

## дело

## недвижимость

О приобретении загородного дома, таунхауса или участка под постройку коттеджа задумываются многие иркутяне. Но покупка загородной недвижимости может быть сопряжена с множеством рисков. О чем нужно помнить, чтобы не получить «кота в мешке»?

05



## страхование



06

Сегодня истории о том, как кто-то умер от инфаркта или инсульта, «сгорел» от рака в расцвете сил – не редки. Почему важно страховать свою жизнь? И каковы преимущества накопительного страхования жизни?

## кредиты

Иркутянин Валерий тратит две трети своей зарплаты – 30 тысяч рублей – на погашение нескольких банковских кредитов. Как сократить ежемесячный платеж и снизить процентную ставку? Поможет рефинансирование

08



## личный опыт



09

В пору летних отпусков каждому хочется сэкономить на авиабилетах. Однако не стоит забывать, что скупой платит дважды. Каких «подводных камней» стоит ждать, покупая авиабилеты в компании-лоукостере?

Праздник  
как бизнес

**Инга Мунина,**  
Директор ООО «Агентство «Аврора»

Что привело врача-педиатра в event-сферу?  
Экономят ли иркутяне на праздниках в кризисные времена?  
Какой капитал потребуется, чтобы организовать свое агентство по организации праздников?

→ 2-3

## Летняя распродажа квартир!



Новолисиха

Парковый

Пивовариха

Ушаковский

ИРКУТСКЭНЕРГО

ЭКО  
ЭНЕРГО  
ГРАДЗагородные квартиры  
«под ключ»Отдел продаж:  
г. Иркутск, ул. Свердлова, 1

(3952) 790-700

от 38 900 рублей за кв.м.\*

\*при единовременной оплате полной стоимости.  
Акция действует с 08.07.2014 по 01.09.2014  
Проектные декларации на сайте ecoenergograd.ru

# Праздник как на рынке света и радости



Фото из архива ООО «Агентство «Аврора»

**У каждого, кто пришел в бизнес, был свой путь: часто – непростой, порой – удивительный и парадоксальный. Так случилось и в жизни Инги Муниной. Возглавляющая сегодня одно из самых успешных event-агентств Иркутска, Инга должна была стать ... врачом-педиатром.**

## Могла стать врачом, но не стала

«Я выросла в медицинской семье, и с детства у меня была одна цель – стать доктором, – рассказывает Инга Мунина. – Я с большим удовольствием поступила в мединститут, прошла ординатуру, но когда в конце девяностых учеба закончилась, оказалось, что ситуация в медицине просто аховая: работы нет, зарплаты – копеечные».

К счастью, в это же время активно развивался семейный бизнес – сеть аптек «Авиценна». Инга начала работать там еще будучи студенткой. После окончания института она отказалась от идеи быть врачом и осталась в «Авиценне».

«Вскоре я возглавила отдел маркетинга, – продолжает наша собеседница, – тогда поняла, что знаний, полученных за 8 лет обучения в мединституте, для работы в бизнесе мне недостаточно. Нужно было разбираться в менеджменте, маркетинге, управлении персоналом и ресурсами – я получила второе высшее образование, в Международном институте менеджмента, посещала семинары и конференции, впитывала в себя знания, как губка».

## Хочешь сделать хорошо – сделай сам

С организацией и оформлением праздников Инга Мунина впервые столкнулась по долгу службы в «Авиценне». Аптечная

сеть часто проводила корпоративные мероприятия, конференции, семинары, и их организация ложилась на плечи сотрудников отдела маркетинга. Именно тогда Инга и познакомилась с зарождающейся event-сферой в Иркутске.

«К юбилею аптеки нужно было оформить все филиалы, – вспоминает Инга. – Звоню в одну компанию, во вторую, в третью – везде получаю какие-то невнятные, вялые ответы. Я разозлилась и решила, что мы сами справимся. Поехала в Москву, там за неделю прошла обучение по декору, закупила необходимые материалы – и мы все оформили сами, хорошо и в срок».

После этого Инга решила продолжить заниматься

оформлением – предлагая услугу другим компаниям. Этот рынок в Иркутске был практически пуст, уровень предлагаемых услуг – невысокий. «Поэтому, предложив хороший сервис, мы достаточно быстро нашли крупных корпоративных клиентов, заняли свою нишу», – рассказывает Мунина.

Со временем, однако, сидеть на двух стульях становилось все сложнее: новое дело, развиваясь и набирая обороты, отнимало все больше времени и ресурсов, нужно было сделать выбор – остаться в «Авиценне» или полностью уйти в event-сферу. «Решение далось непросто, – признается Инга, – Конечно, «Авиценна» – это большая, надежная, стабильная компания, но в ней я все-таки была частью системы, а мне хотелось делать что-то самой, от начала до конца, отвечать за результат». В 2003 году Инга Мунина уволилась из «Авиценны» и зарегистрировала ООО «Агентство «Аврора».

Огромных стартовых капиталов на раскрутку бизнеса не потребовалось. Первые вложения ушли на аренду офиса (площадью 60 квадратных), его ремонт, покупку оргтехники, подключение интернета, телефона, рекламу и продвижение. «Если перевести в сегодняшние деньги, то на все ушло не больше миллиона рублей», – говорит Инга.

## Аврора – несущая свет и радость

«Ни к какому крейсеру наше название отношения не имеет, – смеется наша собеседница. – Аврора – это древнегреческая богиня утренней зари, приносящая свет, радость, тепло, озаряющая начало нового дня. Мы очень быстро остановились именно на этом варианте, когда выбирали название для агентства. Я понимала, что мы вряд ли ограничимся одним направлением в работе. «Аврора» – универсальное название, под этим брендом можно было предлагать разные услуги».

Новое направление не заставило себя долго ждать. Клиенты, обращавшиеся в агентство за услугами оформления, постоянно интересовались и вопросами организации празд-

ников: к кому обратиться, как лучше сделать? Как говорит Инга, обращаться тогда, в начале 2000-х, в Иркутске было практически не к кому. Этот сегмент event-сферы был практически не развит. «Ведущего на мероприятие можно было найти только в газете объявлений. «Веселый тамада, заводной баянист» – вот что тогда предлагал рынок, – смеется Мунина. – Я поняла, что этим можно и нужно заниматься».

Офис был, команда тоже. Единственное, чего не хватало, – знаний. Инга Мунина снова села за студенческую скамью, успешно окончив первую в России школу event-менеджеров в Москве.

По словам Инги, главной проблемой на первых порах было объяснить заказчикам, чем занимается «Аврора». Люди уже привыкли к существованию рекламных, туристических и даже похоронных агентств, но что такое агентство по организации праздников, не понимали. «Они меня слушали, слушали и потом говорили: «Я понял, вы – тамада!». Я говорила, что это не так, и начинала объяснять заново – что мы занимаемся всеми составляющими мероприятия, от разработки концепции до полного воплощения... Медленно, но верно мы формировали эту культуру по организации мероприятий».

## Ставка на корпоративный сегмент

Большая часть клиентов «Авроры», порядка 80%, – это корпоративные заказчики. Так сложилось исторически, говорит Инга. «Мы начали работать именно в этом сегменте, предлагая организацию корпоративных праздников, деловых мероприятий, частные в то время даже не рассматривали. Но тогда, 10 лет назад, не было таких шикарных свадеб, юбилеев, дней рождения, не было такой культуры праздников, как сейчас».

Сегодня же на торжестве все большее внимание уделяется не угощениям, а декору, наполнению программы. Стоятелные люди приглашают на свои праздники артистов, стараются сделать более красивое и интересное оформление. «Расходы на декор свадеб,

Информационно-рекламное издание

газета  
дело

**Учредитель и издатель:**  
Региональный центр информационных ресурсов и технологий (ООО РЦ «ИНФОРМРЕСУРС»).

**Главный редактор:**  
Масленникова А.Н.

Выходит 1 раз в месяц.  
Цена свободная.

**Подписной индекс: 51544**

**Адрес редакции и издателя:**  
г. Иркутск, ул. Сибирская, 21а/2.

**Почтовый адрес:** 664022  
г. Иркутск-22, а/я 24.

**Телефон/факс:** (3952)  
701-305, 701-300, 701-302.

**E-mail:** delo@sia.ru

**WEB-сайт:** sia.ru/delo

Набрано и сверстано в компьютерном центре ООО РЦ «ИНФОРМРЕСУРС». Подписано в печать 15.07.14. Время подписания в печать по графику: 18:00, фактическое: 18:00. Отпечатано в Областной типографии №1 г. Иркутск, ул. К.Маркса, 11. Заказ № 34. Тираж 5000 экз.

Газета зарегистрирована Управлением Федеральной службы по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций по Иркутской области 19.08.2011 г., свидетельство о регистрации ПИ №ТУ38-00381.

Перепечатка и любое воспроизведение материалов, опубликованных в «Газете Дело», без согласования с редакцией не разрешается. За содержание рекламных материалов редакция «Газеты Дело» ответственности не несет.

# бизнес:

## еще достаточно места

например, могут доходить до сотен тысяч рублей, а на все торжество в целом – до миллиона. Разумеется, такие крупные заказы нам интересны», – говорит предпринимательница.

По словам Инги Муниной, экономические кризисы здорово сказываются на работе агентства. Например, в прошлом году многим госкомпаниям запретили проводить корпоративы, и некоторые мероприятия были отменены буквально за две недели до срока.

«В этом году мы тоже не наблюдали традиционного роста в первом полугодии. Как будто все затаились и чего-то ждали. Крупных корпоративных мероприятий практически не было. Лишь в мае началось какое-то оживление», – рассказывает Инга.

### Подрядчики-монополисты

Event-бизнес невозможно делать в одиночку: у организации десятки подрядчиков – артисты, ведущие, звукооператоры, режиссеры, оформители... К подбору партнеров Инга Мунина

подходит с особой тщательностью: ведь от их работы во многом зависит репутация «Авроры». Качество услуг, сервис, обязательность и ответственность – вот требования, выдвигаемые к подрядчикам.

«Представители event-сферы заинтересованы в том, чтобы подрядчиков в каждом сегменте рынка было больше, – отмечает Инга. – К сожалению, далеко не в каждом сегменте у нас есть выбор – и это одна из главных проблем иркутского рынка. Если есть у нас в городе, к примеру, только один зал, который может вместить 600 человек, я в любом случае пойду к ним, какой бы ценник они ни выставили. Это монополизм».

Сегодня стратегия «Авроры» – наращивание собственных ресурсов. Многие годы Инга Мунина не забирала ни копейки прибыли – все вкладывала в развитие бизнеса. Сегодня у «Авроры» уже есть собственный отдел оформления, техническое обеспечение – световое, звуковое, проекционное, собственная служба кейтеринга. «Этой стратегии будет придерживаться и дальше», – говорит Инга.



Фото из архива ООО «Агентство «Аврора»

### «Подушка безопасности» и желание работать

Как говорит Инга Мунина, event-рынок в Иркутске сегодня не насыщен. Поэтому начинающим предпринимателям вполне можно попробовать свои силы в этом бизнесе. Если начинать с организации частных мероприятий, то больших стартовых капиталов не потребуется: можно обойтись без офиса, приобрести лишь необходимую оргтехнику. Главное в этом деле – голова, креативное мышление.

«На что я не пожалела бы денег – так это на обучение, – советует предпринимательница. – В Иркутске семинары по организации праздников не проводятся, нужно ехать в Москву, Питер. 50-100 тысяч рублей на это точно уйдет. Зато будет возможность посмотреть на уровень мероприятий, понять, к чему нужно стремиться».

Главное, по словам Муниной, не застрять на этой ступени – нарабатывай опыт, портфолио, перейди на уровень более серьезного бизнеса. Здесь уже понадобятся более солидные

капиталы: аренда офиса, зарплата сотрудников, покупка оборудования – все это требует денег: «Важно иметь финансовую подушку безопасности. В event-отрасли – то пусто, то густо. Вот на период 'пусто' и нужен такой запас».

В остальном же Инга советует ничего не бояться, идти к своей цели и постоянно развиваться: «В конце концов, работайте бесплатно – нарабатывайте портфолио. Потом портфолио будет работать на вас».

Анна Масленникова,  
Газета Дело

ОАО АКБ «АВАНГАРД». Генеральная лицензия Банка России № 2879 от 10.05.2012 г.

реклама

# ВАЛЮТНЫЙ КОНТРОЛЬ

## УНИКАЛЬНЫЙ СЕРВИС В ИНТЕРНЕТ-БАНКЕ

### оформление паспорта сделки

бесплатно через Интернет-банк

### online доступ к паспортам сделки

информация о состоянии расчетов по паспортам сделок и статусе обработки документов

### контроль соблюдения сроков

автоматический импорт и разнесение данных о таможенных декларациях на основании информации от ФТС

### система предупреждений

о возможных нарушениях валютного законодательства

### гибкие тарифы

в зависимости от объема операций

## ИНТЕРНЕТ-БАНК

Подключение и обслуживание – **бесплатно**



зарплатный проект

эмиссия карт, зачисление зарплат – **бесплатно**  
кредит на зарплату – **7%** годовых



овердрафт

до 50 млн руб. на срок **до 65 дней**  
ставка **от 7%** годовых\*\*



интрадей

платежи за счет средств, поступающих из других банков текущим днем  
комиссия – **от 0,05%**



конвертация

on-line покупка/продажа, конвертация валюты по текущему биржевому курсу  
комиссия – **от 0,15%\***

КРУГЛОСУТОЧНО ОТВЕЧАЕМ НА ВАШИ ВОПРОСЫ ПО ТЕЛЕФОНАМ:  
(3952) 44 33 44  
Иркутск

8 (800) 555 99 93  
звонок по России бесплатный

Более 300 офисов  
в 75 городах

www.avangard.ru

\*В зависимости от суммы и рыночных условий.

\*\*В зависимости от срока кредитования: до 7 дней – 7% годовых, с 8 по 14 день – 11% годовых, свыше 14 дней – 13% годовых. Размер и сроки предоставления кредитов на зарплату и овердрафтов – индивидуально. Cash-Card – карта для проведения наличных операций для юридических лиц/индивидуальных предпринимателей.

# БАНК АВАНГАРД

## Правительство Иркутской области подписало соглашение с АИЖК

В рамках федеральной программы «Жилье для российской семьи» АИЖК будет выкупать у региональных застройщиков объекты инженерной инфраструктуры.



В Москве подписано соглашение между министром России, Правительством Иркутской области и ОАО «Агентство по ипотечному жилищному кредитованию», сообщает пресс-служба Губернатора Иркутской области и Правительства Иркутской области. Подписи под соглашением поставили министр строительства и жилищно-коммунального хозяйства РФ Михаил Мень, Губернатор Иркутской области Сергей Ерощенко и генеральный дирек-

тор ОАО «АИЖК» Александр Семеняка. Документ предполагает, что в рамках федеральной программы «Жилье для российской семьи» АИЖК будет выкупать объекты инженерно-технического обеспечения у ресурсоснабжающих организаций или застройщиков, реализующих крупные проекты строительства жилья экономического класса.

По информации министерства строительства и жилищно-коммунального хозяйства Российской Феде-

рации, трехсторонние соглашения по программе «Жилье для российской семьи» подписали 16 регионов России. Общий ввод жилья в этих регионах по программе до конца 2017 года составит 8,4 млн. кв.м жилой недвижимости. Лидерами по заявленному объему ввода жилья в рамках программ является Краснодарский край, где планируется построить 1,95 млн. кв.м. жилья эконом-класса, Республика Татарстан с заявкой в 1,5 млн. кв.м жилья и Иркутская область с 1 млн. кв.м жилья. Всего на участие в программе подали заявки 58 регионов России.

Как пояснил Сергей Ерощенко, механизм выкупа объектов инженерной инфраструктуры предполагает, что ресурсоснабжающим организациям или застройщикам будет компенсироваться до 4 тыс. рублей за 1 кв.м построенного жилья эконом-класса, стоимость которого не превышает 30 тыс. рублей за «квадрат». Таким образом, построив, например, 50 тыс. кв.м такого жилья, строительная организация получит компенсацию на сумму до 200 млн. рублей. Согласно документу, Правительство региона до 15 сентября 2014 года должно отобрать проекты, которые будут участвовать в федеральной программе «Жилье для российской семьи».

## Сбербанк с 1 июля повысил ставки по ипотеке и запустил новые акции

С 1 июля 2014 года Сбербанк повышает процентные ставки по продуктам ипотечного кредитования и запускает новые акции на новостройки и для молодых семей, по которым заявки будут приниматься до 30 сентября включительно.

Акция на новостройки запускается на следующих условиях: ставка до и после регистрации ипотеки – 13% годовых в рублях, минимальный первоначальный взнос – 13%, максимальный срок кредита – 13 лет.

По условиям акции для молодых семей Сбербанк предлагает ставки от 11,5% годовых в рублях без надбавки к процентной ставке до регистрации ипотеки. Молодые семьи без детей или с одним ребенком могут получить скидку к стандартной процентной ставке до 1,50 п.п., с двумя детьми и более – до 2,50 п.п. Скидка распространяется на все категории заемщиков. При этом первоначальный взнос для семей с ребенком – от 10% стоимости жилья на вторичном рынке, а также в готовых новостройках.

Одновременно Сбербанк запускает акцию со сниженными ставками на 0,50 п.п. для основных ипотечных продуктов «Приобретение готового жилья» и «Приобретение строящегося жилья», которая может распространяться как на

стандартные ставки, так и на ставки по акциям на новостройки и для молодых семей. Сниженные ставки применяются при определенной сумме кредита, которая устанавливается в зависимости от региона получения ипотечного кредита.

Минимальные ставки в рублях по ипотечным продуктам составят 9,5% годовых по специальным продуктам и 11% – по основным. По кредитам Сбербанка для физических лиц отсутствуют какие-либо комиссии.

«Новые акции позволят сохранить доступность ипотеки в Сбербанке и привлекательные процентные ставки», – комментирует директор управления розничного кредитования Сбербанка Наталья Алымова.

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 крупную долю на рынке вкладов.



Генерация лицензия Банка России на осуществление банковских операций 1481. Официальный сайт Банка – www.sberbank.ru

## «Мир без слез»: ВТБ выделил 1,5 млн рублей Ивано-Матренинской детской больнице

Благотворительная программа Банка ВТБ «Мир без слез» – снова в Иркутске. 8 июля ВТБ перечислил на счет Ивано-Матренинской больницы 1,5 млн рублей на приобретение медицинского оборудования.



Корпоративная благотворительная программа Банка ВТБ «Мир без слез» приезжает в Иркутск уже второй раз. В 2010 году Банк оказал помощь Иркутскому областному специализированному дому ребенка №2 для детей с органическим поражением центральной нервной системы с нарушением психики. В этом году финансовую помощь от ВТБ получила городская Ивано-Матренинская детская клиника – одна из самых старинных и известных в Сибири детских больниц, предоставляющая все виды экстренной и плановой специализированной помощи детям. Банк перечислил на счет медучреждения 1,5 млн рублей на приобретение ин-

струментов для эндоскопиче-

ских операций для операционного отделения больницы. Заместитель главного врача по лечебной работе Татьяна Белькова, рассказывая о подаренном оборудовании, отметила: «Мы стремимся к приоритетному направлению – выполнению миниинвазивных вмешательств с помощью эндоскопии. Новое оборудование позволит развивать высокие технологии в детской хирургии, увеличить число пациентов, помощь которым оказывается с применением малотравматичных оптических систем. Особенно важно это для новорожденных и недоношенных детей».

Как рассказал Александр Ерофеев, начальник Управления рекламы и маркетинга – вице-президент ОАО Банка

ВТБ, в этом году произошло значительное расширение географии программы «Мир без слез»: Банк ВТБ оказал помощь детским больницам в 20 регионах России. «Порядка 40 миллионов рублей будет направлено на приобретение высокотехнологичного медицинского оборудования и лекарств», – отметил Александр Ерофеев.

Еще одним подарком от ВТБ для Ивано-Матренинской больницы стал традиционный детский праздник с участием персонажей телепередачи «Спокойной ночи, малыши!» Хрюши, Степашки, Каркуши, а также композитора Владимира Шуккина – давних друзей программы «Мир без слез». Также все маленькие пациенты больницы получили подарки.

## «Спутник» от Ростелекома выходит на сибирскую орбиту

Компания «Спутник» открывает представительство сервисно-поисковой платформы в Сибири. Оно будет базироваться в Новосибирске. В его задачи будет входить региональное развитие и локализация социально ориентированных сервисов.

Компания «Спутник» развивается на портале www.sputnik.ru сервисы в трех основных направлениях:

- Создание точки взаимодействия граждан с социальными институтами и государством в виде сервисов, которые помогают получить важную официальную информацию, найти необходимые службы и организации, дают подсказку или инструкцию. Например, сервисы «Удобная Россия» или «Мой дом».
- Решение повседневных задач пользователей посредством сервисов, которые помогают в быту и работе, помогают сэкономить деньги и время. Например, сервисы «Финансы» или «Лекарства».
- Информационные сервисы, которые предоставляют пользователям актуальные новости, прогноз погоды или программу телеканалов, а также онлайн-ТВ прямо на сайте.

Все сервисы «Спутника» нацелены на федеральный охват и предоставление данных и услуг в регионах России. Представительство компании в Новосибирске займется работой с партнерами, локальными поставщиками данных и услуг, взаимо-

действием с государственными структурами и службами регионов Сибири. Фокус на регионах – одно из стратегических направлений развития «Спутника». Медицина и образование, транспорт и ЖКХ, государственные услуги – необходимые и важные аспекты жизни каждого человека. За последние несколько лет они получили новую цифровую форму, которая в ближайшие годы неминуемо станет неотъемлемой частью жизни подавляющего большинства граждан. Задача «Спутника» – предложить всем российским пользователям социально ориентированную платформу для удобного и безопасного доступа к ним.

Алексей Басов, вице-президент компании

«Ростелеком», председателем совета директоров «Спутника», отметил:

– «Спутник» – это первый в своем роде интернет-проект, ориентированный не на развлечения или удовлетворение потребительского спроса пользователей, а на создание полезных сервисов и точки взаимодействия с цифровой инфраструктурой общества и государства. Сегодня важно развивать сервисы и продукты, которые создают новое качество жизни в информационном обществе, помогают гражданам ориентироваться в этом социальном интернет-пространстве, повышают его доступность и видимость среди колоссальных объемов и многообразия информации в Сети.



## 5 рисков при покупке загородного жилья

О приобретении загородного дома, таунхауса или участка под постройку коттеджа задумываются сегодня многие иркутяне. Однако покупка загородной недвижимости может быть сопряжена с множеством рисков. О чем должен помнить покупатель, чтобы не получить «кота в мешке»? Своим мнением поделился Илья Тейге, начальник отдела маркетинга и продаж компании ЗАО «СибирьЭнергоТрейд», возводящей вблизи Иркутска пять загородных поселков под общим брендом «ЭкоЭнергоГрад».

### Риск 1. Неподходящие категория и назначение земли

«Я купил коттедж, не узнав предварительно вид разрешенного использования земли.

Оказалось, земля – под ведение подсобного хозяйства. Теперь у меня большие проблемы с переоформлением вида разрешенного использования, а дом и вовсе под угрозой сноса».

**И.Тейге:** Не секрет, что многие коттеджные поселки сегодня строятся на землях, не предназначенных под индивидуальное жилищное строительство (ИЖС). Это могут быть земли сельскохозяйственного, рекреационного назначения или предназначенные под дачные некоммерческие товарищества. В результате у человека, покупающего объект в таких поселках, могут возникнуть проблемы с регистрацией права собственности – как на сам дом, так и на земельный участок под ним.

ЗАО «СибирьЭнергоТрейд» строит свои коттеджные поселки по государственной программе, на землях фонда РЖС. Они относятся к категории «земли поселений» и могут быть использованы как под индивидуальное жилищное строительство, так и под строительство многоквартирных домов. Таким образом, все права на объекты недвижимости и земельные участки будущим собственникам гарантированы.

Советую каждому, кто задумывается о приобретении загородной недвижимости, узнать категорию земли и вид разрешенного использования. Сделать это нетрудно. Нужно зайти на сайт Росреестра, где размещена публичная ка-

дастровая карта, и ввести кадастровый номер интересующего вас земельного участка. Система выдаст справку с необходимой информацией.

### Риск 2. Некачественная инженерная инфраструктура

«Купила дом за городом, обещали хорошее водоснабжение, канализацию. На деле же в поселке локальный септик, а вода такого качества, что пить невозможно».

**И.Тейге:** Инженерная инфраструктура при строительстве загородного жилья – непростой вопрос для застройщиков.

В России очень жесткое законодательство в области регулирования водоснабжения и водоотведения. Чтобы водозабор был легальным, нужно пройти много инстанций, произвести технологические действия по очистке и подготовке воды. Скважины, которые изготавливаются для поселка, нужно зарегистрировать, получить лицензию на право использования подземных вод, утвердить санитарные зоны водозаборов, вести многолетние наблюдения за качеством воды, обеспечить резервное водоснабжение... Задача не из легких.

Многие застройщики идут по более легкому пути – бурят скважину и подают воду в сети без какой-либо очистки и подготовки. В итоге жители получают фактически техническую воду с неконтролируемыми параметрами. Пить такую воду опасно. Это означает, что им либо придется все время покупать бутилированную воду, либо ставить собственные системы очистки, а это дорогое удовольствие. Вопрос канализации тоже решается застрой-

щиками просто: все стоки попадают в локальный септик поселка, откуда выкачиваются специальными машинами и вывозятся. Это, конечно, тоже создает определенные неудобства для жителей поселков, особенно для тех, кто живет рядом с септиком.

Строительные компании часто экономят на коммуникациях, потому что строительство сетей удорожает стоимость квадратного метра жилья. Это действительно большие траты: протяженность сетей значительная, а сами объекты – небольшие по площади. Поэтому застройщики снижают требования к этой составляющей благоустройства поселка.

Однако у проблемы инженерных коммуникаций есть и объективные причины. Дело в том, что в Иркутском районе вообще пока не решена проблема централизованной канализации. Но поскольку наша компания застраивает сейчас достаточно большие земельные участки, и у нас есть потребность в организации нормального, цивилизованного водоотведения, эта проблема вскоре будет решена на уровне всего Ушаковского муниципального образования, в том числе и с нашим участием.

### Риск 3. Низкое качество строительства

«Купили таунхаус, жить в нем невозможно: сырость, плесень, грибок. Звукоизоляция отвратительная. За что только деньги отдали?»

**И.Тейге:** Выбор технологии и материалов строительства – один из важнейших вопросов, решаемых застройщиком. Мы долго размышляли над концепцией наших посел-



ков, оценивали различные материалы с точки зрения долговечности, красоты, надежности, стоимости. В итоге предпочли использовать классические, проверенные временем технологии для того, чтобы гарантировать высокое качество жилья для наших покупателей – остановились на использовании кирпича даже для многоквартирных домов.

Что касается процесса, то сроки и гарантированное качество строительства в наших поселках обеспечит генеральный подрядчик – компания «Главмосстрой». Эта строительная компания выиграла конкурс, предложив лучшие условия по цене, срокам и качеству. Компания уже более 50 лет работает на строительном рынке, имеет огромный опыт, использует современные технологии, обладает отличным кадровым и управленческим потенциалом, хорошей материальной базой. Поэтому мы не сомневаемся, что задуманная нами и проектировщиками концепция воплотится в жизнь в полном объеме.

### Риск 4. Ненадежность застройщика

«Приобрел дом в коттеджном поселке, обещали сдать объект в прошлом году, но не успели. А вдруг вообще не достроят?»

**И.Тейге:** Риск долго-строения может возникнуть из-за проблем финансирования, и так случается, увы, нередко. Особенно это актуально для коттеджных поселков, где из-за большой площади застройки необходимо производить значительные первоначальные затраты на инфраструктуру и организацию благоустройства. Но в нашем случае этот вопрос стоит наименее остро.

Как правило, строительство поселков финансируется за счет средств дольщиков либо индивидуальных покупателей. ЗАО «СибирьЭнергоТрейд» тоже привлекает средства с рынка, но, кроме этого, у нас есть и весомая финансовая гарантия. Наша материнская компания «Иркутскэнерго» одобрила нам займ на сумму 1,1 млрд рублей. Эти средства будут направлены не только на строительство жилья, но и на строительство инфраструктуры поселков. Таким образом, у нас нет риска, что мы не достроим что-то из-за нехватки денежных средств.

С прошлого года строительство уже активно ведется в микрорайоне Ушаковский в Пивоварихе и в жилом районе Парковый в Новолисихе, где в первой очереди предусмотрены квартиры в малоэтажных коттеджах и таунхаусах. В Патронах мы приступаем к строительству в этом году. В Бурдаковке уже построены сети водоснабжения – там мы планируем продавать земельные участки с подводом или без подряда. Все поселки нашего «ЭкоЭнергоГрада» будут полностью сданы в эксплуатацию в установленные по договору с фондом РЖС сроки.

### Риск 5. Отсутствие социальной инфраструктуры

«Мы бы с радостью переехали за город, но у нас дети: одному нужно в садик, другому в школу. Каждый день возить их в город? Это выматывает».

**И.Тейге:** Социальная инфраструктура действительно очень важна, ведь, как правило, за город переезжают семьи с детьми. Большинство застройщиков решают эту проблему путем создания частных детских садиков. Но это достаточ-

но дорогой путь: не секрет, сколько стоит пребывание ребенка в таком детсаду.

Поскольку ЗАО «СибирьЭнергоТрейд» ведет строительство на государственных землях, которые были выделены под комплексную жилищную застройку, мы предусмотрели, в соответствии с нормативами, земельные участки под строительство детских садов и школ. Например, в Пивоварихе, в микрорайоне Ушаковский, предусмотрено четыре детских сада и школа, в Новолисихе, в жилом районе Парковый, – два сада и школа.

Мы абсолютно безвозмездно разработали проекты этих социальных объектов, затратив на эти цели около 21 млн рублей, сейчас они проходят государственную экспертизу. Следующим этапом будет подача заявки в бюджет от имени муниципалитета на финансирование строительства этих социальных объектов. Очень важно, что строительство этих садов и школ удовлетворит потребность в них жителей не только наших поселков, но и самих населенных пунктов Пивоварихи и Новолисихи.

Кроме этого, по желанию администрации Ушаковского МО и Иркутского района, на участке в Пивоварихе мы предусмотрели земельный участок под строительство Центральной районной больницы. Мы считаем, что это тоже очень важный социальный объект, в котором очень нуждаются существующие и будущие жители района.

Елена Демидова,  
Газета Дело



Офис продаж  
ЗАО «СибирьЭнергоТрейд»:  
Тел.: (3952)790-700  
г.Иркутск, ул.Свердлова, 1, оф.9  
Проектные декларации на сайте  
<http://www.ecoenergograd.ru/>

## Страхуя жизнь, убить двух зайцев

**В последнее время истории о том, что кто-то умер от инфаркта или инсульта, «сгорел» от рака в расцвете сил – не редки. Смерть или тяжелая болезнь не спрашивают, сколько тебе лет и готовы ли твои близкие понести этот груз – не только в эмоциональном, но и в финансовом плане.**

«Зайдите в травмпункт, спросите любого: он думал, что с ним произойдет несчастье?», – рассуждает иркутский бизнесмен Валерий Соколенко, застраховавший свою жизнь. – Мы страхуем все, что угодно: дома, квартиру, дачу, машину, но при этом самое ценное – себя – застраховать забываем».

Страховать жизнь людей сегодня обязуют, прежде всего, банки: получишь ипотеку или автокредит – оформи страховку. Однако сегмент «добровольного» страхования – когда человек сам идет в страховую компанию и выбирает интересный ему продукт – растет. Это значит, что финансово грамотных людей, думающих на перспективу, в России становится все больше. Тем более что современные страховые продукты позволяют не только застраховать свою жизнь, но и накопить капитал, получив дополнительную доходность. Таким продуктом является, например, накопительное страхование жизни.

### Защита + капитал

«Страхование жизни сегодня является самым быстрорастущим сегментом страхования и продолжает демонстрировать рост, несмотря на то, что кредитование сокращается, а большая доля продаж на рынке страхования жизни по-прежнему связана с банковскими кредитами. Причиной постоянного роста становится смещение вектора в сторону долгосрочных продуктов – накопительного и инвестиционного страхования жизни. По итогам 2013 года доля продаж инвестиционного и накопительного страхования в Иркутской области составила 22%», – говорит Надежда Донцова, менеджер по развитию продаж СК «Сбербанк страхование».

Что же такое накопительное страхование жизни и чем оно отличается от традиционного, рискованного (именно такое используется при получении кредита в банке)? Все достаточно просто. При традиционном страховании клиент совершает единовременный взнос. Если наступает страховой случай – получает крупную разовую выплату, если же никаких страховых событий до истечения срока договора не возникает, то уплаченный взнос остается в страховой компании.

Накопительное же страхование выполняет сразу две функции – защищает финансово от лю-

бых непредвиденных ситуаций и позволяет в течение нескольких лет накопить капитал.

«Тут мы имеем дело с договорами, которые заключаются на длительный срок – от 5 до 30 лет, взносы платятся единовременно или в рассрочку (ежегодно, ежеквартально и т.п.), – поясняет Надежда Донцова. – Сумму накоплений клиент устанавливает по своему желанию, в зависимости от возможностей бюджета и желаемого размера страховой защиты. Этот финансовый инструмент позволяет сформировать определенную сумму на важные события в жизни людей (свадьбу, поступление ребенка в вуз), помогая достичь поставленных финансовых целей. А при возникновении неблагоприятных событий клиент или его родственники получают страховую выплату в размере предполагаемой суммы накоплений».

Иными словами, если с вами что-то случится, вы гарантированно получите оговоренную в договоре страховую выплату по принципу «рискового» страхования. Сколько взносов вы к тому времени успеете сделать – не важно. Если же с вами ничего не случилось, и вы успешно дожили до окончания срока договора, вы гарантированно получите круглую сумму.

«Например, женщина в возрасте 35 лет оформляет в нашей компании полис по программе «ОПТИМ» со сроком страхования 20 лет. Страховая сумма по основной программе – 500 тыс. рублей. Ее ежегодный страховой взнос составит 23805 рублей. По окончании срока страхования выплата по дожитию будет равна 500 тыс. рублей и дополнительно к ней будет выплачен инвестиционный доход», – поясняет Штефан Ванчек, Директор по продажам PPF Страхование жизни.

По его словам, гарантированная доходность по страхованию жизни у страховых компаний чаще всего колеблется в пределах 3–4,5%, а дополнительная, получаемая за счет инвестиционной деятельности, может составить до 6–10% годовых.

«В СК «Сбербанк страхование» фактическая норма доходности составила 7,8% для полисов в рублях, – говорит Надежда Донцова. – С момента начала работы компании в 2012 году доходность по программам накопительного страхования жизни превышает как уровень



инфляции (6,5% – официальный уровень инфляции в 2013 году по данным Федеральной службы государственной статистики), так и среднюю доходность депозитов топ-10 отечественных банков (7,45%)».

«При банковском депозите клиент может рассчитывать только на фиксированный дополнительный доход по депозитной ставке – то есть, доходность гарантирована, но ограничена. Доходность при инвестиционном страховании жизни может быть более высокой», – соглашается с коллегами Оксана Якубова, директор Иркутского филиала ОАО «СОГАЗ».

### Страхование депозиту рознь

Может показаться, что в текущих условиях накопительное страхование является альтернативой банковскому депозиту. Однако у этих инструментов все-таки немало различий, и вряд ли стоит ставить их в один ряд.

«Накопительное страхование жизни и внесение денег на депозит преследуют разные цели, – говорит Штефан Ванчек из PPF Страхование жизни. –

- Во-первых, в банк деньги вкладывают для сохранности и накопления; накопительное страхование, помимо сохранности и накопления, гарантирует еще и страховую защиту.

- Во-вторых, если вдруг человек, накапливающий деньги в банке, умрет или получит инвалидность, то он или его близкие получат только те средства, которые он положил на депозит. Если же произойдет с человеком, имеющим полис накопительного страхования жизни, его близкие или он получат всю страховую сумму, независимо от того, сколько взносов застрахованный успел внести.

- В-третьих, сумма страхового взноса определяется в зависимости от желаний и возможностей страхователя и не имеет ограничений ни в меньшую, ни в большую сторону, тогда как для открытия в банке депозита с высоким процентом необходимо обладать значительной суммой денег.

- В-четвертых, в отличие от банков, где долгосрочные вложения определены в среднем 3-5 годами, накопительное страхование открывается на более длительный срок – 10-15 лет.

- В-пятых, в отличие от банковского вклада, сумма страхового обеспечения застрахованного или выгодоприобретателя не могут быть взысканы по суду или поделены при разводе».

У банковского депозита, однако, есть свои преимущества перед полисом накопительного страхования. Таким преимуществом является, например, ликвидность. «При необходимости можно снять деньги со

счета и немедленно использовать их, – поясняет бизнесмен Валерий Соколенко. – Накопительное страхование работает по другому принципу: ты долгие годы складываешь деньги в кубышку, но достать их оттуда не можешь».

### Когда застраховаться?

Эксперты единодушны в ответе на этот вопрос: прямо сейчас. Пока ты молод, здоров, трудоспособен и зарабатываешь деньги. Еще известный финансовый консультант Роберт Кийосаки писал: «Проблема со страховой в том, что ее нельзя купить тогда, когда она нужна. Надо предвидеть то, что тебе понадобится, и купить это, надеясь, что это тебе никогда не понадобится».

«У многих россиян скептическое отношение ко всем долгосрочным инвестициям, вызванное негативным опытом прошлых лет, – говорит владелец полиса накопительного страхования, иркутский бизнесмен Сергей Шоткинов. – Но по мере смены поколений, повышения финансовой грамотности населения и изменений в законодательстве в ближайшие годы россияне должны по достоинству оценить преимущества накопительного страхования жизни».

**Анна Масленникова,**  
Газета Дело

### ЛИЧНЫЙ ОПЫТ

#### Валерий Соколенко, генеральный директор ЗАО «Бизнес Партнер»:

– Почему я принял решение страховать свою жизнь? По моему, ответ очевиден. Это самое ценное, что есть у меня и моей семьи. Что бы ни случилось со мной или моими родными – мы будем на 100% защищены значительными финансовыми выплатами. Эти деньги компенсируют утраченный доход, помогая восстановить здоровье.

Для меня полис накопительного страхования жизни – это одновременно финансовая защита от любых

непредвиденных ситуаций и гарантированный пенсионный капитал.

Что же касается отличия этого инструмента от банковского депозита, то в реальной жизни нужен и банковский депозит, и полис накопительного страхования жизни. У каждого инструмента своя задача. Депозит нужен для кратких ликвидных накоплений, а для долгосрочных стратегических сбережений – например, создания пенсионного капитала, накоплений для обучения ребенка – используется полис накопительного страхования жизни. При этом накопительная страховка открывается на долгий срок и, требуя

периодических взносов, побуждает человека сберечь часть заработанного. Накапливаясь, взносы создают капитал к завершению срока действия полиса. И все время человек находится под надежной защитой.

#### Сергей Шоткинов, владелец галереи Бурят-Монгольского искусства «Баргуджин-Токум» и праздничного агентства «Ёхор»:

– Покупка страхового полиса – это прежде всего забота о близких, о самых дорогих тебе людях. Ведь при несчастном случае или болезни

именно на них ляжет вся тяжесть забот о тебе.

Особенно необходим такой полис индивидуальным предпринимателям, весь бизнес которых полностью зависит от их собственной работоспособности. В случае несчастья с руководителем такой бизнес может закрыться или снизиться его прибыльность, что неизбежно серьезно ударит по финансовому благополучию семьи.

Накопительное страхование жизни относится к консервативным финансовым инструментам инвестирования, и поэтому сравнивать его с акциями, ПИФами или недви-

жимостью некорректно. Гарантированная доходность – в пределах 5% годовых + проценты от результатов инвестирования средств страховой компанией.

Немаловажным преимуществом накопительного страхования жизни является простая и четкая форма наследования: выгодоприобретателем при наступлении страхового случая в течение кратчайшего времени становится лицо, указанное в договоре страхования. В случае же с банковскими вкладами, недвижимостью и т.д. наследование производится не ранее чем через полгода и в соответствии с Семейным кодексом.

## Сергей Чипизубов: «Над кредитными продуктами для бизнеса я всегда смеялся»

**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 Сергей Чипизубов, генеральный директор ООО «Кредитно-страховой Маклер».**

**Про выбор банка.** Для меня при выборе банка самое важное – это работа с клиентами: вежливость, четкость, оперативность. А также надежность: Сбербанку и ВТБ24, с которыми работаю, я доверяю.

Со Сбербанком начал сотрудничать, еще когда работал в областной администрации: там базировался зарплатный проект. Потом, на 50-летие, Сбербанк подарил мне, как давнему клиенту, карту Visa Gold. Это суперкарта, все бесплатно: мобильный банк, интернет-банк, обслуживающие карты.

С ВТБ24 сотрудничаем и как физлицо (не раз кредитовался в этом банке), и как юрлицо. Именно этот банк выбрал для открытия счета своей фирмы. Очень удобный Банк-клиент, все операции там делаю, в отделениях банка практически и не бываю.

**Про сбережения.** Сбережения предпочитаю вкладывать в недвижимость. Из валют доверяю рублю. Раньше хранил деньги на депозите в ВТБ24. Хорошая была доходность – процентов 12 годовых. Несколько лет там свои сбережения хранил, обычно мой депозит мне пролонгировали и уведомляли об этом. А однажды почему-то не стали

уведомлять, хотя процент снизился почти в два раза. Хранить сбережения там стадо невыгодно.

“  
Когда открывал фирму, пошел в банки за кредитом, и везде мне сказали: поработай три года, потом и приходи. Ну не смешно ли? Как же начинать бизнес? Да через три года я и сам вам кредит смогу дать”

**Про кредиты.** Вообще я не любитель кредитов. А над кредитными продуктами для бизнеса и вообще всегда смеялся. Когда открывал фирму, пошел в банки за кредитом, и везде мне сказали: поработай три года, потом и приходи. Ну не смешно ли? Как же начинать бизнес? Да через три года я и сам вам кредит смогу дать (смеется)! Кстати, 13 июля нашей компании ис-

полнилось три года, может, и возьму кредит на развитие – теперь-то уж должны дать.

Как физлицо пользовался кредитными продуктами ВТБ24. Вначале взял кредит для строительства бани на дачном участке, 120 тысяч, быстро его погасил, потом взял кредит для покупки автомобиля Subaru Legacy, 500 тысяч, – тоже быстро рассчитался, буквально за 3 месяца.

В Сбербанке, помимо подаренной Visa, имею кредитную карту. Ее мне тоже подарили, установили лимит 360 тысяч. Льготный период – 50 дней, удобно: успел погасить задолженность – никаких процентов банку не должен. Часто такое бывает: денег не хватает, а покупку совершить нужно. И тут кредитная карта, конечно, – незаменимый помощник.

А вообще кредиты – это мышеловка. Помню, однажды набрали с супругой бытовой техники в «Эльдорадо», взяли там же кредит в «Русском стандарте». Оказалось, что процент сумасшедший! В тот же день буквально прислали нам кредитную карту «Русского стандарта» в подарок. Но я ее у жены отобрал и ликвидировал (смеется).

**Про карты.** Картами пользуюсь активно. И не



только банковскими, но и просто скидочными. Без них как-то неинтересно в магазины ходить (смеется). 10-15% скидка – это всегда приятно. А на кредитной карте у меня установлена программа «Подари жизнь детям»: процент с каждой покупки идет на благотворительность.

**Про российскую банковскую систему.** Она еще требует совершенствования, снижения процентных ставок, приведения к общемировому уровню. Наши банки сегодня берут деньги у государства под 4%, а кредиты населению выдают под 24%. Представляете, как живут? Ни в одной стране нет такого. В Болгарии, Испании, других странах ипотеку дают под 4% годовых, а у нас попробуйте найти под 12%.

**Про отношение банков к клиентам.** Отношение к клиентам за последнее время изменилось.

Банки стали больше и легче кредитовать население. Раньше взять кредит было вообще суперсложно, а сейчас – пожалуйста. Но есть и обратная сторона медали: народ берет по три, по пять кредитов – захлебываются, рассчитаться не могут.

**Про финансовые принципы.** Я бы свой финансовый принцип сформулировал так: «Копи. Не трать. Экономь».

**Про расходы.** Трать, наверное, как и все: на

жизнь, на еду, на одежду, на содержание авто, на подарки родным, близким, партнерам.

**Про отдых.** Отдыхать давно не приходилось. Последний раз был в Турции, а так мне нравится Китай. Хочу поехать на Хайнань, одно из самых экологически чистых мест в мире. С удовольствием отдыхаю у себя на даче – на 8-м километре Александровского тракта. А еще люблю подолгу плавать в холодной воде Байкала.

Данные на 11.07.2014  
[www.sia.ru](http://www.sia.ru)

**СОЛИД БАНК**

**Радужное лето (без потери процентов)**

Сумма вклада /	Срок вклада	Процентная ставка (% годовых)	
		180 дн	365 дн
от 30 000 RUB		9,50%	10,50%

1. Выплата процентов: каждые 30 дней. 2. Капитализация процентов нет. 3. Пополнение возможно (минимальная сумма пополнения: 10 000 RUB). 4. Частичное снятие не допускается. 5. 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. 6. Пролонгация не предусмотрена. Лицензия ЦБ РФ № 1329 от 12.10.2012 г.

**ЗАО «Солид Банк»** (3952) 48-89-51

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

Вакансия	Зарплата	Компания	Вакансия	Зарплата	Компания
Бизнес-тренер субфилиала	до 37 000 руб	Евросеть	Персональный Финансовый Консультант	от 40 000 руб	ВТБ 24
Бухгалтер по расчету заработной платы	от 35 000 руб	Персонал Студия, ООО	Программист 1С	от 45 000 руб	ГК "ВИЗАВИ Консалт"
Ведущий маркетолог	от 35 000 руб	Мир снабжения	Программист JavaScript	от 45 000 руб	K12, ООО
Ведущий специалист группы проверок кредитных заявок	от 35 000 руб	Промсвязьбанк, ОАО	Прораб по строительству дорог	от 100 000 руб	Строительная группа Ангара
Водитель бензовоза	от 58 000 руб	Персонал Студия, ООО	Региональный менеджер	от 45 000 руб	ЕД Восток Менеджмент, ООО
Водитель-курьер	от 40 000 руб	Вайлдберриз	Региональный менеджер	от 70 000 руб	Шаклин, ООО
Геодезист (дорожное строительство)	от 70 000 руб	УМ СтройИновация	Региональный менеджер по продажам	от 40 000 руб	Госзнак
Главный инженер	от 300 000 руб	Компания "Бэст-Персонал"	Региональный торговый представитель	от 40 000 руб	ГК "ВИЗАВИ Консалт"
Главный технолог лесопильного производства	от 45 000 руб	Персонал Студия, ООО	Ризлтор	от 40 000 руб	HR GYM
Госпитальный медицинский представитель	от 35 000 руб	ИПКА Лабораторис Лимитед	Руководитель отдела продаж	от 40 000 руб	HR GYM
Директор по персоналу	от 40 000 руб	Персонал Студия, ООО	Руководитель производства	от 100 000 руб	Мебель Черноземья, Холдинговая компания, ОАО
Директор по развитию розничной сети	от 50 000 руб	Персонал Студия, ООО	Сотрудник контрольно-ревизионного отдела	от 50 000 руб	Специалист
Директор регионального представительства	от 40 000 руб	Агентство по сбору долгов	Супервайзер	до 50 000 руб	BAIKALSEA Company
Директор ресторана	от 44 000 руб	ГК "ВИЗАВИ Консалт"	Территориальный управляющий	от 90 000 руб	ГК "ВИЗАВИ Консалт"
Директор сети касс по выдаче займов	от 50 000 руб	Крокос	Торговый представитель	от 40 000 руб	Группа Новатор, ООО
Директор ювелирного магазина	от 60 000 руб	МЮЗ, ОАО	Торговый представитель (системы отопления)	от 50 000 руб	КИТ Консалт
Заместитель директора по экономике и финансам	от 70 000 руб	Специалист	Транспортный логист	от 35 000 руб	Центр трудоустройства Приоритет
Заместитель руководителя проекта	от 45 000 руб	Якимова О.А.	Управляющий филиалом	от 100 000 руб	Горбуновъ
Инженер климатических систем	от 50 000 руб	Центр трудоустройства Приоритет	Управляющий филиалом в банк	до 120 000 руб	Кадровое агентство Юнити
Инженер по охране труда и технике безопасности	от 50 000 руб	Специалист	Экономист	от 35 000 руб	Персонал Студия, ООО
Инженер технической поддержки технического оборудования	от 40 000 руб	Эффективные технологии	Электросварщик	от 58 000 руб	Персонал Студия, ООО
Маркетолог	от 40 000 руб	Центр трудоустройства Приоритет	Юрист	от 35 000 руб	ГК "ВИЗАВИ Консалт"
Менеджер активных продаж	от 35 000 руб	Центр трудоустройства Приоритет	Трейд-маркетинг менеджер	от 50 000 руб	АНКОР, кадровый холдинг
Менеджер по продажам	от 45 000 руб	АНКОР, кадровый холдинг	Инженер-энергетик	от 50 000 руб	Уренгойдорстрой, ОАО
Менеджер по продажам	от 35 000 руб	РОССКО	Управляющий SPA салона	от 40 000 руб	ТайСервис
Менеджер по продажам недвижимости	от 45 000 руб	Новый Арбат, АН			
Менеджер по работе с клиентами	от 300 000 руб	Сименс Финанс, ООО			
Начальник склада готовой продукции	от 35 000 руб	Персонал Студия, ООО			

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



**В 2011 году иркутянин Валерий взял свой первый кредит – 70 тысяч на техобслуживание и ремонт автомобиля. Спустя пару лет машину решено было заменить на новую. Автокредит на 700 тысяч рублей в автоцентре был выдан по весьма привлекательной ставке. Потом у Валерия появились две кредитные карты, по которым он никак не мог уложиться в льготный период. Сегодня две трети его зарплаты – 30 тысяч рублей – уходят на погашение кредитных обязательств. Валерий честно пытался избавиться от этой ноши: брал еще один потребительский кредит, чтобы рассчитаться со старыми долгами, но эти 60 тысяч ушли на другие цели. Соблазн оказался слишком велик...**

В мае аналитики зафиксировали в России рекордно низкую безработицу на уровне 4,9% и сильный рост реальных зарплат. К удивлению аналитиков, деньги не пошли в розничную торговлю: ее рост в этот период замедлился на 2,1% по отношению к прошлому году.

Куда же ушли деньги? В депозиты? Нет. Вклады граждан в российских банках показали отрицательную динамику. По мнению аналитика Альфа-Банка Наталии Орловой, причина в другом: население стало активно выплачивать проценты по кредитам – из собственных средств, а не за счет новых кредитов, как это было ранее.

Действительно, сегодня, в условиях экономической неопределенности, многие заемщики стремятся снизить существующую долговую нагрузку: три-пять разных кредитов заменить одним, с меньшей процентной ставкой или меньшим ежемесячным платежом. На помощь в этом случае приходит рефинансирование кредитов. По мнению иркутских банкиров, этот продукт особенно востребован у населения в последний год.

## Где предел?

По разным оценкам, кредитами сегодня охвачено от 60% до 80% экономически активного населения России. В Иркутской же области, по данным Национального бюро кредитных историй, в кредитные отношения вовлечено практически все экономически активное население. С одной

стороны это радует: если люди берут кредиты, значит, они уверены в завтрашнем дне. С другой стороны, у такой активности есть обратная сторона: многие попросту не умеют рассчитывать свою кредитную нагрузку, и со временем все большая часть их ежемесячного дохода уходит на погашение кредитной задолженности. Где же предел?

**Анатолий Бондаренко,**  
Директор по Розничному бизнесу Альфа-Банка в Иркутске:

– По расчетам аналитиков, платежи по кредитам должны составлять не более 30% от всех доходов семьи. Все, что превышает данный показатель, может вести к просрочкам (или неоплате вообще) по кредитам. Поэтому банки тщательно проверяют кредитную историю заемщика при выдаче кредита. Объем кредитной нагрузки свыше 50% уже считается высокорисковой. Закредитованность жителей Иркутской области находится на высоком уровне. В среднем 50% клиентов, обратившихся в отделения банка, получают отказ в связи с закредитованностью.

**Владимир Чернышев,**  
управляющий ВТБ24 в Иркутске:

– По моему мнению, однозначного ответа на этот вопрос нет. Принято считать, что направлять больше половины дохода на обслуживание кредитов не-

целесообразно. К примеру, 50% от дохода 20 тыс. руб. – это 10 тыс. руб., а 50% от 100 тыс. руб. – это 50 тыс. руб. Много это или мало, решать самим заемщикам, каждый должен оставлять сумму на проживание, на содержание семьи. Банком ВТБ24 подбирается оптимальное соотношение ежемесячных платежей по кредиту к доходу заемщика. 40% – порог. Оптимально – не более 30% от общего дохода семьи.

**Андрей Почеснев,**  
директор регионального центра «Сибирский», ЗАО «Райффайзенбанк»:

– 50% – это психологический рубеж. Отдавать больше половины своего заработка на уплату долгов эмоционально тяжело, даже если общая сумма дохода позволяет иметь все необходимое, живя, например, на 30-40%. Оптимальный объем кредитной нагрузки для семьи – это ежемесячный платеж в размере 20% от дохода. Если речь идет об ипотеке, то верхняя граница поднимается, поскольку покупка жилья относится к числу приоритетных и исключительно значимых приобретений. В этом случае, с учетом цен на недвижимость, можно говорить и о 40-50% от общей суммы доходов семьи.

## Зачем рефинансировать?

Итак, «точка кипения» достигнута. Кредитоваться дальше нельзя, да и с существующими кредитами

справляться все сложнее: их много, они в разных банках, погашение процентов отнимает не только львиную долю заработка, но и немало времени.

К счастью, сегодня банки готовы предложить заемщикам выход из такой ситуации – рефинансирование. Этот продукт сравнительно недавно вышел на рознич-

“ В большинстве случаев рефинансирование проводят для уменьшения суммы ежемесячного платежа и, соответственно, увеличения срока кредитования: клиентам комфортнее платить сумму меньше, пусть даже и срок кредита будет немного больше

ный рынок. «А особо заметным стал в 2010 году, после кризисной кредитной ‘оттепели’», – отмечают в ВТБ24. В последнее время он стал еще более востребованным у населения.

Кредит на рефинансирование позволяет заменить несколько кредитов одним, снизить размер ежемесячного платежа (увеличить срок кредита), в некоторых случаях – существенно снизить процентную ставку. Когда же имеет смысл рефинансировать кредиты?

**Анатолий Бондаренко:**

– Рефинансировать кредиты стоит, если ставка действительно ниже действующей на данный момент.

Но в большинстве случаев рефинансирование проводят для уменьшения суммы ежемесячного платежа и, соответственно, увеличения срока кредитования: клиентам комфортнее платить сумму меньше, пусть даже и срок кредита будет немного больше. Кроме того, объединяя кредиты и заменяя их одним кредитным продуктом, заемщики делают свою жизнь комфортнее: проще один раз в месяц сходить и погасить долг в одном месте, нежели помнить все даты платежей и бегать по разным банкам.

**Владимир Чернышев:**

– Надо очень взвешенно подходить к взятию дополнительных кредитных обязательств, четко расчитывая свои стабильные финансовые возможности. Иногда действительно есть смысл в перекредитовании. Но сначала нужно узнать ПОЛНУЮ стоимость такой операции в том банке, в который вы обращаетесь за рефинансированием. Чаще всего, это имеет смысл в том случае, когда разрыв между ставкой, по которой вы брали кредит, и ставкой нынешней составляет не менее 3-5% годовых.

Отмечу, что особенно выгодно рефинансирование ипотечного кредита, взятого в период высоких ставок в кризисные годы.

Отмечу, что особенно выгодно рефинансирование ипотечного кредита, взятого в период высоких ставок в кризисные годы.

Поскольку сумма ипотечного кредита достаточно высокая, то снижение процентной ставки даже на 2-3 п.п. в итоге выливается в хорошую сумму экономии. Ключевой мотивацией клиентов ВТБ24 при рефинансировании кредитов, оформленных в других банках, является, прежде всего, желание сэкономить. Так, 65% клиентов (по исследованиям банка ВТБ24) решили перекредитоваться для того, чтобы снизить процентную ставку по кредиту, а еще 15% – из-за желания снизить ежемесячные платежи. При этом 21% опрошенных главной причиной своего решения обозначили желание объединить несколько своих кредитов в разных банках в один.

Ключевой мотивацией клиентов ВТБ24 при рефинансировании кредитов, оформленных в других банках, является, прежде всего, желание сэкономить. Так, 65% клиентов (по исследованиям банка ВТБ24) решили перекредитоваться для того, чтобы снизить процентную ставку по кредиту, а еще 15% – из-за желания снизить ежемесячные платежи. При этом 21% опрошенных главной причиной своего решения обозначили желание объединить несколько своих кредитов в разных банках в один.

# Час

**Андрей Почеснев:**

– Если говорить об ипотечных кредитах, то здесь рефинансирование становится оптимальным выходом, когда жизненные обстоятельства заемщика изменились, и ему необходимо сократить размер ежемесячного платежа. В этом случае кредит можно реформировать на более длительный срок.

Рефинансирование автокредитов востребовано среди тех, кто, не рассчитавшись с предыдущим кредитом, хочет приобрести новый автомобиль.

Что касается рефинансирования кредита ради снижения процентной ставки, то это разумно лишь в том случае, если ставка по новому кредиту будет ниже более чем на 2-2,5%.

## Что предлагают банки?

Спрос на рефинансирование растет. Так, в банке ВТБ24 за первое полугодие 2014 года объем выдач увеличился более чем в 2 раза и составил 203% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. При этом количество выдач увеличилось на 46%. Положительную динамику отмечают и в Альфа-Банке.

Какие специальные программы по рефинансированию предлагают сегодня банки? И каковы процентные ставки по таким кредитам?

**Марина Федотова,**  
Начальник Отдела Управления внедрения проектов и продуктов Байкальского банка Сбербанка России:

– У нас существуют программы рефинансирования кредитов сторонних банков как ипотечных, так и потребительских. Процентная ставка на рефинансирование внешних кредитов рассчитывается индивидуально по каждому заемщику и по потребительскому кредиту на рефинансирование составляет от 17% до 25,5% годовых в рублях (срок кредита может достигать 5 лет), по жилищному кредиту на цели рефинансирования – от 13,25% до 14,25% годовых в рублях (срок кредита – до 30 лет).

**Владимир Чернышев:**

– Спрос на рефинансирование кредитов постоянно растет. Именно поэтому мы запустили специальный продукт, ориентированный на желающих с выгодой для себя перекредитоваться. Особенно большой интерес

# расплаты... по кредитам

он вызывает у наших зарплатных клиентов, которые когда-то оформили относительно дорогой кредит.

Рефинансировать можно кредит любого банка. Востребованность данной программы напрямую зависит от соотношения прошлой и настоящей конъюнктуры рынка – от того какие сейчас ставки предлагаются на рынке и по каким ставкам кредитовали ранее. Статистика показала, что даже снижение действующего платежа на 20-30% уже интересно клиентам.

**Анатолий Бондаренко:**

– Специальных программ рефинансирования в нашем банке не предусмотрено, однако для надежных клиентов, с хорошей кредитной историей, предложения по перекредитованию приходят в режиме online на электронную почту и

интернет-банк. Например, я сам воспользовался этим предложением год назад, когда в интернет-банке увидел следующую информацию: «Уважаемый клиент, предлагаем вам увеличить сумму кредита на определенную сумму, без сбора дополнительных документов и справок». Как раз этой суммы мне не хватало на покупку автомобиля, а размер месячного платежа увеличился совсем немного. Было очень приятно. Также существует возможность рефинансирования кредита в связи с ухудшением материального положения клиента, но только в двух случаях: при увольнении по сокращению с предыдущего места работы и официальном снижении дохода заемщика.

В 2015 году в банке планируется ввести возможность рефинансирования кредитных продуктов других банков.

В настоящий момент Альфа-Банк предоставляет кредитные продукты, ставки по которым значительно ниже ставок, предлагаемых в других банках. Например, минимальная ставка по кредиту наличными – 14,99%, поэтому многие клиенты закрывают кредит в другом банке и оформляют кредит у нас.

## Кто имеет шансы?

Рефинансирование – продукт доступный. Но банки, разумеется, рассчитывают свои риски: кому нужен плохой заемщик?!

**Андрей Почеснев:**

– К клиентам, обращающимся за услугами по рефинансированию кредитов, мы предъявляем те же требования, что и ко всем остальным заемщикам – стабильный постоянный

доход, разумная кредитная нагрузка, хорошая кредитная история.

**Марина Федотова:**

– Решение по каждому клиенту Банком принимается индивидуально. В целом требования к заемщикам по программам рефинансирования соответствуют стандартным требованиям Сбербанка.

Например, в отношении заемщика есть требования по стажу работы и возрасту: по жилищному кредиту рефинансирования возраст на момент предоставления кредита должен составлять не менее 21 года, а возраст по договору – 55 лет для женщин, 60 лет для мужчин.

Но самое главное, кредит предоставляется при условии отсутствия текущей (непогашенной) просроченной задолженности по первичному кредиту.

**Анатолий Бондаренко:**

– По каждому клиенту решение принимается в индивидуальном порядке. Для этого необходимо обратиться в банк и составить заявление. Если рефинансирование связано с потерей работы или сокращением – это одни условия и правила. Если какие-то другие причины – соответственно, совсем другой пакет документов и требования.

**Уйдут по назначению**

Самое важное, что получить полученные в рамках рефинансирования деньги на ветер не получится, как бы ни был велик соблазн. Банк контролирует, чтобы эти деньги ушли на погашение старых кредитов, а клиент предоставляет до-

кументы, подтверждающие, что его обязательства перед другими банками выполнены. Таким образом, и волки сыты – и овцы целы.

**Андрей Почеснев:**

– Когда мы рефинансируем кредит, мы перечисляем средства сразу в банк, кредит в котором заемщик хочет погасить. Кроме того, клиент будет обязан представить нам документы, подтверждающие, что его обязательства перед другим банком выполнены.

**Марина Федотова:**

– По условиям продукта предусмотрено предоставление справки от Первичного кредитора, подтверждающего закрытие кредита.

**Иван Рудых, Газета Дело**



**Цены на авиабилеты – актуальная тема в пору летних отпусков. Конечно, каждому хочется сэкономить. Однако не стоит забывать, что скупой платит дважды. Каких «подводных камней» стоит ждать, покупая авиабилеты в компании-лоукостере? Легко ли вернуть билет, изменить дату вылета? Об этом рассказывает Анна Кокорева, аналитик Альпари.**

– Известно, что после воссоединения Крыма и Севастополя с Российской Федерацией правительство страны обеспокоилось обеспечением доступных способов транспортировки всех желающих посетить Крым. Так появилась авиакомпания «Добролет», которая по сверхнизким для рынка ценам должна перевозить пассажиров из Москвы в Симферополь и обратно. В первые дни продаж билетов среди желающих полететь в Крым был ажиотаж, билеты раскупили за считанные часы. Однако, пребывая в эйфории от дешевизны услуг, многие забыли ознакомиться с правилами перевозки пассажиров, а также узнать про систему предоставления консультаций клиентам. Согласна, не у каждого возникнет желание читать талмуд в 55 страниц печатного текста, но ведь краткой выжимки самого главного на сайте перевозчика нет, хотя на некоторые вопросы размытый ответ все-таки можно найти. Что же остается делать? Те-

перь достаточно прочитать эту статью, и вы будете предупреждены и вооружены.

Итак, первое. Если вы хотите получить консультацию касательно перевозок или уладить возникшие проблемы, то сделать это можно только за деньги, а точнее за 50-60 рублей в минуту. Учтите, что «утомленные солнцем» сотрудники колл-центра компании будут обслуживать вас томно, задавая иногда глупые уточняющие вопросы, как бы затягивая время. Поэтому, набирая заветный номер, задумайтесь, а так ли велика ваша проблема. Удивительно, рейсы рассчитаны на то, чтобы полет мог позволить себе даже самый бедный житель России, но консультации этого самого жителя платные. Хочешь сервиса – плати деньги.

Второе. Допустим, по каким-либо причинам вы решили вернуть билет, поменять дату полета или направление. В условиях перевозок обозначено: в случае доброволь-

## Невозвратные билеты

ного отказа от воздушной перевозки, при условии уведомления перевозчика не позднее, чем за 24 (двадцать четыре) часа до вылета из аэропорта отправления, вы имеете право обратиться с заявлением о возврате стоимости неиспользованной воздушной перевозки. В этом случае стоимость неиспользованной воздушной перевозки подлежит возврату за вычетом сбора за дополнительно заказанные вам услуги, не входящие в стоимость воздушной перевозки, а также с удержанием платы, взимаемой за операции по аннулированию бронирования воздушной перевозки, осуществлению расчетов сумм, причитающихся для возврата и оформлению возврата сумм, предусмотренной правилами применения тарифа.

Вроде бы все понятно, но обратите внимание, что сумма, взимаемая за аннулирование, не указана. За изменение даты или направления также взимается платеж, гласят правила, но его величина снова остается тайной для пассажира. Мне удалось выяснить, обратившись в платную поддержку за консультацией, что за аннуляцию брони, изменение даты полета или направления вам придется заплатить 2000 рублей. Учтывая, что сам билет в Симферополь или из него в Москву стоит в среднем 3000 рублей, доплачивать за внесение изменений вам не очень-то и выгодно. Ну, а если вы счастливчик, и вам удалось отхватить билет за 1500 рублей, то вы останетесь в убытке.

Интересно, что «Добролет» при возврате билета обещает вернуть его стоимость, но чтобы получить эти крохи, вам придется заплатить гораздо больше. Давайте разберем ситуацию детально и на примере. Предположим, вы купили

билет в один конец за 3500 рублей и решили его вернуть. Сделать это можно двумя способами: через платный колл-центр или отправив уведомление на электронный адрес. Отменить бронь в онлайн не нельзя.

Как мы уже выяснили, с вас вычитают 2000 рублей за аннуляцию, а значит, вы, как минимум, имеете право получить обратно 1500 рублей. Если аннуляция была по телефону, то не забудьте вычесть из оставшейся суммы стоимость разговора. В среднем разговор займет у вас 5 минут, значит, минус 250-300 рублей. Остается 1200 рублей, которые, по идее, должны вернуться вам на карту в течение 30 дней. Если вы оплачивали поездку через платежный терминал, то процедура возврата усложняется. Сделать это можно будет только через кассу авиакомпании в аэропорту. Здесь вас ждет сюрприз: кассы в аэропорту Симферополя нет.

Если вы проживаете в Москве и возвращаете билет, то вам придется прокатиться в Шереметьево, поездка на общественном транспорте обойдется как минимум в 900 рублей (аэроэкспресс в два конца, проезд в метро и на автобусе до терминала В). И все это ради 300 рублей, подумаете вы? Совершенно верно. Ну а если ваш билет дешевле 3500 рублей, то вы еще и переплатите, желая восстановить справедливость. Кстати, на форумах граждане, столкнувшиеся с возвратом, пишут, что в Шереметьево можно сдать билет только в том случае, если он был в этом же аэропорту и приобретен. Подчеркну, что в кассе можно только вернуть билет, вносить изменения – нет. Сотрудники касс наотрез отказываются изменять дату полета и прочее и просят обратиться в платную службу поддержки.

В итоге анализ услуг компании показал, что прежде чем купить билет, нужно хорошо все продумать: дату поездки, возможный форс-мажор в вашей жизни, потому как в случае его возникновения возвращать потраченные средства будет невыгодно.

Наверняка после прочтения статьи многие скажут, что это нормально и от лоукостера не стоит ожидать большего, но, посетив сайты зарубежных авиакомпаний, работающих в сегменте «Добролет», я выяснила, что большинство из них четко и доступно оговаривают способы возврата, обмена, а также указывают стоимость услуг по внесению изменений или аннуляции брони. Хочу подчеркнуть, что основная мысль в том, чтобы клиент при покупке точно знал, сколько ему придется заплатить в случае форс-мажора.

Да, совсем забыла сказать, на сайте есть электронный адрес для рассмотрения претензий и прочего, но оперативного ответа на заявку ждать не стоит.

Не секрет, что «Добролет» – дочка Аэрофлота, но, по правде говоря, возникает впечатление, что между этими компаниями нет ничего общего. Наверное, все дело в том, что в России дешевый сервис не может быть качественным просто по факту. В итоге за неимением лучшего граждане лишены права выбора. Печально, что, имея такой спрос на билеты, компания и не подумает улучшать качество своей работы.

Тем не менее, Крым стоит того, чтобы там побывать, но еще раз хочу предостеречь вас: покупая билет на «Добролет», продумайте все до мелочей, чтобы потом не пришлось за несопоставимые деньги вносить изменения или аннулировать бронь.

# Восстановить и укрепить позиции

**Мы продолжаем рассказывать об Иркутской областной типографии №1 – предприятии со 111-летней историей. В этот раз речь пойдет о послевоенной эпохе. Как быстро удалось типографии вернуться к технологическому обновлению после войны?**



Генеральный директор Областной типографии №1  
Вячеслав Правенький

Продолжение. Начало в №4 (31), №5 (32), №6 (33)

После победы над фашистской Германией работа в типографии еще долго входила в нормальное русло. Возвращались призванные в армию работники. Однако промышленное оборудование было слишком изношенным. Типографии №1 практически десять лет все же удавалось добиваться высоких производственных показателей на морально устаревшем оборудовании, требовавшем полной замены. И только с 1955 года в ней начался период активного внедрения новой техники и технологии.

Полномасштабное обновление затронуло все производственные отделы предприятия. Цеха: наборный, высокой и офсетной печати, переплетный – дождалось установок новых машин, перехода на полуавтоматический или полностью автоматический режим работы. «Стереотипное отделение печатного цеха, например, вообще было без механизации, – рассказывает генеральный директор Областной типографии №1 Вячеслав Правенький. – До 1933 года стереотипы еще наколачивались на доски. До 1956 года прессы для сушки матриц были винтовые, с зажимом вручную. Матрицы клеились из гильзовой бумаги и выколачивались вручную щеткой. Металл плавился в котле, вмурованном в печь. В послевоенные годы удалось существенно облегчить этот физически тяжелый и трудоемкий процесс. Типография закупила и установила сначала матричный гидравлический пресс МП-400, чуть позднее по-

ли на двух- и четырехролевых флаторезальных машинах.

В 1967 году при цехе высокой печати создано совершенно новое отделение анилино-печатного производства. Создание его связано с техническим оснащением предприятий пищевой промышленности автоматической упаковкой с бобин. Для этого установили две машины флексографской печати и все вспомогательное оборудование (парафинировальную машину, котел для плавки парафина, бобинорезки, пресс для вулканизации арабесок, станок для наклейки арабесок и др.). Позднее была освоена печать на полиэтилене и целлофане.

Для наборного цеха настоящей революцией стали машины-линоотъемы, но и они вскоре ушли в небытие. Был приобретен современный пробопечатный станок для получения с набора оттисков. Впервые внедрена новая технология – фотонабор, а для обустройства фотонаборного отделения в 1985 году было даже перестроено помещение. Но технология печати пошла еще дальше. И уже в июне 1991 года в типографии использовалась более современная технология – компьютерно-лазерная, открывающая широкие возможности для печати книжной продукции офсетом.

«В 1970-1980-х годах задача была – полностью переоборудовать типографию новой техникой, которая тогда выпускалась. Весь переплетный цех почти полностью механизировали, поставили резальные автоматы, подборочную машину, ниткошвейную машину поменяли на новую. Обновили печатный цех, полностью оснастили офсетный цех. Когда появилась большая потребность в различных этикетках, понадобились четырехкрасочные печатные машины –

новую выставку 'Полиграфинтер'. Вы думаете, какие это были машины? Производства 1903 года, немецкой машинной фабрики 'Аусбург' (Нюрнберг). Мы сумели сохранить эти машины, да еще и в рабочем состоянии!», – и сегодня не может скрыть своей гордости Вячеслав Правенький.

– Отмечая 111-летие, мы всегда помним о тех поколениях полиграфистов, которые своим нелегким трудом помогли преобразить типографию в современное технически оснащенное предприятие, – говорит Вячеслав Правенький

прямого экспонирования офсетных пластин позволила резко повысить качество выпускаемой продукции. Цеху стали доступны все виды красочной печати: этикетки, проспекты, плакаты. Типография издавала несчетное количество книг, учебников, букварей для республик, краев и областей, детскую литературу, причем и на языках малочисленных народов. Делали, в том числе, и объемные, серьезные книги – улучшенные, подарочные, конкурсные, например, «Братская ГЭС». Юбилейный для области сборник «Земля Иркутская» получил диплом всероссийского конкурса «Искусство книги», определившего 50 лучших книг России. Еще более высокими наградами было отмечено миниатюрное издание Е.Г. Бандо и С.М. Бройдо «Иркутский меридиан».

Вячеслав Правенький признает: «Технологический переворот в каждом отдельно взятом цехе требовал переквалификации рабочих, введения и освоения новых специальностей (например, ретушера, монтажиста, копировщика для цеха офсетной печати), организации заводской лаборатории. Но во все времена в типографии понимали: необходимо думать о завтрашнем дне, успевать идти в ногу со временем, постоянно модернизировать производство, ставить более современные машины и обязательно выпускать продукцию не хуже мировых образцов».

Поражает переворот, состоявшийся в послевоенные годы и в цехе офсетной печати. Старожилы вспоминают: литографский цех красочной печати (ныне офсетный цех) работал с печатными формами, которые изготавливались на литографских камнях. Масса камней составляла 60–80 кг и более. Для изготовления печатных форм хранились оригинальные камни весом 5–15 кг, которые составляли целую каменную библиотеку на десятках стеллажей. Воспроизведение рисунка на оригинальных камнях производилось вручную высококвалифицированными граверами, без пробы. Сразу производилась машинная печать, поэтому гравер должен был работать безошибочно.

Понимая, что нужен очередной рывок, руководство типографии в 1953 году принимает решение о приобретении двух списанных двухкрасочных офсетных машин рыбинского завода. Из них собрали одну машину, на которой печатали банковские бандероли. Это была первая проба офсетной печати. Переход на новую технологию красочной офсетной печати начался в 1957 году и был завершен постепенно в течение пяти лет.

Бумагорезательные машины были заменены на новые – фирмы Wohlenberg, приобретены две офсетные машины. Система

Закономерным и заслуженным итогом всей этой масштабной модернизации стал резкий рост количественных и качественных показателей производимой типографией №1 продукции. В 1967 году, например, выпуск книжной продукции достиг 200 млн листов, оттисков книжных переплетов – 300 тыс. экземпляров, книг стандарта №2 и №3 для Госстатиздата – 350 тыс. экземпляров. Для загрузки своей производственной мощности типография установила связи с книжными издательствами Бурятии, Хакасии, Красноярска, Тувы, Кемерово, Камчатки и других близких и далеких регионов. Выполнялись заказы зонального издательства Иркутского государственного университета, педагогического, политехнического и отраслевых научно-исследовательских институтов.

«Типографией пройден большой путь совершенствования производства – от вращения маховиков машин руками до работы на совершенных полуавтоматах, оснащенных электроникой с применением лазера. Отмечая 111-летие, мы всегда помним о тех поколениях полиграфистов, которые своим нелегким трудом помогли преобразить типографию в современное, технически оснащенное предприятие», – заключает Вячеслав Правенький.

Анна Смирнова

Литографский цех красочной печати (ныне офсетный цех) работал с печатных форм, которые изготавливались на литографских камнях. Вес камней составлял 60–80 кг и более

машины «Виктория-Фронт». Переоснащение потребовало переквалификации рабочих. И результат был налицо: новое оборудование позволило в разы повысить производительность труда и качество.

1958 год стал началом очередного и уже непрерывного витка модернизации. Были установлены новые фальцмашины, внедрена сгибающая фальцовка. Ручную размотку бумаги вначале заменили на механическую (станки – собственного изготовления), а позднее ее осуществля-

делать этикетки для различных пищевых предприятий. Помогали Дальнему Востоку и Якутии, Сахалину и Магадану. Без дела не сидели. Работали в три смены, в коллективе было уже больше 300 человек», – рассказывал главный инженер Александр Александрович Ганза, на время работы которого как раз и пришелся основной процесс переоборудования предприятия.

«Горячий набор», линоотъемы, ручной набор ушли в историю. В 2002 году в Москву две машины отправили на международ-

## Почему дорожают иркутские новостройки?



Фото А. Федорова

**По данным портала о недвижимости REALTY.IRK.RU, за первое полугодие 2014 года новостройки Иркутска выросли в цене, в среднем, на 9,1%. Стоимость же квартир на вторичном рынке практически не изменилась.**

Как сообщает портал о недвижимости REALTY.IRK.RU, с начала 2014 года цены на вторичном рынке Иркутска менялись незначительно. Несущественная положительная динамика была отмечена только в январе – всего плюс 0,1%, и в апреле – плюс 0,7%. В остальные месяцы стоимость вторичного жилья падала.

В трех районах Иркутска по итогам полугодия квартиры подешевели. Так, в Ленинском районе средняя стоимость квартир

снизилась на 2,1%, или 1 тыс. руб. за кв.м., в Свердловском – на 1,7%, или 990 руб. за кв.м., а в Кировском районе – на 0,9%, или 650 руб. за кв.м. В Октябрьском и Куйбышевском районах, отмечен рост цен, но не существенный: на 0,6% и 0,3% соответственно. За июнь стоимость квартир в Иркутске практически не изменилась: средняя стоимость квадратного метра на вторичном рынке выросла по итогам месяца лишь на 50 рублей.

Первичный рынок жилья, в отличие от вторичного, с начала года демонстрирует уверенную положительную динамику. Средняя стоимость квадратного метра нового жилья в Иркутске выросла за полгода на 9,1%, сообщает REALTY.IRK.RU.

Больше остальных подорожали квартиры в новостройках Свердловского и Октябрьского районов – на 10,9% и 9,8% соответственно, это чуть больше 5 тыс. руб. за

кв.м. В Кировском районе строящееся жилье подорожало в цене на 1,3%, или 1 тыс. руб., в Ленинском районе – на 0,7%, или 280 руб. Исключением стал Куйбышевский район, здесь строящееся жилье подешевело – на 2,2%.

Газета Дело обратилась к руководителю одной из строительных компаний Иркутска с просьбой прокомментировать эти цифры и поделиться своими прогнозами о динамике цен до конца года.

Мнение эксперта



**Сергей Курмазов,**  
генеральный директор СК «Танар»:

– С начала этого года вступил в силу закон «Об обязательном страховании гражданской ответственности застройщика», что автоматически отразилось на стоимости квадратного метра. В среднем, увеличение произошло на 1,5–2% от общей стоимости квартиры.

Кроме этого, на показатель средней стоимости квадратного метра именно в Свердловском районе сильно влияет присутствие такой площадки строительства, как микрорайон «Союз», где цены на жилье в среднем

выше, чем по всему району. Если говорить именно о нашей компании, то замечу, что цены на квартиры не поднимались с марта.

В летний период, традиционно, наблюдается тенденция к снижению количества продаж. И это в первую очередь связано с сезонностью. Летом люди больше задумываются об отпуске, нежели о том, чтобы приобрести квартиру. До конца года, по нашим прогнозам, стоимость квадратного метра жилья существенно не увеличится.

### Средняя стоимость строящегося жилья в Иркутске на 15.07.2014г. (тыс. руб./кв.м)

Срок сдачи	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
Готовое	81,58	61,45	47,33	46,00	38,00
Срок сдачи - 2 полугодие 2014 года	-	56,50	49,52	46,00	42,33
Срок сдачи - 1 полугодие 2015 года	-	63,78	54,85	42,00	43,81
Срок сдачи - 2 полугодие 2015 года и позже	-	54,34	45,00	42,00	42,00
Средняя стоимость на 15.07.2014г.	81,58	56,77	50,70	44,00	42,40

### Средняя стоимость вторичного жилья в Иркутске на 15.07.2014г. (тыс. руб./кв.м)

Тип	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
1 комн. кирпич	71,59	66,92	59,86	58,03	51,56
1 комн. панель	75,39	71,36	65,99	62,97	55,69
2 комн. кирпич	72,12	64,00	57,47	55,77	49,99
2 комн. панель	72,29	64,79	59,62	55,56	50,59
3 комн. кирпич	67,54	62,45	59,05	51,49	47,77
3 комн. панель	66,94	59,89	54,49	54,66	48,36
Средняя стоимость на 15.07.2014	67,19	63,36	55,80	53,85	49,67

### Средняя стоимость коммерческой недвижимости в Иркутске на 15.07.2014г. (тыс. руб./кв.м)

Назначение	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
склад (продажа)	57,76	42,71	32,34	24,29	22,37
склад (аренда)	0,59	0,45	0,35	0,31	0,26
магазин (продажа)	87,67	53,25	52,07	33,81	36,58
магазин (аренда)	1,08	0,78	0,53	0,53	0,64
офис (продажа)	86,32	57,32	51,99	40,37	43,82
офис (аренда)	0,92	0,74	0,53	0,51	0,49

По данным REALTY.IRK.RU



## ОАО «РОСТЕЛЕКОМ» СДАЕТ В АРЕНДУ

● **Холодный склад** – 1-этажное панельное здание, общей площадью 1480,8 кв.м. и 2 металлических навеса, расположенные по адресу: г. Иркутск, ул. Бирюсинская, 27. Высота потолков 6,22 м. Цена **250 руб./кв.м.** Возможен торг.

● **Офисные помещения от 20 кв.м.** в Ленинском, Свердловском районах, Иркутск-2.

Справки по телефонам (3952) 200355; 243528 или по адресу: 664011 г. Иркутск, ул. Пролетарская, 12, каб. 307 отдел имущественных прав.

[www.shop.slata.ru](http://www.shop.slata.ru) т. 23-5555


## Теперь и в твоём МОБИЛЬНОМ

Мы рады представить вам мобильное приложение для заказа товаров в Интернет-магазине «Слата». Приложение позволит вам оперативно получать информацию о заказах и совершать покупки быстро.



Уже

 Доступно  
Google play

Скоро

 Доступно  
App Store

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



район  
**ЭВОЛЮЦИЯ**

**1M<sup>2</sup>**  
В ПОДАРОК!

с 1 июля до 31 августа 2014 г.\*

www.evostroi.ru

(3952) **728-940**

\*Подробности акции в офисах продаж  
Проектные декларации на сайте www.uks.irkutsk.ru



МУНИЦИПАЛЬНОЕ УЧЕТНОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ  
**УПРАВЛЕНИЕ  
КАПИТАЛЬНОГО  
СТРОИТЕЛЬСТВА**  
ГОРОДА ИРКУТСКА

8(3952) 728-940, 728-941  
Иркутск, ул. Сухэ-Батора, 13  
www.uks.irkutsk.ru



### Продается

**административное здание  
в центре города!**

- первая линия, 4832 кв.м., 7 этажей
- здание эксплуатируемое, под любой вид деятельности
- близость остановок, развитая инфраструктура, отличное состояние, высокие потолки
- возможна аренда с последующим выкупом, поэтажная продажа
- Без посредников!

**89501263518**  
юридический отдел

**ЭМЭЛСИ**  
ИРКУТСК-ЭКОНОМИКА

**Все новостройки Иркутска**

**Цены застройщиков и подрядчиков! Без комиссий!**

Свердловский район - от 850 тыс. руб  
Ленинский район - от 1 470 тыс. руб  
Октябрьский район - от 1 650 тыс. руб

ул. Марата, 70  
**203-139, 203-158**

Мы являемся официальным партнером Сбербанка  
Кредит на любую квартиру Вы можете оформить  
у нас в офисе совершенно бесплатно!

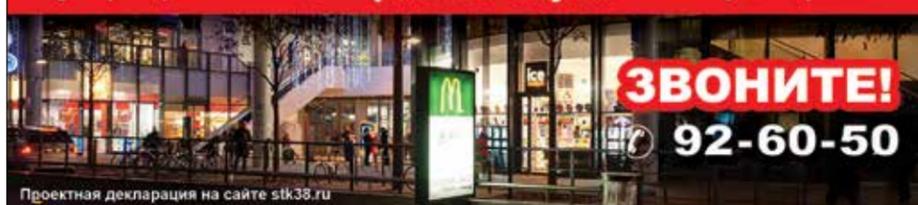
\*Генеральная лицензия Банка России на №1481 от 08.08.2012



**КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ**  
в ЖК «Иркутский дворик»

**ЭКСКЛЮЗИВНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ ДЛЯ:**

супермаркетов • фитнес - клубов • ресторанов



Проектная декларация на сайте stk38.ru

**ЗВОНИТЕ!**  
**92-60-50**

### ОАО «РОСТЕЛЕКОМ» СООБЩАЕТ

о намерении реализовать  
недвижимое имущество:

- 2-этажное кирпичное нежилое здание с подвалом – Здание ТУСМ-2, общей площадью 445,9 кв.м.;
- 1-этажное кирпичное нежилое здание с подвалом – Склад кабел. барабанов, общей площадью 305,2 кв.м.;
- 1-этажное кирпичное нежилое здание – Гараж на 2 автомашины, общей площадью 266,4 кв.м., расположенный по адресу: Иркутская область, Ангарский район, р.п. Мегет, ул. Садовая, 27а. Начальная цена 5 180 200 руб.

**Справки по телефонам:**  
8 (3952) 200-355, 203-501 или по адресу:  
664011, г.Иркутск, ул. Пролетарская, 12, каб. 307, отдел имущественных прав

### 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

### 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

### 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