрину до сих пор прислушиваются в Кремле и, соответственно, некоторые его идеи имеют неплохие шансы воплотиться в реальность. Ранее Алексей Кудрин говорил, что рост зарплат в Российской Федерации должен соответствовать увеличению производительности труда.



В сущности, социальное неравенство и бедность в России по мировым меркам средние. Ситуация, на самом деле, даже немного лучше, чем дает официальная статистика. Не так мал процент россиян, которые получают зарплату в конвертах. Проблема бедности или даже нищеты для России стала актуальной в начале 90-х годов, когда гиперинфляция уничтожила советские сбережения, а спад экономики составил 40%. Тогда Россия лишилась целых секторов экономики, например, гражданского авиастроения. В нулевые годы уровень бедности значительно снизился. Основные доходы от экспорта сырья стали консолидироваться бюджетом и затем распределяться по всей экономике, однако полностью данную проблему решить не удалось.

Напрямую государство может влиять только на уровень пенсий и зарплат в государственном секторе. И их индексация позволит не только снизить бедность, но и ускорить рост эконо-

мики, поддержав внутренний спрос. Ключевой вопрос: откуда взять деньги?! Нефть последнее время радует российский бюджет дополнительными доходами, но не стоит забывать и о финансовых резервах ЦБ РФ и правительства. Проблема инфляции решена, опасаться увеличения государственных расходов не стоит.

Что касается технологической отсталости, то ситуация не так печальна, как говорит Алексей Кудрин. За очень короткий срок Россия восстановила фабрику национальных высоких технологий – оборонный комплекс. Однако без импорта технологий России, конечно, не обойтись. И здесь все упирается в курсовую политику ЦБ РФ. России однозначно нужен сильный рубль. Именно за счет политики сильного рубля в начале нулевых в России появилась массовая со-

**Александр Разуваев, директор аналитического департамента Альпари**

## ИНК лидирует в рейтинге хозяйствующих субъектов Иркутской области

Иркутская нефтяная компания отмечена наградой и дипломом победителя рейтинга хозяйствующих субъектов Иркутской области в номинации «Нефтегазохимический и фармацевтический комплекс» по итогам 2016 года.



Первый заместитель губернатора – председатель правительства области Руслан Болотов отметил значительный вклад ИНК в социально-экономическое развитие Иркутской области.

В 2016 г. группа компаний ИНК увеличила в сравнении с позапрошлым годом объем перечислений налогов и платежей с консолидированный бюджет Иркутской области на 63 % до 11,1 млрд руб., что составило 8,5 % в доходах области от налоговых и неналоговых платежей (в 2015 г. – 6,4 %).

За 10 месяцев 2017 г. перечисления ГК ИНК в бюджет региона уже достигли уровня 2016 г. (11,1 млрд руб.). В сравнении с аналогичным периодом прошлого года увеличение составило 2,5 млрд руб., или 30 %. В группе компаний ИНК сегодня работают около 7 000 человек, поэтому существенно увеличились отчисления НДФЛ в бюджеты разных уровней: за 10 месяцев 2017 г.

– 835,5 млн руб., что на 45 % выше показателей за аналогичный период прошлого года.

Доля группы ИНК в общих доходах области от налоговых и неналоговых платежей по итогам 2017 г. прогнозируется на уровне 10 %.

**ООО «Иркутская нефтяная компания» (ИНК)** образовано 27 ноября 2000 года и включает в себя группу компаний, занимающихся геологическим изучением, разведкой и добычей углеводородного сырья на 38 лицензионных участках в Восточной Сибири. За последние девять лет группа компаний ИНК открыла на тер-

ритории Иркутской области и в Республике Саха (Якутия) 12 новых месторождений углеводородного сырья.

С момента своего основания группа компаний ИНК направила на развитие месторождений и лицензионных участков недр, строительство производственной, инженерной и транспортной инфраструктуры около 180 млрд. руб. (по состоянию на конец 2017 г.). В 2017 г. ИНК инвестировала более 100 млн. руб. на реализацию социальных проектов в Иркутской области и Якутии. За последние шесть лет затраты компании на финансирование социальных проектов выросли в четыре раза.

Следствием успешной работы Иркутской нефтяной компании является развитие смежных отраслей, повышение доходов консолидированного бюджета Иркутской области, решение социальных проблем северных территорий.

## «Ростелеком» и корпоративные клиенты в Иркутской области обозначили общие планы на 2018 год

«Ростелеком» в последних числах ноября собрал на общей площадке представителей крупного бизнеса и госструктур. В поле зрения участников партнерского мероприятия были оперативные итоги 2017 года, планы на 2018. Также приглашенным были вручены благодарственные письма за сотрудничество. Гостями мероприятия стали руководители региональных подразделений крупнейших банков России, организаций бюджетной сферы.

«За 2017 год более 3,5 тысячи юридических лиц Байкальского региона подключили услуги у нас, – прокомментировал заместитель директора Иркутского филиала ПАО «Ростелеком» Сергей Заушицин. – Мы благодарны своим клиентам за выбор нашей компании в качестве своего провайдера. «Ростелеком» предлагает бизнес-кругам и бюджетным организациям индивидуальные решения, которые позволяют существенно сократить финансовые издержки на услуги связи без потери качества».

На встрече были достигнуты соглашения с рядом крупных компаний и органами государственной власти о заключении контрактов с провайдером на 2018 год по перспективным решениям.

«Ростелеком» обеспечивает оптимальный бизнес-процесс, при котором можно заказать услуги через удобный интерфейс на портале RT.RU, а по номеру 8-800-200-3000 получить круглосуточную техническую поддержку, включая поддержку от разработчика. Оплата услуг реализована по кредитной системе.

**Иркутский филиал ПАО «Ростелеком»** – структурное подразделение компании «Ростелеком», которое действует на территории Иркутской области. Филиал находится в административном и функциональном подчинении Макрорегионального филиала «Сибирь» ПАО «Ростелеком» («Ростелеком – Сибирь»), созданного в апреле 2011 года на базе ОАО «Сибирьтелеком»

после присоединения этой компании к ПАО «Ростелеком».

**ПАО «Ростелеком»** (<https://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 12,6 млн, а платного ТВ «Ростелекома» – более 9,5 млн пользователей, из которых свыше 4,6 миллионов смотрит уникальный федеральный продукт «Интерактивное ТВ».







## Компания «МебельСтиль» – прорыв к новым возможностям



С 1994 года создаем, пожалуй, ЛУЧШИЕ офисы

Компания «МебельСтиль» почти четверть века создает современные офисы по всей России. Розничная и дилерская сети успешно развиваются, и помимо серийного ассортимента компания предлагает своим клиентам уникальную проектную мебель.

Мы не просто производим мебель, мы комплексно обустроиваем офисное пространство. Начиная с бесплатного дизайна, индивидуального проектирования помещений и закачивая профессиональным монтажом в офисе клиента, мы делаем все, чтобы наша работа создала успешную среду для бизнеса нашего заказчика.

В 2017 году фабрика «МебельСтиль» вывела на рынок несколько совершенно новых коллекций офисной мебели для сотрудников и руководителей. Новые серии удивляют своей технологичностью и современным дизайном.

Мы гордимся тем, что как производитель можем предложить настолько доступный уровень цен на высококачественную мебель для офиса.



### ВТБ в Иркутске: внешнеэкономический акцент

Корпоративный бизнес банка ВТБ в Иркутске по итогам 11 месяцев 2017 года отмечает увеличение активности региональных компаний в сфере внешнеэкономической деятельности (ВЭД). За этот период по поручениям клиентов банком проведены более 5,5 тысяч операций общим объемом 5,8 млрд рублей. В топ стран – лидеров в проведении экспортно-импортных операций вошли Китай (по итогам 11 месяцев доля паспортов сделок достигла 58 %), Монголия и Южная Корея.



Операции ВЭД пользовались наибольшим спросом у клиентов банка, занимающихся экспортом леса, растительного масла и его производных, импортом продукции органической и неорганической химии, овощей и фруктов, запчастей к автотехнике, а также медицинского оборудования и расходных материалов для производства лекарственных препаратов.

По поручениям корпоративных клиентов банк ВТБ в Иркутске за 11 месяцев работы провел по внешнеэкономическим контрактам 400 операций в национальной китайской валюте на сумму 56 млн юаней. По сравнению с аналогичным периодом прошлого года количество платежей в юанях по внешнеэкономическим контрактам увеличилось в 2,2 раза, что подтверждает устойчивый

тренд на развитие экспортно-импортных операций в этой валюте у иркутских производителей и поставщиков.

Руководитель корпоративного бизнеса ВТБ в Иркутске Александра Макарова прокомментировала: «На фоне общего оживления экономики складываются благоприятные условия для развития внешнеэкономической деятельности клиентов банка ВТБ. Доля экспорта товаров иркутских производителей разных сфер экономики неуклонно растет. Клиенты ВТБ успешно строят свой бизнес, опираясь на высокие компетенции банка в сфере ВЭД, а также на ряд преимуществ, одним из которых является наличие на местах в штате квалифицированных специалистов в области валютного контроля».

### РУСАЛ представляет новый бренд низкоуглеродного алюминия ALLOW

ОК РУСАЛ, один из крупнейших в мире производителей алюминия, объявляет о запуске своего нового бренда низкоуглеродного алюминия – ALLOW. Алюминиевая продукция под брендом ALLOW отличается существенно более низким «углеродным следом» – удельным объемом выбросов парниковых газов при производстве металла, чем в среднем по отрасли.

Бренд ALLOW был официально представлен на торжественном мероприятии в Лондоне во время недели Лондонской биржи металлов (LME).

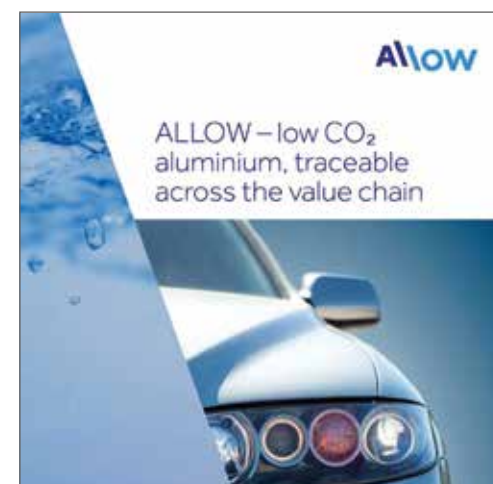
Весь металл, производимый РУСАЛом под брендом ALLOW, сертифицирован и прошел независимую проверку заявленного уровня «углеродного следа». Одним из ключевых конкурентных преимуществ РУСАЛа является доступ к чистой возобновляемой гидроэлектроэнергии для обеспечения производства алюминия с низким уровнем выбросов парниковых газов. Углеродный след продукции под брендом ALLOW составляет менее 4 тонн в эквиваленте CO2 на тонну произведенного алюминия, в то время как в среднем в мире значение этого показателя составляет около 12 тонн в эквиваленте CO2 на тонну произведенного алюминия (учитываются прямые и косвенные энергетические выбросы от алюминиевых заводов).

РУСАЛ постоянно инвестирует значительные средства в модернизацию мощностей и развитие новых технологий в целях сокращения влияния своей производственной деятельности на окружающую среду. В 2016 году общие расходы компании на проведение природоохранных мероприятий составили 119,9 млн. долларов США.

В новом бренде ALLOW отражены стратегия РУСАЛа, направленная на укрепление принципов устойчивого развития в производстве, и стремление компании стать лидером среди производителей алюминия с самым низким уровнем «углеродного следа». По сравнению с 1990 годом РУСАЛ сократил выбросы парниковых газов при

производстве одной тонны алюминия более чем на 57 % и продолжает стремиться к достижению еще более амбициозных целей.

«Выход на рынок бренда ALLOW – важный для РУСАЛа момент с точки зрения дальнейшего развития нашей сбытовой стратегии и работы с клиентами. Сегодня потребители уделяют все больше внимания экологичности приобретаемой ими продукции, в том числе и уровню «углеродного следа», связанного с ее производством. Бренд ALLOW обеспечивает гарантию и потребителям, и производителям, что используемый при производстве их продукции алюминий создается с одним из самых низких уровней «углеродного следа» в отрасли», – отметил генеральный директор РУСАЛа Владислав Соловьев.





# Новые горизонты «Нового города»

Сказать, что уходящий год был для строителей беспокойным – значит, ничего не сказать. Кризис в сочетании с турбулентностью в законодательстве поставили отрасль в условия, близкие к экстремальным. Благодаря каким силам строителям удастся сегодня строить качественное жилье и решать задачи повышенной социальной значимости? О достижениях, планах и опасениях ОАО «ФСК «Новый город» нам рассказал его исполнительный директор Дмитрий Ружников.



**Дмитрий, в этом году компании «Новый город» исполнился 21 год. Вы теперь совсем «взрослые» и можете очень многое. Чем вам запомнится уходящий год?**

– Взрослые (улыбается). Несмотря на то, что позволено нам далеко не всё, что мы можем – мы крепнем и ставим перед собой амбициозные цели. Сейчас мы одновременно строим четыре жилых комплекса. Это в общей сложности 20 блок-сек-

**Проектное финансирование дает нам дополнительные гарантии. Это было непросто, но у нас получилось**

ций от 9 до 18 этажей, – такого у нас не было никогда. Этому предшествовала долгая рецессия, зато теперь мы обладаем запасом прочности: в будущем году все дома будут в высокой стадии готовности, и мы обеспечили себе дальнейшее развитие.

**Расскажите о ваших жилых комплексах.**

– Самый завершённый на сегодняшний день – ЖК «Новый»; мы строим его в составе АЗГИ. В декабре сдадим четвертую блок-секцию, а в будущем году всю нашу площадку; она строится в рамках РЗТ (Развитие застроенных территорий – ред.). Все старые дома уже расселены, и к концу 2019 г. мы увидим, как район с ветхой застройкой превратится в современный – с новым уровнем комфорта и качества жизни.

Строительство ЖК «Символ» на Чертуговском заливе ведется сейчас максимальными темпами, и скоро мы сдадим первые четыре из 15-

блок-секций. Новые дома там будут сдаваться ежегодно. Строительство началось в наш юбилейный год, и этому объекту мы уделяем особое внимание. Здесь нам важно добиться нового уровня строительства и комфорта.

ЖК «Рекорд» строится на Синюшиной горе. Здесь нам понадобилась серьезная подготовка: пришлось снести разрушенное здание центра культуры. Сейчас тут строятся пять блок-секций по технологии крупнопанельного домостроения, которая предполагает скорость, надежность и качество.

Еще один новый жилой комплекс – «Атмосфера». Тут тоже нужны были и снос старых построек, и серьезное проектирование, но мы быстро со всем справились и приступили к строительству девяти 18-этажных домов. Сейчас строятся пять, а в будущем году – еще четыре и подземный паркинг. Стадия готовности на сегодняшний день высокая – монолит практически завершен, ведутся инженерные работы.

У каждого из этих ЖК свои особенности, но есть и общее. Мы огромное значение придаем благоустройству придомовых территорий и деталям. Все объекты будут по максимуму укомплектованы необходимыми элементами благоустройства, а в ЖК «Символ» и «Атмосфера» будет продуманный уникальный ландшафтный дизайн со специально заказанными элементами.

ЖК «Атмосфера» отличается еще и тем, что мы придали каждой его башне особую эмоциональную окраску. Нам хотелось, чтобы, покупая себе квартиры, люди получали боль-

ше положительных эмоций. Отсюда названия башен: «Радость», «Удача», «Счастье», «Любовь»... Это, конечно, не официальные названия, но покупателям нравится такой подход.

**А что внутри? Что представляют собой планировочные решения, какие площади? И сколько стоят ваши квартиры?**

– Цена квадратного метра – от 41 000 рублей. Спрос показывает, что цена адекватна. Площади квартир и планировки в наших домах на любой вкус: от 33 до 103 кв. м. Планировки есть и свободные (квартиры-студии), и традиционно зонированные. Наш опыт позволяет утверждать, что мы знаем покупательские предпочтения и можем предложить любые варианты: и с большим количеством комнат, и с меньшим, но всегда удобные и комфортные.

**Вы одни из первых в городе начали работать с банками по принципу проектного финансирования. Можно ли сказать, что с вашей помощью создается необходимый новый алгоритм взаимодействия с банками?**

– Проектное финансирование дает нам дополнительные гарантии. Это было непросто, но у нас получилось. Банки пока сами не совсем понимают, как с этим работать, но Президент дал поручение заменить ДДУ на проектное финансирование, и ЦБ должен найти способ решить эту задачу. Программа проектного финансирования работает давно, но сейчас вносятся коррективы и дополнения. В том объеме, который мы запрашиваем – мы первые, на нас все «обкатывается». Есть суммы, когда надо обращаться к Москве, есть особые требования. Мы стараемся нахо-

дить компромиссы, двигаться сами и двигать этот процесс. Поэтому да – отчасти мы первые.

**Все знают, что изменения в 214-ФЗ, о которых так много говорили в уходящем году, сделали работу по «долевке» почти невозможной, и что нужны доработки. Что нового в этом вопросе?**

– За последнее время принципиально ничего не изменилось, хотя мы писали, обращались. Пока нас не услышали. Есть надежда на круглый стол в Москве с участием всех региональных министров строительства. Также в скором времени планируется совещание по вопросам проектного финансирования. Всем очевидно, что РЗТ в объявленных условиях невозможно. Писем написано много, но есть ли понимание на уровне Федерации – пока неясно. По формам и алгоритмам приведения застроенных участков в новую реальность собираются рабочие группы, будут прорабатываться механизмы. Для Иркутска это большая проблема, ведь есть те, кто уже начали строить по РЗТ, а что делать дальше – неизвестно. Непонятно и с банками: сейчас проектное финансирование предполагает работу по схеме ДДУ, но готовы ли банки давать деньги с отсрочкой платежа до окончания строительства – вопрос. Квадратный метр с учетом банковских процентов станет дороже. Все эти вопросы не дают компаниям возможности проработать стратегии развития. У «Нового города» есть планы и четкое видение будущего, но в целом для отрасли впереди туман. Куда двигаться, какие риски иметь в виду – непонятно.

Могут, конечно, появиться новые схемы и банки. Но у нас так много проблем с изношенным жилым фондом, с сейсмикой, с бескаркасными домами старых панельных серий, которые небезопасны и которые нужно расселять и реконструировать либо сносить. Как решать все эти проблемы? Об этом говорят сегодня и строители, и общественность, и научное сообщество. Это колоссальный объем работы. Ни один банк не профинансирует его даже консолидировано с другими.

**Есть ли у города и у вашей компании видение – как решить проблему изношенного жилого фонда?**

– Есть и видение, и стратегия. В стране три региона с повышенной сейсмикой – Сочи, Иркутск, Дальний Восток.

В Сочи нет такой массовой крупнопанельной застройки. Дальневосточный регион вовремя сообразил и работает, там есть финансирование, есть алгоритм. Им деньги дают, и не только на дома. А наш регион остался без финансирования. Были попытки проводить реконструкцию, но обследование пяти домов показало, что это слишком дорого, и характер дефектов везде разный. Не все дома могут подходить под ремонт. Реконструкция, как ни считай, – дороже, чем снос и новое строительство.

Есть, тем не менее, программа реинновации Москвы, ее можно и нужно адаптировать под регионы.

Региональная власть про эту проблему знает. В «Стратегию развития Иркутской области» этот вопрос внесен, там прописано, что нужно выделять средства. Но надо понимать, что технология должна быть основана на фактических данных. Все знают, что с домами не порядок, но что именно с ними – никто сказать не может. Обследование – дорогостоящий и сложный процесс. Трудно посмотреть каждый узел, но мы готовы за свой счет расселить несколько домов, пригласить специалистов в том числе из других стран восточной Европы. Необходимо согласовать процесс технологического контроля дома, разобрать – собрать, понять по каждому дому слабые места, выделить критерии и обозначить категоричность. Это поможет выработать общий алгоритм. Финансовые инструменты есть – понятно, куда обращаться. Вторая задача – работать с людьми, чтобы они с пониманием относились ко всем этим процедурам, и, при необходимости, к переселению из опасных домов.

**Чего вы ждете от 2018 года?**

– Несмотря на трудности, поводов для оптимизма у нас достаточно. Статистика дает все больше подтверждений, что экономика начала расти. Положительная динамика, пусть и небольшая, есть. Пока нет оснований верить, что это тренд, но если предположить оптимистичное развитие событий – будущий год станет для рынка недвижимости годом возможностей. Время для покупки жилья будет подходящим. Ставки по ипо-

**Все знают, что со старыми домами не порядок, но что именно с ними – никто сказать не может. Мы готовы за свой счет расселить несколько домов, пригласить специалистов. Необходимо согласовать процесс технологического контроля дома, разобрать – собрать, понять по каждому дому слабые места, выделить критерии и обозначить категоричность. Это поможет выработать общий алгоритм**

теки будут минимальными. В 2016-м многие собственники земельных участков получили разрешения на строительство, действующие до 2018 г., и в будущем году им нужно будет успеть начать строительство. В связи с этим может быть рост и появятся новые объекты.

Но на строительство влияет множество факторов: и деятельность администрации, и экономика, и состояние реального сектора. Если все эти факторы будут позитивными – 2019 г. должен быть еще лучше, экономика должна расти.

Татьяна Микова,  
Газета Дело

**Новый Город**<sup>TM</sup>  
Проектные декларации – на сайте [www.new-gorod.ru](http://www.new-gorod.ru)



# ВТБ: Надежность + привлекательные ставки = рост

Экономика оживает, предприятия инвестируют в развитие, кредитная активность бизнеса растет. Однако далеко не все банки говорят о росте кредитных портфелей. Как это отражается на финансовых показателях одного из крупнейших банков страны? Чего ждать его клиентам? На эти и другие вопросы Газете Дело ответила руководитель корпоративного бизнеса ВТБ в Иркутске Александра Макарова.

## В ПОИСКАХ НАДЕЖНОСТИ И ХОРОШИХ СТАВОК

**Александра Анатольевна, каким был 2017 год для банка ВТБ в Иркутске?**

– Для нас этот год был успешным. Я довольна результатами работы, потому что мы добились существенного прироста по всем показателям.

**Ситуация в банковском секторе противоречива: с одной стороны – банки сообщают о росте показателей, с другой – продолжают санации на банковском рынке.**

– Да, и это заставляет клиентов более тщательно выбирать себе партнеров. Сегодня бизнес как никогда ценит надежность банка-партнера.

**Вы привлекаете клиентов надежностью?**

– Не только. Надежность плюс привлекательные процентные ставки как по кредитам, так и по депозитам. Поэтому по совокупности факторов клиенты в этом году выбирали нас. В результате депозитный портфель ВТБ в Иркутске за год увеличился с 9,6 млрд рублей до 25,2 млрд рублей – в 2,6 раза. Накопления росли у компаний различных отраслей – от пищепрома до туризма. Почти 60 % пассивного портфеля приходится на нефтегазовую отрасль и недропользователей. Пожалуй, исключением стали только предприятия торговли – по этому направлению существенного роста объемов депозитов мы не отмечаем.

## КРЕДИТНЫЕ АППЕТИТЫ РАСТУТ

**Несколько лет назад ВТБ выделил средний бизнес в отдельное направление. Каков кредитный портфель по этому сегменту?**

– Практически весь кредитный портфель ВТБ в Иркутске можно отнести к среднему бизнесу. Большинство крупных кредитов ведущим компаниям региона отражаются на балансе головного офиса. Мы их обслуживаем, сопровождаем, ведем сбор документов, мониторинг залогов, но на наши объемные показатели они не влияют. Если говорить о кредитном портфеле среднего бизнеса в ВТБ в Иркутске, сейчас он составляет 11,1 млрд рублей, а совокупный, включая крупный бизнес, достиг 15,8 млрд рублей.

**В начале года вы ожидали роста кредитного портфеля. Прогнозы оправдались?**

– У нас действительно очень хороший прирост – почти на 3 млрд рублей, или на 35 %.

**Значит, кризис прошёл? Спрос на кредиты восстанавливается?**

– Пик нестабильности позади. Предприятия региона адаптировались к ситуации, на рынке остались достаточно сильные игроки. Отмечу отдельно, что в этом году восстановился спрос на кредиты у торговли, хотя в целом количество ритейлеров в области уменьшилось.

**Ставки снижаются. Как часто клиенты рефинансируют кредиты?**

– По кредитам корпоративным клиентам, оформленным в нашем банке, такого понятия нет. Наши методики позволяют понижать ставку по договору после снижения ключевой ставки ЦБ без полного погашения и новой выдачи. Как таковое рефинансирование было, в основном, по кредитам других банков.

**И много клиентов пришло к вам?**

– Мы рефинансировали кредитов на сумму около 1,5 млрд рублей. Как правило, это длинные инвестиционные кредиты. Клиенты перешли к нам из-за более комфортных ставок и условий.

**Предприятия каких отраслей проявляют сегодня аппетит к кредитам?**

– Сказать по отраслям сложно, кредитная активность выросла у всех. Правильнее будет говорить, что аппетиты к кредитам растут больше у компаний тех отраслей, которые могут участвовать в различного рода госпрограммах и претендовать на более низкие процентные ставки, а также тех, кто попадает под тему импортозамещения.

## ГОСПОДДЕРЖКА: СПРОС БОЛЬШОЙ

**Какие программы господдержки востребованы региональным бизнесом?**

– Это «Программа 674», которая появилась в этом году и является дополнительным механизмом к Программе стимулирования кредитования субъектов малого и среднего предпринимательства («Программе 6,5»). В ближайшее время мы ждем изменений в условиях программы в части расширения отраслевой принадлежности компаний, которые могут получить льготную поддержку, и перечня целей кредитования. Это позволит сделать «Программу 674» еще более интересным инструментом для регионального бизнеса.

Продолжает работу программа Минсельхоза РФ по поддержке сельхозпроизводителей. По этой программе мы прокредитовали четырех производителей на 225 млн рублей.

Еще одна программа, которая пока не была задействована в Иркутской области, но мы рассчитываем в ней поучаствовать, – программа поддержки Фонда развития Сибири и Дальнего Востока.

Спрос на льготную поддержку в рамках госпрограмм большой – сельхозпроизводители, например, ощущают потребность в увеличении выделенных объемов.

**Какие предприятия воспользовались в этом году программами господдержки?**

– Мы прокредитовали ряд проектов в рамках программы поддержки аграриев Минсельхоза. По «Программе 674» – предприятия по добыче полезных ископаемых и первичной переработке, химическому производству и лесопереработке.

## ТРАНЗАКЦИОННЫЙ БИЗНЕС РАСТЁТ

**ВТБ является основным расчетным банком для многих компаний. Сколько счетов открыто? Есть ли рост?**

– Рост есть. Транзакционный бизнес – отдельное очень важное направление, в котором банк заинтересован. С начала года ВТБ в Иркутске открыл 466 счетов. С учетом того, что в течение года счета и открываются, и закрываются, в сухом остатке прирост по отношению к началу года составил 130 корпоративных счетов. Это около 10 % от нашей клиентской базы – хорошая динамика.

## ОБЪЕДИНЕННЫЙ БАНК ВТБ

**Присоединение ВТБ24 к ВТБ состоится 1 января 2018 года. К чему готовиться клиентам?**

– Я уверена, что клиенты никакого неудобства не почувствуют. Присоединение окажет положительное влияние – позволит совместить лучшие практики в работе обоих банков. Это очень важный и необходимый процесс, в результате которого будет создан универсальный банк для частных и корпоративных клиентов. Дублирующие функции будут оптимизированы,



Фото С. Ларева

что позволит сократить издержки и повысит эффективность работы.

**Какая структура будет у бизнеса ВТБ после присоединения?**

– В рамках процесса объединения принято решение о сохранении на текущем этапе двух сетей обслуживания клиентов – корпоративной и розничной. Условия обслуживания по действующим договорам предприятий малого предпринимательства сохранятся. После присоединения к ВТБ ВТБ24 клиенты продолжат обслуживаться в тех же офисах, только под брендом ВТБ, все дистанционные банковские каналы – интернет-банк и мобильное приложение – будут действовать в прежнем режиме.

**Чего вы ждете от 2018 года?**

– Только хорошего. Коммерческие ставки по кредитам снижены до привлекательного уровня, мы продолжим работу по действующим госпрограммам, а значит, многие проекты регионального бизнеса имеют шанс на реализацию. На горизонте появились достаточно крупные инвестиционные проекты в фармацевтике и медицине, в сфере добычи полезных ископаемых. А ведь еще недавно инвестпроектов практически не было.

Мы ожидаем, что одним из направлений кредитования в Иркутской области в будущем году станет строительная отрасль, и мы сможем предложить рынку интересные решения в свете нового закона по жилищному строительству. Но по-прежнему наша стратегия в том, чтобы подход к оценке рисков был взвешенным: мы кредитруем понятные нам и финансово прозрачные проекты.

В ноябре ВТБ в Иркутске стал победителем аукционов на право заключения государственных контрактов на оказание услуг по финансированию дефицита бюджета Иркутской области. Это право позволит банку предоставить региону 6 млрд рублей для финансирования первоочередных статей расходов бюджета Иркутской области. Средства могут потребоваться региону для покрытия возможного бюджетного дефицита в этом году и при появлении кассового разрыва в начале следующего года.

Поэтому в будущее мы смотрим с оптимизмом и готовы развиваться не менее активно, чем в текущем году.



## КОЛОНКА ЭКСПЕРТА

## Самовольное строительство себе дороже, и уже без вариантов



Строить без разрешения всегда было рискованно. Но если раньше особо «ушлые» граждане могли узаконить стройку «задним числом», то теперь так не получится, и порядка в этой сфере будет больше. Но есть и обратная сторона проблемы: в число самовольных строений порой попадают объекты, возведенные вполне добросовестными гражданами. О том, что изменилось в законодательстве о самовольном строительстве, и что это означает для собственников объектов, читателям Газеты Дело рассказывает юрист Адвокатского бюро «Рябенко и партнеры» Алина Берест.

– Вопросы самовольного строительства всегда были в поле зрения властей, и не так давно правительство России приняло соответствующие поправки в законодательство. В ГК РФ и КОАП РФ внесли новые нормы, существенно ужесточившие ответственность за самовольное строительство.

Теперь в законе четко разрешен вопрос о том, что постройка не может быть признана самовольной, если собственник этого объекта перед началом строительства получил все разрешительные документы, но после признания права собственности выяснилось, что на земельный участок когда-то были наложены ограничения, о которых собственник не знал. Иными словами, если при оформлении разрешения на строительство заинтересованные контролирующие органы не сообщили собственнику об ограничениях, возведенный объект не может быть признан самовольным и не подлежит сносу, при условии, что все необходимые документы были получены собственником в установленном порядке.

Как ни странно, раньше было иначе, и из-за недоработки того или иного ведомства добросовестным собственникам порой приходилось сносить строения за свой счет.

Собственники земельных участков и недвижимости, расположенных в зонах с особыми условиями, теперь имеют право на возмещение убытков, если им не сообщили об этих ограничениях вовремя, а постройку все же пришлось снести. Ответственным в данном случае признается ведомство, допустившее недоработку.

Бывает, что один вопрос по участку регулируется разными ведомствами, и какое-то из них накладывает ограничения, а собственник об этом не знает, получает разрешение и начинает строить. В этом случае постройка считается законной, и собственник также имеет право на получение компенсации и возмещение убытков.

При вводимом самовольном строительстве сейчас будет запускаться более жесткий административный механизм. Теперь недобросовестного застройщика в обяательном порядке обяжут снести незаконное строение и привести участок в первоначальное состояние.

Раньше можно было приобрести участок, построить объект, а по окончании строительства узаконить постройку в судебном порядке. Сейчас механизм поменялся.

Необходимо устранить незаконное строительство и согласовать все в установленном порядке. Только при таком условии впоследствии можно будет зарегистрировать объект.

Изменился в сторону ужесточения и порядок применения санкций. Если до этого контролирующий орган давал предписание и время на предоставление документов и объяснений, и только потом составлялся протокол, то теперь протокол составляется на месте и налагается штраф.

Введена ответственность за неисполнение решения суда о сносе. Раньше граждане могли «тянуть время», судились, ведь пока шел пока суд – можно было не исполнять предписание. Теперь за неисполнение решения суда о сносе будет налагаться штраф от 20 000 до 50 000 руб. для физических и ИП и до 300 000 руб. для юридических лиц.

Вероятнее всего, до конца года в эти законодательные нормы будут внесены какие-либо уточнения. Тем не менее, уже сегодня можно ожидать, что самовольное строительство исчезнет.

**ВЛАДИМИР РЯБЕНКО**  
АВКАТЫ-ПАРТНЕРЫ

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

## Промышленным кластерам – реальную поддержку

14 декабря в г. Иркутске состоится стратегическая сессия Центра кластерного развития и Регионального центра инжиниринга Иркутской области. Это мероприятие уже получило статус традиционного – на нем подводятся итоги уходящего года и строятся планы на будущий.



**Александр Кузьмин,**  
руководитель Центра кластерного развития

Участники стратегической сессии хорошо знакомы – это представители компаний, входящих в региональные кластеры, и предприятий, получавших поддержку этих центров. Однако участие в мероприятии может принять любой желающий, тем более что планы на будущий год у Центра поистине грандиозные.

«За прошедший год мы создали два новых кластера – строительных материалов и технологий, а также туристско-рекреационный кластер. А наступающий год станет отправной точкой по созданию промышленных кластеров на территории Иркутской области. Совместно с Министерством промышленности и торговли мы создадим формат работы, когда предприятия смогут компенсировать свои затраты на реализацию инвестиционных проектов. При этом мы говорим не только о будущих проектах, но и о созданных за последние три года пилотных направлениях – это машиностроение, нефтегазохимия, фармацевтика, сельское хозяйство, строительство. То есть участники промышленных кластеров смогут напрямую получить до 50 % от общего объема затраченных средств», – подчеркнул Александр Кузьмин, руководитель Центра кластерного развития.

За прошедший год более 50 предприятий получили поддержку Регионального центра инжиниринга



**Трофим Чернов,**  
руководитель Регионального центра инжиниринга Иркутской области

Иркутской области. Что это за помощь, и чего ждать в предстоящем году рассказывает его руководитель Трофим Чернов: «Все виды поддержки перечислить очень сложно – их множество. Работа идет всегда индивидуально, в зависимости от целей и задач предприятия. Но каждый из получателей мер поддержки ощутил не только снижение финансовой нагрузки на развитие собственного бизнеса, но и менее измеримые, но более важные результаты – квалифицированную помощь в технических, юридических, маркетинговых вопросах, в лицензировании и сертификации. Развитие производственных предприятий – энергозатратный процесс. И я рад, что мы помогаем экономить деньги, время, силы и, во многом, спасаем от возможных ошибок».

В день проведения стратегической сессии состоятся также семинары и круглые столы на актуальные для производственных предприятий темы. Организаторы приглашают всех заинтересующихся и особенно тех, чей бизнес связан с производством и оказанием услуг в производственной сфере.

Стратегическая сессия Центра кластерного развития и Регионального центра инжиниринга Иркутской области состоится 14 декабря. Программу и место проведения уточняйте на официальном сайте Фонда поддержки предпринимательства.

## ВКЛАД МЕСЯЦА

Пенсионный Депозит		
Сумма вклада/ / Срок вклада	Процентная ставка (% годовых)	
	370 дней (При перечислении % на счет)	370 дней (При причислении % к вкладу)
от 1 000 RUB	8.00 %	7.50 %

1. Проценты выплачиваются по выбору клиента: причисляются к сумме вклада (капитализация); перечисляются на специальный карточный счет, открытый в банке; перечисляются на текущий счет клиента, открытый в банке. 2. Капитализация процентов возможна. 3. Минимальная сумма пополнения 1 000 RUB. 4. Предусмотрено снятие со вклада (не более 100 000 RUB). 5. При досрочном истребовании вклада: в период с 1 по 180 день срока действия вклада все ранее выплаченные проценты пересчитываются по ставке вклада «До востребования»; в период с 181 по 370 день срока действия вклада все ранее выплаченные проценты пересчитываются по ставке 5%. 6. Пролонгация не предусмотрена. Лицензия ЦБ РФ N 554 от 03.09.2014. Банк включен в систему страхования вкладов. Данные на 01.12.2017.

**СОЛИДАРНОСТЬ** БАНК  
Филиал «Иркутский»  
ОАО КБ «Солидарность»  
**(3952) 78-78-77**

Удобный			
Сумма вклада/ / Срок вклада	Процентная ставка (% годовых)		
	91 день	181 день	370 дней
от 10 000 RUB	7.50 %	7.70 %	7.90 %

1. Выплата процентов ежемесячно (в дату, соответствующую дате поступления денежных средств на вклад; по выбору вкладчика проценты перечисляются на вклад «Кошелек» или на счет пластиковой карты). 2. Капитализация процентов нет. 3. Минимальный дополнительный взнос – 10 000 руб. В течение первых 30 календарных дней с момента действия договора вклада (для вкладов, заключенных на срок 91 день, в течение первых 60 календарных дней для вкладов, заключенных на срок 181 день, в течение первых 120 дней для вкладов, заключенных на срок 370 календарных дней) дополнительный взнос (с учетом всех принятых) ограничен размером первоначальной суммы вклада, увеличенной в 5 (пять) раз. 4. Предусмотрена возможность ежемесячного снятия части вклада в размере не более 20 % от суммы остатка по вкладу на 1-е число месяца, в котором производится частичное снятие средств, при условии сохранения остатка средств на вкладе в сумме не менее 10 000 руб. 5. Досрочное расторжение: менее 182 дня – по ставке 0,01 % годовых, от 182 дня включительно – по ставке 4,0 %. 6. Пролонгация не предусмотрена (по истечении срока действия вклада, если вклад не будет востребован вкладчиком в последний день срока вклада, договор считается прекратившим свое действие, а сумма вклада перечисляется на вклад «Кошелек»). Лицензия ЦБ РФ N 3006. Банк включен в систему страхования вкладов. Данные на 01.12.2017.

**Актив Капитал** БАНК  
Иркутский филиал  
ПАО «АктивКапитал Банк»  
**(3952) 48-52-50**



# Иркутск готов к приходу новых франшиз

В начале декабря в Байкал Бизнес Центре г. Иркутска прошла Вторая Международная Байкальская ярмарка франшиз. Организовал мероприятие Фонд поддержки предпринимательства Иркутской области совместно с Министерством экономического развития региона. По оценке посетителей и участников, ярмарка оказалась интересным и полезным мероприятием с большим потенциалом и перспективами.

Помимо собственно выставки франшиз, на ярмарке была реализована разнообразная деловая программа, включающая освещение ключевых особенностей российской франшизы как бизнес-модели.

Анонсируя мероприятие, министр экономического развития Иркутской области Евгений Орачевский подчеркнул: «Бизнес по франшизе позволяет с высокой долей вероятности развивать успешное дело. Поэтому я с уверенностью могу рекомендовать рассматривать возможность открытия бизнеса по франчайзингу в приоритетном порядке. С точки зрения экономического развития Иркутской области, нам интересны мегафраншизы, предлагающие масштабные технологии, способные повлиять на структуру валового регионального продукта».

Участники ярмарки получили исчерпывающую информацию о трендах, перспективах и ведущих игроках рынка франшиз, узнали о мерах государственной поддержки, на которые могут рассчитывать предприниматели, в том числе и франчайзи.

«Франчайзи, как субъекты малого и среднего предпринимательства, могут использовать любые инструменты поддержки бизнеса, представленные в Иркутской области. Это финансовые инструменты (микрозаймы до трех миллионов рублей, гарантийная поддержка при получении кредита на покупку франшизы), информационно-консультационная поддержка и другое. Для получения более подробной информации о возможных инструментах поддержки необходимо обратиться в Фонд поддержки предпринимательства Иркутской области», – подчеркнула Наталья Давыдова, директор Фонда. О том, насколько удобна франшиза как бизнес-формат, она сказала: «Покупка франшизы – отличная альтернатива созданию бизнеса с нуля, ведь франчайзинг, по сути, своеобразный инкубатор для малого и среднего бизнеса. Плюсы франшиз очевидны: проверенная модель бизнеса, бренд, масштабная реклам-

ная поддержка, профессиональное обучение сотрудников, поддержка и развитие. Из минусов я могу выделить жёсткий регламент сотрудничества, строгий контроль качества, одностороннее расторжение договора, ликвидацию компании-франчайзера и закрытый список поставщиков».

В деловую программу ярмарки вошли презентации успешных франшиз, реализованных в Иркутской области. Франчайзи – практики поделились реальным опытом решения различных вопросов, возникающих при работе по модели франшизы.

Этому, по большей части, была посвящена и панельная дискуссия, в которой приняли участие Илона Толстоухова (директор Консалтинговой компании «Новация»), Кристина Яковенко (коммерческий директор компании «Хрустальный Девелопмент»), Василий Симольчук (руководитель детской школы телевидения «ТЕЛЕШКО»), Ольга Павлюк (директор магазина Orby), Иван Волгушкин (независимый консультант в области детских развлечений, партнёр проекта познавательного развлекательного парка «Любо-Город»). В качестве экспертов в дискуссии приняли участие Ирина Нижник, «Центр поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства в Иркутской области» (ФПП) и Дмитрий Магировский, президент Emerson Consulting Group.

Оценивая ярмарку, её участники отметили изменения, свидетельствующие о возросшем уровне организации и подготовки. Так, Иван Казаков, юрист по направлению франчайзинга СХ ПАО «Белореченское», отметил: «По сравнению с прошлым годом масштабы ярмарки реально возросли, организация стала лучше. В целом, прогресс разительный. Посетителей, причем не праздно шатающихся, а именно интересующихся, стало гораздо больше. Спрос и интерес чувствуются конкретные».

Возросшие по сравнению с прошлым годом уровень организации и



**Евгений Орачевский,**  
министр экономического развития  
Иркутской области

интерес к ярмарке отметила и Ольга Андреева, заместитель начальника по региональному развитию фирменной франчайзинговой сети ГП «Янта»: «Что нам понравилось? В этом году понравилась организация, всё более продуманно. Организаторы взяли на себя оформление стендов, и всё было в едином стиле. И народу в этом году на ярмарке гораздо больше. Приехали предприниматели из других регионов, нам это очень интересно».

Дмитрий Викторович Шалов, директор по развитию франчайзинга «РОСИНТЕР Ресторанс» (бренды IL Патио, Шикари, Costa coffee), заметил: «Я был на многих выставках, поэтому могу сравнивать. Все понравилось. Случайных людей мало, публика, заинтересованная во франчайзинге, люди задают правильные вопросы. Конверсию можно оценивать только после выставки, но я провел порядка десяти предварительных переговоров. При



**Наталья Давыдова,**  
директор Фонда поддержки предпринимательства  
Иркутской области

этом надо учитывать, что у нас высокоинвестиционный продукт, необходимо до 20 млн руб.».

Подводя итоги мероприятия, представитель «Центра поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства в Иркутской области» (ФПП) Ирина Нижник отметила: «Главное, что были заключены контракты. Мы как организаторы ставили три задачи. Первая – расширить возможности регионального бизнеса по приобретению франшиз федерального значения. Второй задачей было продвижение региональных франшиз на федеральный уровень. Третья задача – познакомить бизнес-сообщество региона с лидерами рынка франчайзинга. И при этом у нас получилось расширить границы, привлечь на ярмарку бизнес Бурияти, Читы, Тывы, Красноярска. Это позволило сделать ярмарку франшиз межрегиональной».

У Международной Байкальской Ярмарки франшиз, очевидно, боль-

шое будущее. Будет продолжена и другая работа по продвижению региональных франшиз за пределами Иркутской области. «В конце мая, в Москве на базе Российской Ассоциации Франчайзинга будет проходить масштабное мероприятие с участием большого количества стран. Мы планируем представить региональные франшизы на данном мероприятии, чтобы продвинуть их на международный уровень. Опыт поселка «Хрустальный», о котором нам рассказали на Байкальской ярмарке франшиз, говорит, что это нам по силам. Будет ли ярмарка традиционной? – На второй ярмарке мы увидели, что востребованность региона в новых франшизах действительно усилилась. Очевидно и желание других регионов встраиваться в эти процессы. Да, ярмарка франшиз станет традиционной, и сейчас мы будем определять её периодичность» – сказала, комментируя итоги мероприятия, Ирина Нижник.

## «Новация»: «Город ждет новых предложений»

В начале декабря 2017 г. в Иркутске состоялась Вторая Международная Байкальская ярмарка франшиз. Своими размышлениями о перспективах франчайзинга в Прибайкалье делится один из участников мероприятия, руководитель Консалтинговой Компании «Новация» Илона Толстоухова.

**Насколько популярна и востребована сегодня франшиза в нашем регионе? В полной ли мере наш регион оценил ее возможности?**

– Франшиза как бизнес-стратегия в Прибайкалье набирает обороты. Предложений на рынке все больше, и есть очень хорошие примеры успешных проектов в разных областях. Но есть и куда расти. Мы видим франчайзи везде, во всех сферах, а в производственной их почти нет. Достоинством представлена на «Ярмарке» была строительная отрасль – Кристина Яковенко (поселок «Хрустальный»). Да, это то, чем наша территория уже сегодня может гордиться, но этого мало, конечно. Хотелось бы, чтобы у местного бизнес-сообщества сформировалось более серьезное понимание франшизы, чтобы она не ассоциировалась только со сферой услуг и общепитом.

**Что в большей степени характеризует сегодня франшизу как бизнес-стратегию: риски или перспективы?**

– По сути, франшиза – готовая, упакованная бизнес-модель, которую и приобретает франчайзи. Насколько эта модель окажется рабочей и эффективной, зависит от множества факторов: от степени проработанности франшизы, от ее адаптивности к местным условиям, от личности и профессионализма франчайзи. Риски есть всегда, и, покупая франшизу, лучше воспользоваться помощью профессионалов в выборе. Наши специалисты могут в этом помочь.

**Можно ли минимизировать эти риски?**

– Конечно. Важно изначально понимать, чего ты хочешь от бизнеса и насколько ты готов вписаться в чужую концепцию. Франшиза вряд ли подойдет тем, кто предпочитает свободное предпринимательство, ведь

франчайзи должны следовать установленным стандартам. Таковы правила. Но если нужно куда-то вложить деньги, масштабировать бизнес, сгенерировать дополнительный финансовый поток – франшиза прекрасный вариант. Вы получаете готовое решение с технической и информационной поддержкой; не нужно моделировать процессы, есть готовая CRM, стандарты, маркетинг, – бери и работай. Акцент тут на слове «работай», т.к. многие ошибочно думают, что покупают «волшебную пилюлю», и можно ничего не делать, но это кропотливый труд, как и любой бизнес.

**На что следует обратить внимание, выбирая франшизу?**

– На все составляющие – франшиза должна быть проработана и «упакована» максимально. Внимательно изучать условия, процесс, сроки окупаемости и результат.

**Какие франшизы лучше приживаются на нашей почве?**

– Любой бизнес необходимо адаптировать к местным условиям. Местный рынок готов не ко всем предложениям, нужно выбирать очень взвешенно.

**Готов ли наш рынок к приходу новых франшиз?**

– Конечно, рынок абсолютно не насыщен, город не просто готов – он ждет новых предложений.



ООО «Новация», г. Иркутск, ул. Дальневосточная, 104  
e-mail: 622-905@mail.ru  
p.t. (3952) 622-905, 622-908



# Лизинг дождался взрывного роста

Хотите узнать, как обстоят дела в реальном секторе экономики – пообщайтесь со специалистами в области лизинга. Именно у них аккумулируется актуальная и объективная информация о потребностях и возможностях производственных компаний. Об итогах 2017 года, о том, какие экономические реалии радуют, а какие – внушают тревогу, Газете Дело рассказала руководитель компании «РАФТ ЛИЗИНГ» Елена Ланцова.



Фото А. Федорова

**Елена, удалось ли «РАФТ ЛИЗИНГУ» в этом году достичь целевых показателей?**

– 2017 г. был для «РАФТ ЛИЗИНГА» очень продуктивным. Позитивные тенденции после кризиса проявились еще в начале 2016 г., а в 2017 году работали на полную мощность. За 9 месяцев текущего года рынок лизинга в России вырос на 58 %, а «РАФТ ЛИЗИНГ» – на 106 % к аналогичному периоду прошлого года. Объем размещенного нами финансирования превысил 1 млрд рублей. План уже перевыполнен. Мы региональная компания, не располагаем огромной филиальной сетью, но нам удалось по итогам 1-го полугодия обойти конкурентов. В рейтинге лизинговых компаний страны мы с 82 места поднялись на 66-е. Это впечатляющий результат.

**Можете ли вы, судя по вашим клиентам, сказать о том, какие отрасли сейчас на подъеме?**

– Лизинг – индикатор для определения состояния экономики. Активнее всего нашими услугами пользуются компании лесной сферы, дорожники, добывающие и транспортные компании. Надо отметить, что в лесной отрасли наметился и качественный рост: если раньше акцент делался на заготовке и продаже пиломатериала, то сейчас компании закупают оборудование для глубокой переработки.

Оживилось и дорожное строительство. Эта отрасль получила, наконец, стабильное финансирование из бюджета. Тендеры проходят вовремя, компании планируют работы и закупку необходимой техники.

Горнодобывающая отрасль также демонстрирует хороший рост. Сейчас мы рассматриваем несколько интересных проектов как в Иркутской области, так и в других регионах СФО.

**А кто так и не вышел из кризиса?**

– Мы внимательно следим за строительной отраслью, но пока существенных сдвигов не увидели.

**Какие факторы способствовали росту в лизинге?**

– Главный фактор – отложенный из-за кризиса спрос. Обновлять производственное оборудование и технику нужно вне зависимости от ситуации. То, что не было приобретено в 2014–2015 гг., закупается сейчас. Надо отметить и предпринимательскую активность. Наши предприниматели – они так устроены – готовы работать даже при малейших признаках стабилизации. Второй фактор – жесткая позиция банков в кредитовании бизнеса. Они, возможно, из-за давления ЦБ, по-прежнему неохотно дают кредиты и зарабатывают на других инструментах. Третий фактор – программы субсидирования, реализуемые Минпромторгом. В этом году государственная поддержка распространяется как на легковой, так и на грузовой автотранспорт. Это, безусловно, повлияло на рост количества лизинговых сделок и популяризацию инструмента в целом.

**Это ситуация по отрасли. А что позволило «РАФТ ЛИЗИНГУ» вырасти быстрее рынка?**

– В 2016-м г. мы утвердили стратегию развития компании.

Во-первых, мы поставили задачу диверсифицировать источники финансирования. Если год назад у нас было порядка 4–5 банков-партнеров, то сейчас их 9. Мы привлекаем банки из разных регионов: Красноярска, Новосибирска, Хабаровска. И это действительно партнеры: они готовы корректировать процентные ставки, пересматривают комиссии. Это позволяет нам на снижении стоимости входящих ресурсов делать более выгодные предложения клиентам. Еще один шаг в диверсификации источников финансирования – привлечение частных инвестиций. Мы не хотим полностью зависеть от банковской системы с ее плюсами и минусами и потому развиваем направление частных инвестиций. У нас сейчас порядка 70 инвесторов.

Второй пункт стратегии – увеличение средней стоимости сделки. Если год назад она составляла порядка 5,5 млн руб., то сейчас – 11 млн. Мы осознанно делаем ставку на укрупнение сделок – так компания может расти без больших затрат на расширение штата.

В-третьих, одна из наших стратегических задач – увеличение доли на рынке Иркутской области и в регионах СФО. Реализовать эту задачу мы изначально планировали за счет привлечения именно качественных клиентов (платежеспособных, стабильных, уверенных), ведь качественный лизинговый портфель – основа развития любой лизинговой компании.

Год прошел для нас под знаком диверсификации и расширения границ. Это позволило нам войти в число крупнейших частных лизинговых компаний страны.

**Вы, как и все, предпочитаете работать с крупными, платежеспособными клиентами? А как же мелкое производство?**

– Нам важно поддерживать диверсификацию портфеля, в котором должны быть представлены разные отрасли.

Экономика региона должна расти равномерно, но некоторым производствам сложнее, чем остальным. Услуги лизинга больше востребованы компаниями, не получающими поддержки от государства. В основном это малый и средний бизнес. У нас были заявки на оборудование для печатного производства, для бетонного завода, для швейной фабрики, для прачечной. Такие проекты, несмотря на повышенные риски, мы поддерживаем и внимательно следим за ними.

**И ещё об источниках финансирования. Вы едва ли не единственная лизинговая компания в России, привлекающая частные инвестиции. Насколько это удается?**

– С новым продуктом выходить на рынок всегда непросто, особенно, если нужно с рынка B2B перейти на рынок B2C. У нас сейчас уже 70 инвесторов. Средняя сумма займа приближается к 2 млн руб., максимальная сумма займа – 26 млн руб. Лизинговым компаниям интересны длинные деньги, ведь минимальный срок договора лизинга – 13 месяцев. Мы постепенно увеличиваем средний срок займа. Еще в начале года он составлял 7 месяцев, а сейчас – уже 10,2. На 1 октября 2017 г. частные вложения в общем объеме заимствований компании «РАФТ ЛИЗИНГ» составляли 19,5 %.

**Интересно. И как вам удается привлечь частных инвесторов?**

– Стратегия привлечения частных инвесторов изначально ориентирована на разные целевые группы. Нам интересны и инвесторы, с которыми мы ведем переговоры о вложении нескольких десятков миллионов рублей, и более мелкие – с суммами от 1–1,5 млн руб.

Помимо того, что нам необходимо продвигать проект «Инвестиции», наша задача – объяснить людям, что вкладывать деньги можно не только в банк или в коммерческую недвижимость. Лизинговая компания тоже может обеспечить фиксированный доход, при этом куда более высокий, чем банковский депозит или сдача в аренду площадей. Инвесторам важно понять, как работает схема. Мы абсолютно прозрачная компания, и наши ставки выше, чем в банках, как правило, на 4–5 пунктов. На фоне падения ставок по банковским вкладам инвесторы проявляют все больший интерес к нашим предложениям.

**А если инвесторы все придут в один момент и заберут деньги?**

– Мы знаем примеры, когда банки разорялись совсем не потому, что плохо вели бизнес, а потому, что в

результате негативного слуха моментально вынуждены были досрочно вернуть депозиты вкладчикам. Безусловно, это подрывало их устойчивость. Мы изначально продумали этот риск. У нас в договоре займа отсутствует возможность досрочного возврата. Наши продукты по частным инвестициям предусматривают выбор срока займа: от 3 до 48 месяцев. У клиента есть возможность спланировать период инвестиций.

**Слишком уж всё хорошо. Добавим ложку дегтя? Что в этом году мешало развитию вашего бизнеса?**

– Не все компании в сегменте малого и среднего бизнеса, формирующие экономику региона, могут купить необходимое дорогостоящее оборудование. Мы видим, что в других городах СФО есть программы по господдержке лизинга для таких предприятий, а в некоторых – по несколько для разных отраслей. У нас в этом плане по-прежнему ничего нет. Есть госпрограммы на федеральном уровне для крупных компаний, но для малых и средних предприятий они не работают.

**И как, по-вашему, это можно изменить?**

– Мы не так давно выступили с инициативой, собрали профессиональное сообщество, сформировали и предложили минэкономразвития эффективную программу по поддержке в модернизации производственного оборудования в лизинг. Условия программы привлекательны – 1 % годовых на аванс. То есть деньги предполагается давать не бесплатно и с возвратом. А пока из-за нехватки средств компании вынуждены работать на старом, либо покупать дешевое оборудование. Хотелось, чтобы программа заработала, а региональный бизнес получил реальную поддержку. Мы региональная компания, здесь живем, здесь платим налоги, и нам важно поддерживать именно местный бизнес. За 12 лет мы сформировали серьезную базу клиентов. Компании развиваются и растут вместе с нами. Наша принципиальная позиция – не просто зарабатывать, а помогать экономическому развитию региона.

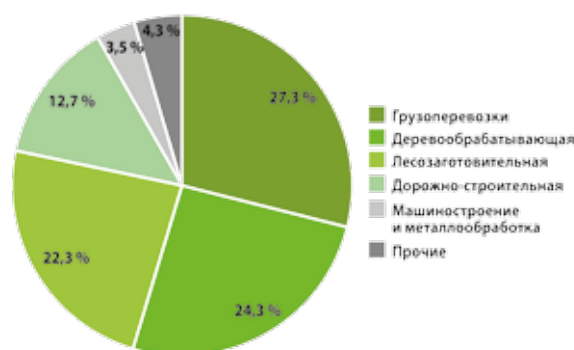
**Ваши прогнозы на 2018 год?**

– Мы оптимистично смотрим в будущее и ожидаем устойчивый рост на 10–15 %, как минимум до середины 2018 г. Потребность в обновлении основных средств по-прежнему актуальна, и мы готовы ее восполнить.

Татьяна Микова,  
Газета Дело

## В ЦИФРАХ

Лизинговый портфель по отраслям



Данные ООО «РАФТ ЛИЗИНГ» на 1.11.2017 г.

Лизинговый портфель по предметам лизинга





# «Родные берега»: Вектор на устойчивое развитие

Чтобы удачно вписаться в экономические реалии, современному застройщику необходимо безошибочно чувствовать потребности разных жителей города – и молодых, и постарше. Компании «Родные берега» это удастся. Каким будет экономичное жилье для студентов и аспирантов? Где будет расположен новый статусный жилой комплекс? Как на практике создается комфортная городская среда? Об этом и о ближайших перспективах читателям Газеты Дело рассказывает руководитель компании Алексей Распутин.



**Алексей, чем компании запомнилась 2017 год?**

– В этом году мы показали значительный рост. Мы вошли в десятку крупнейших застройщиков г. Иркутска, за 2016 год сдали более 18 тыс. кв.м жилья, причем две блок-секции ЖК «Родной берег» были сданы досрочно. А планы – еще больше, сейчас у нас три разных проекта. Продолжается строительство ЖК «Родной берег» в Октябрьском районе, скоро закончим последнюю, пятую блок-секцию с видом на Ангару. Начали строительство блок-секции №4. В этом году мы впервые вышли за пределы Октябрьского района, приступили к реализации сразу двух проектов – «Клубный дом на Звездинской» и жилой комплекс «Альма-Матер». Мы хотим создавать по-настоящему удобные, эстетичные, архитектурно интересные дома.

## «КЛУБНЫЙ ДОМ НА ЗВЕЗДИНСКОЙ»

В 1 квартале 2018 г. мы планируем закончить строительство первого «Клубного дома». Это необычный для Иркутска формат. «Клубный дом на Звездинской» – жилой комплекс повышенной комфортности с закрытой территорией, с небольшой этажностью, с паркингом, где машиномест хватит всем жителям. Рядом находится роцца «Звездочка». Мы постарались учесть и удовлетворить все запросы наших покупателей. Большое внимание уделили дизайну, подсветке, внутренней отделке, особым архитектурным формам. Особый акцент сделали на качестве. Мы очень хотим, чтобы «Клубный дом на Звездинской» стал нашим лучшим объектом.



собственного жилья – и экономичного, и удобного. Эта идея понравилась и городским властям, и скоро в районе кинотеатра «Чайка», неподалеку от ИрНТУ и ИРГУПС появится первый в Иркутске настоящий кампус. Смысл в том, чтобы студент мог рассчитывать на собственное жилье за небольшие деньги. Родителям так тоже будет спокойнее. Там будет закрытая территория, а в самом кампусе все необходимое – прачечная, столовая, спортзал. Мы сделаем все, чтобы обеспечить жителей «Альма-Матер» всем необходимым для комфортной жизни. А управляющая компания будет следить за порядком: будет консьерж, видеонаблюдение, интернет.

Стоимость квартиры площадью 24 кв. м – чуть больше миллиона рублей и зависит от варианта отделки. Ежемесячный платеж по ипотеке не больше, а то и меньше, чем за съемное жилье, и можно будет не опасаться, что тебя кто-то «попросит» съехать в течение суток.

Успех этой идеи напрямую зависит от качества работы управляющей компании, и мы готовы приложить к этому все усилия, благо опыт у нас есть. Важно отметить, что это не будет общежитием: здесь будут жить собственники, каждый из которых заинтересован в ликвидности и максимальной стоимости своего имущества.

В будущем, когда мы просчитаем экономикой и прочие нюансы, эта концепция может лечь в основу строительства доходных домов и различных вариантов социального жилья уже в масштабах города.

**Какие тренды в отрасли показали вам самыми яркими в этом году?**

– Сейчас резко выросли требования к качеству городской среды и придомовых территорий. Мы стремимся к тому, чтобы создать для жителей наших домов максимально комфортную обстановку. За свой счет делаем дополнительное благоустройство даже в уже сданных домах, устанавливаем малые архитектурные формы, асфальтируем дорожки и улицы, выкладываем плитку, делаем специально разработанные, красивые металлические ограждения, оборудуем спортивные площадки. Это многоплановая работа, мы ведем ее совместно с нашей управляющей компанией.

Еще один тренд – дворы без автомобилей. Это мы тоже реализовали.

Мы высаживаем уже рослые деревья, чтобы не ждать 10 лет, пока они вырастут: завозим ели по 3 метра. Устанавливаем фонари, делаем дополнительную внутреннюю подсветку. А чтобы вся эта красота не «била по карману», не вела к увеличению себестоимости, мы все процессы строительства унифицируем, раскладываем на составляющие, и работаем эффективно. С другой стороны, мы стараемся максимально удовлетворить потребности покупателей.

что-то происходит. Мы нацелены на то, чтобы строить качественно, учитывая все пожелания людей. Конечно, будем приспосабливаться, искать пути.

Оптимизма мы не теряем, будем работать дальше. Надеемся, что строителям удастся как-то смягчить новые правила. Это необходимо хотя бы для того, чтобы работать в рамках развития застроенных территорий. РЗТ не должно умереть. На сегодняшний день это самый действенный механизм расселения ветхого и аварийного жилья. Мы действительно хотим расселять



Нам важно сделать наши жилые комплексы образцовыми с точки зрения комфортности проживания. Меня в свое время многие не понимали – зачем, например, в ЖК консьерж, а сейчас уже без него никак; к хорошему быстро привыкают. Мы продолжим работу в этом направлении, и все наши будущие проекты будем делать еще лучше, чтобы они были красивыми и комфортными. В то же время надо, чтобы цена оставалась невысокой.

У нас нет такой сверхзадачи, как маржинальность любой ценой. Мы закладываем вектор на устойчивое развитие. Для этого мы учитываем все положительные изменения в архитектуре, изучаем и анализируем европейский опыт в градостроительстве и организации городской среды.

**Как вы в условиях изменений в законодательстве смотрите в будущее?**

– Мы готовы к работе по новым требованиям, уверен, что даже в таких непростых условиях мы будем чувствовать себя хорошо. Нам не раз приходилось работать не «благодаря», а «вопреки». В строительстве всегда

людей, давать им новое жилье. Но в предложенных условиях, если их не изменить, работать будет невозможно. К тому же никто не отменил уже действующие в рамках РЗТ проекты. Это вопрос политический, поэтому, думаю, обязательно будет найдено какое-то решение, через поправки, через изменения. Иначе отрицательный эффект перехлестнет декларируемый эффект защиты должников.

Исходя из этого, мы не останавливаемся: активно участвуем в проектировании площадок в рамках РЗТ в Правобережном округе. Кроме того, уже готовим ЖК «Альма-Матер-2», будем работать по нему уже по новому закону. Наша задача сейчас – сохранить набранный темп, начать работу в рамках РЗТ, сделать максимум для наших клиентов. Всё, что для этого необходимо, у нас есть.



# Хеджирование рисков необходимо предприятиям любых отраслей

Страхование рисков призвано помочь предприятиям с большей уверенностью смотреть в будущее и прогнозировать финансовые потоки независимо от геополитической или экономической обстановки. Кризис 2014 года, когда цены на нефть буквально за полгода рухнули с \$110 до \$30, а доллар за это же время взлетел с 35 до 80 рублей, заставил региональные компании по-новому взглянуть на производные инструменты и начать реальное страхование рисков. Спрос на инструменты валютного хеджирования в Байкальском банке Сбербанка за 3 года вырос более чем в три раза, а товарного хеджирования – более чем в шесть раз. Какие риски страхует Сбербанк и какие контракты наиболее востребованы на региональном рынке рассказал Дмитрий Фалеев, директор управления глобальных рынков Байкальского банка Сбербанка.



Фото из архива компании

**Кризис заставляет компании задуматься о рисках. Когда региональные компании стали активно хеджировать риски? После 2014 г.?**

– Да, с ростом волатильности в 2014 г. активность региональных компаний по операциям хеджирования увеличилась. Однако для многих компаний хеджирование – не какие-то разовые операции, а неотъемлемая часть риск-культуры.

**Насколько культура хеджирования рисков распространена среди региональных компаний?**

– В целом в России культура управ-

ления ценовыми рисками стремительно развивается, не исключение и территория Байкальского Банка.

**Насколько увеличились объемы сделок?**

– С 2014 по 2017 гг. объемы валютного хеджирования выросли более чем в 3 раза, а товарного – более чем в 6 раз.

**Компании каких отраслей наиболее серьезно относятся к хеджированию рисков?**

– Это, прежде всего, те компании, для которых ценовой риск является определяющим в их операционной

деятельности. Условно такие компании можно разделить на две группы.

К первой относятся компании, связанные с внешнеэкономической деятельностью. Хеджирование необходимо не только экспортерам, но и компаниям, закупающим импортное оборудование и комплектующие и продающим их в России. Чтобы выстроить ценовую политику, таким компаниям необходимо страховать риски.

Во вторую группу входят компании, деятельность которых связана с товарными рисками.

Если же говорить по отраслям, то в нашем регионе активно страхуют риски компании золотодобывающей, нефтедобывающей/нефтеперерабатывающей и лесоперерабатывающей отраслей.

**Компании каких отраслей недооценивают риски, но являются потенциальными клиентами на эту услугу?**

– Хеджирование рисков необходимо предприятиям, работающим в любых сферах. Я бы не стал выделять компании отдельных отраслей. Один из основных рисков, который не всегда на поверхности – риск изменения процентной ставки. Так что к этой группе риска можно отнести все компании, которые кредитуются под плавающие ставки. Но и этот риск можно нивелировать – с помощью инструмента под названием «Процентный опцион».

**Какие риски чаще всего страхуют региональные компании?**

– Это валютные и товарные риски, конечно.

**В Сбербанке существуют несколько основных инструментов хеджирования. Можете рассказать о них?**

– Базовыми инструментами являются форвард и опцион. Форвард – это обязательство купить или продать актив в будущем по форвардной цене, установленной в момент заключения сделки. Опцион – право купить или продать актив в будущем по цене,

установленной в момент заключения сделки. Уже на основе этих базовых инструментов мы можем предложить стратегии под индивидуальные потребности клиента.

**Какие стратегии хеджирования наиболее популярны и востребованы сегодня у клиентов Сбербанка?**

– Очень востребована опционная стратегия COLLAR. Этот инструмент позволяет ограничить потенциальные колебания эффективной цены в желаемом для компании диапа-

Хеджирование необходимо не только экспортерам, но и компаниям, закупающим импортное оборудование и комплектующие и продающим их в России

зоне. Преимущество этого инструмента в том, что он позволяет компании участвовать в положительной динамике рынка, одновременно нивелировав ценовой риск на уровне, выбранном клиентом. Кроме того, данный инструмент в большинстве случаев является бесплатным для клиента.

**Кроме риска изменения цены, есть такой серьезный фактор у золотодобытчиков, как сезонность...**

– Основываясь на практике, могу сказать, что все сделки для наших клиентов мы структурируем с учетом фактора сезонности.

**Если компании реализуют добытые драгметаллы не только Сбербанку, но и другим банкам, для них действуют какие-либо ограничения в условиях и услугах?**

– В части хеджирования риска на металл – нет. Даже если клиент продает весь объем добываемого металла в другой банк, он может страховать свои риски в Сбербанке.

**Есть ли для недропользователей – клиентов Сбербанка – особые условия и услуги?**

– У клиентов, которые продают золото и серебро в Сбербанк, есть возможность самостоятельно выбрать способ установления цены на металл: по Лондонской утренней цене на золото или по текущему курсу на рынке при наличии обезличенного металлического счета (ОМС). Воспользовавшись услугой ОМС, наши клиенты могут самостоятельно определять дату и цену реализации металла. Открытие и ведение ОМС предоставляется бесплатно. Для удобства клиентов наша система расчетов предусматривает возможность авансирования клиентов на дату поступления металла на аффинажный завод. Есть услуга по бесплатной доставке слитков от аффинажного завода до хранилища банка. Кроме

того, мы даем клиентам возможность избежать дополнительных затрат на этапе изготовления слитков – оплата услуг аффинажного завода по переработке сырья осуществляется банком, клиент несет расходы лишь при окончательном расчете за слитки.

**Что позволяет Сбербанку оставаться в числе лидеров в области хеджирования рисков? Ведь эту услугу предлагают многие?**

– Безусловное преимущество Сбербанка в этой области – сочетание надежности и гибкого ценообразования. Это сделало Байкальский банк одним из самых привлекательных деловых партнеров для предприятий региона из разных отраслей.

**Подробнее узнать о продуктах хеджирования Сбербанка для корпоративных клиентов можно в Управлении глобальных рынков Байкальского банка ПАО Сбербанк по телефонам в г. Иркутске: 8 (3952) 28-24-83, 28-24-27, бесплатный номер 8-800-200-75-99.**

Елена Демидова,  
Газета Дело

## Практика антимонопольных органов в системе КонсультантПлюс

В Справочную Правовую Систему КонсультантПлюс включено свыше 420 000 документов Федеральной антимонопольной службы России и ее территориальных управлений (ФАС и УФАС). Их Вы найдете в новом Информационном Банке «Практика антимонопольной службы».

Банк содержит решения, предписания, постановления, определения ФАС и УФАС, принятые по результатам рассмотрения дел о нарушениях в различных отраслях:

- злоупотребление доминирующим положением;
- нарушения закона о рекламе;
- нарушения законодательства в сфере размещения заказов;
- естественные монополии;
- незаконные преференции со стороны органов власти и др.

Документы в новом банке содержат аннотации. Они позволяют, не открывая текста,


узнать его суть: какое нарушение рассматривалось и какое решение по нему принял антимонопольный орган. Из решений ФАС и УФАС можно быстро перейти к упомянутым в них нормативным актам. Банк обновляется ежедневно.

Новый банк в Системе КонсультантПлюс будет полезен многим специалистам: юристам, специалистам по закупкам, госслужащим, специалистам по рекламе и др. Теперь можно оперативно знакомиться с актуальной практикой антимонопольной службы, чтобы грамотно готовить жалобы в ФАС и УФАС, оспаривать решения, вынесенные в отношении организации,

анализировать потенциальные риски и минимизировать их.

В дополнение рекомендуем онлайн-банк «Архив решений ФАС и УФАС», доступ к которому возможен при наличии Интернета. В онлайн-архиве около 280 000 документов. Представлены тексты без аннотаций и гиперссылок на упоминаемые правовые акты.

**Подробности о банке Практика антимонопольной службы в Системе КонсультантПлюс можно узнать в региональном центре Сети КонсультантПлюс ООО «КонсультантПлюс в Иркутске».**



**КонсультантПлюс  
в Иркутске**  
НЦ 112 SINCE 1993

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

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



# ИНК. Идеи сотрудников приносят прибыль

Любая компания, какой бы крупной и успешной она ни была, время от времени сталкивается с необходимостью улучшений. Постоянный поиск инновационных решений и внедрение их в рабочие процессы – условие успеха современного бизнеса. Именно этому была посвящена вторая научно-техническая конференция, состоявшаяся 16 ноября в Иркутской нефтяной компании. Свежие идеи, новые разработки и творческая энергия специалистов нефтегазовой сферы лягут в основу развития ИНК на ближайший период.



Фото из архива компании

## ОНО ТОГО СТОИТ

В конференции ИНК приняли участие более 150 человек, было подготовлено 59 докладов в десяти секциях, представляющих основные направления деятельности компании. Организаторы и руководство рассчитывают, что в следующем году количество участников увеличится и добавится еще одна секция – по строительству и управлению проектами.

«Компании необходимы свежие, хорошо проработанные идеи, потому что двигаться вперед без творческого роста невозможно», – отметила Марина Седых, генеральный директор ИНК.

«В прошлом году мы проводили научно-техническую конференцию молодых специалистов, но желающих поделиться идеями было гораздо больше, поэтому сейчас мы сняли возрастные ограничения», – рассказала Татьяна Лукачич, заместитель генерального директора по управлению персоналом ИНК и организатор конференции.

С 2015 г. в Иркутскую нефтяную компанию пришло много новых людей, работавших до этого на разных предприятиях нефтегазовой отрасли. В крупных профильных компаниях научно-технические конференции – обычное дело. «И оно стоит того, поэтому мы тоже начали проводить такие конференции у себя», – продолжила Татьяна Лукачич.

К настоящему моменту пять проектов, предложенных участниками в прошлом году, находятся в стадии реализации. Один из них принес серьезную экономию средств компании. Другой – перерос в отдельное направление, и по нему уже получена первая продукция.

## СДЕЛАТЬ ШАГ

Для молодых специалистов участие в научно-технических конференциях дает старт профессиональному развитию и позволяет шагнуть по карьерной лестнице. Люди, которые когда-то были победителями НТК, сейчас продолжают трудиться над своими проектами. Для многих такая мотивация важнее, чем материальная. Хотя и последняя присутствует, конечно.

«Для каждого из победителей разрабатывается план обучения и развития», – рассказала Татьяна Лукачич. – Сотрудник может быть зачислен в кадровый резерв компании или попасть в программу по работе с талантами, запущенную недавно. Одним словом, ИНК растет и развивается, а вместе с ней растут и развиваются сотрудники».

Сергей Зимин, главный геолог ИНК, отметил, что победители секции, председателем жюри которой он является, работают в компании всего несколько месяцев, но уже предлагают оригинальные решения актуальных для ИНК задач. «Молодые специалисты хотят вносить свой вклад, видеть как их идеи воплощаются и улучшают общий результат работы компании. И это радует», – сказал он.

Конференция объединила представителей рабочих профессий и инженерно-технических работников со всех крупных производственных объектов ИНК, а также студентов ведущих вузов.

«Если говорить о добыче углеводородного сырья, о нашем газовом бизнесе или о строительстве и эксплуатации трубопроводов, там, конечно, люди с промышлов, – рассказала Татьяна Лукачич, – а в секции «Менеджмент» – офисные работники».

Гостем нынешней конференции стал финансовый директор бизнес-школы «Сколково» Александр Ким. Комментируя доклад практиканта ИНК Юлии Буйновой, который, к слову, был представлен по Скайпу, он поделился опытом организации электронной корпоративной библиотеки.

## К ДНЮ РОЖДЕНИЯ – С ДОСТИЖЕНИЯМИ

Технически подготовка к конференции происходит так: в июне организаторы объявляют о начале приема заявок. Сотрудники ищут себе научного руководителя, который будет курировать данный проект. Потом жюри собирается и готовит свои секции. «Саму конференцию мы проводим в середине ноября», – рассказала Татьяна Лукачич – И это не случайно: у компании 27 ноября день рождения, и нам хотелось бы, чтобы мы приходили к нему с определенными достижениями».

Члены жюри оценивают доклады с точки зрения актуальности, применимости, экономической целесообразности, а с недавнего времени и с точки зрения риск-менеджмента. Участники конференции могут проголосовать за понравившийся доклад с помощью корпоративного мобильного приложения INK EVENTS.

«Приятно видеть, что авторы работ начинают более тщательно прорабатывать проекты и оценивать экономический эффект от внедрения тех или иных предложений», – отметил Дмитрий Солод, заместитель генерального директора и руководитель секции «Промышленная безопасность, охрана труда и экология».

## РЕКОМЕНДОВАНО К ВНЕДРЕНИЮ

Наибольшее количество проектов было представлено в секциях «Техника и технология добычи УВС», «Геология и разработка месторождений» и «Сбор, транспортировка и подготовка УВС».

Исследования в секции «Техника и технология добычи УВС» были направлены на подбор эффективного оборудования и технологий для оптимизации процесса добычи углеводородного сырья и снижения операционных затрат.

Победителем был признан Евгений Беспаленко, начальник смены цеха добычи нефти и газоконденсата (ЦДНГ). В своей работе он проанализировал ряд измерительных установок, оценил их эффективность и предложил использовать оборудование, ранее не применяемое в РФ.

«Решения, предложенные в рамках секции, рекомендованы к детальному рассмотрению», – сказал Руслан Салихов, заместитель главного инженера – Директор Департамента добычи нефти и газа и председатель секции, – В случае положительной технической и экономической оценки, они будут приняты к реализации, а докладчики будут включены в рабочие группы».

В секции «Сбор, подготовка и транспортировка УВС» первое место занял Данил Фефелов, мастер участка эксплуатации трубопроводов. Он предложил решение, способное повысить надежность промышленных трубопроводов и снизить экологические риски.

«Предлагаемая мобильная система очистки и диагностики трубопроводов имеет небольшие габариты и обладает меньшей стоимостью по срав-

нению со стационарными системами, – отметил руководитель секции Олег Басов, заместитель главного инженера по подготовке и транспортировке УВС. – Проекты, занявшие первые места, также будут рекомендованы к внедрению».

В секции «Геология и разработка месторождений» были представлены семь докладов, авторы пяти из них – студенты Иркутского научно-исследовательского технического университета (ИрНИТУ) и Томского политехнического университета (ТПУ). Участники сконцентрировались на вопросах повышения коэффициента извлечения нефти, а также эффективного поиска залежей углеводородов.

Победителем секции, ведущий инженер по моделированию отдела гидродинамического моделирования ИНК Александр Овчинников представил исследование «Линии тока и их вклад в оперативный контроль и регулирование процесса заводнения». Докладчик отметил, что для месторождений, которые уже разрабатываются некоторое время (в том числе для Ярактинского) становится актуальным проведение оценки эффективности нагнетательных скважин и перераспределение закачки.

«Радует, что география проектов расширяется, – заметил председатель жюри секции, главный геолог ИНК Сергей Зимин. – Доклад студентки Томского политехнического университета Александры Волковой хоть и не занял призового места, но оказался весьма полезным. Методы, предложенные автором доклада, будут востребованы при освоении участков в Красноярском крае».

Проекты, не занявшие призовые места, не менее интересны, чем проекты победителей, но им не хватает глубины проработки, – отметили члены жюри. Авторам рекомендовано доработать свои изыскания и либо повторно защитить свои работы в следующем году, либо выходить с ними на НИОКР (научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы).

Главный бухгалтер ИНК Ольга Гершкевич предложила все работы, которые компания будет внедрять, провести через НИОКР и таким образом улучшить экономику проекта.

## ПОДВОДЯ ИТОГИ

Победителям Второй научно-технической конференции ИНК руководители компании вручили денежные премии в размере 50 тыс. рублей, дипломы и символ конференции – памятную стелу.

«Мы должны быть лучшими в мире в том, что мы делаем», – сказал Председатель Совета Директоров ИНК Николай Буйнов, подводя итоги конференции. – Русская инженерная школа всегда качественно отличалась от других кругозором и широтой мысли. Соответствующий потенциал у компании есть, и им надо обязательно воспользоваться».



## КОЛОНКА ЭКСПЕРТА

## «Место, место и место»

Как зарабатывать на недвижимости в условиях «просыпающегося» рынка



По данным Росреестра, в последнее время рынок коммерческой недвижимости просыпается: количество сделок понемногу, но растет. О том, в какой степени официальные данные соответствуют реалиям, об особенностях и возможностях сегодняшнего рынка Газете Дело рассказал руководитель АН «Слобода» Дмитрий Щербаков.

**С апреля по июль 2017 года динамика по рынку была отрицательной, и только в августе начался рост. Рынок «развернулся». Это реальные цифры?**

– Реальные. Сделок немного, но они есть. С августа действительно наметился рост с нарастающим итогом плюс 1,9%.

**То есть рынок «просыпается»?**

– Он «просыпается», но медленно. Активность есть, но есть и сдерживающие факторы: денег на рынке мало. Большинство заявок по сделкам не выходят за рамки бюджета в 5-10 млн рублей. Свыше 10 миллионов заявок нет.

**Означает ли это, что выходить из депозитов рано?**

– Как раз нет. Эксперты говорят, что пора выходить из депозитов и покупать недвижимость. Есть масса интересных и недооцененных объектов. Сейчас самое время их купить, улучшить и заработать.

**Можете назвать примеры?**

– Много недвижимости в залоге у банков, в том числе квартир. Есть на продаже большие и сравнительно недорогие здания. Из них можно сделать интересные объекты, заполнить арендаторами или продать. Вариантов много.

Для офисов тоже интересное время для покупок – их стоимость существенно просела и ниже уже не будет. Но покупать их лучше именно для себя. Если сдавать в аренду – надо понимать, что это «длинные» деньги. Отдача возможна только года через три.

**Возможности, о которых вы говорите, предполагают более сложные подходы к работе с объектами? Просто «купить и продать» уже не получится?**

– Да. Возможностей на рынке много, особенно если есть крупные деньги и ты активный инвестор. Но подходы к недвижимости действительно усложняются: для успеха необходим девелопмент. Нужно быть в теме, видеть векторы развития для города в целом, понимать не только как распределяются потоки, но и как они генерируются. Говорят же, что для успешного развития объекта необходимо три условия: место, место и место, но теперь место нужно создавать. Кроме того, необходимо грамотное профессиональное управление.

**А что сегодня можно посоветовать владельцам торговых площадей в формате стрит-ритейл? Некоторым из них сейчас непросто?**

– Да, ситуация для стрит-ритейлеров усложняется. Нужно понимать, какие бизнесы могут существовать именно в таком формате и быть готовым к переменам.

**И какие это бизнесы?**

– Недорогой общепит. Услуги, например, салонов красоты или барбершопов. Магазины с товарами импульсного спроса – цветами, сувенирами, подарками. Бизнесы «низкого сегмента» типа ломбардов и ремонтных мастерских; они тоже повысили требования к помещениям. И наоборот – магазины-монобренды высокого ценового уровня.

**А как обстоят дела с не крупными торговыми центрами? Справедливо ли их называют «отмирающим форматом»?**

– Отчасти да. Но это касается тех ТЦ, где не ищут возможности. Даже небольшие ТЦ могут быть современными и приносить доход и инвесторам, и арендаторам. В качестве примера могу привести ТЦ «Оранж», которым мы занимаемся. Там всё неплохо. Есть всё, что необходимо, и люди довольны: прибыль есть. Там, кстати, еще не все площади распроданы.

**Итак, чтобы зарабатывать на недвижимости сегодня, надо...**

– Развивать объекты, грамотно управлять ими, быть гибким и улавливать новейшие тенденции рынка.



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

## «Клубные кварталы» в поселке «Патроны-парк»: комфорт и безопасность в четвертой степени

Одним из самых привлекательных качеств загородного жилья всегда считалась приватность. Жить в социуме, но не видеть и не слышать за стенками соседей – это ли не мечта современного человека, уставшего от шума и суеты? Вместе с тем, полная изолированность от людей, знакомых и незнакомых, не всегда желательна, ведь человек – существо социальное. Как найти компромисс и организовать пространство максимально безопасно и комфортно, но с необходимой степенью приватности, знают в компании META-GROUP.

Представьте себе: вы сворачиваете с Байкальского тракта по направлению к заливу, въезжаете в свой (закрытый) поселок в сосновом лесу, затем попадаете на еще более закрытую и безопасную территорию, оставляете автомобиль в личном гараже на две машины и проходите – пешком – внутрь небольшого уютного квартала. А там, на опять-таки закрытой, абсолютно приватной и безопасной территории играют дети – ваши и соседские. Детям хорошо и вам тоже, потому что за них можно не волноваться, ведь войти на территорию квартала могут только его жители или их гости. Вы входите уже в собственный двор, вполне закрытый от посторонних глаз. Вы – дома. Хорошо? Еще бы! Именно такой будет жизнь тех, кто приобретет дома в «Клубных кварталах», расположенных в поселке «Патроны-парк».

Генплан «Патроны-парка» изначально включал территории как с традиционной для индивидуального жилья, так и с более плотной застройкой. Разрабатывая концепцию этой уплотненной застройки, META-GROUP решили отойти от традиционных решений и по максимуму сохранить преимущества индивидуального жилья, столь важные для жизни за городом. Добиться этого и достичь компромисса между компактностью и приватностью удалось с помощью уникальной идеи «Клубных кварталов», объединяющих от 8 до 12 домохозяйств и образующих отдельную планировочную единицу внутри поселка.

Внутри каждого такого квартала есть комфортная общая территория, где можно расположить зону барбекю, детскую площадку и любые другие решения для



План-схема «Клубного квартала» в поселке «Патроны-парк». Вид сверху.

отдыха – по желанию жильцов. Всего таких кварталов будет 8, и расположатся они на площади 5 Га.

Максимальная защита и приватность удачно сочетаются здесь с обязательным для «Патроны-парка» комфортом. Оптимальные по размеру, а потому экономичные дома (от 120 до 200 м<sup>2</sup>) расположены на участках в 4 сотки, достаточных для того, чтобы разместить там все необходимое для семьи.

«Клубный квартал» – территория с максимальной степенью защиты и приватности, с повышенными качествами комфорта – ждёт вас!

META-GROUP информирует:

С января 2018 года произойдет плановое повышение цен на земельные участки и строительство домов в поселке «Патроны-парк». Старые цены действуют только до конца года. Кроме того, ещё на 2 договора распространяется акция, в рамках которой можно приобрести дом со скидкой до 1,5 млн рублей при условии 100% оплаты.



(3952) 62-01-01  
patronipark.ru  
г. Иркутск, ул. Ширямова, 32,  
3 этаж, оф. 7

Объектом рекламы являются подрядные работы на строительство индивидуальных жилых домов в поселке «Патроны-парк».

### В ЦИФРАХ

Средняя стоимость вторичного жилья в Иркутске на 01.12.2017 г. (тыс. руб./кв. м)

Тип	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
1 комн. кирпич	66,88	64,43	53,75	52,85	47,66
1 комн. панель	67,12	62,81	56,56	58,51	51,29
2 комн. кирпич	69,18	60,13	55,50	54,90	47,32
2 комн. панель	64,73	59,09	53,32	49,25	48,11
3 комн. кирпич	72,35	61,33	53,27	54,6	45,23
3 комн. панель	63,96	56,16	47,84	48,85	46,11
Средняя стоимость	67,54	61,37	52,57	52,2	47,16

Средняя стоимость строящегося жилья в Иркутске на 01.12.2017 г. (тыс. руб./кв.м)

Срок сдачи	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
Готовое	83,06	53,91	52,83	44,33	39,70
Срок сдачи – 2-е полугодие 2017 года	72,25	64,78	47,71	43,50	-
Срок сдачи – 1-е полугодие 2018 года	-	56,22	41,62	-	-
Срок сдачи – 2-е полугодие 2018 года и позже	-	55,66	51,64	45,71	40,61
Средняя стоимость	79,46	59,32	50,16	45,18	40,25

Средняя стоимость коммерческой недвижимости в Иркутске на 01.12.2017 г. (тыс. руб./кв.м)

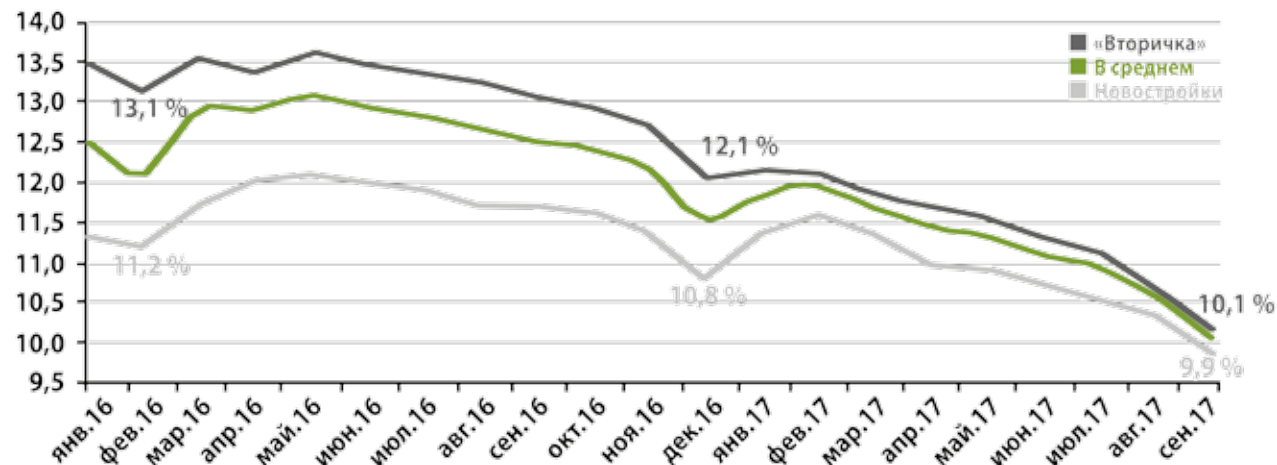
Назначение	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
склад (продажа)	43,89	19,57	33,24	18,33	10,11
склад (аренда)	0,51	0,65	0,33	0,25	0,32
магазин (продажа)	99,09	54,77	50,06	38,30	28,86
магазин (аренда)	0,91	0,89	0,45	0,64	0,35
офис (продажа)	89,44	62,30	55,21	46,18	24,03
офис (аренда)	0,78	0,69	0,46	0,52	0,32

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



# Недвижимость в 2017-м году

Средневзвешенные ставки по выданным ипотечным кредитам, % годовых



По данным АИЖК

2017 г. запомнится, как минимум, двумя значимыми событиями, оказавшими заметное влияние на рынок недвижимости: снижением ставок по ипотеке и фактической отменой ДДУ.

Снижение ипотечных ставок началось еще в 2015 г. С того времени по сегодняшний день ставка опустилась до рекордно низких значений и в ноябре 2017 г. в некоторых банках составила 8,9 %.

Это ожидаемо привело к росту общего количества ипотечных сделок. С января по октябрь текущего года их зарегистрировано на 32 % больше, чем за аналогичный период 2016 г., а показатель октября 2017 г. в два с половиной раза превысил показатель октября 2016 г.

Объем ипотечного кредитования в этих условиях вырос, однако заметного влияния на строительный рынок это не оказало, несмотря даже на более низкие в некоторых банках процентные ставки для новостроек. Отчасти это можно объяснить стабильно высоким интересом населения к рынку вторичной недвижимости. По сравнению с прошлым годом, соотношение сделок по новостройкам и «вторичке» изменилось в среднем с 50/50 на 30/70. Второй причиной такого положения вещей служит возросший объем сделок по рефинансированию ипотеки – эти деньги на строительный рынок не приходят.

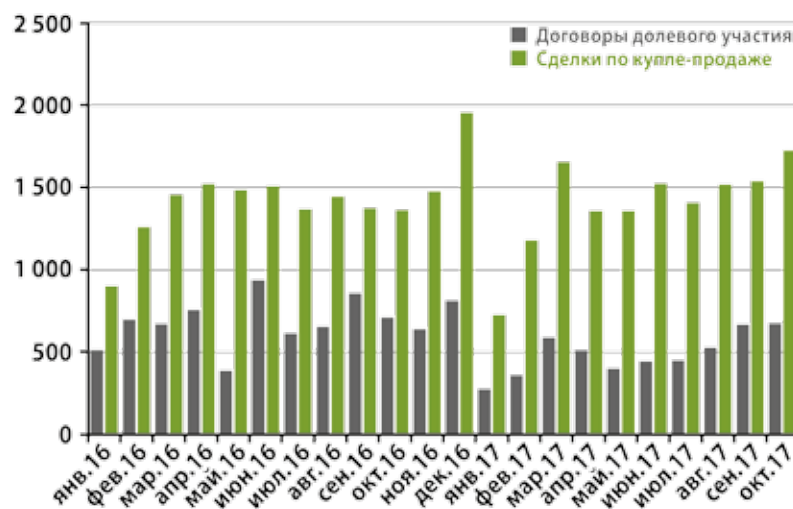
В период с января по октябрь 2017 г. в Иркутске было заключено около 5 000 сделок по ДДУ (новостройки) и свыше 14 000 сделок по вторичному жилью. По новостройкам в первом полугодии 2017 г. наблюдался спад; рост проявился только после снижения ипотечных ставок. По «вторичке» ситуация была стабильной – ни падения, ни взрывного роста не наблюдалось. Сравнение динамик позволяет сделать вывод о том, что снижение ставок по ипотеке оказало стимулирующее воздействие, в основном, на рынок вторичного жилья. Есть все основания полагать, что статистика последних месяцев года покажет рост количества сделок. Многие банки обещают и далее снижать ставки, кроме того, ноябрь и декабрь – традиционно наиболее удачные месяцы по уровню продаж.

Цены на новостройки с начала года подросли на 5,9 %. Средняя стоимость вторичного жилья практически не изменилась: немного просев летом, к концу года она прибавила 0,5 %. При этом разнища в стоимости «вторички» и строящегося жилья остается небольшой (средняя стоимость вторичного жилья в Иркутске на 30.11.2017 – 55,32 тыс. руб./кв.м, первичного – 53,54 тыс. руб./кв.м.).

Главный из факторов, влияющих на рынок недвижимости в ближайшей перспективе, – изменения в 214 ФЗ о долевом строительстве. Цель и суть изменений – отказ от финансового механизма долевого строительства и постепенный (но быстрый) переход к проектному финансированию. Последствия этого мы в полной мере ощутим позже, в 2019 г. К тому времени закончится строительство по действующим разрешениям, и рынок полностью встанет на «новые рельсы», но прогнозируемый экспертами рост цен на недвижимость может начаться раньше, поскольку основные изменения в закон уже вступили в силу.

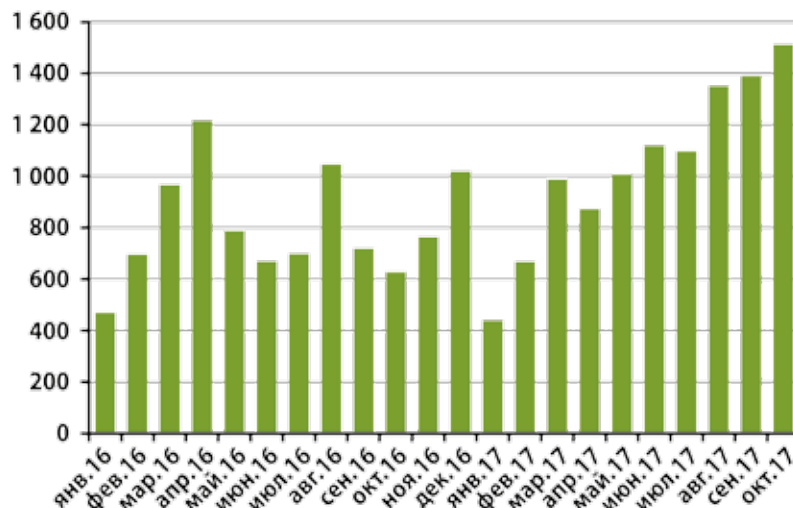
Татьяна Микова,  
Газета Дело

## Количество ДДУ и переходов прав на основании договора купли-продажи (мены) жилья в Иркутске, шт.



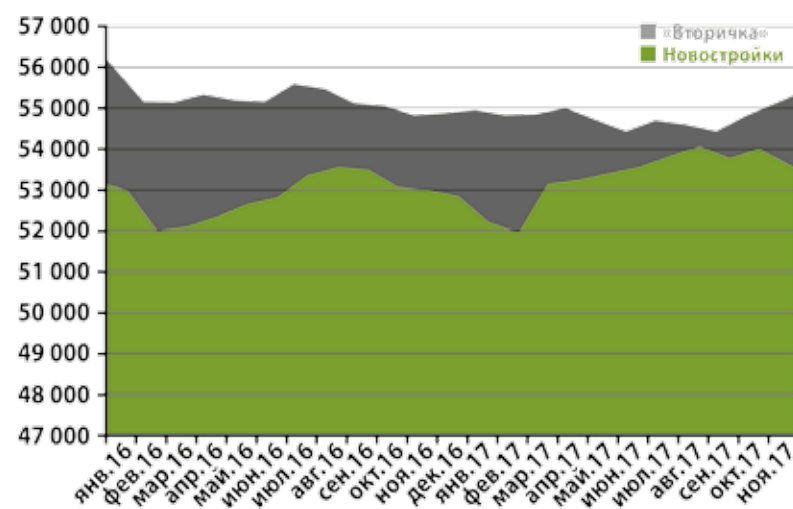
Источник: Управление Росреестра по Иркутской области

## Количество зарегистрированных жилых помещений, приобретенных (построенных) за счет кредитных средств, шт.



Источник: Управление Росреестра по Иркутской области

## Средняя стоимость вторичного жилья в Иркутске на 30.11.2017, руб.



Источник: REALTY.IRK.RU

## КОЛОНКА ЭКСПЕРТА

### Дорогие сердцу вещи

Как создать в загородном доме интерьер с душой и историей



Антон Кондратьев, генеральный директор УК «Система АМТ», и его партнеры-резиденты Галереи «Революция» – убеждены, что в создании интерьера загородного дома нужно в первую очередь следовать зову сердца, окружая себя предметами «с историей», «живыми» вещами. О том, почему так важно не поддаваться модным веяниям, а создавать свою уникальную атмосферу, эксперт рынка недвижимости рассказывает в авторской колонке.

– Приближается Новый год и долгие зимние каникулы – время, когда все мы ходим в гости к родственникам, друзьям, соседям и принимаем гостей у себя.

Задумывались ли вы о том, что каждый дом – это живое отражение людей, живущих в нем? Мы можем получить представление об истории семьи, ее увлечениях, ценностях, если все это «читается» в мебели, предметах интерьера, висящих на стенах картинах, стоящих на полках безделушках.

На первое место здесь выходят такие понятия, как «декор» и «дизайн интерьера». В последнее время они распространились настолько широко, что часто люди, поддаваясь веяниям моды, забывают про свою естественную тягу к вещам, которые им действительно хочется иметь на виду, и обставляют дом красивыми, «как на картинке в журнале», но совершенно бездушными, «молчаливыми» предметами.

На интерьер и декор можно посмотреть с двух точек зрения – хозяина дома и гостей, которые к нему приходят. С точки зрения хозяина, очевидно, что его должны окружать вещи, наиболее значимые для него, отражающие его жизнь, его историю. Но в последнее время люди стали обращать все больше внимания на реакцию внешнего мира, заменяя естественные для себя предметы декора на то, что, по их мнению, должно понравиться гостям и произвести на них впечатление.

Именно этот мотив зачастую лежит в основе современного дизайна интерьеров и декора, предлагаемого журналами. К сожалению, есть дизайнеры, которые пользуются подобной озабоченностью заказчиков, разрабатывают дизайн-проекты и говорят хозяевам дома, что те не имеют права перекрашивать стены, переставлять мебель, добавлять какие-нибудь растения, поскольку не приобщены к тайнам «правильного дизайна». В итоге люди живут в очень красивом, но очень чуждом для них пространстве.

Ирония же заключается в том, что и гостям подобные «правильные» интерьеры нужны не больше, чем хозяевам дома. Ведь гораздо интереснее прийти не в «музей современного декора», а в пространство, отражающее жизнь семьи. Перчатка горнолыжника, ошейник любимой собаки, школьный гербарий, портрет бабушки, пионерский галстук, любимые магнитики на холодильнике, старые пожелтевшие грамоты, детские рисунки – все это понравится гостям гораздо больше, чем вазы и статуи, не имеющие к хозяевам дома никакого отношения.

Не поддавайтесь представлениям о том, что современный декор должен быть обязательно красивым, как на журнальной картинке, и выполненным в стиле современного искусства. Пусть ваш дом будет уникальным и уютным! Окружайте себя вещами, дорогими вашему сердцу, предметами, которые могут многое о вас рассказать.

С наступающим Новым годом вас, открывайте новые Горизонты!



Управляющая компания «Система АМТ»  
www.systemamt.ru



www.gorizont-park.ru т.96-35-09  
Проектные декларации – на сайте novograd.site



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

**НЕДВИЖИМОСТЬ**

**ПРОДАЁТСЯ**

НА САЙТЕ

**REALTY.IRK.RU**

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

classified |



**ПАО «РОСТЕЛЕКОМ»**

реализует недвижимость в Иркутской области

Ростелеком



**■ Нежилое здание:**

**г. Иркутск, ул. Мира, 94**

• Нежилое здание, 6 этажей (подземных этажей – 1) общей площадью 5607,1 кв. м с земельным участком 5096 кв. м в аренде. **Цена:** 79 950 000 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:** 4 279 843 руб. Торг до 3 540 000 руб.



**■ Производственная база:**

**с. Баяндай, ул. 60 лет Октября, 1а**

• Производственная база (гараж из бруса 199 кв. м, 1-этажное кирпичное здание 116,6 кв. м, здание дизельной ж/бетонное 61,4 кв. м, земля 3690 кв. м – собственность). **Цена:** 4 500 000 руб. Торг.



**■ Кирпичное здание:**

**г. Бирюсинск, ул. Жилой городок, 24**

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



**■ Производственная база:**

**г. Братск, П 10 80 00 00 (мкр. Строитель)**

• Производственная база (склад 121,4 кв. м, земельный участок 20 748 кв. м). **Цена:** 6 265 400 руб.



**■ Производственная база:**

**Тулунский р-н, д. Булюшкина**

• Производственная база (монтерский домик из бруса 98,8 кв. м, дизельная – кирпичное здание 132,4 кв. м, земельный участок 9947 кв. м в аренде). **Цена:** 723 700 руб.

**■ Техническое помещение:**

**г. Тайшет, ул. 19-го Партсъезда, 27-1Н**

• Техническое помещение УП, общей площадью 49,4 кв. м. **Цена:** 243 080 руб. Торг до 121 540 руб.

e-mail: [anna.v.parilova@sibir.rt.ru](mailto:anna.v.parilova@sibir.rt.ru)

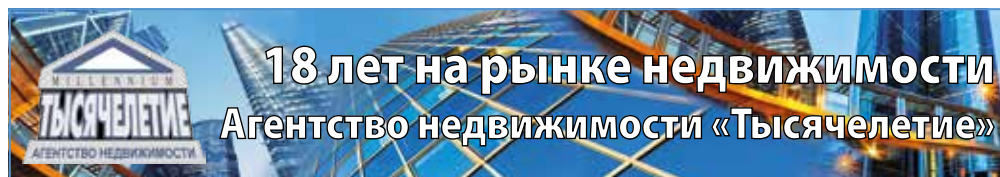
или по адресу: 664011, г. Иркутск, ул. Пролетарская, 12, каб. 307, отдел имущественных прав

**Справки по тел.:**

**8(3952) 200-355**

**8(3952) 203-501**

Сообщаем, что оттиск основной печати Общество с ограниченной ответственностью «Наследие» ОГРН 1113850004730 и печать «для документов» следует считать недействительными с 30 ноября 2017 г. на основании приказа №60 генерального директора ООО ОА «Наследие» о смене печатей. Оттиски печатей прилагаются.



**Кофейня в центре города**

ул. Литвинова



5 450 тыс. руб.

Продам небольшую кофейню на 25 мест. Уютный интерьер, все необходимое для вашего бизнеса: оборудование, посуда, техника, мебель. Помещение 31,3 кв. м, в собственности, охрана.

**Здание**

ул. Карла Либкнехта

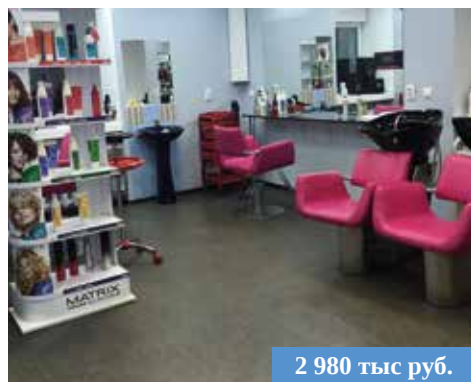


65 млн руб.

Первая линия, 3 этажа, 1119,7 кв. м, уч. 813 кв. м, центр. сети, парковка. Под адм. центр, гостиницу, мед. центр, развлекат. комплекс, ресторан. Удобная транспортная развязка, большой трафик.

**Нежилое помещение**

ул. 2-я Железнодорожная



2 980 тыс. руб.

126,8 кв. м, 1 этаж + цоколь жил. дома, 2 входа, хороший ремонт. Оборудовано под салон красоты. Парковка, рядом остановка, школа, жилые дома. Привлекательная цена! Под обучающий центр, салон красоты, магазин, аптеку, офис. 2 980 тыс. руб.

**Земельный участок**

пос. Березовый (Академгородок)



4,08 га для строительства элитного квартала. Земли нас. пунктов, по генплану – жилая зона 4, предельная высота 55 м (18 этажей). Участок предусматривает застройку до 140 тыс. кв. м со всей инфраструктурой.

г. Иркутск, ул. Академическая, 74, остановка транспорта «Дом кино»  
Телефоны: 430-395, 503-560. Сайт: ант.рф

**BLOCKCHAIN**

ПЕРВЫЙ ОФФЛАЙН КУРС В РОССИИ



90% ПРАКТИКИ

ВЛАДИМИР ПОПОВ  
ведущий курса



[WWW.INFABRIKA.COM/BITCOIN](http://WWW.INFABRIKA.COM/BITCOIN)

+79149360411

+79021771390

ПРИ РЕГИСТРАЦИИ В ДЕКАБРЕ СТОИМОСТЬ КУРСА 15 000 РУБ.  
РЕГИСТРАЦИОННЫЙ ВЗНОС 5000 РУБ.  
ПРИ РЕГИСТРАЦИИ В ЯНВАРЕ = 20 000 РУБ.

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