

газета

дело

ОКТАБРЬ, 2015 | № 9(48)

СТИЛЬ ЖИЗНИ |

Почему управляющий Альфа-Банком в Иркутске не может жить без хоккея?

7



бизнес |

Зачем рестораторы открывают свои точки в торговых центрах?

8



недвижимость |

Готов ли рынок недвижимости жить без льготной ипотеки? Мнения застройщиков

10

«Один ресторан – не бизнес»

Чем ресторан похож на продюсерский центр, а его владелец – на хирурга?

Почему в 130-й квартал можно зайти лишь «на танке»?

Арсений Митин

ресторатор, владелец Mavr-group

| 2

6 | **КРЕДИТНЫЕ КАРТЫ**
предложения иркутских банков

6 | **БАНКОВСКИЕ ПРОДУКТЫ**
вклад и кредит месяца

11 | **ЦЕНЫ НА НЕДВИЖИМОСТЬ**
жилую и коммерческую

«Один ресторан – не бизнес»



Фото А. Федорова

Еще несколько лет назад иркутянин Арсений Митин не имел никакого отношения к ресторанному бизнесу. Сегодня он строит сеть своих заведений Mavi-group («Камчатка», «Кинза», «TeRRитория coffee»). Сколько точек должно быть в сети, чтобы это было прибыльным бизнесом? Чем ресторан похож на продюсерский центр, а его владелец – на хирурга? Почему в 130-й квартал можно зайти лишь «на танке»? Какие возможности открыл кризис и чему научил? Об этом – в нашем интервью.

«РЕСТОРАН – ЭТО ПРОДЮСЕРСКИЙ ЦЕНТР»

Арсений, разные пути есть в ресторанный бизнес, но основных, как я понимаю, два: либо заведение открывает бывший работник этой сферы – официант, управляющий, повар, либо человек с деньгами, никакого отношения к общепиту до этого не имевший, но решивший, что свой ресторан – идея хорошая. Ваш случай – какой?

– Не знаю никого, кроме Аркадия Новикова, который по-прежнему держит большую сеть ресторанов в Москве, кто пошел бы по первому пути и был успешен. У остальных экс-официантов, управляющих, поваров, открывших рестораны, другой путь развития выходит. Да, они знают «кухню» изнутри, знают, как обслуживать гостей, но они – не предприниматели. Тут другое мышление надо. Ресторан – это своего рода продюсерский центр. Важно суметь собрать все воедино: концепцию, кухню, персонал.

Я никакого отношения к ресторанному бизнесу не имел до 2012 года, когда открыл «TeRRиторию coffee». Было помещение в бизнес-центре «Терра». Можно было сдавать его в аренду или сделать что-то

свое. Решил попробовать открыть ресторан, в котором проходили бы какие-то встречи, мероприятия, банкеты. Такой формат там был действительно нужен, я понимал изначально, что и где я открываю, что бизнес-центры по соседству достроятся, и это будет большой деловой «оазис».

Начиналось все как дело для души, а получился хороший бизнес. Спустя полгода после открытия пошли деньги, которых мы не ожидали от ресторана. И я подумал: почему бы не продолжить? В общей сложности за четыре года мы запустили шесть проектов: какие-то продали, другие до сих пор успешно работают.

После «TeRRитории coffee» что открыли?

– Было очевидно, что сразу в центре открываться, если нет опыта, глупо. Отработал полгода-год – и открылся, так это обычно бывает. Поэтому сначала я «потренировался» на летних проектах. Был, например, ресторан «Пирс» в Солнечном, летняя веранда на 140 мест.

Этот опыт дал возможность понять, что ресторан может работать и на высокой аренде, что это тоже рентабельно. Я всегда боялся аренды, считал, что нужна собственность. Сейчас все, наоборот, понимают, что покупать помещение под ре-

сторан – это утопия. Огромные вложения – когда они вернутся?

То есть заведение не успевает себя «отбить»?

– Ну да. Ресторан живет, в среднем, 5-6 лет. Бывает, конечно, что и дольше – и 10, и 15, но это тяжело, нужно держать марку, все равно приходится проводить какой-то ребрендинг, а это опять же дополнительные затраты. Поэтому с точки зрения бизнеса аренда куда проще: быстро построил, открыл, начал зарабатывать. Москва вся на аренде «сидит», никто уже ничего не покупает давным-давно.

Начало пути в бизнесе наверняка не было идеальным. Какие-то ошибки, просчеты случались?

– Доверия было чересчур много. Для меня бизнес был новым, людям доверял очень сильно. Первые предательства были со стороны сотрудников. Переживал. Сейчас, конечно, все гайки закрутил. Всегда нужно баланс держать.

Я так понимаю, не все ваши шесть опытов оказались удачными. Что пошло не так и почему?

– Параллельно со строительством ресторана «Кинза» три года назад мы запускали сеть столовых. Подошли с душой, денег не жалели. Бар открыли там же в американском стиле. Какое-то время отработали. Я быстро понял, что этот бизнес – не мое. Цены начали подниматься, маржа – сужаться. Не понимаю, как можно кормить дешево и зарабатывать на этом.

Трудно было отказаться от своего «детища»?

– А тут главное – отрезать вовремя. Мы как хирурги. Увидели, что не столовая тянет нас, а мы столовую, и приняли решение продать бизнес. Да, было жалко потраченных сил и средств, но я понимал: если сейчас я этого не сделаю, будет только хуже. За месяц мы смогли выйти из проекта, заключили сделку – и сразу пошли на новый проект, на «Камчатку».

«В 130-Й КВАРТАЛ ЗАХОДИЛИ «НА ТАНКЕ»»

И «Кинза», и «Камчатка», упомянутые вами, работают в 130-м квартале. Как удалось сюда зайти?

– С боем, на танке (смеется). Тут все очень сложно, место хорошее, все упираются. До нас здесь сидели другие арендаторы. Пришлось предлагать лучшие условия собственникам. За шесть месяцев отстроили «Кинзу» – открылись. Потом – за четыре уже месяца – отстроили и открыли «Камчатку».

Сколько сегодня нужно денег, чтобы открыть в Иркутске небольшой ресторан?

– Не буду говорить, во сколько обошлись наши заведения. Но примерно на ресторан сегодня надо миллионов 15 рублей.

К заемным средствам имеет смысл прибегать? Или лучше не лезть в эту «кабалу»?

– Тем, кто сидит сейчас на кредитах, нелегко: очень многим ставки пересмотрели на повышение. Мы займы брали – но не в банке, а у частных лиц, с которыми всегда можно было договориться.

А к инвесторам как относитесь?

– Люди приходят иногда, предлагают совместные проекты, но я пока отказываюсь. Был не очень хороший опыт. Я всегда считал, что это работает в том случае, когда не только деньги, но и усилие складываются – два таланта, которые вместе сделают что-то еще более успешное, чем по отдельности. Не так, когда один вложил, но ничего не делает, второй вложил и пашет – а прибыль делим пополам. Это мне казалось не очень правильным. Хотя сейчас перспективы работы с инвесторами оцениваю более позитивно, они кажутся актуальными.

Как вам в 130-м квартале живется? Тут ведь очень много заведений общепита – конкуренция высокая.

– А это наоборот хорошо, работает сила притяжения: народ сюда приезжает специально, зная, что здесь много ресторанов. Поэтому когда какие-то

сильные конкуренты открываются, мы к этому относимся позитивно: это повышает интерес к кварталу.

Кроме 130-го квартала, где в Иркутске сейчас хорошие места для открытия ресторана? Я так понимаю, Карла Маркса уже не входит в этот список?

– Да. Уже два года нам на Карла Маркса предлагают помещения, но мы отказываемся. Сейчас активно наблюдаем за развитием Верхней набережной (в районе бульвара Постышева). Летом там хорошо, много народу, все гуляют. Смущает то, что помещения – в жилых домах, а с жильцами бывают проблемы. Мы пока туда не идем. Посмотрим, как коллеги зиму там переживут. По сути, это первый год, когда они в зиму уходят. Если мы увидим, что там есть смысл открываться – на следующий год зайдем.

А торговые центры не рассматриваете? Заведения общепита сегодня активно осваивают этот формат.

– У нас в городе нет торгового центра, кроме «Модного квартала», в который нам хотелось бы зайти. С «КомсомоЛЛом» мы вели три месяца переговоры, смотрели, изучали, аналитику проводили. В итоге отказались, потому что пока не увидели там перспектив для себя.

Еще один ТЦ – «Сильвер Молл» – откроется только в конце года. Вот когда запустят – будет понимание, что там и как. Люди куда-то торопятся, лезут первые, занимают лучшие места. Я раньше, три года назад, и сам такой был. А зачем? Тут наоборот надо с трезвой головой подходить. Не нужно торопиться.

«В ИРКУТСКЕ МНОГО НЕПОНЯТНЫХ ЗАВЕДЕНИЙ»

Ваши заведения – очень разнонаправленные. Как эти концепции у вас появляются?

– Принцип прост: чего не хватает в городе – то и нужно открыть. Мне, допустим, не хватало хачапури в Иркутске, хинкалей нормальных, грузинской кухни. Почему бы не открыть грузинский ресторан? Но чисто грузинская кухня для Иркутска была слишком новой, никто ее тогда не понимал. Решили объединить с уже известной иркутянам узбекской. Восток и Кавказ – такие разные направления в одном нашем маленьком ресторане «Кинза» мы собрали.

Если посмотреть на ресторанный рынок Иркутска в целом – с какими форматами у нас перебор?

– Очень много кофеен, фаст-фуда, столовых. Пивных ресторанов много – и дешевых, и дорогих. Японских заведений. И очень много непонятных заведений. Когда даже из названия – а ведь название очень важно! – непонятно совершенно, что это: винный ресторан, пивной? Какая там кухня? Для кого он – для взрослых людей или для молодежи?

Ваша задача сегодня – построить сеть заведений разного формата?

– Да, наверное, так и есть. Это принципиальная позиция: если будет у меня 10 помещений – значит, будет 10 абсолютно разных ресторанов. Не хочу повторяться, самому себе создавать конкуренцию. Поэтому и «Камчатка» с «Кинзой» отлично живут по-соседству – потому что разные совершенно. Только так сеть может успешно работать.

Почему не пошли по другому пути? Не стали, например, открывать заведения по франшизе?

– Я не верю во франчайзинг в Иркутске: город слишком маленький для франшиз. Если мы не о фаст-фуде говорим, а именно о заведениях более высокого класса. Ну, притящишь ты из Москвы франшизу какой-нибудь кофейни – народ ее не знает. Проекты эти не раскрученные, не массовые. Тебе приходится те же силы тратить, как если бы ты открывал свой ресторан с нуля.

А франшизы своих ресторанов запускать не думали?

Мы как хирурги. Увидели, что не столовая тянет нас, а мы столовую, и приняли решение продать бизнес. Да, было жалко потраченных сил и средств, но я понимал: если сейчас я этого не сделаю, будет только хуже

– Нам предлагали открыть свои точки в Ангарске, в Улан-Удэ. В Красноярске предложение по «Камчатке» было.

Отказались?

– Не готов пока. Я считаю, что мне еще год-два надо, чтобы я понял, как это контролировать. Если здесь, на уровне города, я прекрасно понимаю, как с этим работать, то на уровне области, региона – уже сложнее. Другое количество людей, логистика другая. Да и не сможешь вечером прийти поужинать и сказать, например: «У нас повар в кого-то влюбился? Почему шашлык пересоленный?» (смеется).

Поэтому пусть лучше будет меньше, но качественней. Ну, откроем пачку заведений – так же и закроем все.

А сколько ресторанов должно быть в сети, чтобы она нормально функционировала?

– У каждого человека своя норма. С одной стороны, чем меньше ресторанов, тем меньше затрат. Если ресторан успешен и концепция нормальная – жить можно. Но это – только так, для себя, «поиграться».

Не бизнес?

– Не бизнес. Заведений должно быть минимум три, чтобы это был уже бизнес. Чтобы затраты перекрывались. Когда мы открываем один ресторан, берем бухгалтера, маркетолога, юриста, снабженца, дизайнеров – вся эта затратная часть ложится на обороты одного ресторана. Когда их три, штат остается тем же, но фонд оплаты делится на троих. А вообще, в идеале, чтобы совсем уж нормально себя чувствовать, нужно пять ресторанов.

«ЛЮДИ СТАЛИ ЭКОНОМИТЬ»

Вы в ресторанном бизнесе уже четыре года. Маржинальность как изменилась за это время?

– Процент наценки соответствует проценту поднятия поставщиками закупочных цен. У нас есть определенные наценочные категории – на алкоголь, на десерты, на основные блюда. Естественно, если мы видим, что где-то маржа падает, мы поднимаем цену в меню. Но делаем это плавно. Не так, что вчера блюдо

стоило 100 рублей, а сегодня – 250. Того же и у поставщиков просим – действовать постепенно. Сейчас, в принципе, все уже приспособилось к ситуации.

А в конце 2014-го как было?

– Конечно, страшно было, когда доллар взлетел до 60 рублей с 30. Тогда все испугались, виноводочные заводы просто подняли цены в два раза – и все. Я говорю: «Мы гостям не объясним. Это вы подняли, а мы не можем». И я почти четыре месяца держал цены. У людей и без того была паника: все начали экономить, сокращать траты. Я понимал, что почти на грани рентабельности существую, работая с минимальной наценкой, но это было оправданно.

Психология гостей как изменилась в этом году?

– Народ, конечно, стал экономить. Самый показательный день для ресторана, самый хороший – пятница. Если раньше весь стол едой был заставлен, то теперь люди гораздо меньше заказывают. Изменилась и философия заказа. В меню смотрят не на название и картинку, а изучают соотношение цены и порции, например. Вино берут не бутылками, а по бокалу.



Если ресторан успешен и концепция нормальная – жить можно. Но это – только так, для себя, «поиграться»

Посещаемость заведений сильно упала после декабря прошлого года?

– В этом году, может, процентов на 12 меньше новогодних банкетов прошло. А так мы не особенно просели. Наоборот – «Камчатку» мы как раз в декабре 2014-го открыли, в самый разгар кризиса, и народ как-то сразу пошел, зиму мы пережили вполне успешно. А летом уже с приростом в 20-25% к прошлому году сработали. Понятно, что нужно учитывать инфляцию, но в целом, все неплохо.

Это за счет того, что заведение новое?

– Затрудняюсь сказать, из-за чего так происходит, боюсь сглазить (смеется). Фартит, наверное, просто нам. Ну, и работаем, конечно, каждый день.

У всех же мечта открыть ресторан и уехать в Таиланд на зиму – а деньги на карточку пусть капают.

И вместо того, чтобы вкладывать их в развитие – в оборудование, в отделы доставки – «проедают» их, покупают дорогие машины. Но такие заведения долго не живут.

У меня в сети 200 человек, но я все равно каждый день в 9 утра на работе. Выходные – тоже в ресторанах. В отпуск уезжаю максимум на 10 дней. Тут работать, пахать надо, такой бизнес.

«КРИЗИС НАУЧИЛ НЕ ТОРОПИТЬСЯ»

Кризиса, я так понимаю, вы не особенно боитесь?

– Я никакого зла от кризиса не вижу. Строительный бизнес, автомобильный, нефтяной, газовый, лесной – не лучшие времена переживают, да. А рестораны живут. Осталась у людей эта привычка – прийти в пятницу поужинать или день рождения отметить. Это же не такие огромные деньги. Не машину же купить или квартиру.

С точки зрения затрат мы тоже не особенно пострадали. От импорта наши проекты не зависят. Продукты мы импортные никогда не использовали. Вина у нас – грузинские, под санкции не попадают.

А колебания курсов не влияют?

– Цены уже «откатились» назад. Поставщики сначала задрали их, потом опустили, сейчас примерно на 15% цены выше, чем были до кризиса. Все подстраиваются под ситуацию. По оборудованию появились рассрочки платежей. Конкуренция между российскими поставщиками выросла – они стали лояльнее, стали предлагать более выгодные условия. Раньше всего этого не было.

Я ждал, что и по аренде произойдут изменения, что больше будет свободных помещений, арендодатели начнут приходить и предлагать. Но этого не случилось. В 130-м ни одно заведение не закрылось.

Ставки аренды не снизились?

– Нет, а где-то даже и повысились. Даже до смешного иногда доходит. Если дом нам интересен, мы предлагаем ставку выше рынка – чтобы зайти на проект.

Новые проекты в ближайшем будущем запускать планируете?

– Есть сейчас две отличные концепции, которые точно будут работать. Есть и желание открывать, и команда, и средства...

Помещений нет?

– Именно. Это основная проблема ресторанного бизнеса в Иркутске. Помещение, локация – это самое основное для заведения. Очень много в Иркутске серьезных, красивых, классных проектов, которые страдают от неправильно выбранного помещения. Они работают, конечно, но в другом месте могли бы работать лучше и зарабатывать больше.

Чего ждете от 2016 года?

– Да ничего не ждем. Просто работать будем: скоро доставку по всем ресторанам запустим, ведем переговоры по летней веранде на следующее лето.

Кризис научил не торопиться и взвешенно ко всему подходить. Будет плохо – будем думать. Наступает проблема – мы ее решаем. А зарекаться – зачем? Поживем, как говорится, – увидим. Главное – здоровья нам всем, и все будет нормально.

Анна Масленникова, Газета Дело

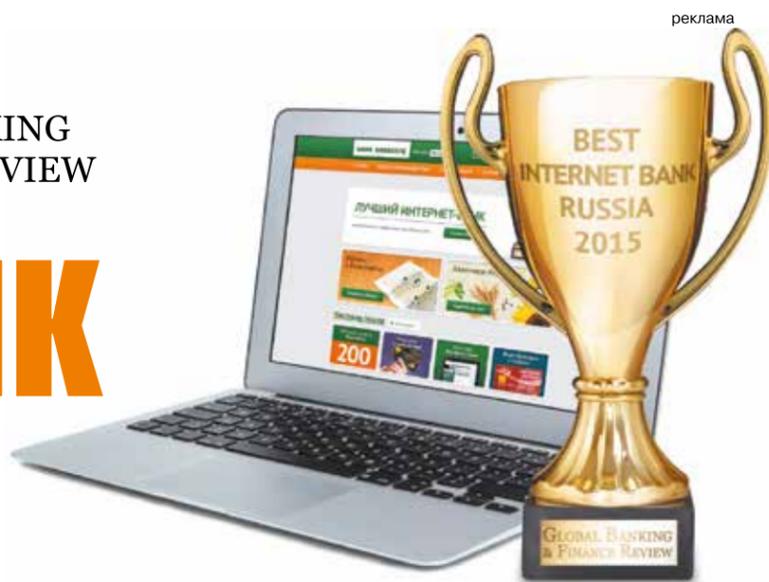
ОТ РЕДАКЦИИ

Интервью с Арсением Митиным состоялось в конце сентября. 8 октября пресс-служба ГУ МЧС России сообщила о возгорании в ресторане «Кинза». Площадь пожара составила 190 кв. м. Специалисты устанавливают точные причины случившегося, виновных лиц и нанесенный ущерб. «Мы уже начали ремонт в ресторане, постараемся завершить его как можно скорее, – рассказал Арсений Митин. – Эта беда дала нам еще больше сил и веры в себя».

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

ЛУЧШИЙ ИНТЕРНЕТ-БАНК

по версии GLOBAL BANKING & FINANCE REVIEW



Авангард интернет-банк – это полнофункциональная, удобная и безопасная система дистанционного банковского обслуживания для вашего бизнеса.

- Овердрафт от 11%**
Автоматическое кредитование расчетного счета при недостаточности средств
- Наличные операции**
Проведение наличных операций с Cash-Card в любом офисе/банкомате Банка
- Зарплатный кредит 11%**
Целевая кредитная линия на выплату зарплаты в размере ФОТ
- Эквайринг**
Online заявка на подключение, зачисления день-в-день
- Расчеты 24/7**
Внутрибанковские платежи, контроль счетов, прием документов – круглосуточно

Подключение и обслуживание



За подключение и обслуживание интернет-банка плата не взимается



Заполнить заявление online



Загрузить необходимые документы



Прийти в Банк с оригиналами документов

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

БАНК АВАНГАРД

Иркутская нефтяная компания вошла в три всероссийских рейтинга

В течение последнего месяца Иркутская нефтяная компания вошла сразу в три федеральных рейтинга: топ-200 крупнейших экспортеров России, топ-500 крупнейших компаний России и топ-600 крупнейших компаний России по объему реализации продукции.

Иркутская нефтяная компания заняла 105 место среди 500 крупнейших компаний России. Рейтинг подготовило ведущее информационно-аналитическое издание РБК. Основными критериями для оценки участников стали показатели выручки и прибыли. Выручка ИНК в 2014 году составила 90 млрд рублей (+40%), чистая прибыль – 23 млрд рублей (+19%). В рейтинге РБК Иркутская нефтяная компания фигурирует как «крупнейший независимый производитель нефти в России, не входящий в вертикально интегрированные холдинги».

Журнал «Эксперт» опубликовал Топ-200 крупнейших экспортеров России. ИНК заняла в рейтинге 27 место, опередив, в том числе, госкорпорацию «Росатом» и компанию «Мечел». По данным «Эксперта», объем экспорта ИНК во все страны в 2014 году составил 1,991 млрд долларов США (+7,8% по сравнению с 2013 годом).

Еще один рейтинг – «Крупнейшие компании России по объему реализации продукции» – опубликовало в газете «Коммерсант» агентство RAEX («Эксперт РА»). На нефтегазовую отрасль пришла крупнейшая доля в суммарном объеме реализации (29,6%). Иркутская нефтяная компания заняла в рейтинге 115 строчку из 600.

Как сообщает пресс-служба ИНК, в текущем году группа компаний продолжает активное развитие. Так, за первые девять месяцев 2015 года Иркутская нефтяная компания увеличила добычу нефти и газоконденсата до 4 млн тонн – в 1,4 раза, по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. За последние четыре года Иркутская нефтяная компания увеличила объем добычи УВС в 3,4 раза (до 4,1 млн тонн в 2014 году). В 2015 году ИНК намерена добыть около 6 млн тонн УВС.



Новости одной строкой

■ Ленское ООО «Речсервис», входящее в ГК «Старвей», станет логистическим оператором строительства участка трубопровода «Сила Сибири» – от 0 до 782,3 км.

Тендерная комиссия ПАО «Газпром» признала компанию «Речсервис» победителем открытого запроса предложений на оказание логистических услуг по транспортировке и временному хранению материалов и оборудования для нужд строительства магистрального газопровода с использованием водного, автомобильного и железнодорожного транспорта для нужд ООО «Газпром трансгаз Томск». В тендере участвовали четыре заявителя. Стоимость услуг «Речсервиса» составит 9,7 млрд рублей.

«Речсервис», как составляющая группы компаний «Старвей», – единственный оператор в бассейне реки Лена, который располагает собственными мощностями для выполнения всех операций по условиям тендера – от приемки грузов на ст. Лена до выдачи в пунктах Ленского бассейна», – отметил исполнительный вице-президент ГК «Старвей», председатель совета директоров ОАО «Осетровский речной порт» Аркадий Лавров.

■ За 8 месяцев 2015 года Иркутский филиал АО «Первая Грузовая Компания» (ПГК) перевез более 1,1 млн тонн грузов в крытом подвижном составе, на 9% превысив аналогичные показатели прошлого года. Грузооборот в данном сегменте увеличился на 3,4% и составил 3 млрд т-км. Доля филиала в общем объеме перевозок в крытых вагонах на Восточно-Сибирской (ВСЖД) и Забайкальской железной дороге (ЗабЖД) составила 42%.

Положительная динамика обусловлена предоставлением качественного сервиса, адресной работой специалистов коммерческого центра филиала с грузоотправителями Восточной Сибири, Забайкальского края и Амурской области, а также увеличением объемов погрузки Братского и Иркутского алюминиевых заводов в рамках сервисного контракта ПГК с ОК РУСАЛ.

■ Выручка «Иркутскэнерго» от реализации продукции за первое полугодие 2015 года составила 42,122 млрд рублей (+61% к аналогичному пе-

риоду прошлого года), себестоимость продукции составила 31,659 млрд руб. (+68% к аналогичному периоду прошлого года). Чистая прибыль ПАО «Иркутскэнерго» – 6,906 млрд рублей (+15% к аналогичному периоду прошлого года).

Как отметил генеральный директор Олег Причко, «Иркутскэнерго» продолжает заниматься оптимизацией деятельности на всех уровнях компании, совершенствованием бизнес-процессов, реализацией эффективных проектов, позволяющих снизить затраты и повысить доходность бизнеса.

■ Строительство газопровода «Ковыкта – Саянск – Иркутск» включено в число объектов газотранспортной инфраструктуры.

Правительством Российской Федерации утвержден перечень объектов, предназначенных для добычи природного газа на месторождениях Республики Саха (Якутия) и Иркутской области, его транспортировки и переработки. Также утвержден комплексный план мероприятий по федеральной государственной поддержке строительства данных объектов. Соответствующие документы подготовлены в рамках соглашения о сотрудничестве в сфере поставок природного газа из Российской Федерации в КНР по «восточному» маршруту.

■ РУСАЛ будет выдавать беспроцентные займы социальным предпринимателям. Крупнейший в мире производитель алюминия объявил о старте конкурса беспроцентных займов для реализации социально-предпринимательских проектов. Максимальная сумма займа составит 1 млн рублей.

Конкурс беспроцентных займов направлен на создание возможностей для реализации региональных проектов в сфере социального предпринимательства, повышающих качество жизни в регионах присутствия компании.

Заявки на конкурс будут приниматься до 6 ноября 2015 года. Участниками конкурса могут стать представители малого и среднего бизнеса (ИП и ООО) в шести городах присутствия компании: Ачинске, Братске, Каменске-Уральском, Красноуральске, Красноярске и Североуральске. Победители будут объявлены не позднее 11 декабря 2015 года.

Эксперты обсудили вопросы экономического роста и импортозамещения на Международном инвестиционном форуме в Сочи

С 1 по 4 октября в Сочи состоялся Международный инвестиционный форум «Сочи-2015», в рамках которого ведущие представители финансового сектора Российской Федерации, федеральных органов исполнительной власти, а также крупнейшего российского бизнеса и экспертного сообщества обсудили вопросы эффективности работы крупных компаний, технологий экономического роста и обеспечения продовольственной безопасности и социальной стабильности регионов России.



Форум посетили представители российских банков – Сбербанк, Газпромбанк, Банк ВТБ, Банк «Югра», Промсвязьбанк. В первый день форума Сбербанк провел деловой завтрак на тему диверсификации. В этом году руководство банка «Югра» приняло участие в пленарных сессиях и круглых столах форума, где обсуждались перспективы реализации финансовых программ, модернизации отраслей и развития предпринимательства.

Международный инвестиционный форум «Сочи» – современная площадка для конструктивного диалога бизне-

са и власти, необходимая для успешной реализации серьезных инвестпроектов на территории России. В рамках деловой программы одного из главных инвестиционных мероприятий страны, которым считается «Сочи», в форме открытой дискуссии представителей государства, предпринимательских сообществ и экспертов поднимаются самые острые вопросы развития экономики.

В этом году сочинский инвестиционный форум собрал 9,3 тыс. участников, в том числе 210 представителей 40 зарубежных государств. Общая площадь выставочных залов форума составила свыше 10 тыс. кв.м. По словам организаторов, деловая программа была самой насыщенной за всю историю проведения мероприятия.

Министр финансов РФ Антон Силуанов на форуме в Сочи отметил возможность создания специального резерва для поддержки российской экономики в 2016 году. По его словам, это будет «резерв для возможной поддержки экспортеров, отраслей и так далее».

В рамках работы Международного инвестиционного форума премьер-министр Российской Федерации Дмитрий Медведев поднял вопрос поддержки малого и среднего бизнеса, социальных гарантий, а также стимулирования инвестиционной активности, эффективного импортозамещения, реформы госуправления и строгой бюджетной политики. По словам премьер-министра, государство и дальше будет способствовать развитию предпринимательства в стране, особенно в случае открытия новых производств и рабочих мест.

Министр финансов РФ Антон Силуанов на форуме в Сочи отметил возможность создания специального резерва для поддержки российской экономики в 2016 году. По его словам, это будет «резерв для возможной поддержки экспортеров, отраслей и так далее».

Сбербанк снизил ставки по потребительским кредитам

С 1 октября Сбербанк снизил процентные ставки по потребительским кредитам по вновь принимаемым заявкам от 0,5 до 2 п.п.

Основные изменения касаются процентных ставок, действующих для новых клиентов Сбербанка. Снижение максимальной ставки для этой категории клиентов составило 2 п.п. Для зарплатных клиентов максимальная ставка снижена на 0,5 п.п.

По «Потребительскому кредиту под поручительство физических лиц» клиентам предлагаются процентные ставки от 16,5% годовых в рублях. По «Потребительскому кредиту без обеспечения» и «Потребительскому кредиту на рефинансирование внешних кредитов» – от 17,5% годовых в рублях. Процентные ставки по этим продуктам устанавливаются индивидуально в зависимости от надежности, платежеспособности и категории клиента.

Изменения также коснулись «Кредита физическим лицам, ведущим личное подсобное хозяйство»: по вновь принимаемым заявкам процентные ставки теперь составляют 22,5% годовых в рублях.

По словам Алины Жуковой, эксперта отдела операционной эффективности в сети ВСП Байкальского банка, кредитные продукты пользуются спросом у граждан: «Доля Байкальского банка по потребительскому кредитованию на 1 августа составила 46%. Можно сделать вывод, что интерес к нашим кредитным продуктам со стороны физлиц постепенно растет».

Алина Жукова также рассказала, что менеджеры по продажам Сбербанка, которые обслуживают физических лиц, перешли на новую систему обслуживания. Каждому клиенту банка теперь доступно предварительно одобренное предложение по любому основному продукту, будь то вклад, кредитная или дебетовая карта, потребительское кредитование. При этом предварительно будет уже

рассчитана сумма, определенный минимум, задан диапазон процентных ставок специально для каждого частного клиента.

«Преимущество одобренного предложения – в скорости оформления договора, так как клиент получает предложение с уже рассчитанными условиями специально для него», – отметила Алина Жукова.

Для тех, кто предпочитает всю информацию получать через интернет, Сбербанк представляет еще одно новшество: виртуальное одобренное предложение. На сайте банка теперь можно подобрать для себя продукт или услугу, распечатать купон и с ним уже обратиться в офис за готовым продуктом.

Генеральная лицензия Банка России на осуществление банковских операций 1481.

Официальные сайты Банка – www.sberbank.com (сайт Группы Сбербанк), www.sberbank.ru.



Документарный портфель корпоративных клиентов ВТБ в Иркутске превысил 2,4 млрд рублей

Документарный портфель клиентов ВТБ в Иркутске по состоянию на 1 октября 2015 года достиг 2,415 млрд рублей. Портфель документарных сделок – гарантий и аккредитивов – увеличился на 45% по сравнению с результатом на аналогичную дату прошлого года и на 10% с начала текущего года.

Александра Макарова, руководитель дирекции ВТБ по Иркутской области, прокомментировала: «В условиях неспокойной экономической ситуации спрос клиентов на банковские продукты на протяжении текущего года складывается по-разному. Есть продукты, по которым мы наблюдали замедление, но подчеркну, что потребности юридических лиц в гарантиях остаются стабильными.

Всего с начала 2015 года региональный офис ВТБ предоставил корпоративным клиентам банка 101 гарантию общим объемом 726 млн рублей. По количеству выданных гарантий лидером стал II квартал – 43 гарантии, из них почти половина сделок касается поставок медицинского оборудования.

III квартал лидирует по финансовому результату – мы предоставили клиентам 40 гарантий общим объемом 303 млн рублей. Отмечу, что самые объемные гарантийные сделки приходятся на строительные и дорожно-строительные предприятия, гарантом по контрактам которых ВТБ выступает перед бенефициарами разных уровней».

Группу ВТБ в Иркутской области представляют 1 операционный офис ВТБ, 26 операционных офисов ВТБ 24, представительство «ВТБ Страхования» и офисы Банка Москвы. С более подробной информацией о Группе ВТБ можно ознакомиться на сайте: www.vtb.ru.



«Россия избавится от сырьевой зависимости к 2050 году»

Институт устойчивого развития и международных отношений (IDDRI) и Сеть решений для устойчивого развития (SDSN) опубликовали исследование «Пути к глубокой декарбонизации», которое проводилось для 16 крупнейших экономик мира. Они считают, что к 2050 году Россия может увеличить ВВП с \$13 тыс. до \$41 тыс. на душу населения и сделать экономику устойчивой к колебаниям внешней конъюнктуры. Своим мнением поделился Александр Разуваев, директор аналитического департамента Альпари.

– Текущая экономическая модель зависит от добычи и экспорта ископаемого топлива и крайне уязвима, что особенно заметно в последние месяцы. По мнению исследователей, переход к поддержке возобновляемых источников энергии сможет обеспечить устойчивость экономики к внешним воздействиям и колебаниям глобальной конъюнктуры. Сдвиг в структуре экономики и инвестиций позволит ежегодно создавать на 3% больше высококвалифицированных рабочих мест в новых секторах экономики.

Долгосрочные прогнозы – дело, конечно, очень неблагоприятное. С нашей точки зрения, реальное изменение структуры российской экономики возможно только в случае сохранения нынешних или более низких цен на нефть в течение очень длительного периода времени, что маловероятно. Ценовая война ОПЕК с США рано или поздно закончится, причем, скорее всего, победой картеля. После этого ОПЕК сократит квоты, и цена вновь достигнет \$100/барр. Соответственно, Россия останется крупнейшим экспортером сырья. Только со временем Арктика и Восточная Сибирь заменит старые советские нефтяные месторождения. У России, кроме нефтегазового сектора, в глобальной экономике есть еще два основных конкурентных преимущества – атомная промышленность и ВПК. Однако денежный поток от них не сопоставим с сырьевыми экспортными доходами.

Текущее импортозамещение, конечно, несколько изменит структуру российской экономики, на цифрах это будет не очень заметно, однако качество рос-

сийского ВВП и промышленного производства однозначно вырастет. Другое дело, что Россия давно вписалась в глобальный рынок в качестве нефтегазового поставщика, а значит, принципиального изменения структуры экономики ждать не стоит. В этом, в принципе, нет ничего плохого. Любая экспортноориентированная экономика, в том числе российская, зависит от внешних цен на свои товары и основных рынков сбыта. В этом отношении диверсификация в сторону Азии «Роснефти» и «Газпрома» – очень грамотный ход. Потребление сырья в долгосрочном плане там будет расти намного быстрее, чем в Европе.

При этом нынешняя модель российской экономики позволит также в долгосрочном плане значительно увеличить размер ВВП на душу населения. Однако точные цифры в этом отношении дать сложно. Доля России в глобальной экономике вряд ли изменится принципиально. Для экономического рывка долгосрочные темпы российского роста должны значительно превышать средние по мировой экономике. Слабым местом России остается недоинвестирование. Модернизация экономики невозможна без масштабных инвестиций в морально не устаревший основной капитал.



«Конструктор учетной политики» – для организаций, применяющих УСН

«Конструктор учетной политики» в справочной правовой системе КонсультантПлюс теперь могут использовать и специалисты организаций, применяющих упрощенную систему налогообложения (УСН). Сервис поможет создать учетную политику для целей налогообложения и бухгалтерского учета, а также проверить имеющуюся учетную политику на актуальность и соответствие законодательству.

Создать учетную политику с помощью Конструктора просто:

- выбрать вид учетной политики;
- отметить в анкете нужные условия (варианты предлагаются);
- получить шаблон учетной политики и сохранить его в Конструкторе или в Word.

Для проверки готовой учетной политики нужно создать в Конструкторе аналогичный документ, выбрав условия в анкете.

Конструктор позволяет изменять условия, учитывая особенности деятельности конкретной организации и выбранный объект налогообложения. Например, если организация имеет собственный транспорт и осуществляет торговлю покупными товарами, то в учетной политике можно закрепить метод оценки таких товаров и порядок нормирования расходов на ГСМ. Если у организации таких операций нет, эти условия включать в документ не обязательно.

При составлении документа в «Конструкторе учетной политики» будут высвечиваться предупреждения и подсказки, которые

содержат ссылки на нормативные акты, письма ведомств и подробные разъяснения и рекомендации по созданию учетной политики в Путеводителях КонсультантПлюс.

Сервис доступен всем пользователям системы КонсультантПлюс. В нем представлены документы для составления учетной политики на 2015 год, к концу года будут включены материалы на 2016 год для организаций, применяющих как упрощенную, так и общую систему налогообложения.

Подробнее об онлайн-сервисе можно узнать в региональном центре Сети КонсультантПлюс АО «КонсультантПлюс в Иркутске».



**КонсультантПлюс
в Иркутске**
RIG 112 SINCE 1993

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

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

АКЦИЯ!
ЖЕМЧУЖНАЯ
ПОДВЕСКА
В ПОДАРОК

Слата 
СУПЕРМАРКЕТ

Цепочка не входит в подарок



1 000 Р НА БОНУСНУЮ КАРТУ SUNLIGHT

1. Совершите покупку в торговой сети «Слата» на сумму 500 рублей и более одним чеком.
2. Получите купон по акции у кассира.
3. Обменяйте ваш чек и купон на жемчужную подвеску в магазинах SUNLIGHT.
4. Период акции в ТС «Слата» с 19 августа по 19 октября 2015 года.
5. Период выдачи подарка в магазинах SUNLIGHT с 19 августа по 31 октября 2015 года.

Подробнее на www.slata.ru

WWW.SLATA.RU

WWW.LOVE-SL.COM

Кредитные карты: хотят многие, получают не все

Кредитные карты сегодня чувствуют себя лучше других кредитных продуктов: так, в августе, по данным Объединенного Кредитного Бюро (ОКБ), количество выданных «кредиток» сократилось, по сравнению с предыдущим месяцем, лишь на 1%. Ужесточились ли требования банков к заемщикам? И насколько трудно получить «запасной кошелек», не имея кредитной истории? С этими вопросами Газета Дело обратилась к участникам рынка.

УПАЛИ МЕНЬШЕ ОСТАЛЬНЫХ

В августе 2015 года российские банки выдали на 3% меньше кредитов, чем месяцем ранее, – таковы данные Объединенного Кредитного Бюро (ОКБ). В числе продуктов-«аутсайдеров» по количеству выдач оказались кредиты наличными (-3%), автокредиты (-8%) и – в силу фактора сезонности – ипотека (-10%).

Результат кре-

динамика еще не достигнута. «Отставание в июле-августе 2015 года от аналогичных показателей 2014-го составило 10%», – говорят в пресс-службе Байкальского банка Сбербанка.

По словам Евгения Лапина, старшего вице-президента по развитию банковских продуктов и маркетингу «Ренессанс Кредит», кредитные карты исторически чувствуют себя лучше других продуктов в кризис: «В прошлый кризис, по итогам 2010 года, рынок кредитных карт снизился всего на 3%, в то время как кредиты наличными – на 14%, а POS-кредитование – на 24%, – вспоминает он. – В 2012 году совокупный карточный портфель вырос на 91%. С тех пор наблюдается тенденция замедления темпов его роста, и сейчас в годовом измерении

Результат кредитных карт на этом фоне выглядит куда более оптимистично: в августе было выдано лишь на 1% меньше «кредиток», чем в июле

они составляют всего около 4%. При этом показатель, что темпы роста карточного сегмента остаются положительными, в то время как все остальные направления розничного кредитования, кроме ипотеки, показывают заметное снижение портфелей».

«Качество и стабильность кредитного портфеля – наш основной приоритет, исходя из этого мы сами ограничиваем продажи, заботясь о минимизации кредитных рисков».

ПОЛУЧИТЬ «КРЕДИТКУ» НЕПРОСТО

В кризис соблазн воспользоваться «запасным кошельком» возрастает. Кредитная карта в этом отношении крайне удобна. «Она позволяет владельцу при необходимости не занимать денежные средства, а просто расплатиться картой и – при условии возвращения средств в льготный период (в



Сбербанке – до 50 дней) – не платить проценты», – поясняют в пресс-службе Байкальского банка.

Однако далеко не каждый банк, несмотря на сохраняющийся спрос, готов выдавать кредитные карты всем желающим. «Мы хотим выдавать карты только нашим самым лучшим клиентам, – подчеркивает Алексей Драчинский, начальник управления кредитных карт Банка Хоум Кредит. – Качество и стабильность кредитного портфеля – наш основной приоритет, исходя из этого мы сами ограничиваем продажи, заботясь о минимизации кредитных рисков».

Требования к заемщикам ужесточились во всех сегментах кредитования, и кредитные карты не стали исключением. «Банки стали еще более тщательно оценивать потенциальных клиентов с точки зрения их кредито-

способности, – говорит Евгений Лапин, «Ренессанс Кредит». – Конечно, кредитная история является для финансового института основным источником информации о заемщике, так как в ней содержатся важные сведения: об имею-

щейся в настоящий момент кредитной нагрузке, платежной дисциплине и т.п.». Получить «кредитку», не имея кредитной истории, как говорят участники рынка, сегодня непросто. «В текущих условиях шансы получить кредитную карту, не имея кредитной истории, невелики», – считает Евгений Лапин, «Ренессанс Кредит».

Более жесткой позиции придерживаются, по словам Алексея Драчинского, в Банке Хоум Кредит: «В нашем банке получить кредитную карту может только человек, который уже присутствует в базе наших лучших клиентов и который зарекомендовал себя как ответственный заемщик».

Иван Рудых,
Газета Дело

НАГЛЯДНО

Кредитные карты, Иркутск

Банк	Название карты	Тип карты	Льготный период, max	Размер кредита, max	Ставка (% годовых)	% за обслуживание	Лимит снятия наличных, руб	Годовое обслуживание карты, руб
Азиатско-Тихоокеанский Банк	Пакет «Кредитный» (для клиентов банка)	Visa Classic	56 дн.	300 т.р.	от 33%	0-3,9%	150 т.р. - 1 млн.р.	Бесплатно
АКБ «ЮГРА»	Тарифный план «Стандартный»	MasterCard Standard	50 дн.	200 т.р.	от 27%	4-5% (от 150 р.)	200-300 т.р.	300р./год
АЛЬФА-БАНК	«100 дней»	Visa Classic	100 дн.	150 т.р.	от 33,99%	6,9% (от 500 р.)	60 т.р.	1290р./год
БайкалБанк	Кредитная карта (для клиентов банка)	«Золотая корона» магнитная	50 дн.	одна з/п	от 24%	4,50%	н/д	Бесплатно
Байкальский банк Сбербанка России	Универсальные карты	Visa Classic, MasterCard Standard	50 дн.	600 т.р.	25,9-33,90%	3-4% (от 390р.)	50-150 т.р.	750 р./год
Банк «АВАНГАРД»	200 дней кредита бесплатно	MasterCard Standard	1 раз - 204 дн. далее - 50 дн.	50 т.р.	21-30%	0-5% (от 150р.)	Индивиду.	Беспл. - при спец. предл. 600р./год возм. беспл. - при ежемес. обороте от 7 т.р.
ХМБ Открытие	Для клиентов банка	Visa Classic	Индивиду.	500 т.р.	от 29%	3% (от 150р.)	н/д	н/д
Банк СОЮЗ	Новые возможности (для клиентов банка)	MasterCard Standard, Visa Classic	55 дн.	750 т.р.	24-29%	4% (от 500 р.)	180-450 т.р.	1й год - бесплатно, далее - 500 р./год
БКС Банк	Стандарт	Visa Classic	55 дн.	500 т.р.	24-32%	0-4,9%	3-15 тыс. \$	150р./год - без бонус. прог. 700-900р./год - при наличии бонус. прог.
ВТБ24	Карта Cash back ВТБ24	MasterCard	50 дн.	299 т.р.	от 28%	0-5,5%	100 т.р. - 1 млн.р.	75 р./мес возм. беспл. - при ежемес. обороте от 20 т.р. 700р./год
Дальневосточный банк	Карта с льготным периодом кредитования	Visa Classic	50 дн.	300 т.р.	26-28%	3,5% (от 300 р.)	200-300 т.р.	700р./год
МДМ-Банк	Классическая банковская карта	MasterCard Standard/Visa Classic	52 дн.	299 т.р.	29,9-34,5%	0-8,9%	100-300 т.р.	Бесплатно
МТС-Банк	Cash-Back (для з/п клиентов)	Platinum от Visa и MasterCard	51 дн.	400 т.р.	23,99-28,99%	3,9% (от 350 р.)	в кассе МТС Банка - без огранич., иначе - 600р.	900р./год
Примсоцбанк	Кредитные карты	Visa Classic, MasterCard Standard	30 дн.	300 т.р.	27-32%	3% (от 3 \$)	в Примсоцбанке - 2 т.р., др. банки - 5 т.р.	600р./год
Промсвязьбанк	PSB-Классика	Visa Classic, MasterCard Standard	55 дн.	150 т.р.	24,9-29,9%	0-3,99%	150-600 т.р.	699р./год
Ренессанс Кредит	Кредитная карта «ПТ 5»	Visa Classic, MasterCard Standard	55 дн.	150 т.р.	от 24%	3,9-7% (от 200 р.)	300 т.р.	1,99% ежемес. за обслуж. кредита
Россельхозбанк	Классическая Кредитная карта	VISA Classic/ MasterCard Standard	55 дн.	250 т.р.	от 25,9%	3,9% (от 350 р.)	250 т.р. - 1 млн.р.	700р./год
Связь-Банк	Кредитная карта (для з/п клиентов)	VISA Classic/ MasterCard Standard	55 дн.	500 т.р.	от 34%	0-3,5% (от 250 р.)	до 50% от лимита кредитования	600р./год
СКБ-Банк	Кредитная карта	Visa Classic Unembossed Instant	2 расчетных периода	300 т.р.	21-34,5%	0-5% (от 300 р.)	300 т.р.	100р. одновременно
Солид Банк	Кредитная карта	MasterCard Standard / Visa Classic	50 дн.	300 т.р.	26-33%	4,5% (от 250 р.)	300 т.р. - 1,5 млн.р.	200р./год 1й год Беспл. - при лимите до 30 т.р.

Примечание: При подготовке таблицы использована информация с официальных интернет-порталов банков. Банки имеют соответствующую лицензию и работают в Иркутской области. Данные на 07.10.2015г.

ВКЛАД МЕСЯЦА

Медовый (подарок до 01.11.2015)

Процентная ставка (% годовых)		
Сумма вклада/	/ Срок вклада	92 дня
от 20 000 RUB		11,50%

1. Начисление процентов по вкладу производится ежемесячно в дату (число), соответствующую дате (числу) внесения (поступления) денежных средств на вклад (дата начисления процентов). Расчетным периодом для начисления процентов (процентным периодом) является период с даты, следующей за датой внесения (поступления) денежных средств на вклад по дату начисления процентов в следующем месяце или по день ее возврата вкладчику (последующие расчетные периоды). 2. Выплата процентов – ежемесячно. По выбору вкладчика проценты перечисляются на вклад Кошелек/счет пластиковой карты. 3. Дополнительный взнос предусмотрен в размере не менее 10 000 (Десяти тысяч) рублей. Не допускается внесение дополнительных взносов менее чем за 30 календарных дней до окончания срока действия договора вклада. 4. Предусмотрена возможность ежемесячного снятия части вклада в размере не более 20% от суммы остатка по вкладу на 1-е число месяца, в котором производится частичное снятие средств, при условии сохранения остатка средств на вкладе в сумме не менее 20 000 рублей. 5. Условия досрочного расторжения При досрочном расторжении договора производится перерасчет начисленных процентов по ставке 0,01% годовых. 6. Автоматическая пролонгация предусмотрена однократно, с соблюдением условий действующих в банке на момент пролонгации вклада. Каждому открывшему вклад «Медовый» - подарок до 01.11.2015. Лицензия ЦБ РФ № 3006. Банк включен в систему страхования вкладов.

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

КРЕДИТ МЕСЯЦА

«Кредит под залог»

Вид кредита	Сумма кредита	Процентная ставка (% годовых)
Потребительские кредиты	от 250 000 до 5 000 000 RUB Определяется стоимостью закладываемого объекта от рыночной: недвижимость – до 60%, ТС – до 50%	Срок: от 6 мес. до 5 лет от 23,00%

1. Кредит на потребительские цели. 2. Обеспечение: залог жилой недвижимости (квартиры / жилого дома, в т.ч. с земельным участком) на вторичном рынке недвижимости и/или залог транспортных средств. 3. Страхование: страхование передаваемого в залог предмета ипотеки (Имущественное страхование) (за исключением земельного участка) производится по полному пакету рисков – обязательно. 4. Погашение кредита: аннуитетный платеж. 5. Возраст заемщика: от 21 до 65 лет. 6. Документы, подтверждающие доходы: справка по форме 2-НДФЛ или справка по форме Банка. 7. Документы: Паспорт гражданина РФ, Второй документ на выбор (Заграничный паспорт гражданина РФ, Военный билет, Водительское удостоверение, Свидетельство о постановке на учет в налоговом органе, Страховое свидетельство государственного пенсионного страхования); Документ воинского учета в возрасте младше 27 лет обязательно. 8. Доп. условия: наличие постоянного места работы продолжительностью не менее 3-х месяцев; общий трудовой стаж не менее 12 мес; наличие не менее двух номеров телефонов, один из которых стационарный. Иркутский филиал ЗАО «Солид Банк» (лицензия ЦБ РФ N 1329 от 12.10.2012).

СОЛИД БАНК (3952) 48-89-51

Защитник Халитов

Почему управляющий Альфа-Банком в Иркутске Евгений Халитов не представляет своей жизни без хоккея?

Евгений Халитов – управляющий Альфа-Банком в Иркутске. Однако есть у него в жизни и другая, не менее любимая роль – хоккеиста, левого защитника. Что общего между игрой в хоккей и банковским бизнесом? Какие травмы можно получить на льду? И почему, несмотря на всю травмоопасность хоккея, жить без него невозможно?

«ТРЯХНЕМ СТАРИНОЙ!»

В детстве Евгений Халитов, как и все мальчишки, любил проводить время на корте: страсти на дворовых хоккейных баталиях кипели нешуточные. «Спасибо отцу, поддерживал мое увлечение. Помню, как-то купил мне отличные коньки за 20 рублей! Счастью моему не было предела», – вспоминает наш герой.

Снова активно кататься он начал уже после рождения младшего сына: ставил его, двухлетнего, на коньки, заодно вспоминая, как рассекать по льду, и сам. «С открытыми катками в Иркутске в последние годы проблем нет: на ‘Труде’ можно покататься, у ледокола ‘Ангара’ в Солнечном... Коньки стали делом популярным, что не может не радовать», – говорит Евгений.

Однажды, лет 5 назад, один из товарищей позвонил Халитову и пригласил его к себе на дачу – поиграть в хоккей: «Расчистили лед на заливе, приезжай, тряхнем стариной!». Поиграли, понравилось – и затянуло. Стали встречаться и играть еще и еще. Любителей хоккея среди взрослых, состоявшихся людей оказалось немало: со временем сформировалась целая команда хоккеистов-любителей «Легион». В ней Евгений Халитов и тренируется уже несколько лет, выходя на лед в роли левого защитника под номером «7» (это его любимое число).

Сначала, как говорит наш собеседник, играли в хоккей с мячом (он менее травматичный и серьезной экипировки не требует), а со временем перешли на шайбу, с улицы переехали в открывшийся «Ice Reople»: «Теперь тренируемся круглый год. Раньше весна была трагедией: солнце припекает, с крыш капает, вот-вот должен растаять лед. Каждый день, помню, проводил на корте – надо было наиграться на несколько месяцев вперед».

«НА ЛЬДУ НЕТ ‘ПОГОН’»

Тренируется команда три раза в неделю, с девяти до одиннадцати вечера. «Одна тренировка – с тренером, две – игровые, разбиваемся на команды и выходим на лед – отрабатывать навыки на практике».

Одна из тренировок проходит в субботу. «Многие люди в субботний вечер в клуб идут или в ресторан, а мы с десятикилограммовыми баулами – на тренировку», – смеется наш герой.

Игра помогает управляющему Альфа-Банком в Иркутске отвлечься от рабочих проблем, переключиться, снять эмоциональное напряжение. Экономическая ситуация сегодня сложная, но когда выходишь на лед – забываешь обо всем.

«На льду нет званий, регалий, ‘погон’, – говорит Евгений. – Ты – не управляющий банком, а левый защитник Халитов. И ничего другого нет, есть только ты, твои партнеры по команде, шайба. И твой ‘пятаяк’, который нужно защитить. Все происходит здесь и сейчас».

Особенно приятно, когда удается справиться с сильным противником: «Вот он идет на тебя с клюшкой, и ты знаешь, что он на голову сильнее тебя. И если удается его остановить, отобрать шайбу – эмоции переполняют». Получается это, однако, не всегда. «День на день не приходится, бывает, что ничего не получается, хоть ты из кожи вон лезешь. Даже ударить по шайбе, как следует, не можешь. Ну, не везет, и все тут!».

Хоккей – игра эмоциональная, случаются стычки. «Эмоции порой зашкаливают, орем друг на друга: ‘Ты что, нормальный пас дать не можешь?’, иногда и кулаки идут в ход: какой хоккей без драки», – смеется Евгений.

Все эти хоккейные «баталии», однако, остаются на корте: в раздевалке члены команды «Легион» снова становятся самыми добрыми друзьями. «Снять хоккейную форму – дело не одной минуты, пока переодеваемся, успеваем поговорить, обсудить новости, байки потравить. Общение – еще одна причина, по которой я люблю командные виды спорта», – рассказывает Евгений.



Фото из личного архива

«В БАНКЕ ТОЖЕ ЕСТЬ ‘ЗАЩИТНИКИ’ И ‘НАПАДАЮЩИЕ’»

Хобби помогает нашему герою и в работе: между игрой в хоккей и управлением банком, по его словам, немало общего. «Хоккей – это командный вид спорта. От того, как налажено взаимодействие внутри команды, зависит успех игры. В банке – то же самое, здесь тоже есть ‘защитники’ и ‘нападающие’: фронт-офис и бэк-офис, а я – играющий тренер», – шутит он.

Кстати, свое увлечение хоккеем Евгений Халитов популяризирует и в родном банке. В Иркутском отделении Альфы даже есть своя хоккейная сборная – из сотрудников и клиентов. Управляющий же выступает в роли капитана команды.

25 сентября сборная сотрудников и клиентов Альфа-Банка встретилась с хоккеистами «Верхнеконское-фтегаза» на товарищеском матче. Противники, как говорит Евгений, были серьезные: многие из игроков в прошлом занимались хоккеем профессионально. «Игра закончилась со счетом 10:5 не в нашу пользу, но забитые нами пять шайб дорогого стоили».

Играть в хоккей при полных трибунах, как признается наш герой, намного волнительней. Болельщики придают игре адреналина. «Когда выходишь на лед, а там полные трибуны, эмоции совершенно другие! Есть мандраж – от того, что на тебя смотрит так много болельщиков, которые

ждут от тебя хорошей игры, забитых шайб. Потом немного успокаиваешься, начинаешь ‘вкатываться’, думать больше об игре. Но эмоции болельщиков усиливают твои собственные. Пропустишь шайбу – болельщики расстраиваются, и ты чувствуешь, что они расстроились. Удалось забить гол – болельщики ликуют – и ты вместе с ними, счастье переполняет».

«ШАЙБОЙ ПРИЛЕТАЕТ, И ДОВОЛЬНО ЧАСТО»

Больших финансовых затрат хобби Евгения Халитова не требует: один раз экипировался с ног до головы, и дополнительных «вливаний» практически не нужно. Разве что клюшки приходится покупать с завидной регулярностью: «Клюшки в хоккее – расходный материал, ломаются часто».

Экономить на экипировке начинающим хоккеистам Евгений не советует. «Конечно, разбер цен в спортивных магазинах огромный: коньки могут стоить от 3 до 35 тысяч рублей, каску можно купить и за 3 тысячи, и за 12. Но лучше не жадничать: речь ведь идет о безопасности. Шайбой прилетает, и довольно часто, нужно быть защищенным».

Травмы – постоянный спутник игры в хоккей. Причем в любительском хоккее случаются такие, какие в профессиональном просто немыслимы. Растяжения связок, ушибы, переломы – случается

всякое: «У одного парня шайба отскочила от конька и залетела под визор – синяк был в пол-лица. А забитые зубы в хоккее – это вообще стандартная ситуация. Я тоже не исключение: рвал связки на ногах и около месяца не мог тренироваться».

«БЕЗ ХОККЕЯ ЖИТЬ НЕВОЗМОЖНО»

Несмотря на всю травмоопасность спорта, жить без хоккея Евгений Халитов уже не может. «Это дело привычки, организм регулярно требует нагрузки и адреналина. Пропустил тренировку – ходишь разбитый, кислый».

Хоккей меняет образ жизни, мотивирует следить за состоянием организма, держать его в тонусе: «Лишний раз в ресторан не хожу, по утрам – обязательно бегаю, от 5 до 10 км. Это позволяет лучше чувствовать себя на льду, не выдыхаться».

Главное же – рост в хоккее не прекращается ни на минуту, а без развития Евгений Халитов своей жизни не представляет. Как, впрочем, и без других своих хобби. Управляющий Альфа-Банком в Иркутске – заядлый охотник и турист. «Походы, перевалы, лес – это всегда заряжает меня хорошей энергией».

Анна Масленникова,
Газета Дело

В погоне за гостями

Зачем рестораторы открывают свои точки в торговых центрах

Традиционно общепит в торгово-развлекательных центрах представлен фаст-фудом. Однако в Москве в последнее время туда переезжают и заведения более высокого класса – рестораны, кофейни, гастробары. Иркутск не отстает от столицы: недавно свою точку в «Модном квартале» запустил «Антрекот», уже не первый год в том же ТРЦ работает Studio Coffee, открылась в «КомсоМОЛЛе» кофейня «Шоколадница»... Что это – дань моде? Или новая тенденция, которая приведет к массовому открытию ресторанных точек в ТРЦ? Газета Дело задала несколько вопросов участникам иркутского рынка.



Кофейня «Шоколадница» в ТРК «КомсоМОЛЛ». Фото из архива компании

1. ПОЧЕМУ ВЫ РЕШИЛИ ОТКРЫТЬ ТОЧКУ В ТОРГОВОМ ЦЕНТРЕ?

«В ТЦ не нужно думать о привлечении клиентов»

Артем Михайлов, учредитель и генеральный директор сети кофеен Studio Coffee:

– Большинство точек общепита во всех торговых центрах – фаст-фуд (быстрое питание и к тому же дешевое), а кафе и рестораны – это пока лишь единичные «островки».

Два года назад мы открыли свою точку в «Модном квартале», потому что среди посетителей данного ТРЦ есть немало потенциальных клиентов нашей кофейни. По торговому центру гуляет масса людей, которые рано или поздно захотят посидеть, отдохнуть, поесть, выпить кофе... Концепция нашего заведения захватывает определенный сегмент посетителей и их потребностей. Основное отличие нашей кофейни от фаст-фуда – более высокий уровень приготовления, акцент на десерты и напитки (иными словами, не только подороже, но и полезнее и вкуснее).

«ТЦ – это перспективные точки продаж»

Сергей Бояринцев, директор шашлык-бара «Антрекот»:

– Мы решили открыть точку в «Модном квартале», потому что, на мой взгляд, ТЦ – это перспективные точки продаж для нашего города. Тем более, если посмотреть на сибирские регионы, то в зимнее время в торговых центрах гораздо проще заставить большие скопления людей. К счастью, новое веяние в виде торговых моллов дошло и до Иркутска. В них все достаточно удобно и сподручно для создания подобного рода точек, как у нас.

Конечно, один молл другому моллу рознь, и мы это прекрасно понимаем. Одни ориентированы на культурно-развлекательную программу, другие – на так называемый шоппинг, но в любом случае посетителям всегда захочется покушать. Мировая и столичная практика показывает, что люди проводят в ТЦ полдня или даже день: они приходят, покупают, а если с ребенком, то еще и ведут его в детские комплексы, и, конечно, едят, именно поэтому это интересно и выгодно.

«В ТЦ можно привлечь совершенно новую аудиторию»

Екатерина Марютина, исполнительный директор кофейни «Шоколадница»:

– Современные ТРЦ – это точки притяжения для очень большой аудитории, так как в одном месте можно и совершить покупки, и посмотреть кино, и пообедать. Многие посетители торговых центров привыкли к определенному уровню сервиса и качеству продуктов, поэтому и в торговых центрах они хотят видеть заведения разных форматов.

Когда ты работаешь в определенном месте «на улице», вокруг тебя складывается определенный круг постоянных гостей и более-менее «понятный» сегмент тех людей, которые к тебе ходят. В торговом же центре аудитория совершенно разная. Есть те, кто уже знает бренд и целенаправленно идет в «Шоколадницу», а есть те, кто импульсно заходят к нам.

Мы решили открыть свою точку в «КомсоМОЛЛе», потому что, во-первых, ТРК очень удачно расположен, между правым и левым берегом реки Ангара. Во-вторых, сейчас уже с уверенностью можно сказать, что ТРК «КомсоМОЛЛ» набрал свои обороты. Заполняемость торгового центра растет от месяца к месяцу. Каждые выходные проходят интересные мероприятия, притягивающие в молл посетителей со всего Иркутска.

2. В ЧЕМ ПЛЮСЫ И МИНУСЫ РАБОТЫ В ТОРГОВОМ ЦЕНТРЕ?

«Если посещаемость ТЦ снизилась, то и доходы расположенных в нем кафе могут упасть до минусовых значений»

Артем Михайлов, Studio Coffee:

– Содержание точки в ТЦ имеет свои «подводные камни». Как правило, в ТРЦ действует немало ограничений и правил, в рамках которых приходится действовать.

Однако есть и существенные плюсы, которые перекрывают все недостатки: ты не убираешь, ты не охраняешь, ты не содержишь туалеты, не ломаешь голову над рекламой и иными способами привлечения клиентов.

Поэтому тут многое зависит от самого центра: как он привлекает к себе внимание, как он справится с нарастающей конкуренцией: город у нас маленький, и за посетителя ТРЦ придется бороться! Большая посещаемость ТЦ – соответственно, большой поток клиентов и у нас. Но если посещаемость упадет, то арендаторы никак не смогут повлиять на нее! И доходы могут упасть до минусовых значений.

«В утреннее время в ТЦ нет входящего потока»

Сергей Бояринцев, «Антрекот»:

– Наша сеть шашлык-баров «Антрекот» подходит идеально как улицам, так и ТЦ. Да, в ТЦ аренда чуть выше, чем на улице, но учитывая, что сам торговый центр обеспечивает входящим потоком, все это окупается. Если ты стоишь как отдельная точка, то тебе приходится затрачивать на маркетинг, чтобы простимулировать аудиторию, которая должна прийти к тебе. В ТЦ люди и так заходят.

Открываясь в ТЦ, ты, так или иначе, обеспечишь себя каким-то процентом аудитории, если же

говорить про стрит-ритейл, то, если концепция не пошла, ты наверняка прогоришь.

О плюсах и минусах работы в ТЦ нам еще рано рассуждать, поскольку мы открылись в «Модном квартале» совсем недавно, но, по предварительным расчетам, проблема может быть только в том, что в утреннее время в ТЦ нет входящего потока. Увы, ТЦ построены не на проходной линии города, туда нужно идти. Даже если сравнить с Карла Маркса, то там поток людей утром гораздо выше, и его можно стимулировать, его можно «цеплять». А ТЦ – это в первую очередь торговля, и мал тот процент людей, который с утра пойдет по магазинам.

«Твое заведение – часть ТЦ, и это накладывает определенные ограничения»

Екатерина Марютина, «Шоколадница»:

– Когда ты работаешь в ТЦ, нужно четко понимать, что твоё заведение – его часть. Это накладывает определенные условия и ограничения. Что же касается финансового успеха... Если у вас понятная вам бизнес-модель, если вы любите свое дело, уважаете своих гостей, заботитесь о качестве сервиса и продукта – успех вам обеспечен вне зависимости от того, «на улице» вы или в торговом центре.

3. ВОЗМОЖНО ЛИ, ЧТО В БУДУЩЕМ ВСЬ ОБЩЕПИТ «ПЕРЕЕДЕТ» С УЛИЦЫ В ТЦ?

«Не считаю, что в будущем весь общепит «переедет» с улицы в ТЦ»

Артем Михайлов, Studio Coffee:

– Я не считаю, что в будущем весь общепит «переедет» с улицы в ТЦ. Нет. В ресторанах, например, допоздна играет музыка, люди выпивают, веселятся, или наоборот предпочитают романтическую обстановку уютных кафе. Кроме того, немалая часть бизнеса располагается в собственных помещениях. Не забывайте, размер аренды в модных ТРЦ некоторым заведениям просто не по карману.

«Концепция ресторанов такова, что они наоборот никогда не выживут в ТЦ»

Сергей Бояринцев, «Антрекот»:

– В то, что все переедут с улицы, я никогда не поверю. Если даже посмотреть на Европу и на наши крупнейшие города – Москву, Питер – там все прекрасно существует как в ТЦ, так и вне их. Стрит-фуды, фуд-корты, кафе – все это может существовать в обоих форматах. А концепция ресторанов такова, что они наоборот никогда не выживут в ТЦ.

Анастасия Парамонова,
Газета Дело

МНЕНИЕ

«В ТЦ точки открываются из-за потока посетителей, но «улица» тоже остается интересной»

Виталий Аникин,
управляющий ТРК «КомсоМОЛЛ»:

– Нельзя сказать, что рестораны и кафе полностью уходят с улицы и переходят в ТЦ. Все-таки центральные улицы города по-прежнему привлекательны для открытия заведений разного уровня. Конечно, ТЦ тоже интересны для рестораторов: в торгово-развлекательные центры люди приезжают не на час и, разумеется, могут проголодаться, поэтому у посетителей пользуются популярностью фуд-корты. И тем, кто открывает общепит, эта тема интересна и выгодна.

Что касается преимуществ работы «на улице» или в ТЦ, то каких-то особых нет: и там, и там хорошо. В торговых центрах точки открываются из-за потока посетителей. Но «улица», на мой взгляд, сегодня тоже остается интересной, особенно в будние дни.

У нас в ТРК ресторанов пока нет, однако мы как раз ведем переговоры, и в скором времени ожидается открытие на третьем этаже. Нам это интересно, потому что посетитель приходит к нам и у него есть возможность перекусить (иначе он бы выходил из ТЦ и больше не возвращался), а фуд-кору это интересно потому, что они зарабатывают на потоке, который находится в ТЦ, особенно в выходные дни и праздники.

Экономьте на расчетном обслуживании бизнеса с ВТБ24!



ВТБ24¹ предлагает широкую линейку продуктов расчетно-кассового обслуживания (РКО) для бизнеса. При этом в наличии у системообразующего банка есть инструменты, позволяющие клиентам существенно сократить расходы на обслуживание. Как надежно и с выгодой обслуживаться в одном из крупнейших российских банков, рассказывает начальник управления расчетных продуктов департамента обслуживания клиентов малого бизнеса ВТБ24 Светлана Сырцова.

Что предлагает ВТБ24 своим клиентам в сфере расчетно-кассового обслуживания?

Мы сделали РКО не только удобным и качественным, но и экономически выгодным для предпринимателей. На основе многочисленных исследований мы сформировали наиболее востребованные по набору услуг пакетные предложения, которые позволяют клиентам значительно сокращать расходы на проведение часто используемых банковских операций. В ВТБ24 каждые 1,5 минуты открывается расчетный счет — более 80% из них в составе пакетных предложений².

Расскажите про основные пакеты расчетно-кассового обслуживания для бизнеса.

Самые популярные пакеты — «Бизнес» и «Торговый». Они сбалансированы по составу услуг, содержат максимальное количество дистанционных услуг для проведения операций по счетам с использованием системы «Банк – клиент онлайн».

Если бизнес клиента связан с расчетами с иностранными контрагентами, банк предлагает пакет, который называется «ВЭД». Он включает расширенный набор услуг по сопровождению внешнеэкономической деятельности, скидки на открытие счета в иностранной валюте. Недавно мы запустили новый пакет для бизнеса «Персональный», включающий расширенный перечень услуг, консультации бизнеса по юридическим и бухгалтерским вопросам, консультации персонального менеджера, скидки и бонусы от партнеров банка. Кроме того, в текущем году мы начали сотрудничество с компанией Google. С 01 апреля при подключении к счёту любого Пакета услуг, клиенту вручается сертификат номиналом 2 000 руб. на услуги контекстной рекламы в системе Google AdWords³.

Как можно приобрести пакеты услуг?

Клиент может выбрать и подключить пакет услуг в офисе банка или направить электронную оферту дистанционно через систему «Банк – клиент онлайн».

Планирует ли ВТБ24 проводить повышение тарифов?

Мы на регулярной основе проводим анализ рынка конкурентов. В настоящее время ситуация на рынке нестабильная, и, если конъюнктура начнет меняться, мы, безусловно, будем на нее

оперативно реагировать. При этом всегда готовы предложить возможность получения ценовых преференций, индивидуальный подход и снижение тарифов конкретным клиентам, несмотря на рост рынка.

Вы упомянули о дистанционном обслуживании бизнеса — системе «Банк – клиент онлайн». Сколько клиентов сейчас ей пользуются?

В ВТБ24 открыты счета более 300 тыс. юридических лиц и предпринимателей, из них 97% активных клиентов пользуются возможностью вести расчеты дистанционно. Стоимость обслуживания для них значительно ниже, чем в офисе банка, это экономит время и деньги.

Какие операции чаще всего проводят ваши клиенты дистанционно?

Это все виды платежей, конверсионные операции, покупка пакетов расчетно-кассового обслуживания. Через «Банк – клиент онлайн» клиенты могут не только проводить платежи, но и приобретать продукты и услуги для юридических лиц.

Банк контролирует безопасность операций клиентов?

Безусловно, мы уделяем безопасности особое внимание, используем только сертифицированные ФСБ России аппаратные и программные

средства, внедряем дополнительные средства защиты. В частности, в 2015 году банк запускает технологию подтверждения легитимности операций в системе (от входа в систему до проведения операций) с использованием EMV-токенов. Стоит отметить, что ВТБ24 — один из первых банков в России, предложивших своим клиентам защиту такого уровня. До конца этого года сервис будет доступен по всей сети банка.

Какие новые услуги для клиентов внедряются в «Банк – клиент онлайн» в этом году?

В конце марта вход в «Банк – клиент онлайн» стал доступным со всех основных популярных браузеров. В ближайшее время появится мобильная версия системы, позволяющая получать информационные сервисы на экране мобильного устройства. В этом году мы планируем расширить функциональные возможности системы и упростить пользовательский интерфейс.

Узнайте больше:

8 800 707-24-24
(звонок по России бесплатный)
www.vtb24.ru

1 Банк ВТБ 24 (публичное акционерное общество), генеральная лицензия Банка России № 1623, предоставляет финансовые услуги.
2 Данные действительны на 01.04.2015 г.
3 Рекламные услуги предоставляются компанией Google. РЕКЛАМА.

ТЕАТРАЛЬНЫЙ КВАРТАЛ

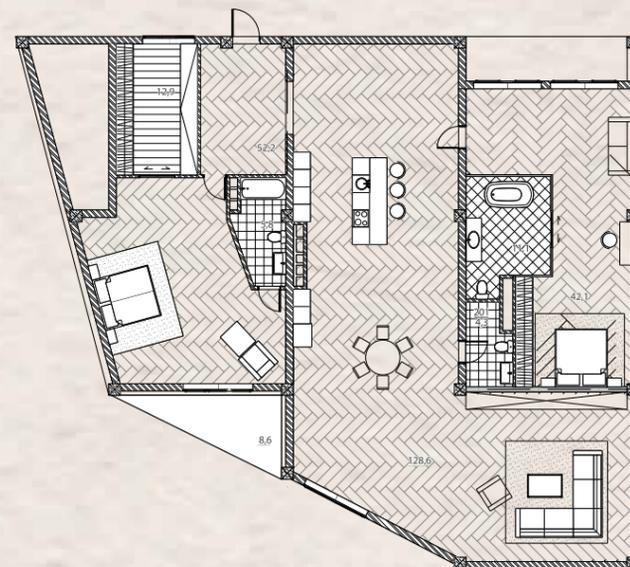
НОВОЕ ИЗМЕРЕНИЕ КОМФОРТА

Татьяна Ушакова, начальник отдела продаж недвижимости ОАО «Сибавиастрой»

Комплекс особняков «Театральный квартал», имея сложную и оригинальную авторскую архитектуру, предоставляет покупателю широкий выбор планировочных решений. Более того, мы не раз шли навстречу своему клиенту, объединяя две квартиры или два этажа в единое жилое пространство. Особенно выигрывают в таком случае квартиры, расположенные на мансардных этажах комплекса, позволяющие оптимально использовать высоту потолка при выборе проектировочного решения. Сегодня мы обращаем внимание взыскательного покупателя на новое решение использования целого мансардного этажа в особняке «Арена ди Верона». Мы решили посмотреть, какой станет планировка объединенной площади двух квартир четвертого этажа, и доверили дизайнеру Наталье Рудых предложить решение для такого умноженного пространства. Объединенная площадь квартиры составляет 252,9 м² без учета террасы и балкона, и 268,2 м² – с их учетом, высота мансардного потолка в самых высоких точках составляет 4,65 м. Покупателю этого уникального жилого пространства в самом сердце нашего города мы предложим специальные условия продажи. Остались вопросы? Позвоните специалистам отдела продаж недвижимости и получите развернутую консультацию по данному объекту.

Наталья Рудых, руководитель проектов

Сложное по геометрии пространство всегда дает возможности для интересных решений, а уж мансардный потолок – тем более. Объединив две квартиры, нам удалось выделить приватные зоны спален таким образом, что они разнесены по разным сторонам общего пространства, а между ними расположена кухня, перетекающая в гостиную. Сейчас в тренде эклектика в лучшем своем проявлении: паркет, выложенный классической «ёлочкой» на полу, великолепно сочетается с минималистичными интерьерами, и эта раскладка позволяет наполнить пространство самыми аскетичными предметами, оставляя при этом ощущение уюта. Сочетание форм и фактур в таких интерьерах выходит на первый план: матовые поверхности, жёное дерево на камине и шероховатый камень столешницы острова, многогранное основание обеденного стола и лаконичная форма кухни, геометрические орнаменты на текстиле и смелые сочетания цветов. Высота потолков задает тон освещению: мы комбинируем трековую систему освещения с выразительными по форме и внушительными по высоте люстрами и светильниками. В одной из спален ванная комната отделена только тонированным стеклом, а подсветка по периметру потолка и насыщенный пол только подчеркивают ее нетривиальное размещение. И это опять-таки мировой тренд – мы больше не прячем ванную за глухими стенами, а наслаждаемся видом из окна, принимая ванну. Жизнь с высокой планкой комфорта – так можно охарактеризовать интерьерное решение этой квартиры.



ОТДЕЛ ПРОДАЖ НЕДВИЖИМОСТИ ОАО «СИБАВИАСТРОЙ»:
г. Иркутск,
ул. Дорожная, 1,
тел.: (3952) 500-510

РУДЫХ НАТАЛЬЯ
руководитель проектов
Fuksiia Architecture&Design
www.fuksiia.com
@fuksiia_design
тел.: 99-77-62



Льготная ипотека: будущее туманно

Правительство России по-прежнему не приняло окончательного решения о дальнейшей судьбе «льготной» ипотеки. Так, замминистра финансов РФ Алексей Моисеев сообщил, что срок действия программы льготной ипотеки продлен не будет. Однако министр строительства и ЖКХ Михаил Мень в интервью «Российской газете» заявил, что программа господдержки, возможно, продолжит работать в 2016 году. Пока чиновники продолжают дискуссии, мы побеседовали с иркутскими застройщиками о том, готов ли рынок жить без льготной ипотеки и как возвращение к рыночным ставкам по кредитам может сказаться на продажах новостроек. На вопросы Газете Дело ответили заместитель генерального директора, руководитель отдела реализации проектов ЗАО «Восток Центр Иркутск» Наталья Зверева и первый заместитель генерального директора ОАО «Сибавиастрой» Алексей Волков.

Замминистра Минфина России, говоря о возможной отмене льготной ипотеки в 2016 году, отметил: «Программа не рассчитана на то, чтобы держать рынок ипотеки на некоем искусственном уровне в течение многих лет, она была направлена на то, чтобы не было резко провала в рынке». По вашему мнению, программа справилась со своей задачей? Каким мог бы быть «провал» рынка без ее введения?

Н. Зверева: Конечно, программа «Ипотека с государственной поддержкой» существенно поддержала рынок строительной отрасли и спасла его от возможного провала весной 2015 года. Своего рода «подушка безопасности», созданная в ноябре-декабре 2014 года, помогла строителям пережить начало сложного кризисного периода. Однако к марту для всех стало очевидно, что в ближайшие полтора-два года строительная отрасль, как и все смежные с ней сферы, будет находиться в сложной ситуации. Решение о льготной ипотеке, на мой взгляд, должно было быть принято раньше. Но и вступление закона в силу с марта 2015 года оказало положительное влияние на продажи на рынке недвижимости.

А. Волков: Безусловно, программа льготной ипотеки справилась со своей задачей и поддержала рынок первичной недвижимости. Если мы вспомним, в начале этого года, в отсутствие доступного ипотечного продукта, сделок практически не регистрировалось. Количество ДДУ, заключенных в январе-феврале, было катастрофически небольшим, интерес со стороны покупателей не было. Внедрение этой программы спасло отрасль в этом году, позволив застройщикам перестроиться и скорректировать свои планы.

Насколько сильно ваша компания сегодня зависит от льготной ипотеки? Какова доля таких ипотечных продаж в общем объеме?

Н. Зверева: Доля продаж с использованием ипотеки в нашем жилом комплексе «Стрижи» составляет сейчас порядка 80-85%. Преимущественно это «Ипотека с государственной поддержкой». При этом для удобства наших дольщиков мы работаем с большим количеством банков, так как многие из них сейчас имеют небольшие отличия от базовых условий программ.

А. Волков: На сегодняшний день мы практически не зависим от льготной ипотеки, но только ввиду того, что у нас в продаже остались квар-



Фото А. Федорова



Фото А. Федорова

покупку вторичного жилья: многие потенциальные заемщики, как известно, не могут взять кредит на первичное жилье, не продав существующее. Как вы относитесь к этой идее?

Н. Зверева: Покупка нового жилья нередко связана с продажей уже существующего с целью расширения. Также на рынке присутствует довольно большое количество инвестиционных сделок, когда покупка недвижимости осуществляется на старте продаж с дальнейшей продажей ее на стадии сдачи с целью извлечения прибыли. Сейчас и та, и другая категория покупателей не могут обратиться к строительным компаниям по вопросу приобретения жилья, так как оказались заложником ситуации: нельзя продать то, что есть (из-за существенной разницы в ипотечной ставке), — значит, нельзя купить у застройщика новое жилье (даже при наличии комфортной ставки по льготной ипотеке). Распространение действия программы льготной ипотеки на вторичное жилье очень поможет в решении этого вопроса. Ведь разница между ставками по «обычной» и «льготной» ипотеке сейчас составляет от 3 до 5 п.п. Застройщики давно ждут комфортных ставок по всем видам ипотеки.

А. Волков: Деньги на рынке недвижимости двигаются по кругу, перетекая со вторичного рынка в первичный. Особенно остро данный вопрос стоит перед покупателями, которые улучшают свои жилищные условия. У этого сегмента нашей целевой аудитории, как правило, уже есть квартира, но они хотят либо переселиться в новый район, если у них есть такое желание и бюджет для такого перемещения, либо увеличить количество имеющихся квадратных метров в силу того, что у них выросла семья. Еще один вариант — у семьи появляется желание переселиться в более качественное жилье. Для этих людей продажа имеющегося вторичного жилья является ключевым фактором: они не смогут приобрести желаемую квартиру, пока не реализуют свое имущество. Безусловно, такая поддержка сейчас была бы своевременной и необходимой.

Если срок действия программы не будет продлен, то после 1 марта 2016 года ставки по ипотеке на строящиеся жилье вернутся к рыночным уровням. Как это может отразиться на продажах?

А. Волков: Отмена льготной ипотеки может существенно сказаться на продажах. Многие, конечно, зависит от сегмента жилья. Распределение соотношения ресурсов денежных средств клиента следующее: объекты элит-класса продаются практически все по 100%-ной оплате, доля ипотечных сделок при этом остается равной 1-2%; реализация объекта комфорт-класса показывает долю ипотеки на уровне 45-50%. Имеются также данные от наших партнеров по рынку, которые говорят о 70-80%-ной доле ипотеки в приобретении жилья эконом-класса (бюджет такого приобретения составит 1,5-2 млн рублей). И это важно, ведь целевая аудитория для реализации жилья в сегменте «эконом» представлена, в основном, молодыми семьями, приобретающими первое жилье. Считаю, что очень важно эту категорию людей поддерживать, предоставляя условия для проживания в регионе.

Н. Зверева: Хочется надеяться, что программа будет работать и дальше, а также получит подкрепление в виде льготной ипотеки на вторичное жилье. Более того, все мы ждем стабилизации экономики в целом, которая должна повлечь за собой и общее снижение ставок по кредитам.

Как вам кажется, опасение граждан, что льготных ставок через несколько месяцев может не быть, «подогреет» текущий спрос?

А. Волков: Я думаю, что подогреет.

Н. Зверева: Если это и случится, то ближе к окончанию срока льготных ставок.

Многие участники рынка говорят, что льготная ипотека — это лишь временная мера, не решающая проблем отрасли. Какой господдержки сегодня действительно не хватает застройщикам?

А. Волков: Льготная ипотека — это не государственная поддержка, это регулирование рынка. Ипотечная ставка сама по себе является отличным регулятивным инструментом рынка. Посмотрите на Европу, США, каков там размер ипотечной ставки сегодня? Приемлемый уровень процентной ставки по ипотеке привлекает большой приток клиентов на рынок и дает возможность приобретения качественного и комфортного жилья.

Разберем пример среднего иркутского домохозяйства. Средняя зарплата сегодня составляет 30000

рублей, на семью — 50-60 тысяч. Существуют нормативы, согласно которым семья не может тратить на ипотечный платеж более 40% своего совокупного дохода. Предлагаю за основу взять не 40, а 30% совокупного дохода, что, по моему представлению, для семьи с ребенком, более близко к реальности. Итак, умножаем доход в 50 000 рублей на 0,3 и получаем цифру 15000 — именно столько семья может потратить на ипотеку в месяц, учитывая, что кредит берется под 12% годовых, с внесением первоначального взноса 20% на срок 30 лет. Размер ипотечного кредита, согласно этим условиям, составит 1,8 млн рублей. При этом повышение

Отмена льготной ипотеки может существенно сказаться на продажах. Многие, конечно, зависит от сегмента жилья

ставки на 1% годовых влечет за собой увеличение суммы месячного платежа примерно на 800 рублей. Для сравнения, повышение стоимости квартиры на 1000 рублей за 1 кв.м дает увеличение суммы платежа всего на 250 рублей — влияние ставки на стоимость приобретения в 2-3 раза острее, чем влияние цены продукта.

Таким образом, именно процентную ставку по ипотечным продуктам можно считать регулятором рынка недвижимости. И перед государством стоит вопрос — как этим инструментом распорядиться. При желании можно обозначить ставку как рыночную и оставить застройщиков разбираться с последствиями один на один, а можно искать меры для влияния на размер этой ставки.

Н.Зверева: Ипотека и другие рычаги поддержки со стороны государства — это разные факторы для поддержания, а главное — развития строительной отрасли в целом. Бесплатное выделение земельных участков, компенсация затрат застройщиков на подключение к инженерным сетям, субсидирование проектного финансирования — вот те принципы частного-государственного партнерства, принятые во многих странах Европы, которые, с одной стороны, скажутся на снижении конечной стоимости квадратного метра жилья, а с другой — на создании комфортной среды проживания для жителей.

«Ипотека с государственной поддержкой» существенно поддержала рынок строительной отрасли и спасла его от возможного провала весной 2015 года

тиры, которые по объему сделки не соответствуют условиям ипотечного кредита с господдержкой. Если же мы говорим про динамику рынка в начале года, то на этапе пуска программы порядка 50% заключенных договоров составляли именно сделки с привлечением ипотечных средств. Количество таких сделок неуклонно растет в связи с сокращением объема собственных средств у людей, это уже можно назвать тенденцией текущего года. И в дальнейшем роль ипотеки будет только расти.

Минстрой и Минфин обсуждают возможность введения льготной ипотечной ставки на

дав заемщикам в Приангарье 916 таких ипотечных кредитов на общую сумму 1,46 млрд рублей.

«Внедрение программы «Ипотека с государственной поддержкой» весной 2015 года, безусловно, стало существенным толчком для продолжения развития ипотечного кредитования и строитель-

ного рынка в тех экономических условиях, которые на тот период сложились», — отметили в пресс-службе Байкальского банка Сбербанка.

«Программа оказалась интересной и очень востребованной на рынке Иркутска и области, — подчеркнул управляющий ВТБ24 в Иркутске Владимир

Чернышев. — Выдачи по программе «Ипотека с государственной поддержкой» сегодня составляют около 98% от всего объема выдач на строящиеся жилье, выдаваемого банком ВТБ24 в Иркутске и Ангарске».

Минимальная ставка по льготной ипотеке и в ВТБ24 и в Сбербанке со-

ставляет сегодня 11,4%. «Дальнейшая политика ставок зависит от стоимости денег в экономике и ключевой ставки ЦБ, — рассказал Владимир Чернышев. — До конца года возможно ее снижение еще на 0,5 п.п.».

«Программа поддержала развитие ипотечного кредитования»

«Ипотека с господдержкой» поддержала не только строительную отрасль, но и банки. Во многом благодаря введению программы, ипотека в этом году не «просела» так сильно, как другие виды розничного кредитования.

Как сообщили в пресс-службе Байкальского банка Сбербанка, с момента запуска программы «Ипотека с государственной поддержкой» только в Иркутской области Сбербанком было выдано 1160 кредитов на общую сумму более 1,6 млрд рублей. Хорошие результаты по программе показал и банк ВТБ24, вы-

МНЕНИЕ ЭКСПЕРТА

«Пришло время инвестировать в созидание»

Рынок коммерческой недвижимости по-прежнему медленно катится вниз. Как быть инвестору: покупать объекты сейчас или подождать, когда цены достигнут дна? Почему имеет смысл вкладываться в созидание и строительство социальных объектов? Своим мнением делится Илона Толстоухова, генеральный директор АН «Новация».

– Рынок недвижимости по-прежнему смотрит вниз. Процесс падения, начавшийся весной 2014-го, продолжается, и вектор, по прогнозам, может сменить свое направление, в лучшем случае, к концу 2016 года. Наверяд ли кто-то в ближайшие два года возьмет на себя ответственность назвать сроки восстановления рынка.

Несмотря на все негативные тенденции, рынок живет в рамках той реальности, к которой уже все адаптировалось. Интерес к инвестициям в коммерческую недвижимость в Иркутске сохраняется, как всегда, есть инвесторы и из других территорий. Традиционно в кризисный период выходят на рынок ранее не экспонировавшиеся активы: компании, оптимизируя свои расходы, избавляются от непрофильных активов, банки сокращают филиальные сети, бизнесмены, не справляющиеся с кредитными нагрузками, выставляют на продажу привлекательные объекты.

Выбор у инвесторов, одним словом, есть, и объектов, которые могут принести доходность выше 14% годовых, немало. Спрос на недвижимость со стороны арендаторов тоже есть (особенно хорошо себя чувствуют в кризис аптеки, МФО, «пенумой», продуктовые магазины, табак и алкоголь). Вопрос – когда покупать объект? Время «собирать урожай» у каждого свое, но то, что оно уже давно идет, – это точно.

Можно подумать и на перспективу: кризис не вечен, и этим временем можно воспользоваться, чтобы реализовать проект, который после восстановления экономической ситуации выйдет на рынок и попадет «в самое яблочко». Причем вкладываться можно не только в традиционные проекты.

Для нового, молодого, поколения иркутян нематериальные ценности сегодня превалируют над материальными: образование, здоровье, дети – вот на что они готовы тратить свои деньги. Очень импонируют сегодня проекты наших инвесторов, направленные на созидание, строительство социальных объектов – это будет работать. Дом быта, детский центр, молодежный центр – это огромная и практически не освоенная в Иркутске ниша. Строим, сдаем в аренду в соотношении к себестоимости квадратного метра – получаем 10-12% годовых. Доход, может, не огромный, но стабильный, потому что подобные объекты будут востребованы всегда, даже во время экономической нестабильности, ведь это – инвестиции в будущее.

Приглашаем обсудить эту тему за «Круглым столом по коммерческой недвижимости: «Рынок коммерческой недвижимости сегодня и завтра: сценарии и прогнозы» в рамках XIV специализированной выставки «ЯРМАРКА НЕДВИЖИМОСТИ. ИПОТЕКА. КРЕДИТЬ!». Более подробную информацию по участию Вы можете получить по тел.: (3952) 622-905.



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

НАГЛЯДНО

Средняя стоимость вторичного жилья в Иркутске на 09.10.2015г. (тыс. руб./кв.м)

Тип	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
1 комн. кирпич	65,28	66,87	56,06	53,90	49,75
1 комн. панель	64,40	68,46	60,80	51,02	52,57
2 комн. кирпич	66,11	63,43	56,41	51,22	48,90
2 комн. панель	70,41	63,21	57,53	53,38	49,61
3 комн. кирпич	66,90	61,65	57,21	45,37	46,28
3 комн. панель	62,66	58,67	53,54	52,73	47,66
Средняя стоимость	63,80	62,82	54,61	49,42	48,04

Средняя стоимость строящегося жилья в Иркутске на 09.10.2015г. (тыс. руб./кв.м)

Срок сдачи	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
Готовое	87,76	55,98	43,98	48,00	41,25
Срок сдачи – 2 полугодие 2015 года	92,20	56,82	50,81	45,56	42,00
Срок сдачи – 1 полугодие 2016 года	-	62,02	-	-	-
Срок сдачи – 2 полугодие 2016 года и позже	-	57,13	49,33	44,67	38,00
Средняя стоимость	89,24	57,72	48,85	45,52	42,41

Средняя стоимость коммерческой недвижимости в Иркутске на 09.10.2015г. (тыс. руб./кв.м)

Назначение	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
склад (продажа)	34,73	45,13	27,77	38,91	27,27
склад (аренда)	0,56	0,39	0,23	0,27	0,32
магазин (продажа)	100,23	58,37	54,15	45,57	48,60
магазин (аренда)	0,86	0,85	0,59	0,51	0,49
офис (продажа)	87,43	59,65	54,25	43,48	49,10
офис (аренда)	0,77	0,64	0,55	0,54	0,36

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

119 ЛЮБИМЫХ ИНСТРУМЕНТОВ
ИГОРЯ МАННА

НОВЫЙ СЕМИНАР⁺¹

28 НОЯБРЯ 2015 ИРКУТСК

За 7 часов Игорь Манн расскажет о 119 маркетинговых инструментах, которые дадут Вашей компании возможность сделать рывок на рынке: повысить продажи, удержать постоянных клиентов и вернуть ушедших.

БИЗНЕС-ТЕХНОЛОГИИ
ОБУЧЕНИЕ И КОНСАЛТИНГ

ИНВЕСТИРУЙТЕ В ЗНАНИЯ – ЭТО БЫСТРО ОКУПАЕТСЯ!
 Организатор мероприятия ООО «Бизнес-Технологии» www.bt-seminar.ru
 Информация и регистрация по тел. (3952) 505-117, 651-961

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

НЕДВИЖИМОСТЬ

✓ ПРОДАЁТСЯ

НА САЙТЕ

REALTY.IRK.RU

Каждый день на сайте REALTY.IRK.RU:

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

classified |

5-8 ноября 2015

ВЫСТАВКА

**ЯРМАРКА
НЕДВИЖИМОСТИ**

**ИПОТЕКА
КРЕДИТЫ**

Сибэкспоцентр

г. Иркутск, ул. Байкальская, 253а

тел.: (3952) 352-900

www.sibexpo.ru

Продаю помещения в центре города

ул. Литвинова, 20



- Площадь – 263 кв.м, 2 этажа: 1-й этаж – 212,9 кв.м, 2-й этаж – 50,1 кв.м. Отдельный вход со стороны ул. Литвинова, выход во двор.

54,9 млн руб.

- Площадь – 230,6 кв.м, 2 этажа: 1-й этаж – 150,1 кв.м, 2-й этаж – 80,5 кв.м. Отдельный вход со стороны ул. Тимирязева, выход во двор.

29 млн руб.

96-40-55

Продаю здание!

ул. Александра Невского, 38



Нежилое здание, 2 этажа, и подвальное помещение. Общая площадь здания 930 кв.м. Здание расположено на земельном участке из земель населенных пунктов площадью 4 156 кв.м.

29 млн руб.

96-80-66

Офисы в аренду. Сквер Кирова

ул. Ленина, 6



Собственник сдает в аренду офисы на Ленина, 6, от 12 до 150 кв.м.

34-22-39

Продаю помещение

ул. Красногвардейская, 22/1



Район автовокзала. 56,5 кв.м, цоколь жилого комплекса, холл, комната, с/у. Под любой вид бизнеса, торговлю, офис. Снижена цена!

4500 тыс. руб.

89500-710-555

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.

962-862

Таунхаус в пос. Снегири

Байкальский тракт, п. Новая Разводная



250 кв.м, участок 445 кв.м, дорогой качественный ремонт, грамотная планировка, ландшафт. дизайн, охрана, видеонаблюдение, свой пирс, пляж.

16500 тыс. руб.

503-560

Продам участок

26 км Байкальского тракта



Правая сторона, рядом с турбазой «Голубой залив». 20 соток, асфальт до поселка, круглосуточная охрана, электроэнергия.

5500 тыс. руб.

503-560



«РОСТЕЛЕКОМ» СООБЩАЕТ

о намерении реализовать недвижимое имущество



Комплекс зданий:

- **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, **расположенные по адресу:** Иркутская область, Ангарский район, р.п. Мегет, ул. Садовая, 27а. Начальная цена: 5 180 200 руб.



Нежилое помещение:

- **Помещение**, назначение: нежилое, этаж №1, этаж №2, общей площадью 103,9 кв.м, **расположенное по адресу:** Иркутская обл., г. Иркутск, м-н Топкинский, квартал 4-200. Начальная цена: 3 459 600 руб.



Здание:

- **одноэтажное кирпичное здание**, общей площадью 304,2 кв.м;
- **земельный участок**, площадью 1034 кв.м (½ в праве общей долевой собственности), **расположенные по адресу:** Иркутская обл., Тайшетский р-н, г. Бирюсинск, ул. Жилой городок, 24. Начальная цена: 659 720 руб.



Нежилое помещение:

- **Нежилое помещение** общей площадью 1391,4 кв.м, **расположенное** на 1, 2, 3, 4 этажах в 4-этажном кирпичном здании **по адресу:** Иркутская обл., г. Иркутск, ул. Пролетарская, 12. Начальная цена: 33 687 000 руб.



Комплекс зданий:

- **здание гаража** №1 из железобетонных плит, общая площадь 168,6 кв.м;
- **здание гаража** №2 из железобетонных плит, общая площадь 601,9 кв.м;
- **здание гаража** №3 из железобетонных плит, общая площадь 213,4 кв.м;
- **сооружение – навес под барабаны**, общая площадь 195,2 кв.м;
- **здание проходной** из железобетонных плит, общая площадь 15,8 кв.м, **расположенные по адресу:** Иркутская обл., г. Шелехов, Култукский тракт, 20. Начальная цена: 6 584 400 руб.

Техническое помещение:

- **Техническое помещение УП**, общей площадью 49,4 кв.м, **расположенное по адресу:** Иркутская обл., г. Тайшет, ул. 19-го Партсъезда, 27-1Н. Начальная цена: 283 080 руб.

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

**Газету Дело доставят вам
прямо в офис!**

газета **дело**

Подпишитесь
на курьерскую доставку
по телефону **701-305**