

май,  
2014

№ 5 (32)

информационно-рекламное издание 6+

## дело

## ИНВЕСТИЦИИ

2014 год уже заставил инвесторов вспомнить худшие времена. Доллар дорожал до 37 рублей, евро – до 50. Акции продолжают падать. Где инвестору искать «тихую гавань»? Какие инструменты выбрать для инвестиций: валюту, золото, недвижимость, акции?



08

## КРЕДИТЫ



11

Кредитные карты стремительно набирают популярность. Дорогое ли это удовольствие? Как определяется кредитный лимит? На какие бонусы и привилегии можно рассчитывать владельцу кредитки?

## СВОЕ ДЕЛО

Как, не потратив на рекламу практически ни копейки, иркутянину Риху Уолкеру удалось создать самую большую школу современного английского языка за Уралом? Почему качественное может стоить дешево? Что мешает Easy School запустить франшизу?



12

## НЕДВИЖИМОСТЬ



16

Иркутск переживает «бум» в строительстве торговых-развлекательных центров. Интерес к иркутскому рынку со стороны федеральных и международных сетей растет. Готов ли город к такой нагрузке? Хватает ли складов? Что мешает строить логистические центры?

## «Все начинается с себя»



**Дмитрий Кузаков,**  
Председатель совета директоров  
«Регионального центра финансов и инвестиций»,  
Генеральный директор ЗАО ПИИ «ГорПроект»

Как начать бизнес с сотней долларов в кармане и добиться многомиллионных оборотов?  
Какие направления бизнеса сегодня наиболее успешны?  
Почему ошибаться полезно?

→|2-4

## НЕДВИЖИМОСТЬ



## Хрустальные поселки на земляничных холмах: что предлагает иркутский рынок загородного жилья?

Рынок загородного жилья становится все более цивилизованным. На смену «самостроям» медленно, но верно приходят организованные коттеджные поселки. Инфраструктура, коммуникации, единая концепция – плюсов немало. Что же сегодня предлагает рынок в этом сегменте загородного жилья?

→|18-19



Фото В. Цалко

## Дмитрий Кузаков:

нувшись из Москвы, где успешно прошли тестирование на должность управляющего банком... Почему отказались от столицы?

– Около года мы с женой прожили в Москве, и все было нормально, кроме невозможности принять бесконечные пробки, отсутствие искры в глазах окружающих, их «заточенность» только на деньги. И бешеный темп жизни: все несется куда-то, как дикие зашоренные лошади, – а куда несется, зачем? Чего хотят? В Москве не хватало брата, родителей, друзей.

А добило вот что. Я попал в очередную пробку – шесть часов ехал на работу на общественном транспорте. Стоя. Добравшись, наконец, до работы, написал заявление об увольнении, получил расчет, собрал чемоданы, купил билеты, и вечером мы с женой улетели в Иркутск. Так эпопея с Москвой закончилась. Приехал – чем заниматься? Что делать? Идею создания своей консалтинговой компании предложил брат – Николай. Мы решили, что хватит работать на дядю, будем работать на себя.

**– Большой был стартовый капитал?**

– Что вы, у меня в кармане было сто долларов. Уехал в Москву – 2 тысячи долларов было, вернулся с сотней. Год проработал, ничего не заработал (смеется), кроме опыта, конечно, колоссального.

**– И не страшно было с таким, мягко скажем, скромным капиталом начинать бизнес?**

– Мы решили, что попробовать в любом случае надо, потому что вернуться к найму никогда не поздно.

**До того, как организовать в Иркутске Региональный центр финансов и инвестиций, оказывающий широкий спектр услуг в сфере проектирования и строительства, Дмитрий Кузаков не один год трудился по найму – наработывал опыт в разных сферах, чтобы успешно стартовать в бизнесе. Почему он отказался от жизни в столице и вернулся в Иркутск? Как начал бизнес с сотней долларов в кармане и добился многомиллионных оборотов? Какие направления бизнеса сегодня считает наиболее успешными? Зачем ему 1000 слонов? И почему ошибаться полезно? Об этом и многом другом Дмитрий Кузаков рассказал Газете Дело.**

### «Чтобы выжить в бизнесе, нужно очень много знать»

– Дмитрий Николаевич, семейный бизнес в понимании многих людей – это когда родитель создает какое-то дело, а потом приглашает туда своих детей, готовит для них «тепленькое местечко». Ваша история – прямо противоположная. Вы с братом сами основали холдинг, а потом пригласили сюда отца – Николая Александровича Кузакова, заслуженного строителя России...

– Так и было. Отец пошел на пенсию в 60 лет, а человеком он был активным, дома на пенсии сидеть – не для него. И так как он всю жизнь проработал в проектной сфере, руководил институтами, мы с братом приняли решение

создать для него в нашем холдинге отдельное направление – ГорПроект. Отремонтировали два этажа, купили компьютеры, мебель, оборудование, программное обеспечение – фактически за один-два месяца институт на ноги поставили. Отец возглавлял этот бизнес до самой смерти.

**– То есть все-таки дети должны родителям помогать, а не наоборот?**

– Папа наш очень рано осиротел, поэтому всего в жизни добивался сам. И один из принципов, которые он нам с братом внушал с самого детства, – что мы должны самостоятельно развиваться, учиться, работать. Ни на кого не рассчитывать, в том числе, и на него. Был период в жизни, когда у нас с ним были достаточно холодные отношения: я не понимал, почему он не помогает своим детям,

почему всех устраивают куда-то поближе к «теплым местечкам», а мы должны сами «барахтаться». Потом пришло осознание, что отец поступал верно.

**– Биография у вас очень интересная и многообразная, где вас только не носило...**

– Да, есть что рассказать (смеется).

**– До того как начать бизнес, вы и преподавателем были, и компьютерную школу возглавляли, и в разных банках работали на руководящих должностях, и коммерческим директором Российско-Итальянского завода «Ван-Тубо» побывали. Чего искали?**

– В первую очередь, пока занимался работой по найму, я получал колоссальный опыт и знания, которые необходимы были для того, чтобы стать успешным менеджером-управленцем. Сегодня,

чтобы в бизнесе выжить, нужно очень много знать в разных отраслях. Бухгалтерия, финансы, юридическое право – все эти знания необходимы. Важны и психология управления, и знания, которые связаны с подбором команды – людей, которые поверили бы тебе и дальше вместе с тобой шагали по жизни. Генри Форд об этом отлично сказал: «Отберите у меня все мои заводы, отберите фабрики и активы мои, но оставьте мою команду, и вы увидите, я очень скоро опять стану миллионером».

Когда сегодня я смотрю на молодых людей, которые в 20 лет начинают делать бизнес, я всегда удивляюсь, потому что у них недостаточно знаний и опыта. Работа с кадрами, с персоналом – этого не прочитаешь в книжке. Бизнесом надо заниматься в более-менее осознанном

возрасте, когда ты себя попробовал в разных сферах, накопил багаж жизненных знаний и ценностей.

**– Я, наверное, не ошибусь, если скажу, что 2000 год стал переломной точкой в вашей жизни. Именно тогда вы начали в Иркутске свой бизнес, вер-**

### личное дело

**Кузаков Дмитрий Николаевич** родился 19 августа 1974г. в г.Иркутске. Окончил среднюю школу с серебряной медалью, физико-математическую школу при Иркутском Государственном университете. В 1991 г. поступил в Иркутскую Государственную экономическую академию и окончил ее в 1996г. с красным дипломом.

Работал:  
• директором Компьютерной школы «Импульс И»,  
• коммерческим директором в Инвестиционно-аналитическом центре «СКРИТ»,  
• заместителем Председателя Правления Акционерного коммерческого «Классик банка»,  
• коммерческим директором СП Российско-Итальянского завода «Ван-Тубо»,  
• заместителем директора по экономике и финансам ПИИ «Иркутскжелдорпроект» филиала ОАО «РосЖелДорПроект». В 2008 году был принят на должность директора по развитию ЗАО ПИИ «ГорПроект», в 2013 году назначен его генеральным директором. Возглавляет Holdingовую компанию «Региональный центр финансов и инвестиций», избран на должность председателя совета директоров.

## «Все начинается с себя»

### «Рентабельность в строительстве была вкусной»

– С чего начался бизнес? Что стали продавать?

– Свои мозги, знания. Занимались арбитражным управлением и банкротством предприятий, оказывали услуги финансового консалтинга. Пошли заказы, начала нарабатываться положительная репутация – клиенты поняли, что мы выполняем свои обязательства. Мы тогда уже ясно осознали, что в бизнесе самое первое правило – быть порядочным по отношению к своему партнеру.

– Потом, как я знаю, занимались лесным бизнесом. Как на него вышли?

– Мы банкротили много предприятий по всей области, в том числе леспромхозы – все они были в плачевном состоянии, все в долгах. А когда ты занимаешься банкротством предприятия, решаешь, можно ли его спасти, или единственный выход – пустить с молотка, нужно понимать до гвоздя, как работает бизнес. Какова себесто-

имость продукции, как формируются затраты, где можно повысить производительность, на чем можно сэкономить. Ты вынужден вникнуть в этот производственный процесс, чтобы понять, как он работает. Мы занялись лесным бизнесом, у нас

– Да, продали весь этот лесной бизнес и вложили деньги в строительство. К этому времени как раз решили, что в нашем холдинге будет создан проектный институт – пазл сложился, печочка замкнулась: проектирование, строительство, эксплуата-

пали за 55 тысяч рублей, строили за 30 тысяч. Представляете уровень маржи? Сегодня рынок очень жесткий, конкуренция очень мощная, рентабельность низкая. Затраты увеличиваются практически на все, кирпич, арматура, цемент – все дорожает, а цены на

Люди пострадали, суммы убытков миллиардами исчислялись. Мы тогда взяли один недостроенный объект на себя – ЖК «Патриот», достроили чужое, построили свое. Считаю, получил хороший комплекс.

– А с землей под строительство сегодня в Иркутске насколько проблемно?

– А ее просто нет. Проблема есть, а земли нет. Тем более точечную застройку практически прикончили, остается только комплексная застройка. А это требует очень больших оборотных средств. Рынок сегодня серьезно поредел. И эта тенденция продолжается.

«Чтобы управлять в России бизнесом, нужно все делать самому»

– Региональный центр финансов и инвестиций сегодня включает в себя несколько разных направлений: это и проектно-инвестиционный институт, и строительная компания, и агентство недвижимости, и юридическая поддержка, и институт инженерных изысканий...

– Да, основное кредо компании – это комплексная работа по всем направлениям, как я уже сказал, услуги «под ключ».

– То есть появление каждого нового направления в холдинге было вызвано самой жизнью?

– Конечно. Если сегодня в технологической цепочке нужно какое-то звено, необходимое для выполнения тех или иных работ, то набирается команда, определяется руководитель проекта, создается юридическое лицо. Так холдинг и образовался. Нужна была оценка – появилась оценочная компания. Появилась необходимость в мощной юридической службе – создали ее. Служба Заказчика действительно нужна – для ввода одного дома документации необходимо предоставить коробки три.

– Из существующих направлений какие являются самыми востребованными, успешными, прибыльными?

– Все направления, которыми мы сегодня занимаемся, прибыльны и востребованы. Если нет востребованности – направление закрывается. Зачем нам балласт?

Продолжение на стр. 4.

«Рентабельность в строительном бизнесе, когда мы заходили, была очень вкусная: квартиры покупали за 55 тысяч рублей, строили за 30 тысяч. Сегодня рынок очень жесткий, конкуренция очень мощная, рентабельность низкая. Затраты увеличиваются практически на все, кирпич, арматура, цемент – все дорожает, а цены на квартиры растут не так сильно, как хотелось бы строителям»

было большое лесное хозяйство, 6-8 предприятий.

– Много на лесе заработали?

– Не скажу, что много. Цены на лес были тогда очень нестабильные, политика государства – непонятная, рентабельность таяла практически на глазах, а в определенный момент вообще ушла в минус.

– И вы поспешили покинуть тонущий корабль?

ция, то есть управление объектами недвижимости. Холдинг стал оказывать услуги, что называется, под ключ.

– Когда вы заходили на строительный рынок, как его оценивали? И сейчас насколько изменилась ситуация, по-прежнему ли он так привлекателен?

– Рентабельность, когда мы заходили, была очень вкусная: квартиры поку-

квартиры растут не так сильно, как хотелось бы строителям. И законодательство с каждым годом только ужесточается.

– Кризис 2008 года как повлиял на отрасль?

– Мелочь вся ушла, ушли недобросовестные застройщики. Они были просто не в состоянии дальше продолжать работу. Знаете, сколько обманутых дольщиков было.

Инвестиционное страхование жизни



Новый взгляд на инвестиции!

- > Доступные инвестиции в иностранные финансовые инструменты
- > 100% гарантия защиты капитала, обеспеченная одной из крупнейших страховых компаний на российском рынке (партнер БКС\*)
- > Высокий коэффициент участия в росте активов (до 227%\*\*)
- > Возможность выбора валюты: рубли, доллары
- > Уникальные для рынка инвестиционного страхования базовые активы\*\*\*
- > Налоговые льготы
- > Особый юридический статус вложений

г. Иркутск, ул. Свердлова д. 43А  
8 (3952) 40-60-80 | bcspremier.ru

ООО «Ливинг БКС», лицензия № 134-0414-10000 от 10.01.2011 г. на осуществление проектной деятельности. Выдана ФСО РФ. Без ограничения срока действия. ООО «Ливинг БКС» не осуществляет страховую деятельность, не является страховщиком и не является страхователем. ООО «Ливинг БКС» — агент: страхование, услуги по инвестиционному страхованию жизни оказывают ООО «СХ-ИТС-Жизнь». Лицензия № 395477-НСН от 11.11.2005 г. \*ООО «СХ-ИТС-Жизнь»  
\*\*Программа «Уровнение капитала» — базовый актив — индекс Витс, срок продукта — 7 лет, валюта продукта — доллары США. Данные действительны на 12.03.2014 г. Условия могут изменяться в зависимости от рыночной ситуации.  
\*\*\*IMU Index — индекс фондов недвижимости США, SPX Index — индекс S&P 500, DAX Index — индекс Франкфуртской фондовой биржи, VEX US Equity — индекс фондов рынка развивающихся стран, FSI US Equity — индекс фондов акций корпоративной компании.



## Дмитрий Кузаков: «Все начинается с себя»



Фото А. Федорова

Окончание. Начало на стр. 2-3.

**– На каких рынках сегодня вы себя наиболее уверенно чувствуете?**

– Мы уверенно чувствуем себя везде. Иначе мы бы этим не занимались.

**– То есть конкуренции не боитесь?**

– Конкуренция здоровая всегда есть, и это же хорошо, это заставляет нас шевелиться, думать, развиваться. Так что все нормально. Как только конкуренции нет, начинаешь расслабляться и забываешь, что такое земля. В бизнесе принцип должен быть всегда один: высоко летишь – больно падать будет. Надо всегда ходить по земле, смотреть на вещи не затуманенными глазами.

**– Точки роста холдинга в чем видите? Каких направлений сегодня требует жизнь?**

– Сейчас очень интересная тема – заниматься каким-нибудь производством. Пробуем. Попробовали производство тротуарной плитки, но это направление решили закрыть – посчитали, что это неэффективно, невыгодно.

**– Дмитрий Николаевич, а с разрастанием холдинга не возникло проблем в управлении?**

– А чтобы управлять в России бизнесом, нужно все делать самому. Хочешь сделать хорошо – сделай сам. Только слабинку дал, отпустил вожжи – все, бизнес уплыл в другую сторону, уехал, или за тебя его «ухали».

**– То есть все очень связано на личности?**

– Практически все.

**– Вы жесткий руководитель?**

– Я просто люблю, когда все правильно. Нужно и работать, и отдыхать, просто всему свое время. А если не требовать, что положено, коллектив начинает расслабляться.

**– Вы требовательны к подчиненным, а к себе?**

– Это в первую очередь. Все начинается с себя, с руководителя. Если ты сам ходишь на работу как попало, как ты можешь требовать от своего работника дисциплины? Почему-то все считают, что если частный бизнес, то можно ходить на работу когда угодно. Я этого не понимаю.

**«Боремся за каждый рубль»**

**– Сегодня вы являетесь генеральным директором ГорПроекта – института, который вы в свое время открыли для отца.**

– Да, он мне по наследству достался.

**– Рутинная работа?**

– Можно сказать и так. Но я стремлюсь к разнообразию, любые объекты беру в работу. Если вы посмотрите наше портфолио, то увидите, что проекты очень разные. Это интересно, ты получаешь новые знания, ты вынужден разбираться. Сегодня мы, например, проектируем завод по розливу воды на Байкале. Разбираться будем во всем: и как скважину делать, и как бутылки производятся пластиковые, и как вода разливается, и как транспортируется...

**– Но основной пласт проектов все-таки жи-**

**лье, административные, офисные здания?**

– Жилья проектируем очень много. В последнее время также очень много садилов, школ, магазинов, торговых центров, эта тема сегодня востребована. Есть госзаказы. Сейчас, например, плотно работаем с МЧС, проектируем базу на Байкале, в Турке, мощный комплекс ГИМС.

**– А есть какой-то объект ГорПроекта, которым вы особенно гордитесь?**

– Областная библиотека, Молчановка. Этот объект легендарный, потому что его начал проектировать еще наш папа 30 лет назад, в Граждан-Проекте, за это время было сделано 4 проекта, два из них – в нашем институте. Первый заказал губернатор Есиповский, который сказал, что наша библиотека должна быть круче, чем Ленинка. Мы сделали проект в виде раскрывающейся книги, тюльпана, здание было потрясающее. Но когда посчитали стоимость – 2 миллиарда – сказали, что «книжку надо закрыть».

Поэтому мы нашему «тюльпану» лепестки обрезаем, получился такой кубик (смеется).

**– ГорПроект ведь не единственный проектный институт в городе, конкуренция жесткая. Вы чем привлекаете клиента?**

– Комплексностью предоставляемых услуг. Мы делаем не только проект, но и полный перечень исходно-разрешительной документации, готовим документы на разрешение на строительство,

осуществляем авторский надзор, технический надзор, контролируем качество строительства по нашим проектам. И дальше помогаем – ведем стройку, помогаем вводить в эксплуатацию.

**– А ценовая политика у вас какая?**

– Договорная. Боремся с Заказчиком за каждый рубль, торгуемся. Есть такое понятие – «Справочник базовых цен в строительстве и проектировании». Иногда заказчики просят скидку 50-60% от цен, в этом сборнике указанных. Цены на проектные работы упали очень сильно, Заказчики экономят, не хотят платить лишних денег.

**«Пока ты семь раз меришь, кто-нибудь другой за тебя отрежет»**

**– Дмитрий Николаевич, в рубрике «История успеха» мы рассказываем об успехе компаний. Но ведь чаще люди учатся не на чужих успехах, а на чужих ошибках?**

– Конечно. Бизнесмены, которые сегодня реально достигли успеха, много раз ошибались. Я вам так скажу: из 10 проектов суперприбыльный один, 8 – средние, один-два – убыточные. На этих убытках бизнесмены и учатся, чтобы потом не повторить ошибок, анализируют, что было не так сделано: либо ты в партнерах ошибся, либо в своих представлениях о реализации проекта.

**– У вас такое случилось?**

– Разумеется. Например, у нас очень тяжело первое время шло проектирование дорог. Мы потратили много времени и сил, чтобы выстроить работу так, чтобы она была прибыльной. Потому что ошиблись в людях, которых привлекли на работу. Они нас подвели по срокам сдачи – Заказчик нас наказал штрафами. Очень важно подобрать в команду «рабочих лошадей», которые бегут с тобой одинаково.

**– Вы относитесь к категории бизнесменов, которые семь раз отмерят, прежде чем отрезать?**

– Не скажите, нет! Пока ты семь раз будешь мерить, кто-нибудь другой за тебя отрежет. Один из моих наставников всегда говорит: в России может не заработать денег только ленивый, потому что у нас бизнес лежит на дороге, просто наклонись и возьми его. Но только нужно его грамотно организовать, знать, с какой стороны в этот бизнес зайти, сколько денег вложить, чтобы он начал приносить прибыль. Вот и все.

**– Бизнес – это работа без выходов, постоянный стресс...**

– И не говорите. Чтобы бизнесом руководить, нужен огромный запас энергии и здоровья. С утра у меня одна встреча, через полчаса – другая. На одной приходится понервничать, на второй нужно улыбаться. Негативное настроение должно уже через минуту смениться улыбкой. Еще и телефоны – три штуки, и все могут звонить одновременно.

**– Вы вообще не отдыхаете?**

– Как работаем, так и отдыхаем. Отдых просто необходим. Я очень люблю отдохнуть на пляже где-нибудь в Таиланде, в Турции, обожаю ездить на Байкал, на Ольхон. С 15 лет ездим в бухту Песчаная, ставим там палатки, мангал, городим баню на берегу, на костре кушать готовим. Телефон не работает – благодать, тогда я и начинаю отдыхать.

**– О вашем хобби и спрашивать не нужно: обстановка в кабинете гово-**

**рит сама за себя, столько статуэток слонов в жизни не видела. Откуда страсть к этому увлечению?**

– Коллекция началась 20 лет назад. Тогда мне мой друг Дмитрий Каравачев подарил первого слона со словами: «Будь спокоен, как слон. Ты когда-нибудь видел, чтобы слоны волновались?». У меня очень зажигательный характер, я импульсивный человек, смотрю на слонов – успокаиваюсь.

**– Сколько слонов в коллекции сейчас?**

– Кто бы их посчитал (смеется). Наверное, за тысячу уже, каких только нет. В основном это все подаренные вещи, со всего мира мне их друзья возят. Часть покупаю сам, на аукционах, какие-то антикварные вещи, эксклюзивные.

**– Нет желания живого слона купить?**

– С радостью бы, но что я потом с ним буду делать? Для него же отдельный зоопарк нужен (смеется). Кстати, шутки шутками, а один из моих партнеров-друзей хочет сделать под Иркутском развлекательный парк, в котором в том числе и зоопарк будет. Может, и для слона там место найдется.

**– Будем надеяться! Дмитрий Николаевич, наше интервью хотелось бы завершить традиционным вопросом: что бы вы могли посоветовать начинающему предпринимателю?**

– Учиться, учиться и еще раз учиться, постоянно находиться в поиске новых проектов, новых мыслей, новых решений. Волка ноги кормят – это про бизнесменов. А еще – не бояться рисковать. Бизнеса без риска не бывает вообще. Ты рискуешь деньгами, партнерами, связями, здоровьем. Риск каждый день, с утра до ночи. Но рисковать нужно с умом, все просчитывать. Деньги надо любить и считать – грамотно, каждый день, думать, как на выходе прибыль получить, на ошибках и убытках учиться. И, конечно, много работать и думать за всех. Потому что за все и за всех в итоге всегда отвечает руководитель.

**Анна Масленникова, Газета Дело**

### факты

За время существования холдинга ГорСтроем построено более 50000 кв.м. ГорПроектом спроектировано свыше 300 различных объектов. Среди наиболее значимых проектов:

- Здание Государственной универсальной научной библиотеки им. Молчанова-Сибирского в г.Иркутске;
- Универсальный спортивно-демонстрационный зал с искусственным льдом и трибунами на 3000 мест в г.Иркутске;
- Здания службы Аэропорта «Иркутск-Новый»;
- Реконструкция здания банка ВТБ24 в г.Иркутске по ул.Российская, 10;
- Вагоноремонтное депо в Тайтурске по заказу ОАО «Новотранс»;
- Объекты на Богучанской ГЭС;
- Реконструкция гостинично-оздоровительного комплекса «Ангарские хутора».

# К надежным клиентам – особое отношение

**Почему иркутяне предпочитают не копить деньги, а тратить? На какие цели берут крупные кредиты? Ужесточились ли требования к заемщикам из-за банковской «чистки»? В каких случаях банки отпускают клиентов на кредитные каникулы? Кто из заемщиков может рассчитывать на ставку 15,5%? Ольга Зинкевич, заместитель регионального директора по развитию розничного бизнеса ООО «Иркутский» Сибирского филиала ОАО «Промсвязьбанк», ответила Газете Дело на актуальные вопросы о потребкредитовании.**

– **Ольга Сергеевна, прошли ли те времена, когда люди брали потребительские кредиты в банке, чтобы купить новый телефон или холодильник? Тенденцию к увеличению сумм кредитов наблюдаете?**

– Наблюдаем. Сейчас вообще не принято очень долго копить деньги: инфляция попросту «съедает» все сбережения, иногда получается гораздо дешевле и выгоднее взять кредит, совершить крупную покупку и вернуть деньги в банк за определенный период времени, чем долгие годы складывать деньги «в кубышку». Процентные ставки по кредитам сейчас держатся «в рынке» и вполне приемлемы с точки зрения среднего уровня дохода населения. Например, Промсвязьбанк предлагает кредиты по минимальным процентным ставкам с переплатой от 4,6% в год. Поэтому люди берут потребительские кредиты на достаточно крупные суммы.

– **На какие цели? Есть какие-то особые предпочтения у ваших клиентов?**

– Как правило, потребительские кредиты берутся на приобретение каких-то дорогостоящих объектов: недвижимость, автомобили. Одна из самых распространенных целей – ремонт. Люди стремятся к улучшению своих жилищных условий, обновлению интерьера. Есть и другие, менее глобальные цели: многие берут кредиты на отпуск, некоторые – на покупку шуб к зимнему сезону (смеется).

– **Недавняя девальвация рубля многих напугала, Росстат зафиксировал резкое увеличение крупных покупок в этот период. Покупали все: начиная от крупной бытовой техники до недвижимости. Вы ощутили всплеск интереса к кредитам в это время?**

– Рост крупных покупок в этот период я бы не стала связывать только с девальвацией рубля. По моему мнению, это может быть связано с выплатами каких-то сезонных премий, «тринадцатых зарплат» – это часто происходит именно в первом квартале года. Конечно, когда население получает крупные денежные средства, оно стремится их потратить, во что-то вложить. Что касается возрос-

шего интереса к кредитам в этот период, то он действительно был и продолжает сохраняться в Промсвязьбанке, т.к. условия, которые мы предлагаем нашим клиентам по программам кредитования физических лиц, более чем выгодные.

– **Клиентам при выборе банка и кредитного продукта всегда интересна процентная ставка и возможная сумма кредита. У вас на сайте мы прочитали, что вы можете предоставить потребительский кредит до 1,5 миллионов по достаточно привлекательной ставке – от 15,5%. Кто может рассчитывать на такие условия?**

– Да, действительно, ставку от 15,5% мы предлагаем держателям наших зарплатных карт.

– **А клиенту, пришедшему «с улицы», какие условия вы можете предложить?**

– Одним из определяющих факторов при расчете процентной ставки по кредиту для нас является место работы клиента. Так, для всех госслужащих мы сейчас предлагаем фиксированную ставку 16,5%\*. Это уникальное предложение на рынке, которое пользуется большой популярностью среди наших клиентов. Помимо сниженной процентной ставки, в рамках данной программы мы сокращаем пакет документов только до справки 2 НДФЛ либо

чекием Заемщиком осуществления личного страхования по программе добровольного страхования Банка «Защита заемщика» при заключении Кредитного договора.

\*\* Кредит в рамках программы «Особые отношения» предоставляется работникам компаний, признанных банком отвечающими его критериям. Банк вправе отказать в предоставлении кредита без объяснения причин.

– **С такими клиентами у вас «Особые отношения»?**

– Да. Название этого продукта говорит само за себя. По программе «Особые отношения» мы кроме привлекательных ставок предлагаем клиентам – сотрудникам крупных компаний, организаций – увеличенную сумму кредита (до 1,5 миллионов рублей) и увеличенный срок (до 7 лет). Это позволяет клиенту не бегать по разным банкам, собирая кредиты по 200-300 тысяч, а взять одну большую сумму у нас в банке на выгодных условиях и удовлетворить все свои потребности и желания: купить машину, сделать ремонт, съездить в отпуск.

– **Особые условия кредитования у вас и для проверенных временем клиентов?**

– Верно. Программа «Проверено временем» в Промсвязьбанке действует для тех клиентов, которые уже пользовались кредит-



– **Это, безусловно, плюс.**

– Конечно. Такой срок позволяет клиенту выбрать комфортный ежемесячный платеж, чтобы кредит не был для него «домокловым мечом», не сказывался критично на финансовом состоянии.

– **А кого вы отпускаете на «Кредитные каникулы»?**

– Мы всегда стремимся идти навстречу клиенту, относимся с пониманием к возможным трудностям. Услуга «Кредитные каникулы» особенно актуальна в период отпусков. Человек возвращается с

активно «чистит» банковский сектор, отзывая лицензии у неблагонадежных кредитных организаций, ужесточает требования. Многие банки стали «закручивать гайки», более жестко подходят к выбору заемщиков. Промсвязьбанк требователен к клиентам?

– Отзыв лицензии у неблагонадежных банков, несет больше плюсов, чем минусов для российского банковского сектора, т.к. количество банков и их предложений, представленных на текущий момент гораздо больше реального спроса, который диктует рынок. Появляется множество банков, ведущих высокорискованную деятельность, не обеспечивая необходимую ликвидность для поддержания своей финансовой устойчивости. И страдают от этого в первую очередь клиенты таких банков. Промсвязьбанк является первым системообразующим частным банком, по мнению ЦБ РФ, мы входим в ТОП-10 крупнейших банков страны, и отзывы лицензий у сторонних банков не отражаются негативным образом на нашей работе. При этом, конечно же, любой бизнес направлен на получение прибыли, это понятно. Кредиты – это денежные средства, которые выдаются на условиях возвратности и платности. Платность предполагает проценты, а возвратность – срок, в течение которого денежные средства должны быть возвращены банку.

Если этого не происходит, банк несет убытки. Мы постоянно анализируем свою работу и стараемся оценивать, какой клиент нам вернет деньги, а где есть риск невозврата. Поэтому в своей работе мы придерживаемся консервативной и здоровой политики выдачи кредитов населению.

– **Что чаще всего служит причиной отказов?**

– По большей части это уровень закрепитованности либо отрицательная кредитная история. В случае, если у клиента не было длительных просрочек, сведения, которые предоставляются в банк, соответствуют действительности и уровень дохода позволяет оформить и спокойно выплачивать новый кредит, с большей долей вероятности клиент может рассчитывать на получение кредита в нашем банке.

– **Но в целом темпы кредитования в Промсвязьбанке остаются на высоком уровне?**

– Более чем. Кредитный портфель по физлицам по итогам первого квартала 2014 года вырос более чем на 5%. Активность населения не снижается, потребительские кредиты – по-прежнему востребованный банковский продукт.

На правах рекламы. ОАО «Промсвязьбанк». Генеральная Лицензия Банка России № 3251.

Иван Рудых,  
Газета Дело

“ Сейчас вообще не принято очень долго копить деньги: инфляция попросту «съедает» все сбережения, иногда получается гораздо дешевле и выгоднее взять кредит, совершить крупную покупку и вернуть деньги в банк за определенный период времени, чем долгие годы складывать деньги «в кубышку»

справки по форме банка, без предоставления копии трудовой книжки.

Для сотрудников крупных корпораций, компаний, системно значимых предприятий у нас предусмотрены ставки 18,4%, 19,9% и 21,9%\*\*. Все ставки фиксированные и определяются на основании индивидуальных параметров клиента при оформлении кредита.

\* Ставка действует на основании действующей акции и применяется в случае обеспе-

ченными продуктами нашего банка, имеют положительную кредитную историю. Эта категория клиентов также может рассчитывать на сниженные ставки по кредитам. Более того, клиентам с положительной кредитной историей для получения в нашем банке до 300 тысяч рублей достаточно только паспорта. «Проверенным временем» клиентам мы также предлагаем длительный срок кредитования – до 7 лет.

отдыха – у него могут возникнуть некоторые финансовые трудности. Мы предлагаем клиенту на два месяца отложить срок уплаты платежа. Клиент может либо полностью отложить платеж, либо платить только проценты, не выплачивая часть основного долга. В рамках программы по госслужащим данная услуга предоставляется бесплатно.

– **Ольга Сергеевна, в последнее время Центробанк**

## Молодые предприниматели Иркутска смогут получить финансирование для развития бизнеса

26 мая 2014 года в рамках Выставки-Форума предпринимателей, посвященной празднованию Дня российского предпринимателя, в Конференц-зале выставочного комплекса «Сибэкспоцентр» состоится отбор бизнес-проектов в Венчурный Фонд МСБ.



Участниками выставки-форума могут стать молодые предприниматели, победители или участники конкурсов для молодых предпринимателей в возрасте от 18 до 35 лет, которые:

- имеют собственный бизнес/начинают новый проект на базе успешно завершенных проектов/хотяткратно увеличить масштаб бизнеса;

- имеют положительный предпринимательский опыт: производство, торговля, услуги B2B, B2C.

Более подробную информацию о требованиях к участникам можно узнать на сайте <http://www.psbank.ru/venture> либо позвонив по телефону в Иркутске (3952) 281 859.

Чтобы стать участником отбора, необходимо до 20 мая 2014 года включительно отправить презентацию своего проекта на электронную почту [putilovayu@irkutsk.psbank.ru](mailto:putilovayu@irkutsk.psbank.ru).

Помимо финансирования, поддержка Венчурного фонда МСБ предусматривает предоставление молодым предпринимателям доступа к менторской программе. Так, звездным ментором молодых бизнесменов из Красноярска стал Андрей Коркунов, основатель кондитерского бренда «А.Коркунов».

Красноярские предприниматели получили финансирование в размере 5 млн. руб. на развитие кондитерского бизнеса за счет средств Венчурного Фонда МСБ в июле 2013 года.

«Наша цель – найти молодых предпринимателей с четким видением и концепцией реализации своих бизнес-идей и с определенным опытом. Мы планируем инвестировать в предприятия на срок от года до пяти лет», – комментирует региональный директор РОО Иркутский Промсвязьбанка Александр Логунов.

**Венчурный фонд МСБ** был запущен Промсвязьбанком в сотрудничестве с «Опорой России» в феврале 2013 года. Основной сегмент для размещения средств – малый бизнес молодых предпринимателей, у которых уже есть успешный опыт, те, кто только начинают новый проект или хотяткратно увеличить масштаб существующего. Весь фонд, размером 300 миллионов рублей, будет размещен в течение 2013-2014 годов. За это время планируется заключить сделки по инвестированию с 50-70 предприятиями.

**ОАО «Промсвязьбанк»** – один из ведущих российских частных банков с активами 732 млрд рублей и собственными средствами (капиталом) 99 млрд рублей по состоянию на 30.06.2013 согласно данным по МСФО.

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

**Байкальский банк ОАО «Сбербанк России»** осуществляет деятельность на территории Иркутской области, Забайкальского края, Республики Бурятия. Банк лидирует в регионе по объему эмиссии банковских карт и по широте торгово-сервисной сети, по величине кредитного портфеля как для бизнеса, так и для физических лиц, количеству предлагаемых услуг. Генеральная лицензия Банка России на осуществление банковских операций 1481. Официальный сайт Банка – [www.sberbank.ru](http://www.sberbank.ru)

## ВТБ финансирует строительство микрорайона «Союз» в Иркутске

ВТБ в Иркутске расширяет сотрудничество с ОАО «Сибавиастрой». Во II квартале текущего года банк открыл клиенту кредитную линию объемом 350 млн рублей.



Заемные средства предназначены на финансирование строительства жилых блок-секций в микрорайоне «Союз», которые компания «Сибавиастрой» возводит в Свердловском округе г. Иркутска.

Микрорайон «Союз» – масштабный проект, начатый четырьмя крупными строительными компаниями г. Иркутска в середине 2013 года. Согласно планам застройщиков, к концу 2015 года на съезде с Академического моста, между мкр. Университетским и Академгородком, на участке в 12 га появится целый микрорайон из 37 зданий и сооружений, в том числе 27 жилых блок-секций. На

следующем этапе в микрорайоне будут построены муниципальный детский сад и школа, общественно-деловой центр.

«Микрорайон «Союз» – уникальный пример комплексного освоения земельного участка сразу несколькими компаниями, каждая из которых имеет репутацию надежного застройщика. Впервые с советских времен в областном центре возводится такой большой спальный район с развитой внешней и внутренней инфраструктурой. И это не первый наш опыт сотрудничества с ОАО «Сибавиастрой», – отметила Александра Макарова, руководитель дирекции

ВТБ по Иркутской области. – Уверена, что 8 жилых блок-секций, которые возводит в микрорайоне «Сибавиастрой», будут отвечать самым высоким стандартам качества и примут первых жильцов в запланированные сроки».

«Наши долгосрочные партнерские отношения с ВТБ последовательно развиваются в практических шагах. Мы удовлетворены высокопрофессиональным обслуживанием в банке и надеемся, что это сотрудничество позволит нам расширить присутствие в строительном секторе Иркутска», – подчеркнул генеральный директор ОАО «Сибавиастрой» Антон Волков.

## Автоплатеж теперь можно подключить с кредитной карты Сбербанка

Сбербанк продолжает расширять возможности услуги «Автоплатеж». Теперь клиенты Байкальского банка Сбербанка могут оформить автоматические платежи не только с обычной дебетовой карты, но и со счета кредитной карты Сбербанка.

При подключении автоплатежа воспользоваться кредитной картой можно для пополнения баланса сотового телефона, оплаты ЖКХ, а также для оплаты ТВ и интернета.

Автоплатеж может быть оформлен по одному из двух вариантов оплаты: по задолженности или по фиксированной сумме в зависимости от договора с поставщиком услуг. В первом случае в установленный клиентом день со счета банковской карты в пользу поставщика услуг будет списываться сумма задолженности. Во втором случае – сумма, которую плательщик определил при оформлении автоплатежа.

Подключить услугу можно в любом офисе Сбербанка, а также через дистанционные каналы банковского обслуживания.

В настоящий момент перечень организаций ЖКХ, в адрес которых можно подключить услугу Автоплатеж, включает 266 поставщиков. Только в апреле 2014 года перечень пополнили 166 организаций – управляющих и ресурсоснабжающих компаний, интернет-провайдеров.

Комиссия за платежи, совершаемые с помощью автоплатежа, ниже, чем при оплате счетов в отделении – максимум один процент в зависимости от

организации, поставляющей те или иные услуги, а для многих подобных организаций комиссия вообще отсутствует.

Автоплатеж позволяет экономить время и сокращать усилия на оплату коммунальных платежей, делая рутинную обязанность вопросом одной минуты и простого sms-сообщения.

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

**Байкальский банк ОАО «Сбербанк России»** осуществляет деятельность на территории Иркутской области, Забайкальского края, Республики Бурятия. Банк лидирует в регионе по объему эмиссии банковских карт и по широте торгово-сервисной сети, по величине кредитного портфеля как для бизнеса, так и для физических лиц, количеству предлагаемых услуг. Генеральная лицензия Банка России на осуществление банковских операций 1481. Официальный сайт Банка – [www.sberbank.ru](http://www.sberbank.ru)

## «Ростелеком» обеспечит видеонаблюдение при проведении ЕГЭ в 2014 году

«Ростелеком» и Рособрназдор заключили госконтракт на оказание услуг по организации видеонаблюдения при проведении Единого Государственного Экзамена (ЕГЭ) на территории Российской Федерации в 2014 году.



Сумма заключенного контракта составляет 600 млн рублей (с НДС). Согласно контракту «Ростелеком» должен оснастить ПКАми (в состав которых входят 2 видеоканалы, ноутбук или персональный компьютер, комплект кабелей, внутренний жесткий диск емкостью 2 ТБ) не менее 3081 объекта, включая пункты проведения экзаменов и региональные центры обработки информации. Таким образом, более 36 тыс. аудиторий будут оборудованы системой видеонаблюдения, при этом не менее 16 тыс. аудиторий – доступны в режиме онлайн. Запись информации в ЦОДы будет произведена со всех пунктов проведения экзамена. Общее время проведения трансляции – 20 дней за период с 21.04.2014 по 18.07.2014.

Для реализации проекта «Ростелеком» задействует собственную сетевую инфраструктуру на территории всей страны. Видеосерверы будут развернуты в 7 межрегиональных ЦОДах (Москва, Санкт-Петербург, Краснодар, Самара, Екатеринбург, Коченово (Новосибирская область), Князе-Волконское (Хабаровский край) и 2 региональных ЦОДах (Магадан, Петропавловск-Камчатский) компании.

Планируется, что производительность системы видеотрансляции ЕГЭ обеспечит до 1200000 одновременных просмотров пользователями и до 60000 одновременных просмотров с 1 камеры.

Для реализации проекта «Ростелеком» задействует собственную сетевую ин-

фраструктуру по всей стране, будет организовано 2000 мобильных бригад. В работе над проектом примут участие более 5000 сотрудников компании.

В рамках проекта «Ростелеком» открыл портал [SMOTRIEGE.RU](http://SMOTRIEGE.RU), специально разработанный для просмотра в режиме реального времени Интернет-трансляций во время проведения ЕГЭ в 2014 году. По решению заказчика этот портал доступен для федеральных и общественных наблюдателей, аккредитованных Рособрназдором, представителей Министерства образования и науки РФ, органов исполнительной власти субъектов РФ, Рособрназдора. Портал обеспечивает возможность одновременного просмотра не менее 24 тыс. видеотрансляций со всех видеоканалов для 4 тыс. авторизованных пользователей.

В соответствии с распоряжением Правительства Российской Федерации «Ростелеком» (681-р от 18.04) определен единственным поставщиком услуг по предоставлению доступа к сети передачи данных, трансляции видеосигнала в сети Интернет, сбору и хранению полученных видеозаписей в целях осуществления видеонаблюдения во время проведения ЕГЭ в 2014 году.



# Пекка Вильякайнен, Фонд «Сколково»:

**«Если я, простой финский конь, смог это сделать, вы тоже сможете»**

Этой весной в Иркутске прошло роуд-шоу Russian Startup Tour – самый масштабный совместный проект Фонда «Сколково», Российской венчурной компании, Росмолодежи и Фонда инфраструктурных и образовательных программ Роснано, цель которого – найти и поддержать молодых бизнес-инноваторов. Что нужно знать стартаперу о предпринимательстве, корреспонденту Газеты Дело рассказал один из экспертов Russian Startup Tour, советник президента Фонда «Сколково» по стартапам, основатель финской компании Oy Visual Systems Ltd Пекка Вильякайнен. К его советам, конечно, стоит прислушаться: основавший свой первый бизнес в 12 лет, несмотря на протест мамы, сегодня Пекка входит в рейтинги самых успешных предпринимателей Европы.



## Трудные времена – это прекрасный момент для начала бизнеса

России необходимы десятки тысяч новых компаний. Экономика мира сегодня очень быстро меняется, и некоторые могут подумать, что сейчас не время начинать собственный бизнес. Но у меня абсолютно противоположная точка зрения. В такие непростые времена, как сейчас, власти разного уровня, университеты, институты, такие как «Сколково», и другие должны прилагать все усилия, чтобы помогать людям создавать новые рабочие места. Поэтому я убежден: тяжелые времена – это прекрасные времена для того, чтобы начать собственное дело. И я верю, что следующая суперкомпания может родиться в любом месте мира, в любом месте России.

## Не верьте маме, которая говорит: «Твой бизнес обречен на банкротство»

Полтора года назад на Сочинском экономическом форуме премьер-министр Дмитрий Медведев спросил меня: «Пекка, когда мы будем готовы к инновациям?». Ответ прост: когда родители будут советовать детям начать собственный бизнес, а не идти работать в крупные государственные структуры и учреждения.

Я расскажу вам свою историю. Когда мне было 12 лет и мы жили в маленькой финской деревне с населением 250 человек, я подошел к маме и ска-

зал, что хочу начать собственный бизнес. Учитывая историю нашей семьи (мой дед был одним из основателей Nokia), я думал, она ответит: «Прекрасная идея, Пеккушка, давай, приступай!». Но она сказала: «Единственное, что выйдет из твоего бизнеса, – это банкротство. Ты найдешь себе хорошую жену, будешь работать в Nokia, купишь себе машину, дачу и будешь счастлив». Моя мама – очень хороший человек, но она ничего не понимает в предпринимательстве.

Я все-таки занялся программированием и создал свой бизнес. Я нанял двух человек, чтобы они помогли мне. Затем нанял еще 20 тысяч. Так я стал предпринимателем. Когда три с половиной года назад я отошел от дел, прибыль компании составляла около трех миллиардов долларов. Если я, простой финский конь, смог это сделать, вы тоже сможете.

## Быть бизнесменом – не страшно

Быть предпринимателем – значит иметь страсть к тому, что вы делаете, кто и что бы вам ни говорил. Я считаю, что большой проблемой российского предпринимательства является менталитет. Знаете, Эйнштейн говорил, что есть два типа людей – те, кто говорит, что все возможно, и те, кто считают, что совершенно ничего не возможно.

В любом месте мира начинать собственный бизнес – это риск. Но в России многие люди, включая матерей и отцов, говорят, что это не только рискованно, но и опасно, что ты умрешь, если откроешь свою компанию. До тех пор, пока люди так думают, разве будут они занимать-

ся этими «сумасшедшими» вещами?

## Бизнес-ангелам интересны «зарабатывающие» проекты

Очень хорошая комбинация – когда есть мозги, сердце и кошелек. Это и есть бизнес-ангел. Я уже много лет им являюсь. И я уже инвестировал в восемь российских стартап-компаний. Важно, что все они расположены в российских регионах. А знаете, почему? Конечно, я ищу хорошие идеи, великие команды, но помимо этого я ищу места, где затраты смогут конкуриро-

вать с другими городами мира. Так вот Москва – это один из самых дорогих городов. Денег, за которые вы наймете 1000 человек в Москве, здесь, в Иркутске, хватит, чтобы нанять 3 тысячи.

Проекты, которые я поддерживаю в первую очередь, – это проекты, приносящие деньги. Но я, как бизнес-ангел, никогда не буду вкладывать деньги в бизнес, в котором я не понимаю и где моим един-

ственным вкладом будут деньги. Я часто упускаю многие бизнес-возможности, но я никогда, например, не буду вкладываться в биомедицину. IT-сектор, коммуникации, энергетика – то, что мне интересно.

справка

### Пекка Вильякайнен,

Советник президента Фонда «Сколково» по стартапам

Входит в рейтинги самых успешных бизнесменов Европы. Продав 25 лет назад основанную им IT-фирму еще мало кому известной компании Tieto с условием – стать топ-менеджером покупателя, Пекка Вильякайнен превратил Tieto в европейского лидера телекоммуникационных и IT-разработок с филиалами в 26 странах мира. 1 ноября 2010 года принял решение уйти в отставку, чтобы сосредоточиться на семье и благотворительности. В 2011 году запустил проект «NO FEAR. The Community», призванный объединить руководителей крупнейших компаний в глобальную сеть. Написал (в соавторстве) и опубликовал книгу «Без страха». В декабре 2011 года принял предложение занять должность советника главы Фонда «Сколково».

# СПЕШИТЕ! АКЦИЯ!

## БЕСПЛАТНО

### Для Вашего БИЗНЕСА

- Открытие расчетного счета
- Ведение расчетного счета
- Открытие паспорта сделки\*
- Эквайринг\*\*

- Год обслуживания карт VISA Gold и MasterCard Gold\*\*\*
- Установка POS-терминалов
- И многое другое\*\*\*\*



**8 800 200 14 15**  
(звонок по России бесплатный)

[www.mosoblbank.ru](http://www.mosoblbank.ru)

г. Иркутск, ул. Ленина, д.9  
г. Иркутск, ул. Карла Маркса, д.40  
г. Ангарск, 76 квартал, д.12

+7 (3952) 485-745  
+7 (3952) 798-561  
+7 (3955) 521-022

\* Переводимого из другого уполномоченного банка  
\*\* При открытии расчетного счета  
\*\*\* Для Руководителей/Главных бухгалтеров предприятия и ИП, открывших расчетный счет в период Акции  
\*\*\*\* Подробности на сайте [www.mosoblbank.ru](http://www.mosoblbank.ru)  
АКБ МОСОБЛБАНК ОАО. Генеральная лицензия Банка России № 1751.

## Где сегодня «тихая гавань» для инвестора?

2014 год уже заставил инвесторов вспомнить худшие времена. Доллар дорожал до 37 рублей, евро – до 50. Акции продолжают падать. Инвесторы обходят стороной российский фондовый рынок: геополитическая ситуация остается неопределенной, Россия находится на грани рецессии. Где искать «тихую гавань», когда украинский кризис угрожает трансформироваться в затяжную гражданскую войну, а США и Европа заявляют о готовности ввести новые экономические санкции против России? Какие инструменты выбирать для инвестиций: валюту, золото, недвижимость, акции? На эти вопросы Газете Дело ответила Анна Бодрова, старший аналитик «Альпари».

– Рынки капитала действительно с начала года просели достаточно существенно за счет торможения российской экономики, а затем – под давлением внешнеполитических фак-

торов. Отток капитала из экономики РФ усилился, в первом квартале составил \$50,6 млрд против \$27,5 млрд за первый квартал 2013 года. Вполне возможно, что данные за второй

квартал текущего года покажут усиление оттока средств на 10-15%.

«Тихими гаванями» снова стали драгоценные металлы (золото, серебро, платина), рынки облигаций, наблюдается приток средств на валютный рынок. В валютном сегменте почти не ощущается влияние обострения отношений в российско-украинской драме, и торговля здесь существенных изменений не претерпела.

Формируя инвестиционный портфель, стоит понимать, что все действия, связанные с рынками капитала, имеют солидную долю риска. В настоящий момент интересны ПАММ-



счета: самостоятельных торговых решений подобные финансовые инструменты не требуют, инвестор выбирает управляющего и вкладывает средства в его уже работающий ПАММ-счет. Аналогичная схема может работать и в отношении более сложных структурированных продуктов – баланс риска и доходности тут выверен.

Ожидания относительно пары доллар/рубль сдержанные: как только геополитическая составляющая утихнет, «россиянин» вернется к плавной девальвации по 0,1-0,2% в месяц, политика Центробанка в этом отношении

не изменилась. К финалу года ждем курс доллара в диапазоне 35,50-37,50 руб. В паре евро/рубль ситуация более энергичная, к завершению декабря инструмент может оказаться в коридоре 48,90-51,50 руб.

Перспектива относительно драгметаллов позитивна: к концу года не исключен рост стоимости золота и серебра на 15-20% от текущих уровней. Самое время обратить внимание на незаслуженно забытые ОМС.

Цены на недвижимость уже успели вырасти, но впереди – «низкий» летний сезон, когда спрос на жилье окажется небольшим, а ценники мо-

гут скорректироваться в меньшую сторону. Покупать недвижимость имеет смысл или в середине лета, или уже ближе к завершению декабря.

Относительно инвестирования в акции стоит быть осторожнее. Правило «sell in may and go away» никто не отменял, после майских массовых закрытий реестров крупных и средних компаний активность в акциях традиционно падает, к тому же впереди лето, пора отпусков. Возможно, есть смысл обратить внимание на акции второго и третьего эшелона – менее доходные, но более безопасные.

### Доходность инвестиций

	за год	за 3 года
Евро (EUR/RUR)	+21.52%	+22.11%
Доллар США (USD/RUR)	+14.71%	+30.78%
Облигации (Индекс IFX Cbonds)	+6.06%	+22.83%
Золото (курс ЦБ РФ)	+2.16%	+13.36%
ПИФ акций (IF-EG)	-0.93%	-27.90%
Стеphanная банка (инфляция)	-6.80%	-25.02%
Акции (Индекс ММВБ)	-6.94%	-20.82%

Источник: <http://www.investfunds.ru/>. Данные на 07.05.2014

## «Важно оценить свои амбиции, степень риска, на который ты готов пойти в инвестировании»

В рубрике «Личные финансы» известные люди Иркутска – предприниматели, чиновники, общественные деятели – рассказывают о том, в какие активы предпочитают инвестировать, каким банкам и инвесткомпаниям доверяют, а в каких разочаровались. Своим мнением с Газетой Дело поделился Валерий Соколенко, генеральный директор ЗАО «Бизнес Партнер».



**Про выбор банка.** Как юрище работаем со Сбербанком. Причин несколько. Во-первых, действительно очень удобно. Качественное обслуживание, хороший банк-клиент – Сбербанк за последние два года изменился в лучшую сторону, стал более клиентоориентированным. Во-вторых, что очень важно для бизнеса, все транзакции и платежи проходят очень быстро. В-третьих, работа с таким банком, безусловно, поднимает статус бизнеса на более высокий уровень.

Как для физлица для меня важны другие критерии: лояльность, удобство работы с банком удаленно, через интернет, функциональ-

ный личный кабинет, а главное – возможность получать дополнительные доходы. У нескольких частных банков есть очень удобные и интересные для меня, как для частного инвестора, инструменты: карточный депозит, дающий возможность, имея деньги на карте, преумножить их, и cash-back – возможность возврата процентов от любой покупки. Важна и возможность снять деньги с карты в любом банкомате. Мне известны, по крайней мере, три банка, которые отвечают этим критериям: Тинькофф Кредитные Системы, Уральский банк реконструкции и развития и Банк Связной. Я в настоящее время пользуюсь услугами банка Тинькофф.

**Про финансовые принципы.** Есть три основных принципа – три шага – при обращении с финансами. Первый – остановиться и подумать: что я сейчас делаю, что имею в колонке доходов, что – в колонке расходов, составить свой личный бюджет. Второй – подумать, куда положительную дельту между доходами и расходами можно вложить. Третий – понять, сколько ты хочешь зарабатывать, оценить свои амбиции, степень риска, на который ты готов пойти в инвестировании.

**Про сбережения и инвестиции.** Очень важно иметь подушку безопасности – когда на банков-

ской карте имеется какая-то сумма, в пределах двух зарплат, – на всякий пожарный случай. А инструментов инвестирования очень много. Для меня одним из приоритетных является работа с инвестиционной недвижимостью. Интересным считаю и накопительное страхование. Совершая ежегодные вклады, например, по 20 тысяч рублей, мы можем рассчитывать на получение более полутора миллионов рублей к наступлению пенсионного возраста. При этом важным элементом накопительного страхования является гарантия того, что при наступлении любого несчастного случая в течение жизни вы материально защищены, так как получаете значительные страховые выплаты в размере до 1 млн. рублей.

Можно выходить и на акции, облигации, здесь нет ничего сложного, это крайне доступные и доходные инструменты, если речь идет именно о долгосрочном инвестировании, а не о спекуляции. Спекулянт работает в краткосрочном периоде – купил-продал. Инвесторы, в отличие от спекулянтов, играют на долгосрочную перспективу – от 5 лет и выше. В этом случае можно приобрести акции «голубых фишек», которые являются локомотивами фондового рынка и имеют стабильный гарантированный рост в долгосрочной перспективе.

### вклад месяца

Данные на 07.05.2014  
www.sia.ru

## ВОСТСИБ ТРАНСКОМ БАНК

### Вклад Летний

Сумма вклада /	Срок вклада	Процентная ставка (% годовых)
от 3 000 RUB	100 дн	7,00%

1. Тип вклада: стандартный. 2. Выплата процентов: в конце срока (проценты начисляются со дня, следующего за днем поступления в банк суммы вклада, и до дня ее возврата вкладчику включительно). Начисленные проценты выплачиваются путем присоединения к основной сумме вклада по истечении срока вклада, указанного в договоре). 3. Капитализация процентов нет. 4. Пополнение невозможно (дополнительное внесение сумм во вклад, как от самого Вкладчика, так и от третьих лиц не допускается). 5. Частичное снятие невозможно. 6. В случае досрочного востребования вклада, до истечения срока 100 дней проценты на вклад начисляются по ставке вклада «До востребования», действующей в банке на момент возврата вклада. 7. В случае если Вкладчик не востребует сумму вклада и проценты, начисленные на вклад, в день окончания срока вклада, указанного в договоре, проценты, начисленные на сумму вклада, присоединяются к основной сумме вклада, а договор считается возобновленным на условиях вклада для физических лиц «Летний», действующим на момент возобновления договора. Лицензия ЦБ РФ № 2731 от 04.03.1994 г.

ОАО «ВостСибТрансКомБанк» (3952) 28-63-36



### Вклад Удачный

Сумма вклада /	Срок вклада	Процентная ставка (% годовых)
от 100 000 RUB	365 дн / 730 дн	9,25% / 9,50%

1. Тип вклада: стандартный. 2. Выплата процентов: каждые 30 дней (выплата процентов производится на счет, открытый в ВСП Банка, по выбору клиента: счет «до востребования»/ счет банковской карты/ текущий счет). 3. Капитализация процентов нет. 4. Пополнение возможно (минимальная сумма пополнения: 10 000 RUB). 5. Частичное снятие не допускается. 6. При досрочном расторжении договора, внутри периода (30 дней), проценты за текущий (неполный) процентный период начисляются и уплачиваются банком по процентной ставке вклада «До востребования». Проценты выплаченные ранее, возврату банку не подлежат. 7. Пролонгация предусмотрена на первоначальный срок на условиях, действующих в банке по данному вкладу на день пролонгации. Если на дату истечения срока договора прием вкладов данного вида прекращен, договор не пролонгируется. Сумма вклада и начисленные проценты перечисляются на счет по выбору вкладчика, открытый в ЗАО «Солид Банк»: счет «До востребования» / счет банковской карты / текущий счет).

**УДАЧА. Понадобились деньги, ПОЛУЧИШЬ ПРОЦЕНТЫ без потерь!** При закрытии вклада до окончания срока договора банк выплачивает проценты за каждый полный месяц по ставке вклада! Лицензия ЦБ РФ № 1329 от 12.10.2012 г.

ЗАО «Солид Банк» (3952) 48-89-51



# Грамотные инвестиции – залог уверенности в будущем

**О том, как грамотно вести семейный бюджет в период финансовой нестабильности, как можно сохранить и приумножить накопления и чего ждать в 2014 году, в интервью Газете Дело рассказал директор филиала БКС Премьер в Иркутске Эдуард Семёнов.**

**– На фоне усложняющейся ситуации в экономике страны эксперты предлагают гражданам «затянуть пояса». Готово ли к этому население?**

– Чисто психологически любое стеснение людей не может вызывать положительных эмоций. Потому и быть готовым к ухудшению своего финансового положения также невозможно. Однако если отбросить психологический аспект и вернуться к «сухой» экономике, то, конечно, говорить о готовности к экономии не приходится. Вспомним статистику по растущему в последнее десятилетие кредитованию. Если экономить, то кто будет платить кредиты? Вспомним уже много раз обсуждаемую тему финансовой грамотности населения и просто посмотрим на наших друзей, знакомых, коллег вокруг. Экономия – это всегда выпадающие деньги, которые необходимо компенсировать своей «подушкой безопасности» – деньгами, отложенными на «черный день», на нестабильность в экономике. У какого количества людей она есть? У единиц. А ведь такая «подушка» – это основа основ финансовой грамотности.

**– Как сегодня россияне распоряжаются своими доходами? Ведут ли счет своим финансам?**

– Большинство людей в нашей стране живут, как говорится, «по велению души» и зачастую делают абсолютно необоснованные траты. При этом уже первые советы по оптимизации доходов и расходов практически в 99% случаев помогают найти скрытые финансовые резервы, о которых люди даже и не догадывались. По нашим наблюдениям, учет своих финансов и хотя бы их минимальное планирование (в части расходов и доходов, без инвестиционной составляющей) делают не более 10% жителей России.

**– Часто ли к вам обращаются клиенты с просьбой спланировать семейный бюджет?**

– Такие просьбы бывают. Но хочу отметить, что такое планирование сложнее, чем планирование индивидуальных финансов. Семейный бюджет по сути своей – это объединение двух и более бюджетов людей по определенным правилам. И здесь возникает ряд нюансов. Например, объединение бюджетов. То есть эти бюджеты должны быть у каждого члена семьи, который принимает участие в общем планировании. Должно быть четкое деление расходов, доходов, их прогнозирование, уменьшение возможных рисков (например, если вы подвержены какой-либо болезни, то вы должны быть от нее застрахованы, чтобы не просел ваш личный, а как следствие – и общесемейный бюджет). Уменьшение рисков особенно актуально, когда в семье, например, всего один кормилец. Как можно говорить о стабильности такого бюджета, если, например, кормилец потеряет работу? От таких рисков необходимо страховать каждый отдельный бюджет члена семьи, чтобы при объединении их в общесемейный эти риски не увеличивались.

**– По данным ряда социологических опросов, подобная модель поведения не свойственна большинству россиян. На ваш взгляд, почему так происходит?**

– Я бы не стал говорить о какой-то критичности сложившейся ситуации. Да, действительно, уровень финансовой грамотности в России еще мал, однако это вполне нормально для данного исторического этапа. Ведь остальные мировые страны учили себя и всех своих жителей свободной экономике на протяжении всего XX века, у нас же прошло всего два десятилетия. Поэтому можно сказать, что мы нагоняем упущенное и делаем это довольно неплохими темпами.

**– На какой период времени в сегодняшней**



Фото А. Федорова

**ситуации планирование семейного бюджета целесообразно?**

– Любое планирование производится исходя из текущей экономической ситуации и целей самого планирования. Ведь план для плана – это разговор ни о чем. Грамотный план имеет четкую цель и базируется на финансовых реалиях. Не стоит забывать, что меняется и жизнь вокруг, и наша экономическая ситуация. Потому не стоит воспринимать любой бюджет, в том числе семейный, как что-то крайне глобальное, нерушимое и неповоротливое. Любые планы, бюджеты стоит пересматривать с определенной периодичностью. Если говорить о семейном бюджете, то оптимальный срок для пересмотра составляет примерно один раз в 6 месяцев. Поэтому говорить о сроках планирования стоит в каждом отдельном конкретном случае.

**– Каким образом можно сегодня сохранить имеющиеся сбережения?**

– Здесь тоже не хотелось бы говорить в общем, как о «средней

температуре по больнице». Современный финансовый мир огромен и практически безграничен, вариантов сохранить и преумножить имеющиеся сбережения – огромное множество. Все они подбираются в индивидуальном порядке каждому клиенту.

Наиболее простой и правильный способ сберечь свои сбережения – разработать себе персональный финансовый план (ПФП). Он будет учитывать вашу финансовую ситуацию, цели и возможности. «На выходе» данного плана и будет список финансовых продуктов, которые могут быть наиболее интересны человеку.

Однако разработать такой план самостоятельно, учитывая множество финансовых показателей, разумеется, непросто. Для этого лучше обратиться к профессионалам – финансовым советникам. Финансовые советники БКС Премьер разработывают ПФП бесплатно в рамках консультаций с клиентами.

**– Рубль продолжает «терять в весе». Каковы прогнозы по российской**

**валюте до конца текущего года?**

– По оценкам наших аналитиков, курс валюты будет меняться постоянно – как падать, так и расти. Такую картину мы уже видели с начала года. Однако по итогам 2014 года мы ожидаем курс доллара примерно на уровне 37 рублей, евро – 50-51 рубль.

**– Можно ли в текущей экономической ситуации задаться целью не только сохранить средства, но и заработать?**

– Любой кризис – это прежде всего время возможностей для тех, кто накапливал, а не тратил деньги в хорошие времена. Сейчас, во времена дешевеющих активов, можно купить их по низкой

цене за те самые накопленные деньги и заработать на увеличении стоимости покупки в будущем. Именно в таких ситуациях богатели практически все известные миллиардеры мира. Поэтому, конечно, сейчас, как и всегда, стоит сохранять! Но не стоит забывать и о возможности сформировать себе задел для отличного заработка в будущем – купить интересные активы по сниженной цене.

Однако помните – любые финансовые инвестиции стоит делать, имея четкий финансовый план, сформированный на основании жизненных целей и реальной экономической ситуации. Грамотные, спланированные, а не спонтанные инвестиции – залог уверенности в будущем!



**БКС  
Премьер**  
В Ваших личных целях

г. Иркутск, ул. Свердлова, 43а.  
т.(3952) 40-60-80, 20-22-55. www.bcspremier.ru

Наименование «БКС Премьер» используется Открытым акционерным обществом «БКС – Инвестиционный Банк» (генеральная лицензия ЦБ РФ № 101 от 23.01.2013 г.) в качестве коммерческого обозначения для идентификации предоставляемых банком услуг.

## Кредиты – за и против

**Жизнь в кредит уже давно стала признаком современного мира. Банки сегодня готовы предложить заемные средства на любые цели, будь то покупка недвижимости, автомобиля или развитие бизнеса. Что же такое кредит – благо или зло? На какие цели стоит занять у банка, а в каких случаях можно накопить самому? На что обратить внимание при выборе кредитного учреждения? Своими мнениями поделились герои рубрики «Личные финансы».**



**Роман Белый**



**Виталий Кельманов**

**Виталий Кельманов, директор по стратегическому развитию в УК «Истланд»:**

К кредитам отношусь нормально, они значительно упрощают жизнь. Периодически прибегаю к автокредитованию, имеется кредитная карта Райффазенбанка – очень хороший процент, льготный период. В случае с автокредитами обычно салон предлагает банк, особенно когда речь идет о совместной программе. Последний пример у меня – приобретение автомобиля в «Ниссан»-центре. Действительная программа совместно с ЮниКредитБанком – очень хороший процент, лояльный договор.

**Алёна Мосягина, генеральный директор Консалтингового Центра «Стратегия успеха», бизнес-тренер:**

Пользуюсь кредитами – это две ипотеки: на жилую и на коммерческую недвижимость. В первом случае обзавидывала все банки, в «Уралсибе» ответили очень оперативно, и ставки были невысокие. Во втором – тоже случайность: отправила запрос на бизнес-ипотеку в несколько банков. На этот раз в «Уралсибе» менеджер потерялся, а в «Сбербанке» «вцепился» в меня железной хваткой.

Потребительские кредиты брала дважды. Один раз был экстренный случай по здоровью близкого человека, взяла в «Уралсибе», тк. пришло смс-предложение. Во второй раз – просто не хватало средств на покупку, оформили прямо в магазине, потом только узнала, что это «Ренессанс-кредит».



**Алёна Мосягина**



**Светлана Переломова**

Считаю, что важно уметь жить по средствам и не пользоваться кредитами. Брать их только без процентов (есть предложения, действительные на короткий срок, по которым процентов нет) или когда проценты платит за тебя кто-то другой (принцип Роберта Кийосаки).

**Светлана Переломова, журналист, религиовед, директор журнала «Иркутские культуры»:**

Квартиру мы с мужем купали с помощью Иркутского ипотечного агентства, в начале 2000-х там были хорошие ставки, и мы быстро расплатились. Машину тоже брали в кредит. И тоже довольны. Но все это было какое-то время назад. Сейчас слово «кредит» мы не употребляем, займы не берем. А зачем? У нас все есть. И когда звонят мне девушки с обволакивающими голосами – откуда только номер знают, кстати? – и предлагают взять кредитную карту «Тинькофф» на 300 тысяч или еще какого-то банка – на 500 тысяч – плюс разные-разные преференции к этим картам в придачу, всегда отказываюсь. На их удивленные вопросы: «почему?» отвечаю, что у меня нет никакой необходимости в дополнительных средствах. И дело не в том, что я обладаю кучей денег. Просто мне достаточно того, что есть. В Ведах, древнем источнике знаний, говорится, что внутренний мир и покой может обрести не тот, кто стремится удовлетворить все свои желания, а тот, кого не беспокоит этот непрекращающийся поток

материальных желаний, что подобны рекам, впадающим в океан – который всегда полон и вместе с тем безмятежно спокоен.

**Роман Белый, создатель первого в Сибири агентства свадебных организаторов «Белое», свадебный и концертный ведущий:**

Российские кредиты – это, без преувеличения, наглое грабительство. Когда в других странах при помощи кредитной системы стремятся поднять благосостояние населения, у нас стремятся его обобрать и набить карманы.

Я считаю кредит финансовым инструментом крайней необходимости. Согласился бы взять кредит только на здоровье и на неотложные нужды детей (обучение). Предпочитаю инвестиции и оплату услуг вперед. В том числе, в работе – чтобы мне делали предоплату.

**Милена Князюк, главный редактор ИА «Сибирские новости»:**

Кредитными продуктами банков пользовалась неоднократно, начиная от кредита на покупку жилья, авто и до небольших потребительских кредитов на неотложные нужды. При выборе банка и конкретного продукта тщательно рассматриваю все условия, сравниваю с аналогичными продуктами других банков, выбирая наиболее приемлемые для себя. Возможно, именно благодаря такому тщательно подходу к выбору, неприятных сюрпризов при общении с банками у меня не было.

**Олег Поздняков, генеральный директор ООО «Системные интеграции»:**

Потребительские кредиты я вообще не люблю, но иногда приходится их брать. Я люблю тратить деньги, потребность что-то купить, что-то сделать часто возникает спонтанно, а вместе с ней – и срочное желание ее удовлетворить.

Брал автокредит. Подал заявку во многие банки, выбирал среди наиболее оперативных – тех, кто ответил в первый же день, потом уже смотрел на процентные ставки. В итоге остановился на ВТБ24. Тот факт, что я являюсь клиентом этого банка, конечно, тоже сыграл свою роль.

**Ангелина Саломатова, корреспондент издательской группы «Восточно-Сибирская правда»:**

Мое принципиальное убеждение состоит в том, что девушки не должны сами покупать себе шубы. Но иногда в жизни наступают такие моменты, когда приходится перешагнуть через себя и моральные устои. Так, например, произошло прошлой зимой, когда я увидела в магазине шубу мечты и чуть не потеряла сознание. Кредит был оформлен прямо в торговом центре, под дикий процент в «Трасте» (это который как Брюс Уиллис, только банк). Коллеги, признаюсь, смотрели на меня, с удивлением и состраданием. Никто не понял меня тогда и не поддержал. Переплата ужасная, шуба белая, но я была счастлива и до сих пор ни о чем не жалею.



**Милена Князюк**



**Олег Поздняков**



**Ангелина Саломатова**

## «Кошелек в кармане»: рейтинг кредитных карт в Иркутске

Кредитные карты становятся все более популярным и востребованным банковским продуктом. И это вполне оправданно: кредитную карту легче получить, чем обычный потребительский кредит, ей удобнее пользоваться, а если вернуть заем в течение льготного периода, то даже не придется платить банку проценты. Какие кредитные карты предлагают в иркутских банках? Где предлагают самые низкие ставки и самые длинные грейс-периоды? SIA.RU подготовило рейтинг кредитных карт.

### ТОП-10 кредитных карт с минимальной процентной ставкой. Иркутск

Банк	Карта	Минимальная ставка (% годовых)*
1. Банк "АВАНГАРД"	Классические кредитные карты	15,00
2. ФИНАМ	Классическая карта	17,00
3. Байкальский банк Сбербанка России	Visa Classic и MasterCard Standard	18,90
4. АЛЬФА-БАНК	100 дней без процентов	18,99
5-6. АНБ "СОЮЗ"	Особое отношение	19,00
5-6. Россельхозбанк	Кредитная карта с льготным периодом кредитования	19,00
7-8. Дальневосточный банк	VISA Classic	21,00
7-8. МДМ Банк	Частный	21,00
9-10. МТС Банк	МТС-Деньги	23,00
9-10. Связь-Банк	Стандартная программа	23,00

### ТОП-10 кредитных карт с наибольшим льготным периодом. Иркутск

Банк	Карта	Льготный период, дней
1. Банк "АВАНГАРД"	Классические кредитные карты	204
2. Промсвязьбанк	СУПЕРКАРТА	145
3. АЛЬФА-БАНК	100 дней без процентов	100
4-9. АНБ "СОЮЗ"	Особое отношение	55
4-9. Банк "ОТКРЫТИЕ"	Автокарта	55
4-9. Ренессанс Кредит	Прозрачная карта	55
4-9. Россельхозбанк	Кредитная карта с льготным периодом кредитования	55
4-9. Связь-Банк	Стандартная программа	55
4-9. ФИНАМ	Классическая карта	55
10. МДМ Банк	Частный	52

### Кредитные карты, Иркутск

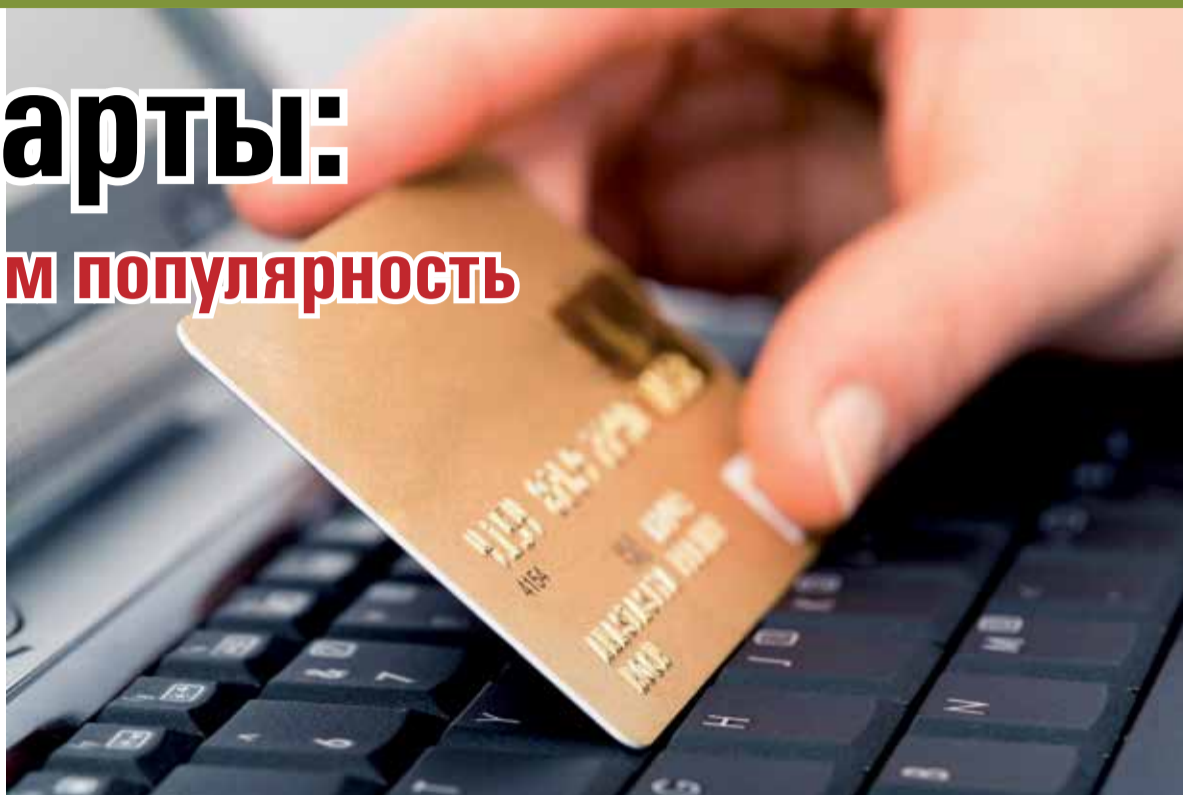
Банк	Название карты	Тип карты	Льготный период	Размер кредита (мин / макс)	Ставка (% годовых)		% за обслуживание		Годовое обслуживание (банки карты)	Минимальный пакет документов
					до 300 000 руб.	свыше 300 000 руб.	в своем банке	в другом банке		
Азиатско-Тихоокеанский Банк АНБ "СОЮЗ"	ОПТИМА	VISA Classic/ MasterCard Standard	25 дн	5 000 / 500 000	36 / 37	0%	0%	0% (мин 150 руб)	бесплатно	Паспорт, Второй документ
	Особое отношение	MasterCard Standard (Gold, Platinum)	55 дн	30 000 / 1 500 000	19 / 23	3%	3%	3% (мин 300 руб.)	11 год - бесплатно, далее - от 500 руб	Паспорт 2-НДФЛ за 6 мес
АЛЬФА-БАНК	100 дней без процентов	VISA Classic/ MasterCard Standard (Gold, Platinum)	100 дн	5 000 / 750 000	18,99 / 31,99	5,9%	5,9%	5,9% (мин 300 руб)	875 руб	Паспорт, Второй документ
Байкальский банк Сбербанка России	Visa Classic и MasterCard Standard	VISA Classic/ MasterCard Standard	50 дн	600 000	18,9 / 24	3%	3%	4% (мин 100 руб)	750 руб (предварительно: 11 год - бесплатно)	Паспорт 2-НДФЛ за 6 мес
Банк "АВАНГАРД"	Классические кредитные карты Автокарта	Visa Classic и MasterCard Standard	204 дн - 1 раз в 55 дн	10 000 / 1 500 000	15 / 24	3%	3%	4,5% (мин 150 руб)	600 руб	Паспорт
Банк "ОТКРЫТИЕ" ВТБ24	Классическая карта ВТБ24	Visa Classic/ MasterCard Standard	50 дн	500 000	25 / 36	3,5% (мин 7 000 руб), 4,9% (мин 300 руб)	3,5% (мин 7 000 руб), 4,9% (мин 300 руб)	Долларов США / Долларов США	400 руб	Паспорт, Второй документ
Дальневосточный банк	VISA Classic	VISA Classic	50 дн	100 000 / 200 000	21 / 24	3% (мин 150 руб)	3% (мин 150 руб)	3% (мин 150 руб)	700 руб	Паспорт 2-НДФЛ за 6 мес
МДМ Банк	Частный	Visa Classic/ MasterCard Standard	52 дн	300 000	21 / 21	4,9% (мин 300 руб)	4,9% (мин 300 руб)	5,9% (мин 400 руб)	600 руб (по акции - бесплатно)	Паспорт, Второй документ
МТС Банк	МТС-Деньги	Visa Classic/ MasterCard Standard	51 дн	1 500 000	23	2,9% + 290 руб	2,9% + 290 руб	2,9% + 290 руб	600 руб	Паспорт 2-НДФЛ за 3 мес
Примсоцбанк	Кредитные карты Visa и MasterCard СУПЕРКАРТА	Visa Classic/ MasterCard Standard	30 дн	3 000 / 200 000	29 / 29	2%	2%	2% (мин 3 долл. США)	600 руб	Паспорт
Промсвязьбанк	Прозрачная карта	MasterCard Platinum/ MasterCard Standard	145 дн - 1 раз в 55 дн	10 000 / 600 000	29,9 / 34,9	4,9% (мин 299 руб)	4,9% (мин 299 руб)	4,9% (мин 299 руб)	Бесплатно	Паспорт
Ренессанс Кредит	Кредитная карта с льготным периодом кредитования	Visa Classic/ MasterCard Standard	55 дн	300 000	24 / 64	2,9% + 290 руб	2,9% + 290 руб	2,9% + 290 руб	11 год - бесплатно, далее - 900 руб от 200 руб	Паспорт
Россельхозбанк	Кредитная карта с льготным периодом кредитования	Visa Classic/ MasterCard Standard	55 дн	200 000	19 / 24	2,5% (мин 250 руб)	2,5% (мин 250 руб)	2,5% (мин 350 руб)	от 200 руб	Паспорт 2-НДФЛ за 6 мес (или справка по форме Банка)
Связь-Банк	Стандартная программа	Visa Classic/ MasterCard Standard	55 дн	500 000	23 / 23	3,5% (мин 250 руб)	3,5% (мин 250 руб)	3,5% (мин 250 руб)	600 руб	Паспорт 2-НДФЛ за 4 мес
ФИНАМ	Классическая карта	MasterCard Standard	55 дн	300 000	17 / 44	2,9% (мин 299 руб)	2,9% (мин 299 руб)	4,9% (мин 299 руб)	11 год - 480 руб, далее - 980 руб	Паспорт, Второй документ
Хоум Кредит	CASHBACK Лайт	Visa Classic/ MasterCard Standard	51 дн	10 000 / 500 000	29,9 / 29,9	3,49 руб услуги нет	3,49 руб услуги нет	349 руб	Зарплата конец расчетного периода (внесет: до 499 руб - 0 руб от 500 руб - 149 руб)	Паспорт

\* При подготовке рейтинга использована информация, предоставленная банками для SIA.RU, которые имеют соответствующую лицензию и работают в Иркутской области. В предложенной нами анкете мы попросили банки указать условия по кредитной карте, которые не были обеспечены дополнительными требованиями (когда, чтобы получить минимальную процентную ставку, клиент, к примеру, должен быть «зарплатным клиентом» банка, вкладчиком или заемщиком банка).

# Кредитные карты:

## 7 вопросов о набирающем популярность банковском продукте

**Кредитные карты стремительно набирают популярность. Дорогое ли это удовольствие? Как определяется кредитный лимит? На какие бонусы и привилегии можно рассчитывать владельцу кредитки? Разобраться в нюансах этого банковского продукта корреспонденту Газеты Дело помогли специалисты Промсвязьбанка.**



### 1.

**Кредитную карту часто сравнивают с «кошельком в кармане». Это так?**

**Промсвязьбанк:** Это действительно так. Кредитная карта – это инструмент, предназначенный для покрытия коротких денежных потребностей: ремонт, путешествие и так далее – своего рода «запасной аэродром», к которому можно прибегнуть при необходимости.

Не стоит, однако, забывать, что кредитная карта – это все-таки кредитный продукт, на котором размещены кредитные средства банка. Если клиент пользуется кредитным лимитом, то у него возникают определенные обязательства перед банком, которые он должен выполнять.

### 2.

**Многие считают, что кредитные карты – это удел безденежных людей. Так и есть?**

**Промсвязьбанк:** Это очень распространенный стереотип, вызванный, возможно, мнением людей, которые отрицательно относятся к кредитам в принципе, предпочитая накопительную стратегию финансового поведения.

На самом деле кредитная карта – это инструмент далеко не безденежных людей, скорее наоборот. Очень многие успешные, обеспеченные люди имеют кредитные карты, иногда даже не одного банка, а нескольких. Статусная кредитная карта не только удобна в обращении, но и приносит ее владельцу дополнительные преимущества: страхование, различные бонусы, программа «консьерж-сервиса» и так далее.

### 3.

**В каких случаях лучше взять кредитную карту, а не потребительский кредит?**

**Промсвязьбанк:** Все обусловлено потребностями клиента. Если ему нужна крупная сумма денежных средств одновременно

но – для покупки автомобиля, квартиры, оплаты образования ребенка – и он готов взять на себя обязательства на длительный срок, четко платить по графику, тогда, разумеется, ему нужно взять потребительский кредит. Если же конкретной цели нет и деньги нужны «на всякий случай», на какие-то краткосрочные траты, то стоит оформить кредитную карту.

Основное преимущество кредитной карты в том, что это возобновляемая кредитная линия. Обычно мы этот термин используем применительно к клиентам-юрлицам, но здесь действует та же схема: клиент попользовался картой в льготный период, закрыл задолженность – лимит возобновляется, кредитными средствами снова можно пользоваться.

С потребительским кредитом ситуация иная. Чтобы получить новый кредит, вам вновь понадобится собрать весь пакет документов, подать заявку на рассмотрение, снова ждать одобрения. Это займет немало времени.

### 4.

**Многие уверены, что ставки по кредитным картам очень высокие. Верно ли это?**

**Промсвязьбанк:** Действительно, ставки по кредитным картам, как правило, выше, чем ставки по потребительским кредитам. Но если правильно пользоваться кредитной картой, то никаких процентов банку платить не придется вовсе. Для этого нужно успеть погасить задолженность в течение льготного периода. В нашем банке по продукту «Суперкарта», например, льготный период составляет 145 дней\*.

\* первый льготный период, последующий период кредитования – до 55 дней.

### 5.

**На какой лимит можно рассчитывать клиенту «с улицы»?**

**Промсвязьбанк:** Все зависит от индивидуальных параметров клиента, которые он указывает при заполнении анкеты. Должность, доход, стаж работы, наличие иждивенцев, наличие у клиентов обязательств по другим

банкам, наличие кредитной истории – положительной или отрицательной – все это влияет на сумму лимита, которую банк может установить клиенту. Не нужно делать привязку только к доходу, это не единственный фактор, влияющий на размер лимита. В Промсвязьбанке могут прийти клиенты с абсолютно одинаковым доходом и при этом получить разные кредитные лимиты.

По «Суперкарте» можно получить лимит в диапазоне от 10 до 600 тысяч рублей. Чтобы узнать, на какой лимит вы можете рассчитывать, нужно всего лишь один раз прийти в банк. У нас в Промсвязьбанке действует технология «Один визит». Клиент, придя в банк с паспортом, оформляет заявку и тут же получает предварительное решение о сумме лимита, которую может ему одобрить банк. Если клиента устраивают условия, то он в течение трех рабочих дней предоставляет нам документы, и мы отправляем заявку на рассмотрение.

### 6.

**Взять кредитную карту и при этом получить бонусы – такое возможно?**

**Промсвязьбанк:** Конечно.

Расплачиваясь кредитной картой Промсвязьбанка, клиент получает бонусы. Причем, чем выше статус карты, тем больше бонусов может получить клиент. Платиновая «Суперкарта» позволяет заработать наибольшее количество бонусов – за каждые 15 рублей, потраченные по карте безналичным способом, начисляется 2 бонусных балла.

Клиент сам решает, на что потратить заработанные бонусы. Это делается с помощью интернет-банка, причем услуга совершенно бесплатная.

Бонусами можно оплатить услуги в компаниях-партнерах, у нас их более 20 тысяч: авиаперевозчики, мобильные операторы, страховые компании...

Можно пожертвовать бонусные баллы на благотворительность, можно подарить друзьям, родственникам, знакомым, которые также являются клиентами Промсвязьбанка и пользуются нашей бонусной системой.

Но одно из главных преимуществ состоит в том, что, накопив баллы, клиент может перевести их в реальные деньги, получить так называемый cash-back. Больше половины наших клиентов поступают именно так.

### 7.

**Обслуживание кредитной карты ударит по кошельку?**

**Промсвязьбанк:** Один из основных расходов, которые могут возникнуть при пользовании кредитной картой, – это годовое обслуживание. Но в нашем банке по продукту «Суперкарта» оно бесплатное. Наш клиент не обнаружит у себя минусового баланса на карте, забыв, что ему нужно оплатить годовую комиссию.

В «Суперкарту» включен также дополнительный набор сервисных услуг – тоже бесплатных: это sms-оповещение, интернет-банк. Льготный период по карте максимально длинный – 145 дней, в течение него можно пользоваться средствами по карте и не платить проценты.

Важно обратить внимание клиентов на то, что кредитная карта – это инструмент, предназначенный, прежде всего, для безналичных платежей, в этих случаях комиссия не возникает. В случае же снятия денежных средств с кредитной карты, может возникнуть комиссия.

В целом же, правильное пользование кредитной картой не только не ударит по кошельку, но и может заработать и сэкономить.

На правах рекламы.  
ОАО «Промсвязьбанк». Генеральная Лицензия Банка России № 3251

## «Суперкарта» MasterCard Platinum

Промсвязьбанк представляет: «Суперкарта» MasterCard Platinum

**Кредитный лимит до 600 000 рублей**

**0% по кредиту на 145 дней**

Оплативайте покупки и пользуйтесь наличными без процентов по кредиту сразу после получения карты

**Повышенная защита платежей** благодаря электронному чипу

**Бесплатное оформление** дополнительной карты категории Platinum

**Повышенные бонусы** в рамках программы PSBonus. Баллами можно оплачивать до 90% стоимости товаров и услуг более чем у 400 партнеров через интернет-банк PSB-Retail в более чем 20 тыс. интернет-магазинах, а также услуги банка.

**Программа привилегий** мирового уровня от международной платежной системы MasterCard и Промсвязьбанка

Их также можно пожертвовать на благотворительность, подарить другому участнику программы или обменять на деньги (cash back составит более 1%)

Бесплатное SMS-информирование об операциях по счету, а также мобильный банк и интернет-банк

**0 руб. обслуживание карты. Всегда**

\* Более подробную информацию о Суперкарте Вы можете узнать на сайте www.psbank.ru или позвонив по телефону в Иркутске (3952) 200 400.

# Easy School: английский – это просто

позволяла совесть, – говорит Рик. – Это грабительство – брать большие деньги за то, чем ты не владеешь в совершенстве. Но я был искренне рад и этому заработку. Это были не просто деньги, это был знак того, что люди поверили мне». После первой группы появились вторая и третья. С них в 2000 году и началась Easy School, правда, зарегистрировал ее Рик лишь спустя три года – все это время отработывал программу, искал единомышленников. «Как назвать школу, даже вопроса не стояло, – говорит бизнесмен. – Английский – это просто, таков наш девиз. Поэтому и школа у нас – easy, простая. Все у нас должно быть легко и просто, напоминать игру».

В этом, собственно, и заключается главная «фишка» Easy School: основа обучения здесь – edutainment, «развлекательное образование». «Вся жизнь игра. Наша школа – тоже одна большая игра, в которой нет Маш-Сереж-Петя, это особый мир. Человек заходит в школу, оставляя себя прежнего, свои проблемы за дверью. Но нельзя считать, что мы в школе только и делаем, что веселимся. Веселье – это побочный эффект, основа – хороший английский, отработанная годами программа каждого из уровней. Студенты получают здесь знания, только делают это легко и с удовольствием», – поясняет Рик.

## Бурный рост

Долгое время Easy School была совершенно нерентабельным проектом. Количество студентов несколько лет не превышало 200, денег едва хватало, чтобы сводить концы с концами. Однако Рик продолжал упорно делать свое дело и каждый заработанный рубль вкладывал в школу. Он убежден: «Счастье не в деньгах, счастье – быть в движении, развитии, стремиться создать что-то огромное, великое, важное. Каждый должен заниматься тем, что у него хорошо получается. Вселенная любит трудолюбивых и настойчивых, а деньги – побочный эффект».

Энтузиазм Рика и его единомышленников сотворил чудо: спустя 5 лет после открытия школа начала стремительно расти – каждый год количество студентов увеличивалось вдвое: 200, 400, 800, 1600... Появились группы для детей, Рик стал приобретать помещения для школы в собственность. Такой бурный рост продолжался до недав-

него времени, пока Рик не принял сознательного решения несколько сбавить темпы: «Мы просто побоялись, что не сможем обеспечить качественным обучением всех желающих».

Примечательно, что все это время денег на рекламу бизнесмен принципиально не тратил. Популярность школы приобрела исключительно благодаря «сарафанному радио».

Вскоре в Иркутске стало тесно – появились представительства школы в других городах – Красноярске, Улан-Удэ, Ангарске, Шелехове. Географическое расширение далось непросто, говорит Рик: «К счастью, открывая свое представительство в Красноярске – это был первый город, куда мы пошли, – мы не знали обо всех трудностях, с которыми нам предстоит столкнуться. Ты приходишь в новый город – и начинаешь все сначала. Нельзя просто снять офис и ходить с флэрами по улице, заманивая студентов, это глупо и это не сработает».

Сейчас создатель Easy School задумывается о запуске франшизы, говорит, есть немало желающих купить идею. «Но мы, к сожалению, к этому пока не готовы, не все системы у нас отработаны, – объясняет Рик. – Учебные программы, программы по подготовке учителей, внутренние системы – все должно работать как часы. Нужно, я думаю, еще пару лет, чтобы нашу идею доработать, «упаковать», чтобы люди в любом городе России действительно могли получить то же самое, что здесь, в Иркутске».

## Качественное может стоить дешево

Стоимость обучения в Easy School одна из самых невысоких в Иркутске: 1400 рублей в месяц (2 урока в неделю) – для взрослых, 1200 рублей в месяц – для детей. Таким образом Рик Уолкер борется с распространенным стереотипом «качественное не может быть дешевым»: «Либо ты выбираешь, что на твои занятия могут ходить только избранные, у которых есть деньги, либо делаешь это массовым и доступным для большинства. Мы выбрали второй вариант. Люди в школе должны думать об английском, а не о том, что у них не хватает денег заплатить за обучение».

Не должны беспокоиться о деньгах и учителя школы, убежден Рик, – поэтому зарплаты здесь одни из самых высоких среди языковых школ в городе: «Чтобы у тебя работали лучшие люди (а именно такие, заинтересованные, позитивные, творческие – у нас работают), ты должен платить им самую высокую зарплату, это же понятно».

Задача учителя – превратить каждый урок в игру, сделать его интересным как для пятилетнего малыша, так и для семидесятилетнего пенсионера. Но только уроками образовательный процесс в школе не ограничивается. Easy School проводит кинопросмотры на английском языке, праздники и акции, устраивает выезды с полным «погружением» в язык, как в России, так и за ее пределами. Это, по словам Рика, – отличная возможность отработать полученные навыки, попрактиковать свой разговорный английский.

## Город Easy

В мечтах у создателя Easy School создать в Иркутске «город-Easy» – кампус, на базе которого будут созданы условия для обучения людей начиная с самого раннего возраста. Сейчас команда Рика уже активно развивает такое направление, как детский сад – в нем с детьми говорят на английском языке. «С точки зрения финансов проект пока нерентабелен. Мы ничего не заработали на садике в этом году, а сколько потратили! Но нас это не останавливает. Мы же знаем, что деньги – это побочный эффект», – говорит Рик.

Easy School стала для Рика не просто частью жизни – в ней он состоялся и как учитель, и как управленец, и как предприниматель. «Школа – это моя жизнь и есть. Мой поток, если говорить словами Михая Чиксентмихайи, автора одноименной книги. Поток – это такое состояние человека, когда он полностью погружен в какое-то дело. Это состояние сопровождается чувством легкости, радости и уверенности в себе. Все дается легко, идеи сами приходят в голову, все складывается наилучшим образом. Наша школа работает по этому принципу. В этом и заключается секрет ее успеха».

Анна Масленникова,  
Газета Дело



**Как на самом деле зовут иркутского бизнесмена Рика Уолкера, основателя Easy School, знают лишь родственники и самые близкие друзья. Впрочем, английское имя в этой школе не только у ее создателя, но и у всех студентов и учителей. «Это элемент большой игры, в которую мы все в нашей школе играем», – поясняет Рик. Как за 13 лет, не потратив на рекламу практически ни копейки, ему удалось создать самую большую школу современного английского языка за Уралом? Почему качественное может стоить дешево? И что мешает запустить франшизу Easy School? Об этом – в рубрике «Свое дело».**

## Бизнесменом рождаются

«Бизнесменами рождаются, я в этом уверен, – говорит Рик Уолкер. – У тебя может быть очень большой талант, но если нет способности управлять людьми, деньгами, временем, то не стоит открывать свое дело, лучше работать в команде».

У Рика эта способность была. С самого детства он пытался заработать деньги – и главное, сделать это интересно. Когда Рик было 11 лет, он попросил отца построить теплицу – там посадили редиску, лук, другую зелень. «Потом я всем этим урожаем успешно торговал у себя в Первомайском», – с улыбкой вспоминает Рик. С конкуренцией боролся с помощью инновации: «Она заключалась в том, что редиску нужно было каждые 15 минут окунать в воду, чтобы она не сохла на солнце. Тогда она имела отличный свежий вид, а у бабушек-конкурок была сухой. Мою редиску скупали мигом».

В старших классах Рик буквально «заболел» английским: «Когда я впервые увидел живого американца, я понял, что хочу говорить, как он». Страсть к языку предопределила дальнейший путь: после окончания школы будущий бизнесмен поступил в иняз.

## Первая группа и первые деньги

«В 2000 году, на третьем курсе, мне стало скучно, к тому же была потребность в деньгах. Надо было что-то делать, – вспоминает Рик. – А что я умел? Я знал английский и мог учить ему других людей. К тому времени у меня уже был небольшой опыт репетиторства. Тем более, я понимал, что английский – это просто. Если правильно его преподносить, через игру, объясняя 'на пальцах', не так, как это делали в школе, в вузе. Нужно было собрать небольшую группу студентов и найти помещение».

Денег на аренду у начинающего предпринимателя

не было, инвесторов, разумеется, тоже. Рик решил пойти в свою родную школу в Первомайском и попросить класс для занятий. Добиться помещения удалось с большим трудом. Как признается предприниматель, не раз после очередного отказа возникала мысль бросить эту затею, заняться торговлей. «Так все делали, и это казалось куда проще. Но к счастью, мои настойчивость и упорность оказались сильнее этих мыслей», – улыбается наш собеседник.

Чтобы привлечь студентов, Рик придумал «совершенно дурацкие», по его словам, объявления: «Хочешь знать английский?», «Английский для вас и вашего ребенка». Распечатав их на работе у отца (тогда у создателя Easy School не было даже компьютера), расклеил по подъездам в родном Первомайском. Очень скоро набралась первая группа – десять человек. Они ходили к Рик на занятия, планы которых он придумывал сам, и платили деньги – совершенно смешные, в пересчете на сегодняшний день – около 400 рублей в месяц. «Брать больше не

## справка

**Easy School** – школа английского языка, основанная в Иркутске в 2000 году. За 13 лет своего существования превратилась в крупнейшую за Уралом. На сегодняшний день филиалы Easy School открыты в Иркутске, Ангарске, Шелехове, Красноярске, Улан-Удэ.

В Easy School обучаются и дети, и взрослые. У каждого без исключения студента есть английское имя, которое помогает переключиться с повседневного мира в английский мир Easy School.

## Книжная полка бизнесмена

**Илья Филиппенко, директор «Желтое такси 500-700», – о четырех книгах, полностью изменивших его жизнь**

**На полках книжных магазинов сегодня – сотни книг «обязательных к прочтению для тех, кто хочет стать успешным бизнесменом». Какую выбрать? Что действительно стоит прочитать? Какие книги именитых мастеров «срабатывают» у нас, в периферии? Мы продолжаем рубрику «Книжная полка», в которой иркутские бизнесмены делятся своими советами.**

первого дела. Она стала настоящим помощником и убила страх начинать что-то. Эта книга во многом повторяет первую, но уже на более высоком и научном уровне, с примерами и графиками. Я бы включил ее в обязательный список к прочтению.

хиппи до владельца звукозаписывающей компании и авиакомпании. Ричард Брэнсон после этой книги стал моим невидимым заочным другом, о жизни и характере которого я знаю мельчайшие подробности.

казалось, что в родном для меня Иркутске, к сожалению, невозможно открыть легальное такси, все – от ГАИ до бандитов – будут мешать и пытаться тебя уничтожить. После этой книги, биографии русского эмигранта-таксиста, я снова поверил в идею цивилизованного такси. Только с этой книгой на столе я сквозь трудности и подожженные машины проходил один уровень за другим, и «Желтое такси 500-700» стало самым крупным и быстроразвивающимся перевозчиком региона.

### 3. Ричард Брэнсон, «Теряя невинность»

Я уже имел свою собственную компанию, и не одну, когда мне попала эта книга. Это лучшая автобиография, которую я когда-либо читал. До сих пор почему-то по этой книге не сняли фильм. Владелец компании Virgin рассказывает обо всех своих идеях и воплощении их в жизнь так живо и так захватывающе, что ты вместе с ним переживаешь взлет от школьника-

### 4. Владимир Лобас, «Желтые короли. Записки таксиста»

Когда я открыл компанию «Желтое такси 500-700», я думал, что такси – это просто. После года, двух, трех без прибыли я начал отчаиваться. Мне



Фото А. Федорова

### Илья Филиппенко, «Желтое такси 500-700»:

– Являясь руководителем крупнейшего такси в регионе, я начал свой путь от простого служащего и водителя такси. Единственным учителем в моей жизни был Игорь Николаевич Кокоуров, а также четыре книги, которые полностью изменили мою жизнь: я стал независимым финансово и перестал жить от зарплаты до зарплаты, а в последнее время я и вовсе перестал считать деньги главным в жизни.

Вот эти четыре книги:

#### 1. Роберт Кийосаки, «Богатый папа, бедный папа»

Книга об основах и принципах любого бизнеса, популярно, «на пальцах» объясняющая, почему любой человек может и должен открыть свой собственный бизнес. Была первой книгой, которая поменяла мою жизнь и взгля-

ды на заработок и работу в целом. После этой книги я еще десять лет работал в Группе компаний «Материк», но уже мечтал о собственном бизнесе. Я по-другому стал смотреть на вещи.

#### 2. Роберт Кийосаки, «Квадрант денежного потока»

Эту книгу я прочитал перед открытием своего

### ТОП-50 вакансий с заработной платой от 35 тыс.руб. Иркутск.

Вакансия	Зарплата	Компания
Автоэлектрик	от 50 000 руб	Уренгойдорстрой
Ведущий инженер-проектировщик	от 35 000 руб	Перспектива, Кадровый Центр
Ведущий инженер-технолог	от 35 000 руб	CLEVER COMPANY
Ведущий специалист кредитного контроля	от 38 000 руб	Банк Русский Стандарт, ЗАО
Ведущий специалист по работе с проблемной задолженностью	от 38 000 руб	Банк Русский Стандарт, ЗАО
Ведущий специалист сектора ипотечного кредитования	от 40 000 руб	Банк Москвы, ОАО
Генеральный директор	до 500 000 руб	Удобно-Деньги
Директор по развитию розничной сети	от 50 000 руб	Персонал Студия, ООО
Заместитель главного бухгалтера	от 35 000 руб	Центр трудоустройства Приоритет
Заместитель начальника УКС	от 100 000 руб	Кадры.ру
Заместитель руководителя IT отдела	от 40 000 руб	Десятка, Группа компаний
Инженер АСУ ТП	от 35 000 руб	Персонал Студия, ООО
Инженер отдела IT	от 40 000 руб	РЦЭП Самоллат, ООО
Инженер по работе с ключевыми ПИ (Москва)	от 90 000 руб	Прайм Рекрутинг Групп
Инженер технического надзора	от 80 000 руб	ТНГСП
Инженер-электронщик	до 100 000 руб	Рейтелком, ООО
Коммерческий директор	от 40 000 руб	HR GYM
Логист-аналитик	от 35 000 руб	Перспектива, Кадровый Центр
Маркетолог	от 35 000 руб	Перспектива, Кадровый Центр
Медицинский представитель	от 50 000 руб	Провакс Фарм, ООО
Менеджер оптового отдела продаж	от 35 000 руб	ГК ТВИН-Иркутск
Менеджер по логистике	от 35 000 руб	МАКСИМА
Менеджер по продажам	от 40 000 руб	Феррум
Менеджер по продажам	от 50 000 руб	Госзаказ
Менеджер по продажам	от 35 000 руб	Госзаказ
Менеджер по продажам спецтехники	от 35 000 руб	Независимая Ассоциация машиностроителей
Менеджер по развитию территории	до 55 000 руб	Слата, ГК
Менеджер региональных оптовых продаж	от 40 000 руб	Перспектива, Кадровый Центр
Менеджер склада	до 40 000 руб	Эльдорадо
Персональный менеджер	до 50 000 руб	ФИННОТДЕЛ, ОАО
программист 1С	от 40 000 руб	ГК ТВИН-Иркутск
Программист 1С	от 51 000 руб	АйАртИ
Программист 1С 8.x	от 60 000 руб	Ingate
Региональный менеджер по продажам	от 60 000 руб	Leader Team Personnel
Региональный менеджер по продажам	от 35 000 руб	Браво Софт
Региональный менеджер по продаже оборудования	от 40 000 руб	Скат ДВ
Региональный представитель	от 55 000 руб	Amigo, компания
Рислтор	от 40 000 руб	HR GYM
Руководитель мини-офиса	от 40 000 руб	Банк "Открытие"
Руководитель отдела продаж	от 40 000 руб	ДубльГИС
Руководитель проекта	от 80 000 руб	ГАРАНТ-ПАРТНЕР, ООО
Слесарь по ремонту автомобилей	от 50 000 руб	Уренгойдорстрой
Специалист отдела продаж в представительстве компании	от 40 000 руб	OBO Bettermann
Супервайзер	от 40 000 руб	ПКФ ВиАС
Технико-коммерческий инженер	от 40 000 руб	Прайм Рекрутинг Групп
Торговый представитель	от 35 000 руб	Естественный выбор
Торговый представитель (системы отопления)	от 50 000 руб	НИТ Консалт
Управляющий территорией	от 80 000 руб	Холдинг Российские мясопродукты
Финансист	от 40 000 руб	Строительная группа Ангара
Энергаудитор	от 100 000 руб	Cornerstone
Трейд-маркетинг менеджер	от 50 000 руб	АНКОР, кадровый холдинг
Инженер-энергетик	от 50 000 руб	Уренгойдорстрой, ОАО
Управляющий SPA салона	от 40 000 руб	ТайСервис

\*Источник hh.ru Для поиска вакансий на сайте необходимо указать должность и название компании-рекрутера





**shop.slata.ru**

**23 • 5555**

СУММА ЗАКАЗА:	СТОИМОСТЬ ДОСТАВКИ:	Прием заявок на <a href="http://shop.slata.ru">shop.slata.ru</a> осуществляется круглосуточно.
от 990 руб.	<b>БЕСПЛАТНО</b>	Оплата производится только наличными при получении заказа
от 600 до 990 руб.	<b>150 руб.</b>	
до 600 руб.	<b>250 руб.</b>	Доставка товаров ежедневно с 8.00 до 24.00
за город:	<b>20 руб/км от границы города</b>	Доставка по городу в течении часа с момента прибытия чека
от 1500 руб.		



ООО "Мави" Юр. адрес: ул. Иркутской 30 Дивизио, 23а. ОГРН 1053811008160

# В отпуск со спокойным сердцем

## Как заставить команду работать в ваше отсутствие

**Ваши сотрудники пунктуальны, исполнительны и стараются трудолюбивы? Не стройте иллюзий: все это так, лишь пока вы рядом. Как только пастырь соберется в отпуск или длительную поездку, овцы разбегутся в разные стороны. Что можно сделать, чтобы команда продолжала слаженно и продуктивно работать, когда у вас нет возможности держать руку на пульсе? Вы должны готовить телегу еще зимой и задолго до всех отпусков создавать в офисе определенную атмосферу, которая приучит команду принимать решения даже без вас.**



### 1. Расскажите подчиненным, каков их следующий шаг

Дэвид Аллен в своей знаменитой книге «Как привести дела в порядок» наметил главную проблему: чаще всего сотрудники перестают работать из-за необходимости анализировать, что же делать дальше. Если вы, уезжая, оставляете им доделывать какое-то крупное задание, будьте уверены: когда оно будет завершено, все сядут сложа руки и уйдут в пустоту. «Большинство людей не могут действовать в ситуации неопределенности», — объясняет эксперт по внутренним коммуникациям и корпоративной культуре компании «Техносила» Светлана Епифанова. Чтобы этого не произошло, расскажите им о следующем проекте, наметьте обязанности, которые у них возникнут, когда он начнется. Тогда у команды будет ориентир, к которому надо стремиться, и ощущение, что жизнь продолжается.

### 2. Оставьте команду авторитетному сотруднику

В небольшой команде у вас может не быть заместителя, но всегда есть люди, которые пользуются влиянием. Если ваш «местоблюститель» не имеет реального авторитета в коллективе, по возвращении вы можете обнаружить гражданскую войну. Как показало исследование, результаты которого опубликованы в журнале Personnel Psychology, неформальные лидеры в команде появляются в основном не сами по себе, но благодаря атмосфере, создаваемой формальным руководителем. Если вы все время вашего руководства занимались подавлением любых «идей снизу», в вашей команде попросту не будет людей, которые были бы авторитетны для остальных.

### 3. Определите, какие дела не могут выполняться без вас

Возможно, вам кажется, что без ваших ценных

указаний сотрудники не смогут правильно пользоваться степлером и запускать компьютер. Но давайте посмотрим на ситуацию трезво: вам придется определить, какие решения без вас действительно нельзя принять, а какие можно спокойно доверить работникам. Большинство успешных бизнесменов — таких, как, например, Ричард Брэнсон, утверждают, что невозможно создать крепкую команду, если вы не научились делегировать большинство своих полномочий подчиненным.

### 4. Научите сотрудников не бояться небольших неудач

Еще одна причина, по которой работники часто впадают в ступор, — неудача, случившаяся в отсутствие руководителя. Чувство вины и страх наказания мгновенно парализуют коллектив. Единственный выход — вы должны научить работни-

ков мириться с тем, что все может идти не по плану. Психологи Принстонского университета, чье исследование было опубликовано в Harvard Business Review, подтвердили тезис Макиавелли о том, что настоящий правитель должен иметь качества не только льва, но и лисы — то есть вызывать и страх, и любовь. Как выяснилось, шансы, что исключительно компетентный в своем деле, но вызывающий только страх руководитель будет рассматриваться командой как лидер, не превышают 1 к 2000.

Пока вы рядом, запуганные сотрудники работают, поскольку у них есть ваши указания по большинству вопросов. Однако когда вы уедете, страх может пересилить инициативу: боясь совершить ошибку, работники перестанут что-либо делать. «В средней компании, как и в российском обществе в целом, к неудачам относятся резко отрицательно», — говорит клинический психиатр, специалист по

социальной психологии Денис Каргальцев. — И если сотрудник боится рисковать, он не будет брать на себя инициативу, не станет стремиться к раскрытию своего потенциала».

### 5. Поставьте высокую планку

Средняя команда без руководителя работает примерно в полтора-два раза менее эффективно. Чтобы нивелировать падение выработки, поступите по-стахановски: увеличьте нормы. «Скажите сотрудникам, что из-за бурного роста, который сейчас переживает компания, например, требуется увеличить продажи на 20%, — советует психолог, бизнес-тренер Любовь Рындина. — Понятно, что они это не выполнят, но если они будут стремиться к более сложной цели, то продуктивность труда в целом останется на прежнем уровне и падать не будет. Конечно, делать это нужно в раз-

умных пределах: если вы поставите невыполнимые задания, ни к чему, кроме фрустрации у сотрудников, это не приведет».

### 6. Цените усилия, а не только результат

Может быть, что-то и не получилось. Но если вы начнете распекавать за это сотрудников, которые из кожи вон лезли, чтобы не уронить себя в ваших глазах, то лишь подорвете свой авторитет. Авторы исследования, опубликованного в Journal of Personality and Social Psychology, установили, что чем чаще вы высказываете человеку свою благодарность, тем более щедрое и ответственное поведение он демонстрирует. Поблагодарите свою команду, с пониманием отнеситесь ко всем трудностям, которые ей пришлось пережить без вас, — и вновь примите всех блудных сынов и дочерей в свои родительские объятия.

«Деловая среда»

# Как уберечь свой бизнес от мошенников

**Многие владельцы малого бизнеса считают, что все в их компании полностью зависит от них, и поэтому опрометчиво не хотят тратить время на внешнюю защиту своего бизнеса. А зря. Вот, например, в последние полгода мошенники активно практикуют весьма ловкий способ отъема денег у компаний. Жертвой может стать любой бизнесмен, если заранее не позаботится сам о себе.**

Пока эта схема не получила характер массового бедствия, но речь уже идет о десятках и, возможно даже, о сотнях случаев, ведь пострадавшие стараются их не афишировать.

Итак, некое ООО «Ромашка» идет в арбитражный суд и, предъявив там подделанную долговую расписку или фальшивый акт выполненных работ, спокойно отсуживает у вас 200-300 тысяч рублей. И вы об этом узнаете в лучшем случае в момент получения исполнительного листа.

Процедура принятия такого решения судом абсолютно законна. АПК предусматривает возможность взыскания с юридического лица сумм до 300 тысяч рублей без вызова сторон в суд. И, пока вы будете удивленно озираясь в поисках вашего несуществующего кредитора, банк — так же законно — спишет эти деньги с вашего счета по исполнительному листу. Перспективы, что вам удастся вернуть деньги, туманны, а сам процесс возврата — длительный, нервный и затратный.

Кстати, в некоторых случаях речь шла и о суммах свыше 300 тысяч рублей, по которым упрощенного порядка судебного рассмотрения не предусмотрено. Но совершенно случайно в уведомлении о судебном заседании оказался чуть «пере-

путан» адрес, письмо до адресата «не дошло» и, опять-таки, рассмотрение дела пришлось проводить без ответчика.

Жертвами этой схемы является, в основном, малый бизнес, но есть и достаточно крупные потерпевшие, хотя их существенно меньше. Малое предприятие — идеальная мишень для подобного рода схем. Как правило, в их штате нет грамотных юристов, нет специальных служб, отслеживающих арбитражные события, а руководители «заточены» на профильный бизнес, не особо осведомлены о юридических тонкостях и вообще мало думают о подобных опасностях.

Но, как известно, болезнь легче предупредить, чем потом лечить. Для начала, не стоит пренебрегать регулярной проверкой почты, особенно если почтовый и фактический адреса не совпадают. Этот совет, кстати, актуален не только в случае борьбы с фальшивыми долгами.

Неплохо также раз в месяц заходить на сайт Арбитражного суда, где содержится вся информация о принятых в производство судебных делах, и смотреть — нет ли там сведений об исках к вам.

Можно еще упростить себе жизнь, настроив мониторинг на название своей компании в государственных реестрах

информации. (Например, в едином федеральном реестре сведений о банкротстве bankrot.fedresurs.ru, где появляются сведения о каждом этапе любого долгового дела). Если в реестре появится информация о компании, на которую вы поставили «аллерт», эти сведения тут же придут к вам на e-мэйл. То есть, о том, что суд принял к производству чей-то иск к вам, вы сразу же узнаете.

Защита бизнеса от фальшивых кредиторов устанавливается в несколько кликов, и не надо брать на работу специальных сотрудников.

Если же вы все-таки оказались жертвой такого мошенничества и получили исполнительный лист о взыскании денег в пользу компании, с которой вы никогда не состояли в партнерских отношениях, нужно не мешкая известить банк о том, что это мошенничество. Банк, скорее всего, возьмет 7 дней на изучение исполнительного листа, прежде чем произвести списание.

Вам также не избежать общения с правоохранительными органами (туда вам придется отнести заявление об имевшем место факте мошенничества) и судом (туда нужно будет подать встречный иск с требованием отменить принятое в отношении вашей компании решение о

взыскании задолженности). На время разбирательства исполнение первого решения приостанавливается, назначаются экспертизы и прочие следственные действия. Процесс этот небыстрый, однако, как правило, доказать, что предъявленные в суд документы были фальшивкой и денег вы никому не должны, удается. Но вот отыскать злоумышленников получится вряд ли. Для подобных операций используются «однодневки», а их настоящие хозяева остаются в тени.

Если же произошло худшее, и исполнительный лист к вам пришел позднее, чем в ваш банк, или же вообще не пришел, или вы вовремя не предупредили банк, вам, скорее всего, нужно готовиться к долгой и изнурительной борьбе за свои деньги через суды и правоохранительные органы. И чем раньше вы начнете действовать, тем выше шанс, что ваши деньги не успеют переместиться со счетов вашего кредитора на счета других фирм. Поэтому не стоит пренебрегать простыми и дешевыми способами защиты бизнеса от мошенников: проверяйте почту и отслеживайте арбитражные события. Предупрежден — значит вооружен.

«Клерк.Ру»

# От Октябрьской революции – к революции технологий

**В этом году отмечается 111 лет Иркутской областной типографии №1. Столь почтенным возрастом может похвастать далеко не каждая иркутская компания, а цифра «1», ставшая символом типографии, трижды повторяется в дате. Учитывая это, мы продолжаем изучение истории предприятия.**

**Продолжение.  
Начало в № 4 (31).**

Поражение в русско-японской войне тяжело сказалось на экономике Иркутска. Размещение раненых в городе, спад производства, дороговизна, снижение покупательской способности населения – все это отразилось на жизненном уровне иркутян, в том числе и работников типографии. Иркутск не стал сибирским революционным центром и избежал участи многих сибирских городов, где революционные выступления были жестоко подавлены карательными экспедициями. Стачечное движение, которое нередко начиналось именно в типографиях, где коллективы отличались грамотностью и сплоченностью, охватило и Иркутскую губернию. В 1905 году работники типографии В. М. Посохина потребовали и добились восьмичасового рабочего дня, увеличения заработной платы, недельного отдыха в летнее время. Но эти волнения были всего лишь первыми предвестниками грядущего переворота.

В январе 1917 года в Иркутске было распространено воззвание с требованием прекращения мировой империалистической войны и свержения самодержавия. Случившийся переворот напрямую отразился и на типографии имени В. М. Посохина. В конце 1919 года дело Макушина и Посохина было объявлено общенародной собственностью. Владимир Михайлович Посохин уехал в Харбин еще до Октябрьской революции и больше не вернулся в Россию. Петр Иванович Макушин скрывался от репрессий большевиков в Иркутске. Архивные документы рассказывают, что в мае 1920 года в библиотеке-читальне «Советский уголок», где он работал библиотекарем, Петр Иванович был арестован сотрудниками иркутского ЧК и провел трое суток в заключении «по недоразумению», а умер в 1924 году на своей родине в Томске.

С января 1920 года начался новый период в истории типографии. В первые годы советской власти из-за общей разрухи в стране, малой потребности в полиграфических изделиях количество рабочих

пришлось значительно сократить. Единственными заказами типографии оставались газета «Власть труда» и бланочная продукция, изредка выпускались брошюры, изготавливались белые товары.

Только 10 лет спустя типография потихоньку начала возвращаться к прежним объемам производства. Благодаря проводимому в те годы повышению общей культуры населения, борьбе с неграмотностью в стране резко увеличивалось количество учащихся. Одновременно возросли и потребности в учебниках, книгах, а газеты стали необходимостью не только в городе, но и на селе. Во всех этих грандиозных делах важную роль играла печать. На типографию легла большая нагрузка по выполнению заказов вузов, книжного издательства и «Союзгиздаты». Подобного предприятия, имевшего подходящие технические возможности для этого, в городе больше не было.

В то же время формировался и большой объем книжных заказов. В 1931 году по поста-

от первого лица



**Вячеслав Правенький,**  
директор «Иркутской  
областной типографии №1»:

«Вплоть до 1940-х годов ежегодно в типографии вводилось в строй новейшее оборудование, проводилось обучение работников. В 1932–1933 годах был построен литографский цех красочной печати, где установили четыре литографские машины. До 90% красочной продукции приходилось на выпуск этикеток для чаепрессовочной фабрики, винзавода и других предприятий, грамот, плакатов, обложек для книг и брошюр».

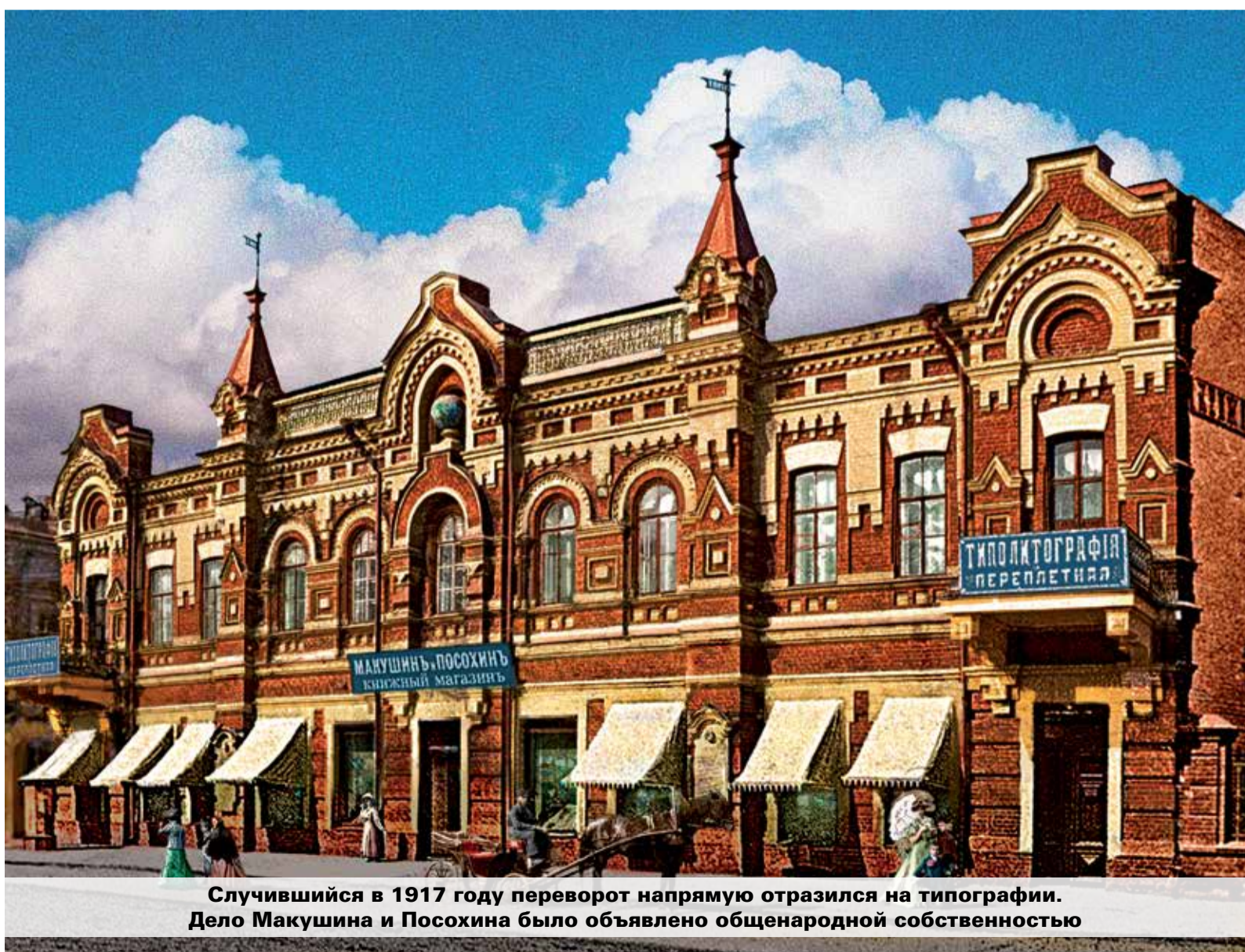
новлению Восточно-Сибирского крайкома партии в городе было создано Иркутское краевое государственное издательство, которое разместилось в здании типографии на третьем этаже и работало здесь около двадцати лет. А сама типография вошла в состав треста «Полиграфкнига» ОГИЗа (ОГИЗ – Объединение государственных книжно-журнальных издательств), находившегося в Москве, и получила название «Типография ОГИЗа треста «Полиграфкнига» со специализацией по выпуску

книжной продукции для вновь организованного книжного издательства. Она начала выпускать книги и брошюры различной тематики крупными тиражами.

Выпуск книжной продукции ежегодно увеличивался. Это, разумеется, требовало соответствующего обновления технической базы предприятия. «Вплоть до 1940-х годов ежегодно в типографии вводилось в строй новейшее оборудование, проводилось обучение работников, – рассказывает директор Иркутской областной типографии №1 Вячеслав Правенький. – В 1932–1933 годах был построен литографский цех красочной печати, где установили четыре литографские машины. До 90% красочной продукции приходилось на выпуск этикеток для чаепрессовочной фабрики, винзавода и других предприятий, грамот, плакатов, обложек для книг и брошюр». В 1933 году был организован цех фотоцикографии, решивший вопрос об обеспечении всех книжных работ штриховыми и растровыми клише. В 1936 году была установлена первая фальцевальная машина, высвободившая около двух десятков ручных фальцовщиков переплетного цеха. Вместо наборных машин «Типограф» были установлены машины «Линотип», внедрение которых было, по сути, революцией в наборном деле. Все книжные издания, а также таблицы и часть бланочных работ стали набираться на машинах. Текстовое отделение, где книги набирались вручную, было ликвидировано.

В это время фактическая потребность в услугах типографии стала в разы превышать возможности предприятия. Возник вопрос о реконструкции типографии и надстройке здания. Были уже начаты работы по проектированию, однако завершить их не успели – началась Великая Отечественная война... Но об этом – в следующем номере.

**Анна Смирнова**



**Случившийся в 1917 году переворот напрямую отразился на типографии. Дело Макушина и Посохина было объявлено общенародной собственностью**

# Что мешает строить

**Иркутск переживает «бум» в строительстве торговой недвижимости нового формата: ежегодно в городе открываются торгово-развлекательные центры и комплексы. Интерес к иркутскому рынку со стороны федеральных и международных сетей растет. Но готов ли город к такой нагрузке? Хватает ли складов? Что мешает строить новые логистические центры? И какова доходность этого вида недвижимости? Своими мнениями с Газетой Дело поделились эксперты.**



**Игорь Смоленцев,**  
Директор центра коммерческой недвижимости Федеральной Риелторской Компании ЭТАЖИ



**Владимир Боровиков,**  
ведущий аналитик, руководитель департамента оценки и консультаций АН «ЕВРОПА»



**Татьяна Галущенко,**  
аналитик недвижимости



**Дмитрий Щербаков,**  
директор АН «Слобода»



**Юрий Винников,**  
управляющий объектами недвижимости

## Игорь Смоленцев:

Логистика в России находится на низком уровне, а в Иркутске совершенно не развита. В нашем регионе не существует ни одного логистического центра. Например, сеть «Метро» использует транспортно-логистический центр, находящийся в Красноярске. Их издержки составляют до 15% от товарооборота. Наличие в Иркутске для этой сети такого центра снизили бы эти расходы до 5-7%.

Логистический центр – это целое рыночное предприятие, которое осуществляет координацию складского, транспортного и информационного обеспечения, а также их контроль. Фактически, такие центры создаются для того, чтобы решить проблему доставки грузов от поставщика потребителю в кратчайшие сроки и с минимальными финансовыми затратами. Если федеральных сетей в Иркутске будет достаточно, логистический терминал обязательно построят, но – только один, и его будет достаточно для нашего региона.

Хороший логистический центр – это около 100000 кв.м занимаемой площади. Средняя стоимость строительства (без земли, проектирования внутриплощадных сетей и технических условий) составит примерно 17200 руб. за 1 кв.м. Стоимость реализации проекта – около 2,5 млрд. рублей.

Считаю, что спрос на аренду этих помещений будет в пределах 500-800 рублей за кв.м. Окупаемость логистического центра – до 4 лет, при этом ставка капитализации

(или внутренняя норма доходности) такого объекта составляет, с учетом операционных расходов, 24-32%, что значительно выше, например, годовой процентной ставки по депозитам в любом коммерческом банке.

При наличии крупных инвесторов, сильных федеральных сетей и административной поддержки логистический центр будет востребован.

## Владимир Боровиков:

На данный момент в городе сложилась следующая ситуация: есть большое количество промышленных комплексов, расположенных на востребованных территориях. Однако их техническое

погрузочно-разгрузочной зоны, отсутствует терминальная система).

Строительство новых складских комплексов не ведется из-за нехватки земельных участков и их дороговизны. Для строительства качественного логистического складского комплекса необходим земельный участок, удовлетворяющий следующим требованиям: транспортная доступность и доступность развязки, к которым подведены ж/д ветки (на данный момент это только район Каи и район ул. Тракторная – ост. Батарейная); наличие коммуникаций и выделенных мощностей. Крупные компании не заинтересованы инвестировать в строительство новых собственных объектов. Им интереснее аренда комплекса в хо-

советское время, возможно еще 5-7 лет, далее это будут уже неликвидные постройки с землей. Будет оцениваться только стоимость земельного участка и его расположение. Те, кто вложится в строительство/реконструкцию складов уже сейчас, через 5 лет будут иметь большое преимущество.

## Татьяна Галущенко:

Со слов предпринимателей, особых изменений в сфере складской недвижимости пока нет. Многие компании строят склады непосредственно под свои нужды. Однако если опираться на опыт российских городов, которые опережают нас в развитии, спрос на качественные складские площади будет расти.

Доходность складской недвижимости в Иркутске находится на уровне 7-8% годовых. В Москве, к примеру, доходность на 2013 год составила 10,5-13%. Поэтому предположу, что склады – перспективное вложение. С ударением на слово «перспективное». Т.е. в будущем, в случае активного развития рынка Иркутска, вложение в склады имеет хорошие перспективы.

## Дмитрий Щербаков:

После того, как на рынке Иркутска появятся торговые федеральные сети, складских помещений класса В и С или хотя бы новых складов – в удобных местах, с хорошими дорогами и удобной логистикой – будет не хватать.

Пока с существующими объемами местными складскими комплексами справляются, хотя складов, имеющих классность, и компаний, занимающихся бизнесом в предоставлении хороших складских комплексов, немного.

Строить новые комплексы собираются, но есть определенные проблемы: отсутствуют земельные участки в хороших для логистики местах, или они очень дорогие, и проект по окупаемости переходит пределы разумного в деловом обороте; необходимы серьезные вложения; у девелоперов (владельцев) проектов отсутствует видение реального спроса.

Проблема, думаю, и в большом предложении старых складских комплексов с низкими арендными ставками (иногда лишь на 50 руб. дороже, чем эксплуатационные расходы на кв.м площади): предложение по ним постоянно пополняется, но качество невысокое.

Спрос на хорошие складские комплексы будет расти (рынок расширяется, и арендаторы могли бы «перетекать» из старых, низкого качества, из мест, неудобных по логистике). Окупаемость проектов в складском комплексе – более десяти лет, вложения капитальные и очень затратные.

## Юрий Винников:

Насколько мне известно, многие крупные ритейлеры осуществляют свои поставки в Иркутск через Новосибирск или Красноярск, где у них есть большие центральные склады. Иркутск пока не

является таким «перевалочным пунктом».

Между тем, очень трудно назвать хорошие склады, логистические комплексы в городе.

Большая часть предложения сегодня – это базы, работающие еще с советских времен – в Ново-Ленино, в районе Каи, там, где есть железнодорожные тупики, необходимые многим арендаторам – чтобы продукцию можно было сразу с вагона выгрузить на склад.

Но, тем не менее, есть несколько примеров новых или реконструированных складов достаточно высокого уровня. В том же Ново-Ленино, на улице Розы Люксембург компания «Фармасинтез» еще лет 8 назад сделала хорошее помещение. У Хладокомбината неплохой складской комплекс. В Иркутске-2 есть предприниматель, который строит склады хорошего качества и сдает в аренду фармацевтическим компаниям.

Почему складов строится все-таки мало? Во-первых, доходность складов пока уступает другим видам коммерческой недвижимости – торговой и офисной. Средняя стоимость аренды теплого склада в Иркутске колеблется около 250-300 рублей за квадрат. Есть предложения в районе 400-450, есть и за 180-200 рублей. Ставка зависит от места, качества, наличия железнодорожного тупика.

Во-вторых, строительство склада – дело затратное. Земля, коммуникации, строительство – все это требует больших капиталовложений. Поэтому чаще мы имеем дело с реконструкцией уже существующих складских помещений.

“Строительству складов в городе мешает образ мышления – люди боятся рисков. К тому же, строительство складов менее выгодно, чем строительство торговых площадей. Но это вложение на перспективу, для думающих людей

состояние и оснащение практически не изменилось с советских времен и требует реконструкции и больших капитальных вложений. Большинство складских комплексов и промышленных баз не удовлетворяют современным требованиям складирования (не соответствуют санитарным нормам, температурным режимам, имеют пылящие полы, не имеют оборудованной

рошем месте, с хорошей логистикой и хорошим обслуживанием.

Строительству складов в городе мешает образ мышления – люди боятся рисков. К тому же, строительство складов менее выгодно, чем строительство торговых площадей. Но это вложение на перспективу, для думающих людей.

Эксплуатация старых баз, построенных еще в



# склады в Иркутске?

## «Все филиалы 'Сервико' имеют свои склады»

**Как крупные иркутские компании решают проблемы с логистикой, складским хранением? Какие требования предъявляют к складским помещениям? Своим опытом с нами поделился Виктор Захаров, директор ООО «Сервико».**

«Сервико» – крупнейшая компания в сфере логистики в Восточной Сибири. В силу специфики деятельности склад является основным производственным отделением. От его работы в большой степени зависит конкурентоспособность предприятия.

Группу компаний представляют 25 филиалов на территории Красноярского края, Иркутской области, Республики Бурятия и Забайкальского края. Все они имеют свои складские помещения. Большая часть из них находится в собственности компании, и лишь в малой части фи-

лиалов это арендованные помещения. Для того чтобы все помещения соответствовали современным требованиям, мы постоянно совершенствуем их, переходим на более высокие уровни складского хранения. Сейчас, например, внедряем WMS – систему управления, которая обеспечивает автоматизацию и оптимизацию всех процессов складской работы предприятия.

Компания развивается, поэтому возникает потребность в новых объектах. В этом году мы купили землю под строительство базы в Борзе складской площадью около 1,0 тыс.кв.м и

готовый модуль 2,6 тыс. кв.м в Канске. В Иркутске в 2014 году построим современный складской комплекс категории «А» для внешних клиентов. Его площадь составит около 1 тысячи кв.м.

При всем этом необходимо учитывать и специфику складов для хранения пищевых продуктов. К ним предъявляются повышенные требования – это соблюдение строительных и санитарных норм и правил, особого режима температуры и влажности, вентиляции, пожарной безопасности, создание необходимых условий для персонала.



Фото А. Федорова

**Средняя стоимость вторичного жилья в Иркутске на 08.05.2014г. (тыс. руб/кв.м)**

Тип	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
1 комн. кирпич	73,23	67,52	62,08	57,71	53,38
1 комн. панель	78,22	71,85	65,49	61,47	56,15
2 комн. кирпич	71,16	63,81	57,89	55,72	51,99
2 комн. панель	72,59	64,84	59,71	55,44	51,17
3 комн. кирпич	69,46	62,18	58,34	54,41	48,76
3 комн. панель	67,31	60,52	54,83	52,95	48,33
<b>Средняя стоимость на 08.05.2014</b>	<b>68,21</b>	<b>63,23</b>	<b>56,63</b>	<b>54,60</b>	<b>50,74</b>

**Средняя стоимость строящегося жилья в Иркутске на 08.05.2014г. (тыс. руб/кв.м)**

Срок сдачи	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
Готовое	81,58	61,42	42,72	-	42,00
Срок сдачи - 1 полугодие 2014 года	90,00	49,22	50,67	50,00	-
Срок сдачи - 2 полугодие 2014 года	-	54,92	48,88	43,00	42,33
2015 год и позже	-	56,95	54,04	42,00	46,00
<b>Средняя стоимость на 08.05.2014</b>	<b>85,79</b>	<b>56,96</b>	<b>50,14</b>	<b>45,00</b>	<b>43,33</b>

**Средняя стоимость коммерческой недвижимости в Иркутске на 08.05.2014г. (тыс. руб/кв.м)**

Назначение	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
склад (продажа)	59,38	42,09	35,98	25,83	22,32
склад (аренда)	0,61	0,45	0,35	0,32	0,24
магазин (продажа)	84,77	53,91	51,23	34,52	35,43
магазин (аренда)	1,15	0,76	0,60	0,50	0,59
офис (продажа)	86,02	56,87	50,00	40,27	43,83
офис (аренда)	0,99	0,70	0,54	0,47	0,42

По данным REALTY.IRK.RU

## Спецоценка условий труда – пошаговые инструкции в КонсультантПлюс

**С этого года работодатели обязаны проводить спецоценку условий труда, которая заменила аттестацию рабочих мест. Вся процедура проведения спецоценки пошагово описана в системе КонсультантПлюс – в «Путеводителе по кадровым вопросам» и консультациях в удобной форме «вопрос-ответ».**

Все этапы спецоценки, начиная с создания комиссии по ее проведению и заканчивая уведомлением контролирующих органов о ее результатах, представлены в «Путеводителе по кадровым вопросам». В нем рассмотрены:

- права и обязанности всех участников спецоценки;
- сроки проведения;
- требования к специализированным организациям и экспертам;
- меры и сроки привлечения к ответственности работодателей за нарушение порядка проведения спецоценки или отказа от ее проведения;
- образцы заполнения документов.

Отметим, что тексты Путеводителя написаны простым языком, содержат многочисленные ссылки на нормативные акты (Трудовой кодекс, постановления, инструкции), а также на письма ведомств и судебную практику.

Порядок проведения спецоценки рассмотрен также в других материалах системы КонсультантПлюс: в консультациях «вопрос-ответ», в схемах бухгалтерских проводок, в статьях из бухгалтерских изданий.

Напомним, что все эти материалы, в том числе «Путеводитель по кадровым вопросам», размещены в разделе «Финансовые и кадровые консультации» системы. Подробные и доступные материалы по спецо-

ценке помогут специалистам быстро разобраться в особенностях ее проведения, увидеть отличия от ранее действовавшего законодательства, не пропустить сроки проведения и правильно заполнить документы.

Более подробную информацию о материалах по спецоценке условий труда в системе можно узнать в региональном информационном центре Сети КонсультантПлюс ЗАО «КонсультантПлюс в Иркутске».

### Коттедж с видом на залив! ТСЖ Молодежное



Роскошный коттедж! 386 кв.м., кирпич, участок 15 сот., баня. В доме сауна, зимний сад, кинозал. Мебель, встроенная техника. Ландшафтный дизайн. Торг!

35 млн.руб. 606-544

### Офисы в аренду. Сквер Кирова ул. Ленина, 6



Собственник сдает офисы в административном здании. 23,2 и 23,8 кв.м. Круглосуточная охрана, телефон, интернет. Большая парковка.

872 руб./кв.м. 34-22-39



**КонсультантПлюс в Иркутске**  
R1C112 SINCE 1993

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

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

## ТОП-10. Наиболее крупные коттеджные поселки по площади застройки

Поселок	Площадь участка застройки (Га)
1. Светлый яр	120,0
2. Парковый	98,5
3. Ушаковский	82,0
4. Горный	55,0
5. Журавли	45,9
6. Династия	33,9
7. Хрустальный	18,3
8. Роял-парк	15,0
9. Кантри	10,0
10. Шишкин	8,0

## ТОП-10. Наиболее крупные коттеджные поселки по количеству домовладений

Поселок	Количество домовладений
1. Светлый яр	1150
2. Ушаковский	814
3. Журавли	527
4. Парковый	446
5. Горный	350
6. Хрустальный	250
7. Династия	183
8. Кантри	94
9. Земляничные холмы	88
10. Роял-парк	84

## Коттеджные поселки с инфраструктурой для детей

Поселок	Инфраструктура
Ушаковский	Школа, 4 дет. сада, зоны отдыха с дет. площадками
Парковый	Школа, 2 дет. сада, зоны отдыха с дет. площадками
Журавли	Школа, 2 дет. сада, зоны отдыха с дет. площадками
Династия	Школа, дет. сад, зоны отдыха с дет. площадками
Хрустальный	Спорт. площадки, фитнес-зал, дет. площадка, развивающий центр, дет. сад
Горный	Запланировано строительство зон отдыха, дет. и спорт. площадок, дет. сада
Земляничные холмы	Центр дет. развития, дет. площадки
Роял-парк	Спорт. и дет. площадки
Шишкин	Дет. площадка
Саввино	Дет. игровая площадка

## Коттеджные поселки с охраной

Поселок	Обеспечение безопасности
Земляничные холмы	Закрытая охраняемая территория, круглосуточное видеонаблюдение
Кантри	Круглосуточная охрана поселка, КПП со шлагбаумом и забором по периметру
Хрустальный	Видеонаблюдение всей территории, 2 пропускных пункта, служба патрулирования и быстрого реагирования
Роял-парк	Круглосуточная охрана всей территории и частного домовладения, видеонаблюдение, КПП
Ясная поляна	Ограждение, охрана, видеонаблюдение
Шишкин	Охрана
Династия	Охрана
Еповое	Круглосуточная охрана
Журавли	Охрана
Светлый яр	Контрольно-пропускной пункт
Горный	Ограждение, охрана, контроль въезда-выезда

# Хрустальные поселки

**Рынок загородного жилья развивается и постепенно становится все более цивилизованным. На смену «самостроям» медленно, но верно приходят организованные коттеджные поселки. Инфраструктура, коммуникации, единая концепция – плюсов немало. Что же сегодня предлагает рынок в этом сегменте загородного жилья?**

О плюсах загородной жизни мы писали уже не раз. «При постоянно растущих темпах урбанизации и трафика на иркутских дорогах, люди все больше и больше хотят жить за городом, в месте с хорошей экологией и развитой инфраструктурой. Рост цен на квартиры побуждает и покупку загородного жилья является реальной альтернативой покупке трех-четырёхкомнатной квартиры», – говорит Дмитрий Самсонов, директор агентства недвижимости «ЕВРОПА».

Самым распространенным типом освоения загородного пространства по-прежнему является индивидуальное строительство: люди покупают участки и строят дома сами. Масштабы «самостроя» труднооценимы. Тем не менее, рынок постепенно становится более цивилизованным. Многим важен не просто «домик в деревне», но и налаженные коммуникации, хорошая инфраструктура, единый архитектурный концепт. Все это возможно в организованных коттеджных поселках.

## Место

Мы решили обозреть наиболее заметные предложения рынка.

Участников рэнкинга в таблице мы расположили по одному простому критерию – их местоположению, взяв за основу два параметра: тракт и удаленность от областного центра.

Из таблицы хорошо видно, что Байкальский тракт по-прежнему держит пальму первенства на рынке загородного жилья – половина проектов-участников рэнкинга находится именно там.

«Байкальский тракт не сдает позиций, остается самым востребованным и самым дорогим», – говорит Дмитрий Кузнецов, директор компании [META\_GROUP] (застройщик поселка-парка «Шишкин»). – Мало того, я думаю, что интерес к нему будет все расти и расти: планируемое расширение тракта решит проблему транспортной доступности».

Тем не менее, активно развиваются и застраиваются и другие направления: Мельничная Падь, Голоустненский и Качугский тракты.

## Форматы

В нашем рэнкинге – 16 проектов, предлагающих разные форматы: не только коттеджи, что всегда было традицией загородного рынка, но и набира-

ющие популярность таунхаусы (малозэтажные жилые дома на несколько многоуровневых квартир), дуплексы (сблокированные коттеджи на двух и более хозяев) и даже квартиры в малозэтажных домах. Это веяние последних лет: застройщики таким образом стараются сделать загородное жилье более доступным для широкой аудитории.

В нашем рэнкинге представлены разные поселки. Есть небольшие по площади, которые, как правило, относятся к премиум-классу и рассчитаны на небольшое число домовладений. Есть и достаточно крупные поселки, отличающиеся большей площадью застройки и большим количеством домовладений. Они чаще всего относятся к сегменту «эконом» и предлагают жилье разной ценовой категории и формата.

Все проекты, представленные в рэнкинге, позиционируют себя как коттеджные поселки. Застройщики, однако, вкладывают в это понятие разное содержание.

При детальном рассмотрении выясняется, что далеко не в каждом поселке люди смогут получить дом для постоянного проживания за городом с инфраструктурой и коммуникациями (хотя и такие проекты есть). В некоторых поселках вы купите (или даже получите в пользование, вступив в дачное товарищество) только «голый» земельный участок для самостоятельного строительства. Разрешенное использование земли может оказаться разным: не только для индивидуального жилищного строительства (свободных

земельных участков под ИЖС за городом немного), но и для дачного, строительства рекреационных объектов, ведения подсобного хозяйства.

## Инфраструктура

Застройщики делают все возможное, чтобы будущий житель коттеджного поселка получил наиболее комфортные условия для проживания – не думал, как подвести воду, электричество, обустроить канализацию, не жил в условиях «вечной стройки» вокруг, чтобы поселок имел приятный внешний вид, не выглядел деревней, в которой каждый строит «кто во что горазд».

Однако понимание инфраструктуры у всех застройщиков разное. Кто-то ограничивается небольшой детской площадкой и охраной, а кто-то (таких становится все больше) понимает, что без магазина, детского сада, школы, спортивных площадок и других объектов на устойчивое развитие поселка рассчитывать трудно.

Важным для покупателей всегда является и вопрос безопасности. В большинстве поселков застройщики решают эту проблему, предлагая разные варианты: от элементарного ограждения поселка забором до организации контрольно-пропускных пунктов и круглосуточной охраны домовладений с видеонаблюдением. Не стоит, однако, забывать, что чем больше таких «приятных бонусов» вы получаете, тем дороже вам обойдется удовольствие жить за городом.

## Загородные коттеджные поселки. Иркутск

Поселок, расположение	Площадь участка застройки	Кол-во домовладений	Срок реализации проекта		Коммуникации	Инфраструктура	Форматы жилья, участки	Стоимость
			начало	окончание				
<b>БАЙКАЛЬСКИЙ ТРАКТ</b>								
Земляничные холмы Байкальский тракт, 9 км	2 Га	88	2013 г.	2015 г.	Центр. водоснабжение Канализация Электроснабжение	Закрытая охраняемая территория, круглосуточное видеонаблюдение; на территории центр детского развития, подземный паркинг для автомобилей, спортивной и водной техники, детские площадки, магазин, собственная управляющая компания	Таунхаусы - 2-3 эт., 80-180 кв.м. Придомовые участки - 0,70-3,5 сот	От 4,0 до 8,7 млн. руб / таунхаус с земельным участком
Ясная поляна Байкальский тракт, 9 км	3,6 Га		2011 г.	2014 г.	Водоснабжение (насосная станция от скважины) Канализация Электроснабжение	Система освещения поселка, ограждение, охрана, видеонаблюдение, асфальтированные дороги, газоны, зона отдыха с детской площадкой, гостевая парковка, минимаркет, аптека, управляющая компания	Таунхаусы - 200 кв.м. Дуплексы - 200 кв.м. Придомовые участки - 4 сот.	От 6,4 до 8,4 млн. руб / таунхаус с земельным участком
Парковый Байкальский тракт, 11 км, Новолисица	98,5 Га	446	2013 г.	2016 г. - 1 очередь. Окончание строительства поселка 2020 г.	Центр. водоснабжение Канализация Электроснабжение	Квартиры с отделкой, благоустройство территории, система освещения поселка, ограждение, асфальтированные дороги, газоны, зоны отдыха с детскими площадками, парковка, магазины, аптека, школа, 2 детских сада	Коттеджи - 85-118 кв. м, участки - 6-9 сот. Дуплексы - 93 кв. м, участки 4,5 сот. Квартиры - 33-54 кв. м.	От 4,2 млн. руб до 5,17 млн. руб / коттедж От 4,34 млн. руб / дуплекс От 1,4 млн. руб до 2,88 млн. руб / квартира
Заморский парк Байкальский тракт, 17 км	6,8 Га	50	2014 г.	2015 г.	Водонапорная башня Канализация - индивидуальная Электроснабжение	Охрана, благоустройство территории, рядом лес, пруд	Коттеджи - 115-200 кв.м., участки - 7-15 сот.	От 0,42 млн. руб. до 0,90 млн. руб / земельный участок
Шишкин, поселок-парк Байкальский тракт, 19 км	8 Га	49	2011 г.	2014 г.	Центр. водоснабжение Городская канализация Электроснабжение	Охрана, асфальтирование территории, освещение, детская площадка, парковый лес на территории поселка, залив в 100 метрах, единое архитектурно-стилевое решение	Коттеджи и таунхаусы - от 180 до 800 кв.м., участки - 20-40 сот.	От 4,73 млн. руб / таунхаус От 10,00 млн. руб / коттедж с земельным участком
Династия Байкальский тракт, 19 км, Патроны	33,9 Га	183	2014 г.	2019 г.	Центр. водоснабжение Канализация Электроснабжение	Закрытый охраняемый поселок, благоустройство территории, система освещения поселка, ограждение, асфальтированные дороги, газоны, зоны отдыха с детскими площадками, парковка, магазины, аптека, школа, детский сад	Коттеджи - 150-180 кв. м, участки - 10-12 сот.	От 8,2 млн. руб до 9,90 млн. руб / коттедж с земельным участком
Роял-парк, клубный поселок Байкальский тракт, 20 км	15 Га	84			Центр. водоснабжение Канализация Электроснабжение	Круглосуточная охрана всей территории и частного домовладения, видеонаблюдение, КПП, спортивные и детские площадки, обустроенный пляж, пирс для маломерных судов, асфальтирование. Граничит с лесным массивом	Коттеджи - 109-264 кв.м., участки - 10-18 сот.	От 2,3 млн. руб / земельный участок
Еповое Байкальский тракт, 21 км	6 Га	58	2013 г.		Коммуникации централизованные на поселок, подведены к каждому коттеджу	Круглосуточная охрана, единое архитектурное решение, рядом песчаный пляж, сосновый лес	Коттеджи - 260 кв.м., участки - 10 сот.	От 12,20 млн. руб / коттедж с земельным участком
Журавли Байкальский тракт, 34 км, Бурдакова	45,9 Га	527	2014 г.	2021 г.	Центр. водоснабжение Канализация Электроснабжение	Благоустройство территории, система освещения поселка, ограждение, асфальтированные дороги, газоны, зоны отдыха с детскими площадками, парковка, магазины, аптека, школа, 2 детских сада	Коттеджи - 80-120 кв. м, участки - 6-8 сот.	От 3,55 млн. руб до 4,46 млн. руб / коттедж с земельным участком
<b>ГОЛОУСТНЕНСКИЙ ТРАКТ</b>								
Ушаковский Голоустненский тракт, 10 км, Павловариха	82 Га	814	2013 г.	2017 г. - 1-я очередь. Окончание строительства всего поселка - 2021 г.	Центр. водоснабжение Канализация Электроснабжение	Квартиры с отделкой, благоустройство территории, система освещения поселка, ограждение, асфальтированные дороги, газоны, зоны отдыха с детскими площадками, парковка, магазины, аптека, школа, 4 детских сада	Таунхаусы - 114 кв. м, придомовые участки - 0,5 сот. Квартиры - 32-45 кв. м.	От 4,2 млн. руб / таунхаус с земельным участком От 1,34 млн. руб до 1,83 млн. руб / квартиры
Светлый яр, Голоустненский тракт, 25 км	120 Га	1150	2012 г.	2018 г.	Водоснабжение Канализация Электроснабжение	Контрольно-пропускной пункт, деревянное домостроение, красная линия застройки, единый стиль лицевого забора, рядом лес, речка Поливаниха	Коттеджи - от 43,3 до 126 кв.м., участки - 8 - 11,6 сот.	От 0,55 млн. руб / земельный участок 8 соток От 1,33 млн. руб / коттедж 43 кв.м с земельным участком
<b>КАЧУГСКИЙ ТРАКТ</b>								
Горный Качугский тракт, 15 км	55 Га	350	2012 г.	2017 г.	Центр. водоснабжение Канализация Электроснабжение	Ограждение, охрана, контроль въезда-выезда, газоны, уличное освещение, рядом лесной массив, недалеко родник. Запланировано строительство торгового центра, объектов сферы услуг, кафе, зон отдыха, детских и спортивных площадок, детского сада	Участки - 9-10 сот.	От 0,8 млн. руб / земельный участок с подключениями к холодному водоснабжению и канализации, ограждение участка
Кантри Качугский тракт, 18 км	10 Га	94			Центр. коммуникации	Круглосуточная охрана поселка, КПП со шлагбаумом и забором по периметру, единый архитектурный стиль фасадов домов и ограничение возможных технологий строительства	Таунхаусы, коттеджи - 97-267 кв.м. Участки - 4-12 сот.	От 0,64 млн. руб до 1,92 млн. руб / земельный участок От 3,56 млн. руб до 5,954 млн. руб / таунхаус, коттедж
<b>МЕЛЬНИЧНАЯ ПАДЬ</b>								
Хрустальный в сторону Мельничной Пади, 2 км	18,3 Га	250	2010 г.		Центр. коммуникации	Видеонаблюдение всей территории, 2 пропускных пункта, служба патрулирования и быстрого реагирования, управляющая компания. Спорт. площадки, фитнес-зал, детская площадка, развивающий центр, детский сад	Коттеджи, таунхаусы, дуплексы	От 2,95 млн. руб. / дуплекс
Саввино, яхтенная деревня в сторону Мельничной Пади, Новогрудинно	3,5 Га	19	2013 г.		Автономное водоснабжение Канализация	Асфальтированная дорога, освещение поселка. Спорткомплекс 200 кв.м, яхтклуб - 40 стояночных мест, детская игровая площадка, пляж. Общие требования к застройке: деревянные дома не выше 2 этажей	Участки - 15-20 сот. Коттеджи - индивидуально	От 1,8 млн. руб. до 2,4 млн. руб. / земельный участок От 18-45 тыс. руб. / кв м / коттеджи
<b>АЛЕКСАНДРОВСКИЙ ТРАКТ</b>								
Поднебесный Александровский тракт, 6 км	6 Га	43			Автономное водоснабжение Канализация	Готовый проект дома на выбор	Участки - от 10 сот.	От 1,5 млн. руб. / земельный участок

Информация получена в отделах продаж и из открытых источников. Указаны цены по состоянию на 25.04.2014 г. Окончательную стоимость уточняйте в отделах продаж. Подробная информация о представленных в таблице коттеджных поселках, включая проектные декларации, размещена на сайтах: zetholm.ru, realty.irk.ru, ecoenergograd.ru, zamorskiy-park.ru, poselok-park.ru, royalpark38.ru, myhomeirkutsk.ru, svetlyiyar38.pф, gorny.irk.ru, kantri-irk.ru, hrustalni.com, savvino38.ru, podnebesnyy.pф

# На земляничных холмах: что предлагает иркутский рынок загородного жилья?

**Чем сегодня привлекает иркутян формат загородной жизни? В чем преимущества покупки дома в организованном коттеджном поселке? Почему на смену коттеджам все чаще приходят таунхаусы? Своими мнениями поделились застройщики нескольких иркутских коттеджных поселков.**

**Сергей Байбородин,** директор ООО «Байкал-Инжиниринг» – компании-застройщика поселка «Земляничные холмы»:

Преимущества покупки дома в коттеджном поселке очевидны. Это централизованные инженерные сети, возможность получения более качественного жилья: коттеджные поселки строят профессионалы. Полностью обеспечена инфраструктура и необходимые коммуникации для удобного проживания каждой семьи: территория поселка «Земляничные холмы» закрытая и находится под круглосуточной охраной, о безопасности семьи и имущества не приходится беспокоиться; коттеджный поселок расположен близко к воде – Иркутскому водохранилищу, есть асфальтированная дорога до поселка, эффективное экономичное отопление.

В коттеджном поселке «Земляничные холмы» строятся таунхаусы – трехэтажные дома площадью от 80 до 180 кв.м. Стоимость их по сравнению с частными коттеджами достаточно невысокая. Таунхаусы иркутяне и жители других городов покупают для постоянного проживания, переезжая из городских «коробок» в поисках более комфортной жизни за городом. Наш поселок находится в пяти минутах езды от города, что также немаловажно для иркутян.

**Дмитрий Кузнецов,** директор компании [META\_GROUP] (застройщик поселка-парка «Шишкин»):

Почему люди едут за город? Причин много. Кому-то экология важна, кому-то близость к воде. Кого-то привлекает тот факт, что за сумму, на которую в городе можно купить «двушку», за городом можно приобрести нормальный дом с участком.

«Самострой» постепенно уходит в прошлое, будущее – за организованными коттеджными поселками. Раньше люди покупали голые участки земли и строили кто во что горазд (так, например, застраивался Моло-

дежный), но сейчас это слишком рискованный процесс. Подобные проекты, предлагающие просто земельные участки, могут и не закончиться. Вы покупаете земельный участок, строите там себе дом, через три-четыре участка кто-то другой строится. Грубо говоря, на ста гектарах построили 5 домов – и на этом все закончилось. Сетей никто не сделал, инфраструктуры, дорог – тоже. В организованных поселках таких рисков нет. Инфраструктура, единая концепция, планировка, архитектура, широкие дороги – это безусловные преимущества жизни в коттеджном поселке.

В «Шишкине» мы изначально построили всю инфраструктуру: водопровод, канализацию, электричество. Сети проложили под землей. Единственное, что мы не закончили, – это дороги. Строительство еще ведется, в поселке ходит большегрузная техника, поэтому сделать дороги пока не представляется возможным.

В поселке-парке «Шишкин» на сегодняшний день в основном представлены коттеджи, все они выполнены в едином архитектурном стиле. В этом году планируем сделать несколько таунхаусов. Сегодня это более востребованный на рынке продукт, более доступный по цене.

**Кристина Барышникова,** руководитель проекта коттеджного поселка «Хрустальный»:

Сейчас появляется большое количество загородных коттеджных поселков с предложениями разной ценовой категории. За те же деньги за городом можно приобрести дом большей площади, нежели в городе. Возьмем, например, дуплексы в «Хрустальном», они стоят в среднем 3 миллиона рублей. Что можно купить в городе за эти деньги? Только квартиру площадью около 48 кв.м. А площадь дуплекса – почти два раза больше.

Преимущество организованного коттеджного поселка в том, что застройщик берет на себя

обязательства по подведению инженерных сетей, у дольщика не болит голова, как ему подвести водоснабжение, канализацию, обеспечить себя электричеством. Немаловажный факт – и строительство внутрипоселковых дорог. Грамотный застройщик обеспечит также подъездные пути к территории.

Нужно понимать, что в любом поселке инфраструктура просто так не появится. Есть обязательная инфраструктура: дороги, парковые зоны, детские и спортивные площадки – то, что лежит на плечах застройщика. Но есть еще и магазины, частные детские сады, другие объекты... Этот вопрос может быть решен двумя способами.

Либо силами инвесторов, которым застройщик продает земельные участки (если поселок интересный, в нем большое количество жителей и застройщик предоставил качественный участок в нужном и выгодном месте, то инвестор обязательно найдется). Либо силами застройщика. В коттеджном поселке «Хрустальный»

реализуется как раз второй вариант. Там уже построены: теннисный корт, баскетбольная площадка, планируется детский развивающий центр, парковочный центр и многие другие объекты инфраструктуры.

**Елена Демидова,** Газета Дело

**Жуковский**  
ВАШ ДОМ В ГОРОДЕ

**ГОТОВЫЕ ТАУНХАУСЫ!**  
Современный формат жизни для города

**СПЕЦИАЛЬНОЕ ВЕСЕННЕЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ!\***

8 (3952) 728-940, 730-200  
Иркутск, ул. Сухэ-Батора, 13  
www.uks.irkutsk.ru

\*Акция действительна с 1 марта 2014 г. по 1 июня 2014 г.  
Проектные декларации на сайте www.uks.irkutsk.ru

УКБ  
МУНИЦИПАЛЬНОЕ УНИТАРНОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ  
УПРАВЛЕНИЕ  
КАПИТАЛЬНОГО  
СТРОИТЕЛЬСТВА  
ГОРОДА ИРКУТСКА

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



**КУПИ ТЁПЛЫЙ ДОМ СВОЕЙ КРАСАВИЦЕ!**  
Тёплая парковка в ЖК «Иркутский дворик»  
г. Иркутск, ул. Ядринцева, 14/3

**ОСТАЛОСЬ  
СОВСЕМ  
НЕМНОГО!!!**

**ЗВОНИТЕ!**  
92-60-50

Проектная декларация на сайте [www.stk38.ru](http://www.stk38.ru)

## ПРОДАЮТСЯ ОБЪЕКТЫ НЕДВИЖИМОСТИ

г. Иркутск  
Севастопольская, д.255

- Нежилое, встроенное помещение, свободного назначения, на 1 этаже 5-ти этажного жилого дома.
- Подъезд к объекту, отдельный вход, хорошее техническое состояние.
- Площадь - 196,8 кв.м.
- Кадастровый номер: 38:36:000000:0000:25:401:001:0

г. Иркутск  
Лермонтова, д.77

- Нежилое помещение офисного назначения на 2 этаже, отдельно стоящего 2-х этажного здания.
- Подъезд к объекту.
- Площадь - 504 кв.м.
- Кадастровый номер: 38:36:000029:0059:25:401:001:2

г. Иркутск  
Розы Люксембург, д.172

- Нежилое встроенное помещение свободного назначения на 1 этаже 2-х этажного отдельно стоящего здания.
- Отдельный вход, парковка, подъезд. Хорошее состояние
- Площадь - 221,4 кв.м.
- Кадастровый номер: 38:36:000005:0050:19368/3

г. Иркутск  
Байкальская, д.162, кв.3

- 2-х комнатная квартира. На 2 этаже в 3-х этажном доме.
- Комнаты раздельные.
- Требуется капитальный ремонт.
- Площадь - 61,8 кв.м.
- Кадастровый номер: 38:36:000023:12631

г. Иркутск  
Розы Люксембург, д.333

- Нежилое помещение, свободного назначения на первом этаже и в подвале пятиэтажного жилого дома
  - Начальная цена реализации: 8 500 000 руб (восемь миллионов пятьсот тысяч)
  - Площадь: 183,6 кв.м
  - Кадастровый номер: 38:36:000005:14942
  - Дата проведения аукциона - 11.06.2014г.
- Дополнительную информацию об объекте, а так же условия проведения аукциона на сайте: [www.Avito.ru](http://www.Avito.ru)

г. Иркутск  
Постышева, д.35

- Нежилое помещение в двухэтажном здании, свободного назначения).
  - Начальная цена реализации: 10 000 000 руб (десять миллионов)
  - Год постройки: 1985; Этаж: 2;
  - Площадь: 261,6 кв.м
  - Кадастровый номер: 38:36:000023:19149
  - Дата проведения аукциона - 11.06.2014г.
- Дополнительную информацию об объекте, а так же условия проведения аукциона на сайте: [www.Avito.ru](http://www.Avito.ru)

**Продажа объектов через открытый аукцион.  
Дополнительную информацию по объектам,  
а также условиям проведения торгов можно  
получить по телефону:**

**8 (3952) 28-20-29, 28-20-96, 28-24-73.  
E-mail: [urmtb@sbank.irk.ru](mailto:urmtb@sbank.irk.ru).**

• база отдыха на берегу Байкала  
• вместимость до 22 человек  
• 4 домика и благоустроенный коттедж  
• летняя столовая, баня, летний душ  
• удобная парковка

**тел. 608-883**

**Продается турбаза  
в пос. Большое Голоустное**

**Готовые и строящиеся квартиры  
с видом на Ангару!**

**600-910, 608-883**

**от 38 тыс.руб. за кв.м.**  
рассрочка, ипотека

**ЖК «Видный», ул. Сурнова**

Проектная декларация на сайте [www.vidny.ru](http://www.vidny.ru)

**Продаю офисное помещение**  
ул. Горького



Центр города, 1 линия. 186 кв. м, 3 этаж, кабинетная планировка, хороший ремонт, высокий пешеходный и автомобильный трафик, активная деловая и торговая зона.

**503-560, 533-333**

**Продаю здание!**  
ул. Александра Невского, д. 38



Нежилое здание, 2 этажа и подвальное помещение. Общая площадь 930 кв.м. Здание расположено на земельном участке из земель населенных пунктов площадью 4156 кв.м.

**26 млн.руб. 99-82-28**

**Здание в центре города!**  
ул. Литвинова



2198 кв.м., 6 этажей, не требует вложений, хорошая доходность, основная часть помещений сдана в аренду. Парковка на 40 а/м. Возможна продажа по этажам, 300-400 кв.м. Здание и участок в собственности.

**200 млн.руб. 503-560, 533-333**

**Продажа здания**  
ул. 4-я Железнодорожная



Административное здание с земельным участком в Свердловском р-не, общая площадь 2104 кв.м., зем. участок 19 соток, первая линия, парковка.

**75 млн.руб. 503-560, 533-333**

**Квартиры с видом на Ангару!**  
бульвар Гагарина



1, 2, 3, 4-комнатные квартиры в новом элитном доме, от 58,6 кв.м до 300 кв.м, свободная планировка, панорамный вид из окна.

**100 тыс.руб./кв.м. 503-560, 533-333**

**Нежилое помещение**  
ЖК «ЗЕОН», за к/т «Баргузин»



140 кв.м. полуцоколь (уровень 1-го этажа) с большими окнами, отличный ремонт, 2 входа, защитные жалюзи. Высокий пешеходный трафик, под любой вид деятельности.

**13 980 тыс. руб. 503-560, 533-333**