

газета

дело

АПРЕЛЬ, 2016 | № 3(53)

свое дело |

Франшизы
с ароматом кофе.
Истории двух
иркутских кофеен

6



стиль жизни |

Гендиректор завода
«Алит-тм»: «Каюром
может стать каждый»

12



недвижимость |

Как инвестору вы-
брать коммерческую
площадь в ново-
стройке

14

«Шашки» наголо

Как агрегаторы и традиционные службы
такси уживаются на иркутском рынке?

| 2

«Шашки» наголо

Газета Дело спросила у агрегаторов и традиционных служб такси, как они уживаются на иркутском рынке



Фото А. Федорова

Иркутский рынок такси лихорадит: крупные компании поглощают маленькие, традиционные такси «воюют» со службами заказа. Тем временем на рынок собираются заходить новые агрегаторы – федерального и мирового масштаба. Грозит ли Иркутску «уберизация»? Своим видением ситуации на рынке такси с Газетой Дело поделился Илья Филиппенко, директор компании «Желтое такси 500-700».

«РЫНОК САМ ВСЕ ОТРЕГУЛИРОВАЛ»

Илья, в последние месяцы иркутский рынок такси на слуху: недовольства, акции протеста, письма губернатору... С чего началось протестное состояние традиционных такси и служб заказа?

– С того, что в феврале федеральные службы заказа такси, представленные в нашем городе, уронили минималку. Хотели привлечь пассажиров, забрать рынок, это понятно. Но это вызвало недовольство не только официальных служб такси, но и самих водителей, сотрудничающих с этими службами. Потому что невозможно водителю даже на своей машине зарабатывать нормальные деньги при минималке в 90 рублей – с нашими холодами и дорогами. Вспомните январь: мы машины грели тепловыми пушками. Завести автомобиль в такой мороз, прогреть его, доехать до заявки – тратится огромное количество бензина, который только растет в цене. Подвеска на таком морозе уничтожается, вся ходовая разваливается. Конечно, потребителю нравится низкая цена за такси. Но невозможно ее опустить ниже, чем она есть на самом деле.

А какой должна быть минималка, чтобы работать было рентабельно?

– Самый минимум – 120-130 рублей. То есть проблема началась имен-

но из-за снижения минималки? Ведь службы заказа работают на иркутском рынке не первый год, и до этого все друг с другом нормально уживались...

– Да. До этого была равновесная ситуация. При поездке на короткие расстояния или, наоборот, дальние, иркутяне выбирали службы заказа, желая сэкономить. Жители города, которые ценят сервис, привыкли расплачиваться банковской картой, вызывали «Желтое такси». Свой клиент был и у других официальных служб.

Рынок начало трясти именно после февральского снижения минималки. Волнения, протесты, письмо губернатору с просьбой навести порядок на рынке. Иркутск всегда славился активной позицией наших жителей.

Если кто-то называет себя такси, он должен иметь разрешения, машины, проверять их и водителей. Механик должен работать, медик и так далее.

Но ведь службы заказа – не такси. Это сервисы.

– В том-то и дело. Потому на них нет управы. Брешь в законе очевидная. Об этом мы, в том числе, и писали губернатору. И прикрыть эту лазейку в законе можно только при взаимодействии нескольких структур. Это и полиция, и трудовая инспекция, и налоговая, и так далее... Нужна специальная рабочая группа для решения проблемы нелегального извоза.

Чем же в итоге закончилось противостояние?

– Рынок сам все отрегулировал. Часть водителей, не готовых работать по 90 рублей, ушли в другие службы такси, в том числе, к нам в «Желтое»: у меня сейчас нет свободных машин, мне не требуются водители. Еще часть – на хороших машинах, с лицензиями – объединились и организовали свою службу заказа «Крылья», с минималкой в 120 рублей. Официальные перевозчики помогли «Крыльям» – кто с помещением, кто с программой. Этакая «Армия спасения». И у них получилось: они уже сейчас делают больше заявок в сутки, чем «Желтое такси».

А насчет служб заказа... Помните фильм «Война миров»? Там были такие огромные железки автоматизированные – треножки, уничтожающие все на своем пути. Но они в итоге сами погибли от каких-то микробактерий. Тут та же история. Крупные федеральные автоматизированные агрегаторы, на мой взгляд, сами же погибают от своих достоинств. Низкая цена распугала профессиональных водителей такси.

«В «УБЕРИЗАЦИЮ» НЕ ВЕРЮ»

Хорошо, с действующими службами заказа разобрались. Но что будет,

если на рынок зайдут игроки покрупнее – Uber, например?

– Мы скажем им «Welcome» и посмотрим, что у них получится. Что делает Uber? Он берет среднюю цену – у нас это 150 рублей – и предлагает 50. Конечно, пассажиры будут хлопать в ладоши – да, это круто. Но водителей на такую цену, как показывает практика, не найти.

Так что пусть приходят. Даже с точки зрения бизнеса будет интересно посмотреть, поспорничать.

Помните, всех пугали супермаркетом «ОКЕЙ»: там будут такие низкие цены, да это же убийца всего иркутского розничного рынка! Но рынок жив. «Слат» растут, как грибы. А цены в «ОКЕЕ» не такие уж и низкие. Потому что, повторюсь, нельзя продавать дешевле, чем это на самом деле стоит.

Но ведь дело же не только в стоимости поездки. Uber и прочие подобные сервисы просто удобны: взял телефон, оформил через приложение заявку, получил машину, поехал.

– Я и сам любитель всех этих технологий. Но не все думают так же. Мы проводили опрос среди наших клиентов, готовы ли они перейти с голосового вызова такси на приложение. Только 10% людей сказали: «Да, перейдем». И то половина из них попросила при этом оставить и телефон.

Дело в возрасте клиентов?

– Может, в возрасте. Может, в консервативности какой-то. Люди привыкли позвонить и вызвать такси. Только 10% людей считают иначе. Я потому и Убера, в том числе, не боюсь: это – приложение, они моих клиентов не заберут. Убер будет с другими агрегаторами бороться, а не с «Желтым такси». Пусть.

Но ведь со временем доля ваших клиентов, предпочитающих приложение, может измениться?

– Без проблем. Когда она станет 20%, а не 10%, я тоже запущу приложение. Для меня это будет рентабельно. Я буду знать, что полмиллиона рублей, которые я вложу в запуск приложения, на том объеме заявок, который сегодня есть в «Желтом такси», окупятся, и мне это будет выгодно.

Пока я не вижу потребности у клиентов. Да, иногда нам задают вопросы про приложение. Но чаще спрашивают, почему машина опоздала. Вот сюда и надо вкладывать деньги. В логистику, в количество машин на линии, в работу специальной программы, которая позволяет диспетчерам в режиме реального времени отслеживать передвижение автомобилей.

Раньше клиент звонил, спрашивал, где его машина, когда она придет – диспетчер звонила водителю, он говорил, что будет через две минуты (а сам еще не выехал)... Теперь диспетчер просто смотрит на экран и видит, где водитель и что он делает. После ввода этой системы мы приросли в заявках на 30%.

В машины тоже надо инвестировать. В последнее время много было недовольств по поводу состояния нашего автопарка. Признаю, были проблемы. Я на время отошел от дел, сам со стороны наблюдал – и облезлую краску, и разбитые бамперы. Буквально за три-четыре месяца мы эту проблему тоже решили. Старые машины списали, купили но-

вые. Сейчас в парке 138 автомобилей, все на ходу – и мне не стыдно за их качество и состояние.

В свое время мне мои учителя по бизнесу – руководители ГК «Материк» – говорили: один год ты смотришь во внешний мир – завоевываешь рынок, бежишь. Потом смотришь внутрь, улучшаешь схемы, мотивацию, персоналом занимаешься. Потом – опять наружу: как там конкуренты, что они делают? Я последний год смотрел внутрь, занимался «проблемами роста». Теперь опять смотрю во внешнюю среду, что на рынке происходит...

И как вам рынок? Сильно изменился?

– Произошло укрупнение: жесткую конкуренцию и кризисные явления выдержали не все. Если пару лет назад на рынке работало порядка 60 фирм такси, то сейчас осталось около 15. И то, часть из них имеют по одной-две машины.

А вы кого-нибудь купили за это время?

– Да, за последние два года мы приобрели три автопарка – вместе с диспетчерскими, рабочими местами. Любой кризис – это возможность. Нужно ловить эти возможности и не вешать нос. Кроме того, кризис – это и проверка твоего бизнеса на эффективность. Если компания в хорошей экономике проблемная – то в кризис она умрет. Это закон выживания, закон отбора.

Пару лет назад в вас было больше мечтателя, а сейчас – практика.

– Мне многие говорят, что я постарел (смеется). Но это не так. Я просто думаю теперь немножко дольше, чем раньше. Раньше я мыслил эмоционально, теперь – рационально. Не киданось на амбразуры с криками «Ура!». Взвешиваю, оцениваю, действительно это нужно или нет. Мы и так достаточно средств потратили на разные, как нам казалось, суперважные нововведения, которые потом оказались вообще не нужны. Поэтому прежде чем что-то делать, я лучше десять раз подумаю.

Давайте попробуем заглянуть в будущее. Каким будет иркутский рынок такси через несколько лет? В «уберизацию», а так понимаю, вы не верите...

– Нет, не верю. Конечно, разные сервисы и приложения будут развиваться. Но люди все-таки привыкли покупать у людей, а не у железяк-автоматов.

В свое время в Америке были модными рестораны, куда человек приходил, бросал монетку, нажимал кнопку, брал подогретое блюдо из автомата и отбежал. Да, прогресс – это хорошо. Но сейчас таких ресторанов уже нет. Самая вкусная еда – в семейных заведениях, где муж – повар, жена – администратор, дети – помощники. А ты знаешь их, доверяешь им, и главное – они тебя знают. И тебе важно, чтобы люди, продающие услугу, несли за нее ответственность.

Если же все-таки случится глобальная «уберизация» – пусть. Подстроюсь. Думаю, мой парк будет очень интересен тому же Уберу или «Яндекс-Такси» (они уже звонили, у нас есть предварительная договоренность о сотрудничестве с «Яндексом»). Сделаю наклейки «Партнера» на машинах – и буду работать дальше. Опыт есть, а подстроиться – не проблема.

«Мобильные сервисы в корне изменили рынок транспортных услуг»

В чем преимущества служб заказа перед традиционными такси? Возможно ли мирное сосуществование такси и мобильных агрегаторов? Своим мнением с Газетой Дело поделились представители компаний Uber и «Максим».

Павел Стенников,
начальник отдела по связям с общественностью службы заказа такси «Максим»:

– Силами таксопарков просто невозможно организовать обслуживание всех слоев населения города. Каждый таксопарк действует в условиях ограниченности ресурсов, ему нет смысла создавать сразу несколько удобных площадок для

сразу несколько удобных площадок для

Взаимовыгодное сотрудничество возникает, когда у службы заказа заявок больше, чем таксистов, а у таксопарка таксисты простаивают в ожидании заявок

медосмотра, техосмотра, авторемонта. Экономически необоснованно в этой ситуации устанавливать низкие тарифы.

А целью службы заказа такси является удовлетворение разнообразных потребностей пассажиров и перевозчиков. Служба заказа взаимодействует на договорной основе с лучшими исполнителями в различных областях вместо связывания себя обязательствами с наемными работниками.

Если сравнивать с тарифами таксопарков, то услуги службы заказа дешевле в силу меньших затрат. Службе заказа

не нужно покупать автомобили и платить за них банковский процент. Технический и медицинский осмотр проводят сторонние организации. Компания при этом не платит за простои водителей или автосервиса, в то время как таксопарк платит зарплату вне зависимости от загрузки.

Дополнительной финансовой нагрузкой на таксопарки ложится страхование КАСКО, а это практически 10% от стоимости автомобиля ежегодно! В то же время водители, которые сотрудничают со службой заказа, могут ограничиться сравнительно небольшими расходами на ОСАГО.

Эффективность использования автомобилей тоже играет заметную роль. Количество машин на линии должно соответствовать спросу, а он резко меняется. Заказов вечером в пятницу и субботу или праздничные дни в два раза больше, чем в обычное время, и в четыре раза больше, чем ночью. У таксопарков либо не хватает автомобилей на пиках нагрузки, либо они простаивают при минимуме заявок. А служба заказа может привлекать на непродолжительное время большее число перевозчиков, чтобы оказать людям услугу в часы пик, и при этом оставить минимально нужное число перевозчиков в ночное время.

В конце концов, элементарная массовость и стандартизированность услуги позволяет службе заказа оказывать ее быстрее и дешевле.

По нашему мнению, четкого деления рынка на таксомоторные компании и службы заказа такси нет. Со службами заказа сотрудничают водители на личных автомобилях, предприниматели, купившие несколько машин и сдающие их в аренду, а также таксопарки с десятками машин в управлении.

Служба заказа не ограничивает перевозчиков в выборе пунктов технического и медицинского осмотра. Добивается скидок на проведение этих работ.

Взаимовыгодное сотрудничество возникает, когда у службы заказа заявок больше, чем таксистов, а у таксопарка таксисты простаивают в ожидании заявок. Или когда таксопарки не хотят содержать собственных диспетчеров и тратить деньги на привлечение клиентов.

Рынок развивается по пути разделения труда. Каждый должен делать то дело, в котором он является специалистом. Одни люди должны организовывать работу операторов контакт-центров, другим нужно разрабатывать программные продукты и оказывать техническую поддержку, третьи заняты привлечением и удержанием пассажиров и перевозчиков, четвертые безопасно перевозят пассажиров, пятые проводят технический и медицинский осмотр. Эффективность каждого вида деятельности зависит от

управляемости, от руководителей. Разные умения требуют разных знаний, и совместить это крайне сложно.

С начала 2000-х годов на российском рынке таксомоторных услуг произошли две технологические революции. Первая связана с появлением IT-систем управления таксопарками и телекоммуникационных решений, которые позволили обрабатывать огромное количество заказов. Фактически в это время и начала работать служба заказа такси «Максим».

Вторая революция произошла, когда были созданы мобильные сервисы, которые в корне изменили рынок транспортных услуг, превратив такси в стандартную городскую услугу.

Мобильные сервисы предоставили возможность вызова ближайшей ма-

ет и таксопаркам предложить клиентам лучшую цену.

Александр Костиков,
директор по коммуникациям Uber в России:

– В 2016 году мы планируем сконцентрироваться на развитии сервиса в городах с населением от 1 млн человек. Однако мы видим, что потребность в нашем сервисе растет, поступают заявки из других регионов, соответственно, в более отдаленной перспективе вполне возможен запуск сервиса и в Иркутске.

Опыт более зрелых рынков показывает, что традиционное такси вполне может сосуществовать с автомобилями, вызываемыми через мобильное приложение. Однако потребители в массе хотят пользоваться именно мобильным приложением и получать сервис «нажал кнопку – подъехал автомобиль».

Кроме того, клиенты хотят избежать неприятных ситуаций, которые порой возникают в традиционном такси (например, споров из-за размера оплаты или отсутствия сдачи у водителя). Поэтому большинство традиционных служб такси также начинают сотрудничать с мобильными агрегаторами.

Анна Масленникова,
Газета Дело

Потребители в массе хотят пользоваться именно мобильным приложением и получать сервис «нажал кнопку – подъехал автомобиль»

шины, а значит, сократились простои и холостые пробеги водителей. Благодаря этому служба заказа предложила более низкие цены, чем таксопарки. С новыми технологиями даже короткие поездки доступны по минимальной стоимости. Сотрудничество со службой заказа позволя-

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



ЛУЧШИЙ ИНТЕРНЕТ-БАНК

по версии
GLOBAL BANKING & FINANCE REVIEW

www.avangard.ru

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

Открытие расчетного счета – **online**.
Подключение и обслуживание интернет-банка – **бесплатно**.



Банк основан в 1994 году



Более 100 тыс. корпоративных клиентов



Более 1 млн частных клиентов



300 офисов в 75 городах России

БАНК АВАНГАРД

ИНК и правительство Якутии заключили соглашение о сотрудничестве

Председатель правительства Республики Саха (Якутия) Галина Данчикова и генеральный директор ООО «Иркутская нефтяная компания» (ИНК) Марина Седых подписали соглашение о социально-экономическом сотрудничестве.



Подготовка документа заняла около двух лет. За это время сотрудники ИНК провели многочисленные встречи и переговоры с представителями родовых общин, общественных организаций, муниципальных властей, жителями сел и городов. Содержательной частью документа были посвящены переговоры и консультации с правительством республики.

Согласно документу, в течение 2016 года правительство республики и ООО «ИНК» окажут совместную поддержку общинам «Ботубуя» и «Сокукан» Мирнинского муниципального района. Кроме того, компания поможет оснастить оборудованием МБУ «Улусный этнокультурный центр «Олонхо» Сунтарского муниципального района и детские учреждения Ленского муниципального района, а также сделает пожертвование в Экологический фонд Республики Саха (Якутия).

Соглашение предусматривает сотрудничество правительства Республики Саха (Якутия) и ИНК в сфере занятости населения, экологической безопасности, в обмене различной информацией. Стороны будут вести единую политику по поддержке и развитию нефтегазодобывающей отрасли республики. Соглашение заключено до конца 2018 года и может быть продлено.

ООО «Иркутская нефтяная компания» (ИНК) образовано 27 ноября 2000 года. ИНК включает в себя группу компаний, занимающихся геологическим изучением, разведкой и добычей углеводородного сырья на 23 лицензионных участках Восточной Сибири. ИНК входит в список 20 крупнейших российских нефтяных компаний по запасам углеводородного сырья. В компании работают более 5 тысяч человек.

ВТБ осуществляет гарантийное и расчетное обслуживание муниципальных контрактов «Иркутскавтодора»

ВТБ в Иркутске предоставил МУП «Иркутскавтодор» банковские гарантии исполнения обязательств по контрактам, заключенным предприятием с администрацией областного центра на 2016 год. Общая сумма предоставленных гарантий составила 82,3 млн рублей. Портфель гарантийных сделок «Иркутскавтодора» в ВТБ достиг 151,2 млн рублей.

Александра Макарова, руководитель дирекции ВТБ по Иркутской области, отметила: «Регулярно мы предоставляем клиентам гарантии исполнения обязательств по государственным и муниципальным контрактам. В данном случае бенефициаром по гарантийным соглашениям выступает комитет по городскому хозяйству администрации Иркутска. Вместе с дорожниками мы несем определенную ответственность перед жителями за удовлетворительное состояние магистралей, тротуаров, площадей в областном центре. «Иркутскавтодор» имеет огромный опыт работы в этой сфере. Уверена, что взятые на себя обязательства предприятие выполнит».

Региональный офис ВТБ ведет полное банковское сопровождение контрактов МУП «Иркутскав-

тодор» согласно Федеральному закону №44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд».

«В соответствии с этим законом мы ведем мониторинг расчетов предприятия, позволяющий обеспечить полную открытость всех финансовых платежей в рамках муниципальных закупок. В условиях нестабильной экономической ситуации, оптимизации бюджетов всех уровней это особенно актуально, так как банк обеспечивает контроль расходов не только основного исполнителя, но и привлеченных подрядчиков», – подчеркнула Александра Макарова.



Сбербанк: «Интернет-коммерция – зона роста для наших клиентов»

За интернет-торговлей – будущее, убеждены руководители отдела торгового эквайринга Иркутского отделения ПАО Сбербанк. Об услугах банка в области электронной коммерции они рассказали на брифинге.



Банк вышел на этот рынок всего три года назад, а сейчас уже занимает существенную долю в целом по России. В Иркутске услугами интернет-эквайринга от Сбербанка сегодня пользуются 38 интернет-магазинов. В их числе «Ирмаг», «На дом маме», «Продалить» и другие.

Как отметил Алексей Гаранин (на фото), начальник отдела торгового эквайринга Иркутского отделения ПАО Сбербанк, банк сегодня нацелен на популяризацию безналичных платежей.

«Мы провели ряд исследований и выяснили, что из порядка 700 тысяч карт Сбербанка, выданных на территории Иркутска, часть вообще не используются, либо по ним проходит одна операция в месяц – снятие наличных в банкомате», – рассказал он.

Проект «Безналичный мир», запущенный в банке в 2015 году, поставил своей целью популяризировать банковские карты и безналичные расчеты.

«Мы выявили две основных причины, по которым клиенты предпочитают расплачиваться наличными: во-первых, они плохо знают сам продукт «банковская карта», во-вторых, не видят преимуществ от оплаты картой. Мероприятия в рамках проекта «Безналичный мир» были призваны решить эти проблемы», – отметил Алексей.

Развитие получила в 2015 году и общедоступная программа лояльности «Спасибо от Сбербанка», позволяющая получать бонусы при каждой оплате покупки картой Сбербанка, а затем тратить их в магазинах компаний-партнеров. На сегодняшний день порядка 300-350 тысяч клиентов Сбербанка в Иркутске подключили и пользуются программой «Спасибо». Банк же в свою очередь работает над расширением списка партнеров.

По словам Алексея Гаранина, работа банка по популяризации банковских карт уже принесла первые результаты. Так, по последним данным, доля безналичных платежей по картам Сбербанка в Иркутске выросла на 2 п.п.

Бизнес электронной коммерции активно развивается в России уже около 15 лет. В Иркутской области интернет-торговля пока не столь сильно развита: в общероссийском объеме регион занимает лишь небольшую долю.

«Это замечательная зона роста – как для нас, так и для наших клиентов, – подчеркнул Михаил Полянин, начальник сектора №2 отдела торгового эквайринга Иркутского отделения ПАО Сбербанк. – Особенно это актуально сегодня, в непростое экономическое время. Открыть торговую точку в интернете можно за 250 тысяч рублей, запуск реального магазина может потребовать от 1 до 5 млн рублей вложений».

По словам Михаила Полянина, Сбербанк сегодня активно продвигает услуги интернет-эквайринга.

Новое в приложении «КонсультантПлюс: основные документы»

Доступна новая версия некоммерческого мобильного приложения «КонсультантПлюс: основные документы» (www.consultant.ru/mobile).

Теперь можно проверять и загружать обновления сохраненных на устройстве документов вручную (раньше документы обновлялись только автоматически). Это можно сделать в новом разделе «Обновление Избранного». Кнопка «Обновить» проверяет актуальность документов и загружает их новые версии. Как и раньше, материалы в разделе «Избранное» доступны без Интернета.

Добавлена возможность быстро уточнять и изменять поисковый запрос. При переходе в документ из результатов Быстрого поиска текст открывается сразу с поисковой строкой.

Появилось новое наглядное оформление документов, которое облегчает работу с информацией. Все примечания дополнительно выделены в тексте фоном, ссылки на предыдущие редакции и изменяющие документы вынесены в отдельный блок и набраны серым шрифтом. Новая кнопка «Свернуть/развернуть» позволяет управлять скрытыми блоками текста (например, «Списком изменяющих документов»).

Кроме этого, приложение содержит и другие новшества, которые повышают удобство работы с документами, особенно на небольших экранах смартфонов. Например, при прокрутке документа вниз верхняя панель приложения автоматически скрывается.

Напомним, что ранее стала доступна новая версия приложения «КонсультантПлюс: Студент» (<http://www.consultant.ru/student>) с аналогичными улучшениями.

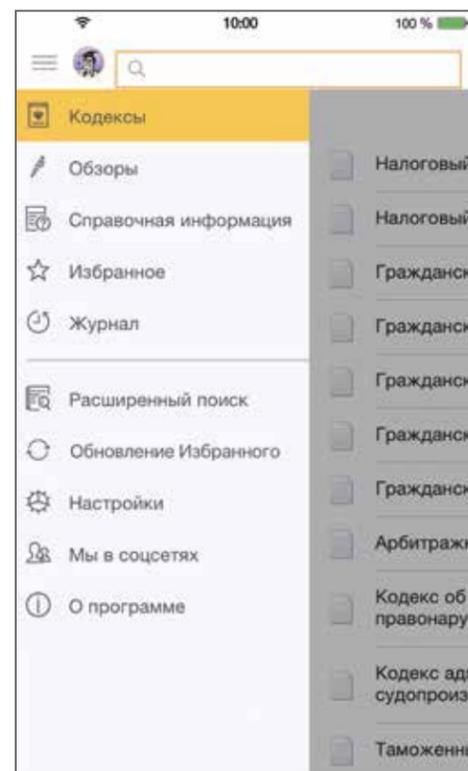
Мобильное приложение «КонсультантПлюс: основные документы» для iOS (<https://goo.gl/QLL9Ec>), Android (<https://goo.gl/HbZLi>) и Windows (<https://goo.gl/nuHXiU>) содержит кодексы РФ, основные правовые акты федерального законодательства, а также обзоры новых документов и справочные материалы. Приложение «КонсультантПлюс: Студент» для iOS (<https://goo.gl/jt9XHD>) и Android (<https://goo.gl/KqhusP>), помимо правовой информации (кодексов, законов), судебной практики,

консультаций, включает современные учебники по праву, финансам, экономике и бухгалтеру.

Информация о мобильных приложениях КонсультантПлюс – www.consultant.ru/mobile/.

Подробную информацию о некоммерческих мобильных приложениях КонсультантПлюс также можно получить у специалистов регионального сервисного центра КонсультантПлюс АО «КонсультантПлюс в Иркутске».

Телефоны: (3952) 22-33-33, 53-28-53.



Валерий Яхимович, ПГК: «Кризис подталкивает к нестандартным решениям»

Экономическая ситуация прошлого года негативно повлияла на объемы железнодорожных грузовых перевозок в Восточной Сибири и Забайкалье. Несмотря на то, что кризис продолжается, по мнению участников перевозочного процесса, итоги первого квартала 2016 года вселяют оптимизм и подталкивают к поиску новых нестандартных и эффективных решений. О ситуации и перспективах рынка грузоперевозок Газете Дело рассказал директор Иркутского филиала АО «Первая Грузовая Компания» (ПГК) Валерий Яхимович.

Валерий Владимирович, грузоперевозки часто называют «лакмусовой бумажкой» экономики. Как отразилась экономическая ситуация в регионе на результатах работы филиала в прошлом году?

– Действительно, в 2015 году на фоне снижения грузовой базы мы зафиксировали сокращение объемов погрузки. Причинами для этого послужили различные факторы. Начну с того, что некоторые компании, перевозившие 100% своих грузов в вагонах ПГК, просто прекратили свое существование.

Кроме того, на нас сказались общеэкономические тенденции. У нефтяников, как вы знаете, начались проблемы со сбытом продукции – производство и переработка нефтепродуктов упали за год на 10-15%. Соответственно, снизились объемы перевозок в цистернах.

Аналогичные трудности испытывала строительная отрасль, темпы строительства значительно снизились. Вы и сами можете видеть: строительных кранов становится все меньше. Соответственно, перевозки цемента, гипса, щебня, песка также оказались в стагнации.

Несмотря на падение перевозок, на тех региональных грузопотоках, где работает наша компания, нам удалось избежать снижения погрузки.

Есть, наверняка, и растущие направления грузоперевозок?

– Есть, например, перевозки металлургической продукции. В прошлом году мы отправили 322 тыс. тонн цветных металлов в крытых вагонах, что в 1,5 раза превышает аналогичные показатели 2014 года. Достичь роста удалось за счет перевозок алюминия Братским и Иркутским алюминиевыми заводами, входящими в ОК РУСАЛ. Спрос на крылатый металл сегодня есть во всем мире, следовательно, его производство развивается.

Кроме того, мы отмечаем рост перевозок лесной продукции. Лес, продукты переработки – целлюлоза, бумага – это одна из доминирующих номенклатур, перевозимых в нашем регионе.

Алюминий, лес, бумагу за границу перевозите?

– Экспортное направление в этом сегменте сегодня является основополагающим. На экспорт идет 80% перевозимого филиалом алюминия, а также 90% таких номенклатур, как бумага, лесные грузы. Лидирует восточное направле-

ние – Китай, не отстают Европа, США. Бизнес умеет договариваться.

Многие уже прозвали текущий кризис «бездонным». Как для филиала начался год?

– Январь и февраль мы отработали на уровне прошлого года, а в марте по большинству родов грузов видим положительную динамику. С начала года доля филиала в общем объеме перевозок нефтепродуктов на Восточно-Сибирской и Забайкальской железных дорогах увеличилась с 32% до 44% к аналогичным показателям прошлого года.

В целом доля филиала в общем объеме регионального рынка грузовых железнодорожных перевозок сохраняется на уровне 13%.

Я считаю, что черная полоса заканчивается, и в 2016 году мы ставим перед собой задачу превысить показатели 2015 года.

Как отразилось на работе ПГК решение правительства о запрете использования на сети подвижного состава с истекшим сроком службы, вступившее в силу с начала 2016 года?

– Конечно, это решение, направленное на поддержку и обеспечение загрузки вагоностроительных заводов, оказалось болезненным не только для ПГК, но и для всего рынка грузоперевозок.

Но ПГК работает с опережением, имея в арсенале меры, помогающие чутко реагировать на изменения условий работы.

В частности, мы нашли решение, позволившее нам не потерять объемы перевозок: компания привлекает дополнительный вагонный парк под свое управление и оперирование у других собственников, таким образом замещая выбывающий парк. Это позволяет в полном объеме выполнять свои обязательства перед клиентами.

Все-таки многое зависит не только от внешних факторов. Какие «антикризисные» меры принимаются в ПГК? Чем сегодня, в условиях снижения доходности операторского рынка, вы «завоевываете» клиента?

– Для нас важно поддерживать высокий уровень лояльности клиентов. Во главу угла в работе мы ставим клиентоориентированность. Делаем ставку на качественный сервис и гибкую тарифную политику, комплексное транспортное обслуживание, которое включает все виды предоставляемых клиентам услуг. Очень важно, что вопросы грузоот-



Фото А. Федорова

правителей ПГК решаются на местах. Обширная филиальная сеть, сеть обособленных рабочих мест – наше преимущество. На всех ключевых железнодорожных станциях у компании есть свои представители, вооруженные необходимыми знаниями, готовые оперативно решать любые вопросы грузоотправителей.

Наша работа не остается незамеченной. В 2015 году Иркутский филиал заключил около 100 новых договоров. Это очень хороший результат, учитывая высокую конкуренцию – сегодня на рынке представлено более полутора тысяч компаний, оказывающих услуги железнодорожных грузоперевозок.

Вы подчеркивали, что компания делает ставку на сервисные контракты. Каких успехов удалось достичь, появились новые партнеры?

– В феврале 2016 года Роснефть распределила долгосрочные контракты на железнодорожные перевозки своих грузов и оказание транспортно-логи-

стических услуг. ПГК выиграла тендер по транспортировке нефтепродуктов до второго квартала 2021 года. Учитывая, что в структуре перевозок Иркутского филиала на нефтегрузы приходится порядка 60% объема, можно сказать, что на ближайшие пять лет мы обеспечены грузовой базой в регионе.

Помимо этого, продолжаем работать и по действующим сервисным контрактам – с Сибирской угольной энергетической компанией, Братским и Иркутским алюминиевыми заводами ОК РУСАЛ.

Надеемся, что в 2016 году договоримся о заключении сервисных контрактов и с нашими партнерами лесной отрасли: Братским и Усть-Илимским ЛПК.

Кризис часто подталкивает к нестандартным решениям. Есть какие-то новые услуги, к оказанию которых вас подтолкнула экономическая ситуация? Расскажите о них.

– Я говорил выше о том, что нефтеперерабатывающие компании сегодня

столкнулись с проблемой сбыта и необходимостью дополнительных возможностей для хранения продукции.

Мы предложили им цистерны нерабочего парка, которые находятся на путях отстоя, для хранения нефтепродуктов в качестве «складов на колесах». Предложение получило хороший отклик, мы заключили несколько договоров аренды цистерн на временное хранение наливных грузов. С января текущего года около 90 вагонов передано в краткосрочную аренду. Эта новая услуга позволила нам сократить расходы на отстой вагонов и принесла дополнительный доход.

Экономические реалии требуют новых решений, нового взгляда на происходящие события в транспортной отрасли. Мы намерены сохранять свои позиции и управлять изменениями.

Иван Рудых,
Газета Дело

Россия 2016: есть ли повод для оптимизма?

Прогнозы курсов валют на конец года, перспективы динамики цен на нефть, будущее ритейла и банковского сектора – об этом и не только расскажут эксперты на конференции, которую Райффайзенбанк проводит 20 апреля в Иркутске для предпринимателей и топ-менеджеров.

В качестве экспертов приглашены ведущие аналитики Райффайзенбанка. Они расскажут о факторах, которые в 2016 году влияют и будут влиять на курсы валют и процентные ставки, о том, какие существуют риски, как минимизировать их воздействие на ваш бизнес. Специалисты дадут оценку перспективам потребительского сектора в России и будущему розничной торговли.

«Мы приглашаем на мероприятие всех предпринимателей и руководителей компаний малого, среднего и крупного бизнеса, которым интересны перспективы российской экономики и кому для планирования личных инвестиций и стратегии развития предприятий необходимо понимать, что и по каким причинам происходит с валютным и нефтя-

ным рынками, а также банковским сектором. Кроме того, встреча будет актуальной для тех, кто работает в сфере потребительских рынков, ритейла, торговли», – рассказывает Екатерина Витязева, заместитель директора сети операционных офисов Райффайзенбанка в Иркутской области.

Дата: 20 апреля.
Место проведения:
ул. Ядринцева, 1ж, гостиница «Звезда».
Сбор гостей: с 9.30 до 10.00.

Участие бесплатно, обязательна регистрация через баннер на сайте SIA.RU или по телефону 8-914-881-99-31

Программа мероприятия:



Рынок нефти: стоит ли ждать восстановления цен?
Андрей Полищук,
старший аналитик по нефтегазовому сектору.



Потребительский рынок: скорее жив, чем мертв
Наталья Колупаева,
старший аналитик по ритейлу и потребительскому сектору.



Российская экономика: нефтяной тест
Банки РФ: все, что вы хотели,
но боялись спросить
Денис Порывай, старший аналитик по долговым рынкам.

Франшизы с ароматом кофе

Истории двух иркутских кофеен, открытых по схеме франчайзинга

Еще несколько лет назад кофейни в Иркутске можно было пересчитать по пальцам. Сегодня этот формат обретает все большую популярность: иркутяне привыкли к бодрящему напитку и прониклись кофейной культурой. Новые кофейни – как стационарные, так и формата «кофе с собой» – открываются в городе одна за другой, и некоторые из них – по франшизе. О том, легко ли вести кофейный бизнес в условиях жесткой конкуренции и кризиса, Газете Дело рассказали два иркутских бизнесмена-франчайзи.

Ярослав Маковецкий, «Бодрый день»: «Место – 80% успеха кофейни»



Фото А. Федорова

вился, во-первых, паушальный взнос – 300 тысяч рублей. Это достаточно много, а за каждую последующую точку снова пришлось бы выплачивать такую сумму. Во-вторых, смутили требования по оборудованию: в кофейне, по условиям франшизы, должна стоять кофемашина-суперавтомат. Нажал кнопку – кофе готов. Но ведь возможность увидеть своими глазами весь завораживающий процесс приготовления напитка – это одна из «изюминок» кофейни формата «кофе с собой», – считает Ярослав.

Выбор свой в итоге Маковецкий оставил на другом варианте – новосибирской франшизе «Бодрый день». Единоразовый паушальный взнос составил всего 80 тысяч рублей. «В эту стоимость не входило оборудование, они продали только информационную составляющую – начиная от открытия ИП и заканчивая процессом работы, технологическими картами, рекомендациями», – говорит Ярослав.

На все остальное – продукцию, оборудование, аренду – пришлось потратиться дополнительно. Всего на запуск бизнеса, по словам франчайзи, ушло порядка 400 тысяч рублей. Ярослав нашел частного инвестора-кофемана, который с радостью вложился в открытие кофейни.

Сэкономить на старте удалось на оборудовании. «Кофемашины стоят дорого, а после роста курса стали еще дороже. Даже самый простой аппарат обойдется в 120-150 тысяч рублей. Поэтому я взял оборудование в аренду у компании «Юлиус Майнл». Арендных платежей как таковых нет – я просто должен закупать у них определенный объем кофе», – поясняет Ярослав.

ТРЦ ПРОТИВ БИЗНЕС-ЦЕНТРА

С «Бодрым днем» предприниматель пришел в ТРЦ «КомсоМОЛЛ». Говорит, что сначала рассматривал вариант «Джем Молла», но слухи о том, что «Сильвер Молл» построится быстро и «перетянет» весь трафик, заставили отказаться от этой идеи.

Первый день работы кофейни случился в декабре 2014-го – в день техниче-

ского открытия еще полупустого «КомсоМОЛЛа». «Это был бесценный опыт, – с улыбкой вспоминает Ярослав. – Работали во всем ТРЦ только я и Subway на третьем этаже. А народу было! И все хотели есть, пить. За день работы я израсходовал 36 литров молока».

За шумными и прибыльными первыми днями, однако, последовало затишье. «КомсоМОЛЛ» снова открылся уже в феврале, но «якорных» арендаторов, которые могли бы притянуть посетителей, по-прежнему было мало. Зато стали появляться конкуренты – кафе и кофейни.

«Пришлось скорректировать меню, – говорит Ярослав. – Благо, условия франшизы позволяют определять и позиции в меню, и цены. Можно варьировать».

С посещаемостью в «КомсоМОЛ-

«Место – это 80% успеха кофейни. Каким бы отличным ни был твой кофе, как бы хорошо его ни готовил бариста, без места, без трафика ничего не выйдет»

Ле» плохо по-прежнему, сетует предприниматель. Точка «Бодрого дня» стоит в полупустом коридоре – в ожидании давно обещанного прихода «Зарь».

«Можно бы переехать в другое место в ТРЦ, но это значит повышение аренды. А вероятность, что доходы при этом сильно возрастут, не так уж и велика», – считает предприниматель.

Если ситуация не изменится, то из «КомсоМОЛЛа» придется съехать, говорит он – в другой ТРЦ. Или открыть новые точки в бизнес-центрах. Тем более, что эта схема уже проверена: вторая точка «Бодрого дня» работает именно в офисном здании, на улице Декабрьских Событий, и там дела идут куда лучше.

«Во-первых, аренда в бизнес-центре на порядок ниже, чем торговом. Точка окупаемости гораздо ближе. Отработав первые три дня, я окупаю месяц работы в бизнес-центре».

Второй несомненный плюс работы в офисном здании – постоянные покупатели. Порядка 20 человек приходят в «Бодрый день» за недорогими кофе

и выпечкой (цены в бизнес-центре у Ярослава ниже) ежедневно. К «ядру» добавляются и другие гости – как сами офисные работники, так и их клиенты: «В итоге выручка при среднем чеке 130 рублей – меньшем, чем в ТРЦ, – порой получается даже выше».

ПОДВОДНЫЕ КАМНИ

По мнению предпринимателя, работа по франшизе, хоть и помогает избежать многих трудностей, но от всех рисков не страхует. У каждого франчайзи – свои «грабли». И по качеству продукции (молоко, например, может прийти перемороженным – как на таком работать?), и по персоналу (хороший бариста может в полтора раза увеличить выручку, а плохой – уронить), и, конечно, по выбору места для размещения точки.

«Место – это 80% успеха кофейни, – убежден Ярослав. – Остальные 20% приходится на персонал и качество продукции. Каким

бы отличным ни был твой кофе, как бы хорошо его ни готовил бариста, без места, без трафика ничего не выйдет».

По его словам, франшиза «Бодрого дня» при удачном расположении точки отбивается за несколько месяцев. Ошибка в локации – как случилось с «КомсоМОЛЛом» – может растянуть сроки окупаемости на год-полтора.

Не дают быстро расти и развиваться и кризисные явления. Покупательская способность населения снизилась, а держать цены на прежнем уровне все труднее: продукция очень подорожала. «Молоко, например, раньше стоило 30 рублей, а сейчас дешевле 48 не найти», – говорит Ярослав.

Но, несмотря на все трудности, о том, что «ввязался во все это дело», наш собеседник не жалеет. И от своей мечты о стационарной кофейне не отказывается. «Я теперь знаю, как устроен этот бизнес, какие «подводные камни» есть. Принцип понятен, – говорит он. – Нужно готовиться к следующему шагу».

Продолжение на стр.8

400 ТЫСЯЧ РУБЛЕЙ НА СТАРТ

Своя кофейня – давняя мечта Ярослава Маковецкого. «Есть три категории людей: те, кто любит пить кофе, те, кто любит его готовить, и те, кто любит и то и другое. Я отношусь к третьей категории. Для меня кофе – не просто напиток, но целая философия», – говорит он.

В конце 2014 года предприниматель открыл в Иркутске кофейню формата «кофе с собой» – это, по словам Ярослава, стало его первым шагом в кофейный бизнес, своеобразной «разведкой»:

«Формат «кофе с собой», в отличие от стационарного заведения, не требует больших финансовых вложений, но позволяет понять, как устроена эта «кухня»».

Открыть кофейню Маковецкий решил по франшизе. Готовая схема работы, опыт франчайзеров, возможность обратиться за советом к коллегам-франчайзи – плюсов немало. Кроме того, с известным брендом куда проще заходить в торговые центры, чем с никому не знакомой – пусть и гениальной – собственной концепцией.

«Рассматривали несколько франшиз. Например, Love Coffee. Не понрав-

Свежий взгляд на экспресс-лизинг

«Сименс Финанс» предлагает свежий взгляд на экспресс-лизинг: сниженные до 10% авансы и долгосрочные инвестиции до 30 млн рублей, которые одобряются всего за 3 дня.



Выгодные условия позволяют клиентам «Сименс Финанс» встретить новый сезон в полной производственной готовности, сэкономив время и деньги. При этом компания сохраняет индивидуальный сервис и гарантирует консультационную поддержку. Чтобы получить варианты расчётов, заполните заявку на сайте.

Как сообщили в «Сименс Финанс», обновлённые экспресс-продукты помогут малому и среднему бизнесу сократить расходы и время на оформление лизинговых сделок. Недавно компания также улучшила условия и для масштабных проектов: срок лизинга увеличен до 7 лет.

ООО «Сименс Финанс» – лизинговая компания с иностранными инвестициями, предоставляющая эффективные решения для приобретения транспорта, техники и оборудования. Помимо финансирования малого и среднего бизнеса, а также крупных предприятий различных отраслей экономики, «Сименс Финанс» приобретает и передаёт в лизинг современное оборудование, произведенное «Сименс», и оборудование с комплектующими «Сименс». Региональная сеть одного из крупнейших лизингодателей страны сегодня включает 22 офиса. С 1999 года компания реализовала более 20 000 лизинговых проектов на всей территории РФ. Сумма новых договоров лизинга по итогам 12 мес. 2015г. составила 32,4 млрд руб. К 01.01.2016г. портфель «Сименс Финанс» превысил 28,7 млрд руб., объем нового бизнеса за 2015 год (по методике LeaseScore) – 21,5 млрд руб. Более подробная информация доступна на сайте: www.siemens.ru/finance

Представительство «Сименс Финанс» в Иркутске:

Бизнес-центр «Терра»,
ул. Октябрьской революции, 1/4,
5 этаж, офис 505
Тел.: (3952) 798-551, 798-552
www.siemens.ru/finance

Для иногородних компаний
работает бесплатная междугородняя
справочная: 8-800-2000-180

SIEMENS

Финансы и Лизинг

Как грамотно инвестировать свои сбережения?

В последнее время россияне обеспокоены судьбой своих сбережений. На фоне экономической нестабильности люди с опаской относятся к заманчивым предложениям финансовых компаний. В то же время они постоянно находятся в поисках надежного инструмента для сохранения и инвестиций накоплений. О ситуации с частными инвестициями в России и о том, чем отличается обслуживание в компании, в которой используется персональный подход к клиенту, рассказывает Эдуард Семёнов, директор Иркутского филиала БКС Премьер.



Эдуард, расскажите, как давно инвестиционный бизнес появился в России, насколько он развит? Какую роль на рынке играет БКС?

— Современный рынок ценных бумаг появился в России в 1991 году, но долгое время слабый уровень финансовой

грамотности населения не позволял ему должным образом развиваться. Не исправил ситуацию и период приватизации в 1993-1994 годах. Позитивная динамика началась в 1996 году, когда на биржах Москвы началась торговля негосударственными ценными бумагами. В

1997 году на ММВБ в обращении находилось уже 50 видов акций, 100 облигаций субъектов РФ.

Всплеск активности населения на фондовом рынке начался после возобновления роста экономики России в начале 2000-х годов и на фоне бурного развития интернета. Наша компания в числе первых предложила своим клиентам интернет-трейдинг. С момента появления БКС на рынке в 1995 году и до членства на ММВБ и РТС прошло всего три года. С тех пор наша компания закрепляется на рынке финансовых услуг как крепкая компания, которая оправдывает доверие частных инвесторов и заслуживает высоких оценок от профессионального сообщества и рейтинговых агентств.

Так, с 2007 года БКС имеет высший рейтинг «AAA» (максимальная надежность) от Национального рейтингового агентства (НРА). Рейтинг надежности для БКС — это своего рода планка, за которую необходимо держаться.

А в чем именно заключается надежность? На что смотрят эксперты, по каким параметрам измеряют?

— Разумеется, рейтинги сами по себе не дают полной картины о надежности компании, хотя это и важный ориентир, показывающий, насколько хорошо вы можете доверять выбранной компании.

Многое о брокере говорит срок, в течение которого он действует на рынке. Если брокер пережил кризисы 1998 и 2008 годов, значит, его бизнес прошел проверку кризисами. Параллельно с этим мы советуем обращать внимание на совокупные обороты компании.

Наша компания за последние годы стала лидером по оборотам на фондовом, срочном и валютном рынках Московской биржи. Только на срочном рынке месячный оборот по сделкам наших клиентов приблизился к 9 трлн рублей. И это не удивительно, ведь клиентская база БКС уже превышает 140 тысяч, в том числе более 4,5 тысяч юридических лиц; в офисах в крупнейших городах России у нас работает 3 тысячи сотрудников, в том числе 700 финансо-

вых советников, которые ежедневно помогают людям приближать их финансовые цели и мечты.

Отмечу, что в крупных компаниях с многолетним стажем на рынке и солидными оборотами зачастую работает большое количество профессиональных людей, такие компании очень дорожат своим брендом и репу-

города, где отсутствуют офисы БКС, привлечь активных интернет-пользователей, которые привыкли к дистанционному документообороту.

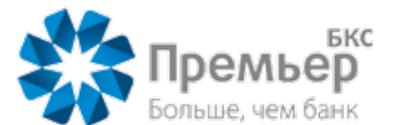
На чем строится философия взаимоотношений с клиентами в вашей компании?

— В основе нашей работы с клиентами лежит персональный подход и подбор индивидуальных финансовых решений.

Каждый клиент, обратившийся к нам, может рассчитывать на бесплатный Персональный финансовый план (ПФП), который составляют профессиональные финансовые советники компании.

ПФП учитывает максимум параметров — исходные возможности, финансовые цели с желаемым сроком выполнения, риск-профиль инвестора и др. Самое главное — грамотно составленный персональный финансовый план содержит четкий набор возможных вариантов для вложений. Процесс поиска и создания самых актуальных решений для наших клиентов непрерывен. Наш главный принцип: выгода клиента — это выгода компании. Мы не просто предоставляем услуги посредников на рынке, а помогаем каждому клиенту инвестировать грамотно и осознанно. Думаю, это одна из главных составляющих нашего успеха.

На правах рекламы



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

Наименование «БКС Премьер» используется АО «БКС Банк» в качестве товарного знака для идентификации оказываемых услуг. Генеральная лицензия ЦБ РФ № 101 от 15.12.2014 г. Лицензия профессионального участника рынка ценных бумаг на осуществление брокерской деятельности № 154-13349-100000. Выдана ФСФР 14.10.2010 г.

ВВП, нефть, рубль: ведомства заняты поиском «дна»

Российские ведомства вновь возвращаются к расширенным прогнозам относительно развития и перспектив экономики. Трехлетний горизонт еще полгода назад представлялся слишком далеким временным отрезком с непредсказуемыми поворотами, но сейчас внешняя конъюнктура стала нейтральнее, что дало возможность для целеполагания на длительную перспективу. Своим мнением о текущих прогнозах Минэкономразвития делится Анна Бодрова, старший аналитик Альпари.

— В Минэкономразвития считают, что базовый сценарий развития экономики РФ на период 2016-2019 годы может отталкиваться от цены на нефть в \$40 за баррель в текущем году, в каждом следующем году баррель будет дорожать на \$5. Инфляция в текущем году составит 7%, в следующем — 5,5%, в 2018 году сократится до 5,2%. Тут же видно яркое противоречие с Минфином, который ставит целью 4% по инфляции в 2017 году.

Среднегодовой курс доллара США (весьма спорный показатель, рассчитанный математически) в 2016 году оценивается в 67,4 руб., в 2017 году — 61,7 руб. К 2019 году американская валюта, согласно расчетам Минэкономразвития, не должна быть дороже 56,7 руб.

Остальные прогнозные параметры прочно связаны между собой. Например, цели по реальным доходам населения и

обороту розничной торговли вытекают одна из другой. Это фактор риска для подобного прогноза: показатель реальных доходов населения будет улучшаться постепенно, его динамика может отставать от остальных экономических индикаторов из-за сложной ситуации в работе бизнеса и высоких кредитных ставок для предприятий и населения. Розничная торговля на таком фоне тоже вряд ли покажет рывок вверх.

Прогнозы смотрятся достаточно шаблонно, так они выглядели и год, и два назад. В них не учтено новое понятие «норма» с низким уровнем жизни населения, избыточной кредитной нагрузкой на компании и потребителей, курсовой волатильностью и прочими нашими повседневными реалиями. Ведомства заняты поиском «дна» и подготовкой отчетов о том, что спад закончился. Проблема не в том, где «дно», а в том, что нахождение

около нулевой отметки по ВВП способно расшатать экономическую систему сильнее, чем резкий провал и постепенное восстановление.

ВВП на душу населения в России последовательно снижается с 2013 года. Показатель прошел путь от уровня \$14,5 тыс. в 2013 году до \$8,4 тыс. в 2015 году. По оценке МВФ, некий критическим рубежом является отметка в \$4,5 тыс. Но если инвестиции в основной капитал так и останутся неоднородными (снижение на 3,1% в 2016 году и рост на 1,6% в следующем году), показатель ВВП вряд ли сможет выйти в устойчиво положительную зону как в глобальном понимании, так и в расчете на душу населения.

Все эти ожидания носят весьма приблизительный характер, они учитывают текущие настроения в экономике, но в них невозможно включить ни внешние

стрессы, ни внутренние системные проблемы вроде износа технологического оборудования. Доллар может оставаться в диапазоне 65-80 руб., если позволит сырьевая составляющая и низкая волатиль-

ность, а может обновить максимумы, если сложатся соответствующие условия. Ниже 64 руб. американская валюта в ближайшие месяцы вряд ли уйдет, так как это будет болезненно для бюджета.

ВКЛАД МЕСЯЦА

Комфортный-Онлайн				
Процентная ставка (% годовых)				
Сумма вклада/	/Срок вклада	91 день	181 день	367 дней
от 30 000 до 699 999.99 RUB		9,20%	10,10%	10,30%
от 700 000 до 1 499 999.99 RUB		9,30%	10,20%	10,40%
от 1 500 000 RUB		9,40%	10,30%	10,50%

1. Вклад открывается только при предъявлении Клиентом при открытии вклада промо-кода, полученного им при посещении сайта <http://www.openbank.ru/>.
2. Выплата процентов в конце срока (на счет вклада). 3. Пополнения нет. 4. Частичного снятия нет. 5. В случае досрочного снятия суммы вклада или ее части договор вклада считается расторгнутым, а проценты по вкладу выплачиваются из расчета фактического количества дней нахождения денежных средств на счете вклада, исходя из ставки по вкладу «До востребования», действующей на дату расторжения договора. 6. Пролонгация возможна. 7. Вклад можно открыть только в подразделениях банка. В пользу третьего лица не открывается. Генеральная лицензия N1971 от 05.11.2014.

Открытие Банк | ОО «Иркутский» Филиал «Муниципальный» ПАО «Ханты-Мансийский банк Открытие»
(3952) 28-35-36, 8-800-700-78-77

Франшизы с ароматом кофе

Окончание. Начало на стр. 6

Сергей Лазарев, кофейня «Даблби»: «Кофе – это вкусно»

ИЗ ТРАНСПОРТНОГО БИЗНЕСА – В ОБЩЕПИТ

Сергей Лазарев – предприниматель со стажем, профессиональный транспортник-управленец, много лет занимается транспортным бизнесом. Познать в деле сферу общепита Сергея подтолкнула любовь к хорошему и качественному кофе.

«Вы когда-нибудь выпивали чашку черного кофе и чувствовали вкус шиповника, малины, смородины? Кофе – ягода, и это миф, что напиток из этой ягоды должен быть горьким, – говорит он – Настоящий кофе по цвету похож скорее на чай, а на вкус кисло-сладкий. Если вы пробуете кофе, и вас передергивает, то это значит, что зерно, из которого приготовлен напиток, пережарено. К крепости вкуса не имеет никакого отношения. И это лишь верхушка айсберга, который скрывает кофейная культура».

В процессе профессиональной деятельности, личного отдыха нашему собеседнику часто приходилось бывать как в России, так и за рубежом. «Сам для себя естественным образом сформировал в поездках привычку пить качественный кофе, в сочетании как с молоком, так и без. Дома, в родном Иркутске, столкнулся с некоторым недостатком, можно сказать, проблемным: хорошего, ‘люксового’ зерна кофе в городе явно не хватало».

Следуя принципу «Хочешь сделать хорошо – сделай сам», Сергей решил открыть в Иркутске кофейню – по схеме франчайзинга. Предприниматель был знаком с сетью «Даблби» и ее концепцией моно-кофеен. Работа сети

«Локацию оцениваю как удачную, – говорит Сергей. – Все же исторический центр нашего города, который благоустраивается, по-своему ‘свежеет и оживает’. Думаю, и для жителей города, и для многочисленных туристов Иркутска мы будем привлекательны. В принципе, и хорошая проходимость, и удобный проезд. В том числе, для формата ‘кофе с собой, в дорогу’. С парковкой пока, вроде, нет проблем. Можно оставить машину, купить кофе – и ехать дальше, по своим делам».

За пару месяцев компания-франчайзи привела помещение в порядок, получила мебель, оборудование, в том числе профессиональную кофе-машину Simonelli (стоимостью более 600 тысяч рублей), и самое главное – привезла в город зерно от «Даблби» свежей обжарки. Бариста за это время прошли обучение в собственном специальном учебном центре «Даблби» в Москве, успешно сдали экзамены и после реальной стажировки вернулись в Иркутск. 25 февраля 2016 года новая кофейня сети «Даблби» официально открыла свои двери для гостей.

«А ПОКУШАТЬ?»

Главным риском на старте был, как признается наш собеседник, новый для Иркутска формат моно-кофейни. Иркутяне привыкли, что в кофейне можно не только выпить кофе, но и вкусно покушать. Но бизнес-концепция компании «Даблби» не предполагает наличия еды в заведениях. Только кофе, кофейные авторские напитки, чай и немного готовых круассанов (с подачей натурального варенья и джема), печенья, фруктовых батончиков.

«Это идеология Анны Цфасман, генерального директора и создателя сети кофеен ‘Даблби’. Главное в кофейне – кофе, и он должен быть на первом месте. Кроме того, некоторые кофейные напитки в меню, например, раф со вкусом грейпфрут-розмарин или лавандовый раф – настолько сытные, что ими вполне можно утолить голод, они как настоящие вкусные десерты».

В зимнем меню кофейни сейчас три ценовых позиции – напитки за 150, 200 и 250 рублей. «Это – региональные цены, – уточняет собеседник, – в Москве и Питере они, конечно, выше». Чаще всего, по его словам, гости заказывают традиционные и авторские кофейные напитки. Черный кофе из первой ценовой категории обычно покупают истинные любители и ценители, желающие почувствовать вкус и аромат настоящего напитка. Для всех гостей в кофейне «Даблби» представлена также возможность купить свежее обжаренное зерно (кстати, реко-

мендуемый срок потребления кофе – один месяц с момента обжарки, тогда его вкус во время заваривания раскроется максимально полно) из Эфиопии, Кении, Бурунди, Сальвадора, Колумбии, Бразилии.

Судя по техническим результатам первого месяца работы, иркутяне формат моно-кофейни приняли. В среднем, в день проходит около 50 чеков (50 чашек различных напитков), в выходные и праздничные дни, конечно, побольше.

«Мы глобально ставим перед собой задачу развить кофейную культуру в нашем городе и поменять кофейные привычки»

«Для старта это неплохой результат», – считают в компании. Для привлечения и в дальнейшем новых посетителей сеть «Даблби» в Иркутске использует не только традиционные рекламные носители и возможности социальных сетей, но и проводит семинары по правильному приготовлению кофе различными способами (каппинги).

«Мы глобально ставим перед собой задачу развить кофейную культуру в нашем городе и поменять кофейные привычки, – говорит Сергей. – Летом, с появлением сезонного меню в ‘Даблби’, планируем удивлять жителей нашего города и в формате выездной торговли».

ДЕНЬГИ И КОНТРОЛЬ

По расчетам франчайзеров, новая точка «Даблби» «отбивается», в среднем, за 12 месяцев. Получится ли окупить стартовые вложения в эти сроки в Иркутске, Сергей Лазарев пока прогнозировать не берется: «Все будет очень зависеть от глобальной экономической ситуации в мире и обстановки в нашей стране, в части покупательской способности. Анализ ближайшего времени работы все расставит на свои места».

Основными расходными статьями этого бизнеса, по словам франчайзи, являются аренда, фонд оплаты труда, себестоимость основного сырья, а также интернет-коммуникации: гости, как и в других заведениях города, привыкли к качественному доступу в сеть. Сигнал Wi-Fi в кофейне должен быть хорошего уровня.

«Экономить мы не пытаемся, – говорит Сергей. – В некоторых моментах тратим даже больше, чем могли бы. Например, свежее сырье с производства обжарки в Москве возьмем не авто или ж/д транспор-

том, а самолетом. Первую партию – к открытию – везли на автомобиле. Ушло около десяти суток. Решили, что не стоит больше рисковать, и перешли на авиатранспорт. Получается, конечно, дороже в два раза (на авто перевезти 1 кг груза стоит около 9-10 рублей, на самолете – уже более 20), зато уверены, что в течение двух-трех суток свежий кофе будет у нас».

За качеством работы точки в Иркутске строго следят из головного офиса. «К регионам франчайзеры относятся очень требовательно. Хотят, чтобы ‘Даблби’ в Иркутске была представлена так же, как в Москве – с таким же уровнем качества и сервиса».

Сотрудничеством с франчайзерами Сергей доволен, хоть и не скрывает, что бывали трудности. Так, на старте бизнеса франчайзи пришлось работать с многочисленными поставщиками продукции, оборудования, комплектующих, сервис-поддержки напрямую. «Мы ожидали, что эти вопросы будут решаться через головной офис ‘Даблби’ и, честно признаться, не были готовы к дополнительной административной нагрузке, которая на нас свалилась. С другой стороны, теперь знаем каждого поставщика – кто как работает, кто как отвечает на запросы и реагирует».

КРИЗИС ПЛАНУ НЕ ПОМЕХА

«Наши планы на будущее довольно оптимистичны и амбициозны, – делится Сергей. – Конкуренции мы точно не боимся (у каждой кофейни на рынке – свой сегмент, своя целевая аудитория), кризиса – тоже. Покупательная способность, конечно же, снизилась во всех потребительских сферах, люди стали меньше тратить деньги на одежду, реже ходить в заведения общепита, но они меньше всего готовы экономить на качестве. Кроме того, всем все равно хочется отдыхать, общаться. Думаем, формат ‘за чашечкой кофе’ со сравнительно небольшим чеком только выигрывает в этой ситуации».

Главные бизнес-задачи франчайзи на сегодня: повысить при неукоснительном качестве услуги количество чеков до ста в день, наработать постоянную клиентскую базу, вернуть стартовые капитальные вложения. «После этого можно будет двигаться дальше. Возможно, откроем дополнительную точку в городе».

Анна Масленникова,
Газета Дело

Иркутяне привыкли, что в кофейне можно не только выпить кофе, но и покушать. Но бизнес-концепция «Даблби» не предполагает наличия еды в заведениях

с отборным зерном (класса «speciality»), начиная с отбора его на фермерских плантациях, собственной обжарки сырья и до продажи, подачи его в своих кофейнях, оснащение заведений высокотехнологичным оборудованием и обученным персоналом – все это позволило сформировать личное и коммерческое решение.

Уже осенью 2015 года Сергей пригласил франчайзеров в Иркутск, показал им наш город и сумел убедить в том, что открываться можно и необходимо. «Теперь марка ‘Даблби’ есть в самом отдаленном от столицы на восток городе нашей страны, в Иркутске, но нет пока даже в многомиллионных Новосибирске и Красноярске», – с гордостью говорит предприниматель.

ТРУДНОСТИ НА СТАРТЕ

Паушальный взнос, по данным компании-франчайзи, составил более 500 тысяч рублей. Всего же на открытие кофейни (с учетом инвестиционных расходов на оборудование, аренду, ремонт помещения и пр.) ушло несколько миллионов рублей.

«Конечно же, были ‘кассовые разрывы’. Оплачиваем паушальный взнос – оборотный объем денежных средств изымается. Платим аренду до официального открытия – опять же снижение оборотных денежных средств, производим строительные-монтажные работы и ремонт – снова. Приходилось брать деньги займы у друзей, партнеров», – рассказывает наш собеседник.

Возникли некоторые трудности и с поиском помещения. Изначально планировалось открыть кофейню на Карла Маркса, но ближе к центральной части города – в историческом доме, с большими витринными окнами, рядом с улицей Ленина.

«Увы, через полтора месяца после нашего обращения, ‘молчанок’ арендодателей и коротких переговоров в аренде мне отказали. Пояснили, что якобы не хотят создавать излишнюю конкуренцию уже работающим там издавна представителям общепита», – говорит, не скрывая улыбки, Сергей.

Пришлось срочно искать другой вариант, меняя подход к проектным расчетам и локациям заведения. Хорошо, что на улице Карла Маркса немало хороших объектов. Подходящее помещение, но несколько большее по площади (более 100 кв.м), чем хотелось бы, нашлось в доме №41/1, рядом с оставшейся «Кинотеатр ‘Пионер’».



Фото из архива компании

«Общее дело» банка и бизнеса

Банк Интеза презентовал иркутским предпринимателям новую кредитную программу

Вектор «на импортозамещение» решили поддержать в Банке Интеза – одном из самых надежных банков России, по версии журнала Forbes. Начатая в феврале кредитная программа «Общее дело» позволяет предпринимателям-производственникам получить заемные средства на развитие бизнеса и текущую деятельность по сниженным ставкам и, при некоторых условиях, даже без залога. О преимуществах продукта, а также о проблемах и перспективах малого и среднего бизнеса в Иркутске шла речь на бизнес-завтраке, проведенном Банком Интеза.

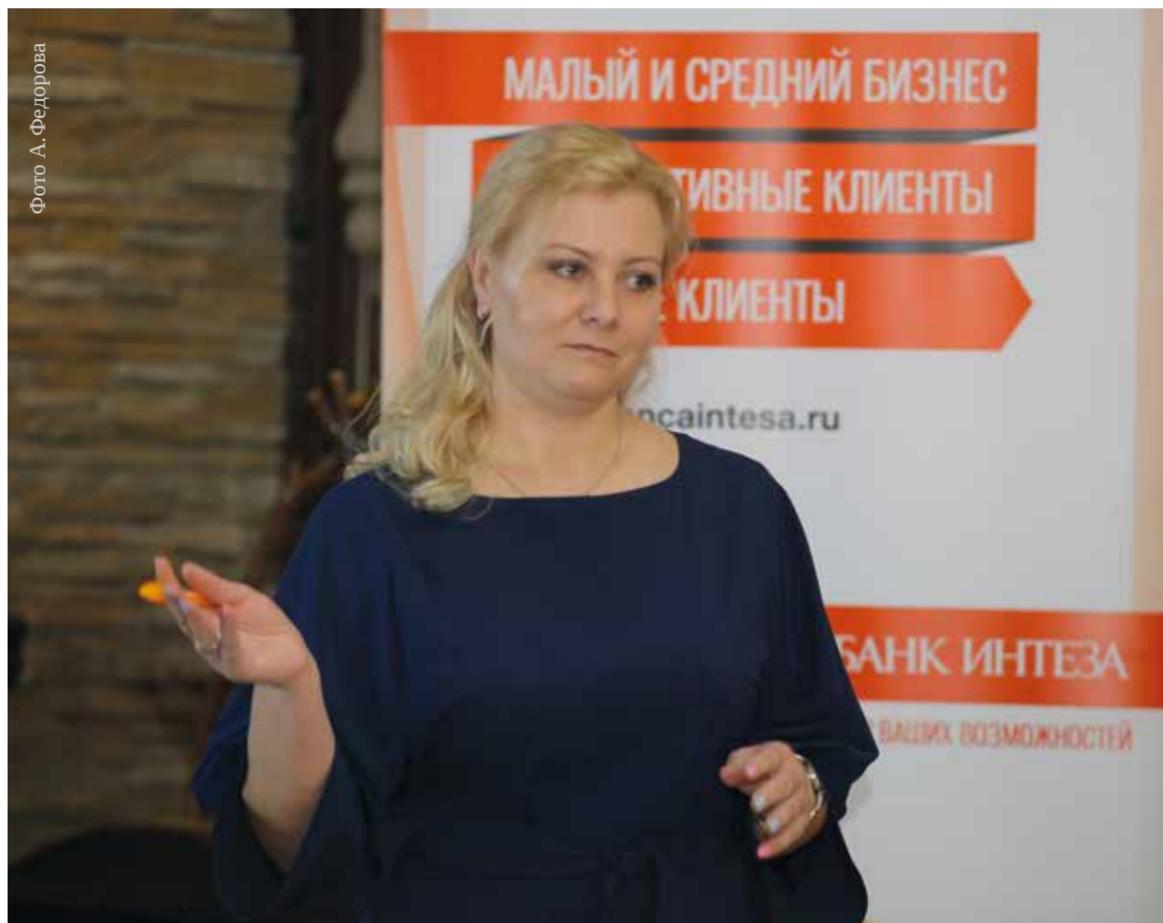


Фото А. Федорова

Иркутска это, пожалуй, уникальное на сегодняшний день предложение, – подчеркнула Ольга Галочкина. – Без залогового обеспечения мы готовы предоставить клиенту до 50 млн рублей на срок до полутора лет. Ставка при этом остается пониженной».

По мнению Управляющего, такие кредиты могут быть интересны для пополнения оборотных средств: «Благодаря заемным средствам можно приобрести дополнительное сырье, произвести больше продукции, увеличить рынки сбыта».

ПОМОЧЬ БИЗНЕСУ

Как отметила Ольга Галочкина, несмотря на кризисные явления в экономике, иркутские предприниматели обращаются в Банк Интеза за кредитными средствами. Особой популярностью пользуются возобновляемые кредитные линии, а также бизнес-ипотека: цены на коммерческую недвижимость сегодня очень привлекательны. Многие бизнесмены приобретают объекты, желая платить за свои, а не арендованные квадратные метры.

Новый продукт «Общее дело», по мнению специалистов Банка, тоже будет пользоваться спросом. Программа начата в феврале, и заявки по ней уже поступают.

Предприниматели, присутствовавшие на встрече, проявили интерес к программе, хотя к кредитованию подходят все же осторожно: труднопрогнозируемая экономическая ситуация, непростые взаимоотношения с торговыми сетями, проблемы с реализацией продукции зачастую заставляют отложить планы развития.

Руководство Банка Интеза в Иркутске настроено более позитивно: «Мы считаем, что сфера производства и розничной реализации продовольствия – одна из самых безрисковых на сегодняшний день. Покупательская способность снижается, но спрос на хлеб, молоко и другие продовольственные товары сохраняется высоким, – подчеркнула Ольга Галочкина. – Кризис не зря называют временем возможностей. Мы же со своей стороны готовы выступить финансовым партнером клиента, проанализировать его бизнес и помочь ему в развитии».

Подобная поддержка малого и среднего бизнеса со стороны банков особенно актуальна в свете сокращения государственного финансирования, предназначенного на эти цели. По словам начальника отдела поддержки предпринимательства комитета экономики администрации города Иркутска Марины Еремеевой, в 2016 году на предоставление субсидий малому и среднему бизнесу в областном центре выделено чуть более 5 млн рублей, что на 30% меньше, чем год назад.

Малый бизнес является одним из локомотивов экономики города. В Иркутске зарегистрировано 16 тысяч малых и микропредприятий, а также 19 тысяч индивидуальных предпринимателей. Их ежегодная совокупная выручка составляет порядка 130 млрд рублей в год, а поступления в бюджет города – более 2 млрд рублей (четверть городской казны).

«Это, без преувеличения, герои нашего времени: они занимаются бизнесом на свой страх и риск, отдают себя делу, создают рабочие места, – отметила Марина Еремеева. – Разумеется, предпринимателям нужна поддержка».

СТАВКА НИЖЕ, ЗАЛОГА НЕТ

Банк Интеза провел в Иркутске бизнес-завтрак для представителей малого и среднего бизнеса. В мероприятии приняли участие специалисты Банка, представители администрации города, а также руководители компаний ООО ПФК «Санта-Милена», ООО «Дали Трейд», ООО «Экспресс-Сервис», ООО «Фуд-снаб» и индивидуальные предприниматели.

Именно им – бизнесменам, занятым в сфере производства и розничной реали-

зации продовольствия, а также изготовления бумажной и картонной упаковки – Банк адресует свою новую кредитную программу «Общее дело».

«Тема импортозамещения сегодня очень актуальна. Все мы хотим, чтобы внутреннее производство развивалось. Наш новый кредитный продукт призван помочь местному бизнесу», – отметила Управляющий офисом Банка Интеза в Иркутске Ольга Галочкина (на фото).

По ее словам, в рамках новой кредитной программы предприниматели могут получить от 150 тысяч рублей по специальной, сниженной процентной ставке – на срок до 5 лет. Цель кредита может

быть разной: пополнение оборотных средств, инвестиции, рефинансирование кредитов других банков.

Важной особенностью программы «Общее дело» является возможность беззалогового кредитования. «Для Ир-

СПРАВКА

Акционерное общество «Банк Интеза» (АО «Банк Интеза») – российский дочерний банк Группы Интеза Санпаоло (Италия). Является универсальным банком и предоставляет полный спектр современных банковских услуг предприятиям и частным лицам. Региональная филиальная сеть Банка Интеза охватывает 25 регионов России от Калининграда до Владивостока. Количество отделений – более 40. Банк Интеза занимает 5-е место в рейтинге надежности банков России – 2016 по версии журнала Forbes. Генеральная лицензия ЦБ РФ №2216 от 06.05.2015. Официальный сайт: www.bancaintesa.ru

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

Вакансия	Зарплата	Компания	Вакансия	Зарплата	Компания
Веб-программист	от 50 000 руб	ООО Колизей	Менеджер по персоналу	от 50 000 руб	АНКОР, кадровый холдинг
Ведущий Программист 1С	от 70 000 руб	Фармэконом	Менеджер по продажам	от 40 000 руб	Кентек
Генеральный директор компании	от 100 000 руб	Специалист	Начальник службы экономической безопасности	от 80 000 руб	Домашние деньги
Главный специалист по работе с тендерами	от 60 000 руб	ООО СК Сибирь	Региональный менеджер	от 50 000 руб	ООО Юта-НН
Главный экономист производственного предприятия	от 55 000 руб	Русская Лесная Группа	Планировщик проектов	от 70 000 руб	ЗАО ПМ Эксперт
Директор магазина	от 73 000 руб	Группа Компаний СПОРТМАСТЕР	Разработчик Oracle	от 50 000 руб	МАГНИТ, Розничная сеть
Директор магазина класса ЛЮКС	от 100 000 руб	ИП Сиротин О.В.	Региональный бренд-менеджер	от 40 000 руб	Сибинструмент
Директор отделения	от 120 000 руб	Группа Компаний СПОРТМАСТЕР	Региональный менеджер	от 50 000 руб	Adecco Group Russia
Директор по продажам	от 50 000 руб	Ренессанс Жизнь, Страховая компания	Региональный менеджер по лизингу	от 100 000 руб	ООО А2 Лизинг Систем
Директор филиала	от 70 000 руб	Ингосстрах	Региональный менеджер по продажам	от 60 000 руб	ООО А.С. Креацион (РУС)
Директор филиала (пищевая промышленность)	от 100 000 руб	Кадровое агентство Юнити	Региональный представитель	от 50 000 руб	Альянс Консалтинг
Заведующий аптекой	от 48 000 руб	Фармэконом	Региональный представитель	от 60 000 руб	ООО Юта-НН
Заведующий магазином	от 50 000 руб	Л'Этуаль Магазины	Релиз-инженер	от 50 000 руб	АО ИСПСистем
Заместитель руководителя по АХЧ	от 50 000 руб	Специалист	Руководитель отдела продаж	от 50 000 руб	ООО ГУГОЛ
Инженер	от 70 000 руб	NRG Group	Руководитель отдела путешествий	от 50 000 руб	HR GYM
Инженер по продажам	от 60 000 руб	Север Минералс, ЗАО	Руководитель по управлению коммерческой недвижимостью	от 80 000 руб	Специалист
Инженер-программист	от 50 000 руб	ЕвроСибЭнерго, группа компаний	Руководитель проектов	от 140 000 руб	ЗАО ПМ Эксперт
Инженер-программист C++	от 50 000 руб	АО ИСПСистем	Специалист выездного взыскания	от 50 000 руб	АктивБизнесКоллекшн
Исполнительный директор	от 60 000 руб	Полидея	Старший территориальный менеджер	от 70 000 руб	ООО Группа компаний Славянка
Коммерческий директор	от 50 000 руб	Сеть гипермаркетов SPAR	Супервайзер по дистрибуции	от 50 000 руб	Добрыня-Русь
Коммерческий директор	от 50 000 руб	Байс, ГК	Территориальный менеджер	от 70 000 руб	Русклимат
Коммерческий директор	от 50 000 руб	Эгида	Торговый представитель алкогольного направления	от 50 000 руб	ООО Компания СибАтом
Консультант по внедрению ERP-систем	от 100 000 руб	Первый БИТ	Управляющий Автомоечным комплексом	от 60 000 руб	Специалист
Менеджер объектных продаж	от 40 000 руб	ТехноНИКОЛЬ	Управляющий филиалом	от 60 000 руб	ИТЕКО
Менеджер отдела продаж	от 50 000 руб	ООО СК Сибирь	Шеф-повар	от 45 000 руб	Управляющая компания Альянс Ресторанс
Менеджер по оптовым продажам	от 70 000 руб	ИП Кондратьева А.П.			
Менеджер по персоналу	от 70 000 руб	ПАО Мобильные ТелеСистемы (МТС)			

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

ЗАО «Ангарская птицефабрика»

ИНН 3801049437, КПП 380101001, ОКВЭД 01.24, ОКПО 00635951, Форма собственности (по ОКФС) 16, Организационно-правовая форма (по ОКОПФ) 67, Единица измерения: (тыс. руб. / млн. руб. - код по ОКЕИ) 384. Адрес: 665814, 38 субъект РФ (код), г. Ангарск, мкр. Юго-Восточный Руководитель Баймашева Т.И.

Бухгалтерская (финансовая) отчетность за 2015 год
Бухгалтерский баланс

По-яс-не-ния	Наименование показателя	Код строки	На отчетную дату отчетного периода	На 31 декабря предыдущего года	На 31 декабря предыдущего года
1	2	3	4	5	6
АКТИВ					
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ					
-	Нематериальные активы	1110	-	-	-
-	Результаты исследований и разработок	1120	-	-	-
-	Нематериальные поисковые активы	1130	-	-	-
-	Материальные поисковые активы	1140	-	-	-
-	Основные средства	1150	783338	582346	586718
-	Доходные вложения в материальные ценности	1160	-	-	-
-	Финансовые вложения	1170	2700	200	200
-	Отложенные налоговые активы	1180	-	-	-
-	Прочие внеоборотные активы	1190	0	48051	28384
-	<i>Итого по разделу I</i>	<i>1100</i>	<i>786038</i>	<i>630597</i>	<i>615302</i>
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ					
-	Запасы	1210	170650	109940	121882
-	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	-	-	-
-	Дебиторская задолженность	1230	66472	109734	66396
-	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	-	-	-
-	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	134269	164555	159925
-	Прочие оборотные активы	1260	-	-	-
-	<i>Итого по разделу II</i>	<i>1200</i>	<i>371391</i>	<i>384229</i>	<i>348203</i>
-	БАЛАНС	1600	1157429	1014826	963505
ПАССИВ					
III КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ					
-	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	595	595	595
-	Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	(-)	(-)	(-)
-	Переоценка внеоборотных активов	1340	-	-	-
-	Добавочный капитал (без переоценки)	1350	88385	88447	88947
-	Резервный капитал	1360	86	86	86
-	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	890952	747171	636029
-	<i>Итого по разделу III</i>	<i>1300</i>	<i>980018</i>	<i>836299</i>	<i>725657</i>
III ЦЕЛЕВОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ					
-	Паевой фонд	1310	-	-	-
-	Целевой капитал	1320	-	-	-
-	Целевые средства	1350	-	-	-
-	Фонд недвижимого и особо ценного движимого имущества	1360	-	-	-
-	Резервный и иные целевые фонды	1370	-	-	-
-	<i>Итого по разделу III</i>	<i>1300</i>	-	-	-
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА					
-	Заемные средства	1410	0	34567	111049
-	Отложенные налоговые обязательства	1420	-	-	-
-	Оценочные обязательства	1430	-	-	-
-	Прочие обязательства	1450	-	-	-
-	<i>Итого по разделу IV</i>	<i>1400</i>	<i>0</i>	<i>34567</i>	<i>111049</i>
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА					
-	Заемные средства	1510	100000	110004	90000
-	Кредиторская задолженность	1520	70793	24800	21147
-	Доходы будущих периодов	1530	0	0	10529
-	Оценочные обязательства	1540	6618	9156	5123
-	Прочие обязательства	1550	-	-	-
-	<i>Итого по разделу V</i>	<i>1500</i>	<i>177411</i>	<i>143960</i>	<i>126799</i>
-	БАЛАНС	1700	1157429	1014826	963505

Отчет о финансовых результатах

По-яс-не-ния	Наименование показателя	Код строки	За отчетный год	За предыдущий год
1	2	3	4	5
-	Выручка	2110	1292454	983668
-	Себестоимость продаж	2120	1127795	-880362
-	Валовая прибыль (убыток)	2100	164659	103306
-	Коммерческие расходы	2210	(-)	(-)
-	Управленческие расходы	2220	(-)	(-)
-	Прибыль (убыток) от продаж	2200	164659	103306
-	Доходы от участия в других организациях	2310	-	-
-	Проценты к получению	2320	10897	12399
-	Проценты к уплате	2330	-5876	-12602
-	Прочие доходы	2340	6679	29632
-	Прочие расходы	2350	-17933	-13544
-	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	158426	119191
-	Текущий налог на прибыль	2410	-2812	-2882
-	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421	-	-
-	Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	-	-
-	Изменение отложенных налоговых активов	2450	-	-
-	Прочее	2460	-	-
-	Чистая прибыль (убыток)	2400	155614	116309
-	Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2510	-	-
-	Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520	-	-
-	Совокупный финансовый результат периода	2500	155614	116309
СПРАВОЧНО				
-	Базовая прибыль (убыток) на акцию	2900	-	-
-	Разводненная прибыль (убыток) на акцию	2910	-	-

Отчет об изменениях капитала
1. Движение капитала

Уставный капитал	Собственные акции, выкупленные у акционеров	Добавочный капитал	Резервный капитал	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	Итого
Величина капитала на 31 декабря года, предшествующего предыдущему (3100)					
595	(-)	88947	86	636029	725657
(ПРЕДЫДУЩИЙ ГОД)					
Увеличение капитала – всего: (3210)					
0	-	-	-	117091	117091
в том числе:					
-	-	-	-	116309	116309
чистая прибыль (3211)					
-	-	-	-	-	-
переоценка имущества (3212)					
-	-	-	-	782	782
доходы, относящиеся непосредственно на увеличение капитала (3213)					
-	-	-	-	-	-
дополнительный выпуск акций (3214)					
-	-	-	-	-	-
увеличение номинальной стоимости акций (3215)					
-	-	-	-	-	-
реорганизация юридического лица (3216)					
0	-	-	-	-	0
Уменьшение капитала – всего: (3220)					
(0)	-	(500)	(-)	(5949)	(6449)
в том числе:					
-	-	-	-	(-)	(-)
убыток (3221)					
-	-	-	-	(-)	(-)
переоценка имущества (3222)					
-	-	(500)	(-)	(-)	(-)
расходы, относящиеся непосредственно на уменьшение капитала (3223)					
-	-	-	-	-	-
уменьшение номинальной стоимости акций (3224)					
(-)	-	-	-	-	(-)
уменьшение количества акций (3225)					
(-)	-	-	-	-	(-)
реорганизация юридического лица (3226)					
0	-	-	-	-	0
дивиденды (3227)					
-	-	-	-	(5949)	(5949)
Изменение добавочного капитала (3230)					
-	-	-	-	-	-
Изменение резервного капитала (3240)					
-	-	-	-	-	-
Величина капитала на 31 декабря предыдущего года (3200)					
595	(-)	88447	86	747171	836299
(ОТЧЕТНЫЙ ГОД)					
Увеличение капитала – всего: (3310)					
0	-	-	-	155678	155678
в том числе:					
-	-	-	-	155614	155614
чистая прибыль (3311)					
-	-	-	-	62	62
переоценка имущества (3312)					
-	-	-	-	2	2
доходы, относящиеся непосредственно на увеличение капитала (3313)					
-	-	-	-	-	-
дополнительный выпуск акций (3314)					
-	-	-	-	-	-
увеличение номинальной стоимости акций (3315)					
-	-	-	-	-	-
реорганизация юридического лица (3316)					
0	-	-	-	-	0
Уменьшение капитала – всего: (3320)					
(0)	-	(62)	(-)	(11897)	(11959)
в том числе:					
-	-	-	-	(-)	(-)
убыток (3321)					
-	-	-	-	(-)	(-)
переоценка имущества (3322)					
-	-	(62)	(-)	(-)	(-)
расходы, относящиеся непосредственно на уменьшение капитала (3323)					
-	-	-	-	(62)	(62)
уменьшение номинальной стоимости акций (3324)					
(-)	-	-	-	-	(-)
уменьшение количества акций (3325)					
(-)	-	-	-	-	(-)
реорганизация юридического лица (3326)					
0	-	-	-	-	(0)
дивиденды (3327)					
-	-	-	-	(11897)	(11897)
Изменение добавочного капитала (3330)					
-	-	-	-	-	-
Изменение резервного капитала (3340)					
-	-	-	-	-	-
Величина капитала на 31 декабря отчетного года (3300)					
595	(-)	88385	86	890952	980018

2. Корректировка в связи с изменением учетной политики и исправлением ошибок

Наименование показателя	Код строки	На 31 декабря года, предшествующего предыдущему	Изменение капитала за предыдущий год за счет чистой прибыли (убытка)	за счет иных факторов	На 31 декабря предыдущего года
1	2	3	4	5	6
Капитал – всего:					
до корректировок	3400	-	-	-	-
корректировка в связи с изменением учетной политики	3410	-	-	-	-
исправлением ошибок после корректировок	3420	-	-	-	-
в том числе:					
нераспределенная прибыль (непокрытый убыток):					
до корректировок	3401	-	-	-	-
корректировка в связи с изменением учетной политики	3411	-	-	-	-
исправлением ошибок после корректировок	3421	-	-	-	-
по другим статьям капитала:					
до корректировок	3402	-	-	-	-
корректировка в связи с изменением учетной политики	3412	-	-	-	-
исправлением ошибок после корректировок	3422	-	-	-	-
	3502	-	-	-	-

3. Чистые активы

Наименование показателя	Код строки	На 31 декабря отчетного года	На 31 декабря предыдущего года	На 31 декабря года, предшествующего предыдущему
1	2	3	4	5
Чистые активы	3600	986636	836299	736186

Отчет о движении денежных средств

Наименование показателя	Код строки	За отчетный год	За предыдущий год
1	2	3	4
Денежные потоки от текущих операций			
Поступления – всего	4110	1339970	1024784
в том числе:			
от продажи продукции, товаров, работ и услуг	4111	1289431	979953
арендных платежей, лицензионных платежей, роялти, комиссионных и иных аналогичных платежей	4112	0	1222
от перепродажи финансовых вложений	4113	-	-
прочие поступления	4119	50539	43609
Платежи – всего	4120	(119477)	(954767)
в том числе:			
поставщикам (подрядчикам) за сырье, материалы, работы, услуги	4121	(852588)	(657757)
в связи с оплатой труда работников	4122	(163711)	(113570)
процентов по долговым обязательствам	4123	(34567)	(89085)
налог на прибыль	4124	(1980)	(2245)
прочие платежи	4129	(66631)	(92110)
Сальдо денежных потоков от текущих операций	4100	220493	70017
Денежные потоки от инвестиционных операций			
Поступления – всего	4210	194	64
в том числе:			
от продажи внеоборотных активов (кроме финансовых вложений)	4211	94	14
от продажи акций других организаций (долей участия)	4212	-	-
от возврата предоставленных займов, от продажи долговых ценных бумаг (прав требования денежных средств к другим лицам)	4213	-	-
дивидендов, процентов по долговым финансовым вложениям и аналогичных поступлений от долевого участия в других организациях	4214	100	50
прочие поступления	4219	-	-
Платежи – всего	4220	(241422)	(92362)
в том числе:			
в связи с приобретением, созданием, модернизацией, реконструкцией и подготовкой к использованию внеоборотных активов	4221	(238922)	(92362)
в связи с приобретением акций других организаций (долей участия)	4222	(2500)	(-)
в связи с приобретением долговых ценных бумаг (прав требования денежных средств к другим лицам), предоставление займов другим лицам	4223	(-)	(-)
процентов по долговым обязательствам, включаемым в стоимость инвестиционного актива	4224	(-)	(-)
прочие платежи	4229	(-)	(-)
Сальдо денежных потоков от инвестиционных операций	4200	(241228)	(92298)
Денежные потоки от финансовых операций			
Поступления – всего	4310	110897	232177
в том числе:			
получение кредитов и займов	4311	100000	220004
денежных вкладов собственниками (участниками)	4312	-	-
от выпуска акций, увеличения долей участия	4313	-	-
от выпуска облигаций, векселей и других долговых ценных бумаг и др.	4314	-	-
прочие поступления	4319	10897	12173
Платежи – всего	4320	(120448)	(205266)
в том числе:			
собственникам (участникам) в связи с выкупом у них акций (долей участия) организаций или их выходом из состава участников	4321	(-)	(-)
на уплату дивидендов и иных платежей по распределению прибыли в пользу собственников (участников)	4322	(10444)	(5266)
в связи с погашением (выкупом) векселей и других долговых ценных бумаг, возврат кредитов и займов	4323	(110004)	(200000)
прочие платежи	4329	(-)	(-)
Сальдо денежных потоков от финансовых операций	4300	(9551)	26911
Сальдо денежных потоков за отчетный период	4400	(30286)	4630
Остаток денежных средств и денежных эквивалентов на начало отчетного периода	4450	164555	

ОАО «Союзавтоматстром»

665806, Иркутская обл., г. Ангарск, мкр Майск, ул. Тельмана, 21
Бухгалтерский баланс на 31 декабря 2015 г. (тыс.руб.)

Table with 5 columns: АКТИВ, код показателя, На 31 декабря 2015 г., На 31 декабря 2014 г., На 31 декабря 2013 г. Rows include I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ, II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ, III. КАПИТАЛЫ И РЕЗЕРВЫ, IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА, V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА, БАЛАНС.

Отчет о финансовых результатах за январь-декабрь 2015 г. (тыс.руб.)

Table with 5 columns: Наименование показателя, код показателя, За январь-декабрь 2015 г., За январь-декабрь 2014 г., За январь-декабрь 2013 г. Rows include Выручка, Себестоимость продаж, Валовая прибыль (убыток), Коммерческие расходы, Управленческие расходы, Прибыль (убыток) от продаж, Доходы от участия в других организациях, Проценты к получению, Проценты к уплате, Прочие доходы, Прочие расходы, Прибыль (убыток) до налогообложения, Текущий налог на прибыль, В т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы), Изменение отложенных налоговых обязательств, Изменение отложенных налоговых активов, Прочее, Чистая прибыль (убыток), СПРАВОЧНО: Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода, Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода, Базовая прибыль (убыток) на акцию, Разводненная прибыль (убыток) на акцию.

Аудитор: «Аудиторская фирма «Аудит» 665824, Иркутская обл., г. Ангарск, 206 кв-л, д. 3, оф. 210, Тел. 8(3955) 54-22-49, ОГРН 1023800524032. Член Саморегулируемой Организации Аудиторов Некоммерческого партнерства «Российская Коллегия Аудиторов». Основной регистрационный номер в Реестре аудиторов и аудиторских организаций 10205026762.

По мнению аудитора, бухгалтерская отчетность ОАО «Союзавтоматстром» отражает достоверно во всех существенных отношениях финансовое положение организации по состоянию на 31 декабря 2015 года, результаты финансово-хозяйственной деятельности и движение денежных средств за 2015 год в соответствии с установленными правилами составления бухгалтерской отчетности.

Руководитель Никаноров Г.И.

ОАО «Чунский лесопромышленный комбинат»

665513, Иркутская обл., Чунский р-н, пгт Чунский, ул. Фрунзе, 15
Бухгалтерский баланс на 31 декабря 2015 г. (тыс.руб.)

Table with 5 columns: АКТИВ, код показателя, На 31 декабря 2015 г., На 31 декабря 2014 г., На 31 декабря 2013 г. Rows include I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ, II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ, III. КАПИТАЛЫ И РЕЗЕРВЫ, IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА, V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА, БАЛАНС.

Отчет о финансовых результатах за январь-декабрь 2015 г. (тыс.руб.)

Table with 5 columns: Наименование показателя, код показателя, За январь-декабрь 2015 г., За январь-декабрь 2014 г., За январь-декабрь 2013 г. Rows include Выручка, Себестоимость продаж, Валовая прибыль (убыток), Коммерческие расходы, Управленческие расходы, Прибыль (убыток) от продаж, Доходы от участия в других организациях, Проценты к получению, Проценты к уплате, Прочие доходы, Прочие расходы, Прибыль (убыток) до налогообложения, Текущий налог на прибыль, В т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы), Изменение отложенных налоговых обязательств, Изменение отложенных налоговых активов, Прочее, Чистая прибыль (убыток), СПРАВОЧНО: Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода, Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода, Базовая прибыль (убыток) на акцию, Разводненная прибыль (убыток) на акцию.

Аудитор: ООО «Аудит в промышленности и строительстве». 660021, Красноярский край, г. Красноярск, Красная площадь, д. 7, оф. 211. Государственный регистрационный номер: 102 240 266 0741. Член СРО НП «Московская аудиторская палата». Номер в реестре аудиторов и аудиторских организаций: 103 030 035 85.

По мнению аудитора, бухгалтерская отчетность отражает достоверно во всех существенных отношениях финансовое положение организации Открытое акционерное общество «Чунский Лесопромышленный комбинат» по состоянию на 31 декабря 2015 года, результаты его финансово-хозяйственной деятельности и движение денежных средств за 2015 год в соответствии с установленными правилами составления бухгалтерской отчетности.

Руководитель В.С.И. Ваушиас
Главный бухгалтер Т.Н. Ильина

Сообщение о проведении годового общего собрания акционеров Открытого акционерного общества «Железногорсклес»

Полное наименование: Открытое акционерное общество «Железногорсклес». Краткое наименование: ОАО «Железногорсклес»
Место нахождения общества: Россия, Иркутская область, Нижнеилимский район, пгт. Новая Игирма, ул. Дружбы 26А; ИНН-3834002064; ОГРН-1023802656800; уникальный код эмитента 20099-Ф.

Открытое акционерное общество «Железногорсклес» настоящим уведомляет о созыве годового общего собрания акционеров 4 мая 2016.
Форма проведения собрания акционеров – собрание (совместное присутствие акционеров для обсуждения вопросов повестки дня и принятия решений по вопросам, поставленным на голосование). Место проведения Собрания акционеров и регистрация лиц, имеющих право на участие в Собрании – г. Иркутск, ул. Киевская, дом 7, офис 201.

Время начала регистрации – 10.00 часов (время местное). Начало Собрания – 10.30 часов (время местное).

Почтовый адрес для направления заполненных бюллетеней для голосования: 664003, г. Иркутск, ул. Киевская, дом 7, офис 201.
Повестка дня собрания:
1) Утверждение годового отчета.
2) Выбор Совета директоров.

Совет директоров ОАО «Железногорсклес»

ОАО «Усть-Илимский лесопильно- деревообрабатывающий завод»

666684, г. Усть-Илимск, тер. Промплощадка ЛПК
Бухгалтерский баланс на 31 декабря 2015 г. (тыс.руб.)

Table with 5 columns: АКТИВ, код показателя, На 31 декабря 2015 г., На 31 декабря 2014 г., На 31 декабря 2013 г. Rows include I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ, II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ, III. КАПИТАЛЫ И РЕЗЕРВЫ, IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА, V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА, БАЛАНС.

Отчет о финансовых результатах за январь-декабрь 2015 г. (тыс.руб.)

Table with 5 columns: Наименование показателя, код показателя, За январь-декабрь 2015 г., За январь-декабрь 2014 г., За январь-декабрь 2013 г. Rows include Выручка, Себестоимость продаж, Валовая прибыль (убыток), Коммерческие расходы, Управленческие расходы, Прибыль (убыток) от продаж, Доходы от участия в других организациях, Проценты к получению, Проценты к уплате, Прочие доходы, Прочие расходы, Прибыль (убыток) до налогообложения, Текущий налог на прибыль, В т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы), Изменение отложенных налоговых обязательств, Изменение отложенных налоговых активов, Прочее, Чистая прибыль (убыток), СПРАВОЧНО: Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода, Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода, Базовая прибыль (убыток) на акцию, Разводненная прибыль (убыток) на акцию.

Отчет о финансовых результатах за январь-декабрь 2015 г. (тыс.руб.)

Table with 5 columns: Наименование показателя, код показателя, За январь-декабрь 2015 г., За январь-декабрь 2014 г., За январь-декабрь 2013 г. Rows include Выручка, Себестоимость продаж, Валовая прибыль (убыток), Коммерческие расходы, Управленческие расходы, Прибыль (убыток) от продаж, Доходы от участия в других организациях, Проценты к получению, Проценты к уплате, Прочие доходы, Прочие расходы, Прибыль (убыток) до налогообложения, Текущий налог на прибыль, В т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы), Изменение отложенных налоговых обязательств, Изменение отложенных налоговых активов, Прочее, Чистая прибыль (убыток), СПРАВОЧНО: Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода, Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода, Базовая прибыль (убыток) на акцию, Разводненная прибыль (убыток) на акцию.

Аудитор: ЗАО «Основа». Место нахождения в соответствии с уставными документами: 191040, Санкт-Петербург, Лиговский пр., д.81. Фактическое место нахождения: 191014, Санкт-Петербург, Басков переулок, д.33, офис 31. ОГРН 1027809186723. Свидетельство о государственной регистрации №АОЛ-35-91 от 23 декабря 1992 года, выдано Комитетом по внешним связям мэрии Санкт-Петербурга. Член СРО НП «Аудиторская палата России», аккредитованный при Минфине РФ (приказ Минфина РФ от 01.10.2009 №455 «О внесении сведений о некоммерческой организации в государственный реестр саморегулируемых организаций аудиторов»). Основной регистрационный номер записи в Реестре аудиторов и аудиторских организаций 10201023843.

По мнению аудитора, бухгалтерская (финансовая) отчетность отражает достоверно во всех существенных отношениях финансовое положение ОАО «Усть-Илимский лесопильно-деревообрабатывающий завод» по состоянию на 31 декабря 2015 г., результаты его финансово-хозяйственной деятельности и движение денежных средств за 2015 г. в соответствии с установленными правилами составления бухгалтерской (финансовой) отчетности.

Руководитель Кривель П.М.

Гуманитарный фонд «БАЙКАЛ И Я»

Юридический адрес: 664025, г. Иркутск, ул. Ленина, 6
Почтовый адрес: 664025, г. Иркутск, а/я 65
ИНН 3808055317 КПП 380801001
ОГРН 1023801008461
www.3mill.ru
Телефон: (3952) 24-01-37, Факс: (3952) 24-01-56
Электронная почта: info@3mill.ru

Отчет об использовании имущества Гуманитарного фонда «БАЙКАЛ И Я» За 2015 г. (руб.):

Table with 2 columns: Категория, Сумма. Rows include Зарплата, Налоги и сборы, Прочие управленческие расходы, Итого.

Исполнительный директор

Гуманитарного фонда «БАЙКАЛ И Я» В.М. Белобородова

ОАО «Байкалкварцсамоцветы»

664519, Иркутская обл., Иркутский р-н, с. Смоленщина
ул. Трудовая, д. 6
Бухгалтерский баланс на 31 декабря 2015 г. (тыс.руб.)

Table with 5 columns: АКТИВ, код, На 31 декабря 2015 г., На 31 декабря 2014 г., На 31 декабря 2013 г. Rows include I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ, II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ, III. КАПИТАЛЫ И РЕЗЕРВЫ, IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА, V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА, БАЛАНС.

Отчет о финансовых результатах за январь-декабрь 2015 г. (тыс.руб.)

Table with 5 columns: Наименование показателя, код показателя, За январь-декабрь 2015 г., За январь-декабрь 2014 г., За январь-декабрь 2013 г. Rows include Выручка, Себестоимость продаж, Валовая прибыль (убыток), Коммерческие расходы, Управленческие расходы, Прибыль (убыток) от продаж, Доходы от участия в других организациях, Проценты к получению, Проценты к уплате, Прочие доходы, Прочие расходы, Прибыль (убыток) до налогообложения, Текущий налог на прибыль, В т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы), Изменение отложенных налоговых обязательств, Изменение отложенных налоговых активов, Прочее, Чистая прибыль (убыток), СПРАВОЧНО: Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода, Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода, Базовая прибыль (убыток) на акцию, Разводненная прибыль (убыток) на акцию.

Отчет о финансовых результатах за январь-декабрь 2015 г. (тыс.руб.)

Table with 5 columns: Наименование показателя, код показателя, За январь-декабрь 2015 г., За январь-декабрь 2014 г., За январь-декабрь 2013 г. Rows include Выручка, Себестоимость продаж, Валовая прибыль (убыток), Коммерческие расходы, Управленческие расходы, Прибыль (убыток) от продаж, Доходы от участия в других организациях, Проценты к получению, Проценты к уплате, Прочие доходы, Прочие расходы, Прибыль (убыток) до налогообложения, Текущий налог на прибыль, В т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы), Изменение отложенных налоговых обязательств, Изменение отложенных налоговых активов, Прочее, Чистая прибыль (убыток), СПРАВОЧНО: Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода, Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода, Базовая прибыль (убыток) на акцию, Разводненная прибыль (убыток) на акцию.

Руководитель Костюков Д.С.

Аудитор: ООО «АУДИТ-КЛАСС и К». 664007, г. Иркутск, ул. Дзержинского, д.35. ОГРН 1153850051288, Член СРО НП «Московская аудиторская палата», ОГРН 11603003038 от 28.01.2016г.

По мнению аудитора, бухгалтерская отчетность отражает достоверно во всех существенных отношениях финансовое положение Открытого акционерного общества «Байкалкварцсамоцветы» по состоянию на 31 декабря 2015 года, результаты его финансово-хозяйственной деятельности и движение денежных средств за 2015 год в соответствии с российскими правилами составления бухгалтерской отчетности.

«Каюром может стать каждый»

Как гендиректор завода «Алит-тм» Алексей Пономарев стал погонщиком собачьих упряжек?



Фото В. Иванова

«Делу время, потехе час», – наш герой Алексей Пономарев на личном опыте убедился в правильности этой поговорки. Как горы помогли генеральному директору завода «Алит-тм» вылечиться от бессонницы? Чем зацепила его Берингия – камчатская гонка на собачьих упряжках? Легко ли быть каюром? И что нужно знать о собаках до того, как встанешь на нарты?

ОТ БЕССОННИЦЫ – В ГОРЫ

Своими увлечениями Алексей Пономарев обязан бизнесу, а бизнесом – времени, «лихим девяностым». «После окончания вуза все мы оказались никому не нужны с нашим высшим образованием, перебивались кто чем мог, – поясняет он. – Я, например, на стройку пошел. Работал каменщиком, высотником, монтажником, а в 1997 году решил открыть свою строительную компанию».

Бизнес быстро развивался. Заказы выполнялись оперативно, обороты росли – стали появляться свободные деньги. «Можно было, конечно, купить кучу квартир, ‘крузеров’, но мы пустили деньги в дело, – говорит наш собеседник. – Стали строить завод автоклавного газобетона в Иркутске».

Запуск предприятия потребовал много сил, времени и денег. На одно только оборудование в общей сложности было потрачено 30 млн рублей. «А работал я по 12 часов в сутки, без выходных – и так практически десять лет», – говорит Алексей.

В 2008 году, когда грянул кризис, соучредитель «устал» и отошел от дел, и пришлось принимать непростые бизнес-решения, Пономарев перестал спать. «Восемь месяцев я не спал вообще, – делится он. – Стало ясно, что нужно что-то делать, иначе – крышка».

Лечиться от бессонницы Алексей отправился в горы. В молодости он занимался альпинизмом – решил вспомнить былое: сходил с товарищами в Гималаи, поднялся на Мера-пик (6476 метров). За этой экспедицией последовали и другие.

«Главной задачей было на относительно недолгий срок, но полностью переключиться, сменить обстановку. Раз в год это нужно делать обязательно, – говорит Алексей. – Отдельное спасибо семье, которая меня в этом деле поддерживает. Для жены и детей мои экспедиции – тоже время непростое, но я уверен, что у них все нормально. Это придает силы».

Каждая такая экспедиция, по его словам, обходится в 100-150 тысяч рублей. «Это тот бюджет, который я могу себе

позволить. При нормальной проработке маршрута, подготовке это вполне реально. Никаких миллионов не нужно».

МЕЧТА – БЕРИНГИЯ

В гонки на собачьих упряжках наш герой попал совершенно случайно. Владелец одной из компаний в Хабаровске, который строил объект и пригласил «Алит-тм» осуществлять строительный контроль, обмолвился после очень тяжелой планерки, что есть у него мечта – Берингия.

«Что за Берингия, я понятия не имел. Но было интересно, почему человек при его бизнесе с миллиардными оборотами мечтает о ней, – рассказывает Алексей. – Посмотрел в интернете, оказалось, что это гонка на собачьих упряжках на Камчатке».

Север, традиции, коренные народы, возможность увидеть природу полуострова... Пономарев загорелся этой идеей, написал организаторам гонки. «Целый год их доставал, – смеется он, – в итоге взяли меня, волонтером. Для туриста это дело недешевое, а мне пришлось потратиться только на билеты и на питание».

По словам Алексея, волонтерская работа на Берингии ничуть не проще работы каюра – погонщика упряжки. Длина трассы – 1300 км. На протяжении всей гонки нужно снабжать участников продуктами, медикаментами. В общей сложности волонтеры на снегоходах «перебрасывают» 5 тонн грузов.

«Работа требует выносливости. Бывали случаи, когда мы приходили в лагерь только в 7 утра, а в 9 уже новый старт. И нужно ехать. Тебя никто не ждет, гонка идет».

Берингия запала Алексею в душу, и через год он отправился туда уже в качестве участника: «Местные каюры позвали, пообещали дать собак».

У СТАИ СВОИ ЗАКОНЫ

То, что в гонках на собачьих упряжках участвуют хаски и маламуты, – большое заблуждение. «Это собаки, без сомне-

ния, красивые, но для таких нагрузок не приспособленные. Мех у них слишком теплый. В итоге – перегрев, обезвоживание», – поясняет Алексей.

Поэтому в основном каюры бегают на ездовых – камчатских, аляскинских. Или на так называемых сибирских хасках – у них шерсть покороше, они более поджарые.

«Чистых линий сейчас в России мало, – говорит наш собеседник. – В годы советской власти, когда коренные народы Севера сгоняли в поселки, собак расстреливали. На Камчатке, на Сахалине – всех уничтожили. Чистокровную ездовую можно сегодня купить в Японии или на Аляске. Но это удовольствие не из дешевых. Одна собака может стоить до 1000 долларов».

По словам Алексея, на Камчатке сейчас активно занимаются восстановлением ездовых пород. Каюры покупают молодых, открывают питомники. Собачьи упряжки – главная достопримечательность Севера, очень популярная среди гостей Камчатки, доходы от турбизнеса позволяют покрывать немалые расходы на содержание собак.

Один из камчатских питомников выделит собак для Алексея. Чтобы познакомиться с ними, наш герой приехал на Камчатку за полмесяца до начала гонки.

«Если ты простой турист и вдруг начнешь командовать: ‘право-лево’, собаки тебе, конечно, скажут: ‘Ты кто такой?’. Нужен авторитет. А чтобы его заслужить, с собаками надо потренироваться, побегать. Чтобы они понимали, что ты, пусть не на большое время, но их хозяин, что ты их кормишь, ты за ними ухаживаешь, смотришь. Что ты сам не халтуришь во время гонки. Если, например, идет подъем, а ты стоишь, не бежишь – собаки это почувствуют, посмотрят с укором: ‘Парень, надо помогать на подъеме’».

В упряжке может идти от 8 до 14 собак. Характер у всех разный, способности – тоже. Грамотно расставить собак в упряжке – во многом залог успеха.

«Есть так называемые передовики. Они, как правило, самые шустрые, самые умные. Задают темп, понимают команды ‘лево’ и ‘право’, – рассказывает Алексей. – Есть коренные – более выносливые, сильные, их ставят в конец

Остальных нужно расставить посередине, да так, чтобы шли мирно и не халтурили. У них ведь свои взаимоотношения – могут начать воспитывать друг друга, могут и подраться».

Проявлять характер собаки могут и во время гонки. «Северные ездовые – дикие, их даже с волками крестят, для выносливости. Во время гонки упряжка становится настоящей стаей, а у стаи – свои законы. Включаются природные инстинкты. Бывает, что на обгоне начинают драться с противниками. А если на трассе другое какое-то животное – то и ему не поздоровится. В прошлом году, например, коня завалили: каждая собака, пробежав мимо, укусила – конь просто истек кровью. В этом, в том числе, ответственность каюра – не допустить такого, вовремя остановить упряжку, охладить пыл собак».

ИКРА И ИЗЮБРЯТИНА – ТОЛЬКО ДЛЯ СОБАК

Берингия проходит на Камчатке уже 25 лет. Это не только дань традиции, но и финансовый проект. «Суммарный призовой фонд соревнования – 8 миллионов рублей, поэтому схватка там идет не на жизнь, а на смерть, – рассказывает Алексей, – Как в большом спорте».

Одолеть 1300 км нашему герою, конечно, оказалось не под силу. «Прошел километров 350, но и это было отличным опытом», – говорит он.

Берингия относится к классу «пунктовых» гонок – маршрут идет от одного населенного пункта до другого. Расстояние между ними может быть разным – от 20-30 до 110 километров. Каждый каюр сам рассчитывает силы – и свои, и собак. Главное – прийти в пункт назначения с нужным запасом времени: чтобы успеть покормить животных и дать им 6 часов на сон, а в 9 утра снова выйти на старт.

«Если начинаешь систематически отставать от графика отдыха собак, тебя снимают с гонки», – говорит Алексей.

Накормить собак после тяжелого гоночного дня, по его словам, задача не из легких. Иногда они настолько устают и перегружаются, что отказываются ужинать. Еще бы: собакам в гонке приходится несладко. Особенно если погода теплая. Во-первых, животные перегреваются. Во-вторых – если наст подтаял, а потом снова замерз, встал иголками – ранят ноги. Никакие тапки не спасают от повреждений.

«Что касается рациона питания собак, то он зависит от кошелека каюра. На Камчатке чем только ездовых не кормят: и медвежьим мясом, и олениной, и рыбой. Подхожу к одним камчадалам: ‘Парни, угостите изюбратинкой’. ‘Нет, – говорят, – это только собакам’, – смеется наш собеседник. – А в прошлом году местный рыбзавод для гонки выделил килограммов 400 красной икры – собакам, конечно».

Питание каюра – это уже проблема каюра. Как говорит Алексей, есть в дни гонки особенно не успеваешь. Разве что вечером удастся поужинать как следует – если успел накормить собак и не वालीшься с ног от усталости. Все остальные приемы пищи – на ходу.

«Не на всех участках трассы собаки мчатся со скоростью 20 км/час. Бывает, медленно бегут, 5-10 км/час. В этот момент как раз можно на ходу достать еду и термос из нарты и перекусить, – рас-

сказывает Пономарев. – Сейчас многие ездят на разных ‘гелях’, энергетиках. А я предпочитаю сало. Энергетически мощный продукт. Сало, черный хлеб и монгольский чай – вот и весь перекус».

В прошлом году за время гонки Алексей сбросил 10 килограммов. «Для меня Берингия была не только и не столько спортом, – говорит он. – Я и другие задачи решал. Прошел Камчатку – и по восточному берегу, и по западному. После гонки с товарищами совершил восхождение на Ключевскую сопку. А еще привез в Иркутск с полуострова землю – на могилу погибшему другу, который родом оттуда, с Камчатки».

ГОНКИ ПО-БАЙКАЛЬСКИ

Научиться ездить на собачьих упряжках, по словам нашего собеседника, не так трудно, как кажется. Главное – хорошая физическая форма, выносливость, любовь к собакам и желание учиться. В Иркутске этот спорт в последнее время активно развивается.

«Можно поехать в Ливьянку, в Байкальский центр ездового спорта, прокатиться пару раз на ‘байкальских хаски’, которых разводит наш местный каюр Олег Тюрюмин, и понять: ‘Мое или не мое?’, – советует Алексей. – Если вам – занимайтесь этим. Не обязательно сразу заводить целую упряжку. Можно начать со скиджоринга (когда гонщик-лыжник передвигается по дистанции с одной-двумя собаками). Тренироваться, бегать, участвовать в соревнованиях».

Зимой, например, проходит линейная гонка по льду Байкала «Baikal Race». Таежные перевалы, крутые спуски, пересеченная местность, байкальский лед – наша природа богата и на красивые виды, и на препятствия.

«В этом году можно было одолеть либо 56, либо 155, либо 500 км. Я прошел среднюю дистанцию. После Камчатки это было не так сложно, хоть байкальский ветер и дал о себе знать. Лицо и пальцы я себе отморозил, – говорит Алексей. – Но это моя вина: нужно было одеваться как следует».

ДАЛЬШЕ – АНТАРКТИДА

Сегодняшнее время вряд ли можно назвать простым для бизнеса: «бездонный» кризис требует ответственных решений. Однако, несмотря на все трудности, бессонницей Алексей Пономарев больше не страдает. И от дальнейших экспедиций своих не отказывается.

Хочет осваивать новые хобби, открывать новые земли. Планирует пройти на яхте весь Байкал – показать детям, в каком прекрасном месте они живут. Отправится в экспедицию на Шантарский архипелаг... А еще – в Антарктиду. «Не просто пингвинов сфотографировать, а повторить маршруты Шеклтона, совершить восхождение на гору, помочь исследователям-геологам в работе. А почему нет? Я считаю, нет ничего невозможного, было бы желание. Все можно сделать и всему научиться».

Анна Масленникова,
Газета Дело

СПРАВКА

Алексей Пономарев – генеральный директор завода «Алит-тм», почетный строитель России, награжден почетным знаком «Строительная слава». **ООО «Алит-тм»** – единственный производитель автоклавного газобетона в Иркутске. Завод занимается производством ячеистых бетонов с 2000 года.

«Банку сегодня интереснее кредитовать экспортеров»

Российский бизнес, несмотря на санкции, активно сотрудничает с зарубежными партнерами. Банки, в свою очередь, предлагают компаниям услуги международного финансирования. О выгодах таких продуктов для предприятий, ведущих ВЭД, Газете Дело рассказал руководитель по развитию международного финансирования в регионах ПАО «Промсвязьбанк» Александр Шафранский.



Фото А. Федорова

– Совершенно верно. Наш банк не находится под санкциями, и мы можем привлекать международное финансирование в достаточных объемах и на длительные сроки. Мы сотрудничаем с крупными зарубежными банками, экспортными кредитными агентствами.

С кем сегодня предпочитаете работать – с импортерами или экспортерами?

– Импортеров мы кредитовать готовы, но на определенных стандартных условиях. Компании, ориентированные на импорт, сейчас испытывают сложности. Потребительский спрос сжался, покупательская способность россиян снизилась – многие рынки вообще рухнули, это ни для кого не секрет.

Поэтому банку сегодня, конечно, интереснее кредитовать экспортеров, в том числе несырьевых товаров, которые являются, по сути, бенефициарами валютной девальвации.

Себестоимость у большей части из них в рублях, операционные расходы тоже. Таким образом, компании получают помимо своей операционной маржи еще и маржу на курсе валют.

Вы упомянули, что при организации международного финансирования для компаний-экспортеров сотрудничаете с ЭКСАРом (агентством по страхованию экспортных кредитов и инвестиций). Что это дает банку и заемщику?

– Плюсом является то, что страховое покрытие ЭКСАР рассматривается в качестве залогового

обеспечения по сделке, которое, как правило, покрывает до 90% от суммы кредита / экспортного контракта. Таким образом, в большинстве случаев мы можем не просить дополнительного обеспечения у клиента.

Кредиты, обеспеченные страховым покрытием ЭКСАР, могут быть рефинансированы в ЦБ РФ, и мы имеем возможность снизить конечную стоимость кредита потребителю, заемщику для того, чтобы удовлетворить его потребности.

Банку это тоже интересно. Сегодня ЦБ РФ очень пристально следит за капиталами банков, да мы и сами понимаем, что нам нужно выполнять нормативы, а для этого – реализовывать продукты с ограниченными рисками, снижать нагрузку на капитал.

Нагрузка на капитал при наличии обеспечения в виде страховки ЭКСАР составляет 50% при кредитовании в валюте и 20% – при кредитовании в рублях. Таким образом, при выдаче кредита мы используем очень небольшой ресурс.

Насколько выгоднее компании-экспортеру кредитоваться в иностранной валюте?

– Конечно, экспортерам в настоящий момент выгодно получать финансирование в той валюте, в которой поступает экспортная выручка. Это позволяет избежать курсовых разниц.

Наличие специальных программ поддержки экспорта, в том числе, с участием экспортного страхового агентства позволяет предлагать экспортерам конкурентные ставки, которые существенно ниже стандартных условий кредитования.

А в юанях кредитуете?

– Кредит в юанях будет дешевле, чем в рублях, но доллару и евро китайская валюта сегодня однозначно не конкурент.

В завершении хотелось бы услышать ваши прогнозы относительно курсов валют. Сколько будет стоить доллар в среднесрочной перспективе?

– Знаете, в декабре 2014 года, когда случился обвал рубля, я активно читал все новости, пытаюсь найти хоть какого-то авторитетного аналитика, который сказал бы, что будет завтра. И пришел к выводу, что про завтра я нигде не прочитаю лучше, как завтра. Завтра все скажут: «Мы предвидели, мы говорили, мы знали!» (смеется).

А если серьезно, то доллар привязан к нефти. Что будет с ней? Есть несколько триггеров, которые влияют, это и макроэкономика, и политическая ситуация. Так что нужно взвешенно подходить, оценивать свои риски.

А в ваших продуктах валютные риски заемщиков как фиксируются?

– У Банка есть возможность реализовывать разновалютные сделки. Наиболее актуально встает вопрос о минимизации валютных рисков при финансировании импортеров. Мы готовы производить оплату с использованием аккредитивной формы расчетов в пользу иностранного поставщика в валюте заключенного контракта, но при этом зафиксировать задолженность клиента в рублях. Механизм является рабочим как на дату открытия аккредитива, так и на дату платежа по аккредитиву.

Это позволяет клиенту «на входе» понимать, что его ждет. Если, скажем, у него аккредитив на миллион долларов, а доллар сегодня стоит 80, то он 80 млн рублей и должен будет вернуть банку, как бы ни менялся курс.

На правах рекламы.

ПАО «Промсвязьбанк».

Генеральная лицензия Банка России №3251.

«Ростелеком» проведет бизнес-семинары для корпоративных и государственных клиентов

«Ростелеком» в апреле проведет ряд бизнес-семинаров «Новые возможности развития бизнеса с услугами «Ростелекома» для представителей госсектора и бизнес-сообщества. Мероприятия пройдут в семи городах Сибири: Новосибирске, Кемерове, Омске, Томске, Красноярске, Барнауле и Иркутске.

Представители компании расскажут об инновационных продуктах и сервисах, помогающих оптимизировать работу организации, снизить издержки, а также способных защитить информацию и электронные ресурсы бизнесменов от DDoS-атак и вредоносного софта. В Иркутске бизнес-семинар состоится 21 апреля.

«В ситуации, когда ИТ-бюджеты стремительно сокращаются, капиталовложения в собственную ИТ-инфраструктуру становятся для многих коммерческих и государственных компаний непосильной задачей. «Ростелеком» предлагает своим клиентам современные телеком-услуги и облачные сервисы, которые решают задачи минимизации затрат и позволяют компаниям сосредоточиться на решении бизнес-задач, – комментирует Максим Кудрявцев, Вице-Президент макрорегионального филиала «Сибирь» ПАО «Ростелеком». – Внедрение новых услуг – это всегда ответ на пожелание клиентов, которым необходимы удобные и гибкие

решения для управления своей деятельностью».

Одним из наиболее востребованных решений выступает сервис «Виртуальный центр обработки и хранения данных». Виртуальные машины создаются в течение нескольких минут после заказа услуги и сразу же доступны для установки программного обеспечения заказчика и подключения к рабочим местам через Интернет.

В семинаре будет отведено особое место для презентации услуги «MDM: Управление мобильными устройствами». MDM – это набор сервисов и технологий, обеспечивающих безопасный доступ с мобильных устройств к внутренним информационным ресурсам организации. Это безопасный доступ к корпоративной почте, облачным хранилищам, сетевым папкам, интернет-сайтам и др.

Также в рамках семинара специалисты расскажут об управляемых услугах связи и IP-телевидении, наглядно продемонстрируют возможности презентуемых продуктов и ресурсов, и ответят на все интересующие вопросы.

«Ростелеком» обеспечивает оптимальный бизнес-процесс, при котором клиент может заказать услуги через удобный интерфейс на портале филиала www.rt.ru в разделе «Для бизнеса». А по номерам 8-800-200-30-00 и 8-800-200-00-33 клиент получает круглосуточную техническую поддержку от разработчика. Оплата услуг реализована по кредитной системе.



Лайфхак для бизнеса: подпись SMS-паролем

Управление счетами компании становится все более удобным. Банки осваивают новые вершины в развитии каналов дистанционного обслуживания. Так, например, Райффайзенбанк в марте ввел подпись по SMS в своем интернет-банке ELBRUS Internet и мобильном приложении ELBRUS Mobile для юридических лиц и индивидуальных предпринимателей. Теперь подписывать счета можно за несколько секунд, в любое время и из любой точки мира, где есть выход в интернет.

Чтобы подписать счет, клиенту Райффайзенбанка сегодня достаточно зайти в мобильное приложение ELBRUS, нажать пальцем на подпись – и дело сделано. Решать важные финансовые вопросы руководители компаний теперь могут, находясь в командировке, на встрече или в отпуске.

Раньше владелец бизнеса для подписи платежей в онлайн-банке устанавливал на компьютер дополнительные программы (КриптоПРО или eToken PKI Client). Сейчас клиенты Райффайзенбанка могут работать с ELBRUS Internet без каких-либо трудностей – во всех популярных браузерах (Internet Explorer, Firefox, Opera, Safari, Chrome) и операционных системах (Mac OS X, Windows, Linux и др.) без USB-токена.

«Новая функция – подпись платежей одноразовым SMS-паролем – существенно упростила работу предпринимателей с банком, ведь теперь в любой операционной системе, из любого места и в любое время можно подписывать платежи. Этот сервис значительно экономит время, ведь для оформления доступа к ELBRUS Internet достаточно прийти в банк всего один раз», – говорит Екатерина Витязева, заместитель директора сети операционных офисов Райффайзенбанка в Иркутской области.

Как рассказали в банке, с помощью SMS-пароля компании малого и микробизнеса могут подтверждать платежи на сумму до 1 млн рублей в сутки незаверенным контрагентам и до 3 млн рублей в сутки – заверенным. Крупные корпоративные клиенты с помощью подписи одноразовым SMS-паролем могут визуировать платежи и на более крупные суммы.



«Технология проста: SMS-пароль (уникальный четырехзначный одноразовый код) приходит на зарегистрированный номер подписанта – бухгалтера или руководителя компании. Клиент вводит его, и счет подписан. Важно отметить, что подключение и использование услуги бесплатно», – говорит Екатерина Витязева.

Еще вчера для работы со счетами нужно было выделять время в графике, оформлять документы, а сегодня – подтвердить платеж на миллион рублей можно за пару секунд с планшета или телефона в перерыве между встречами. Каждый день финансовые технологии делают шаг вперед, и бизнес уже чувствует эти перемены.

КОЛОНКА ЭКСПЕРТА

Доходность и комфорт

Что купить на рынке коммерческой недвижимости



По мнению Дмитрия Щербакова, директора АН «Слобода», сейчас – самое подходящее время для инвестиций в торговую недвижимость. Как выбрать объект, который подарит не только хорошую доходность, но и комфорт? Полезные советы инвесторам – в колонке эксперта.

– Не секрет, что ставки по депозитам в банках продолжают снижаться, сегодня они в большинстве своем даже не покрывают инфляцию, не говоря уже о какой-то дополнительной доходности.

Вложения в коммерческую недвижимость в этом свете выглядят куда более привлекательными. Несмотря на то, что ставки аренды снижаются, а затраты на содержание объектов увеличиваются (налоги, электричество, водоснабжение), доходность их остается высокой – в среднем, 12-15%. Есть в Иркутске и объекты с доходностью в 18-20% годовых.

Текущая ситуация на рынке крайне благоприятна для вложений в недвижимость: цены продажи упали – в среднем, на 20-30% с начала кризиса. В долларах снижение цен еще более существенное. Например, объект, который до кризиса стоил 120 млн рублей – 3,5-4 млн долларов по прежнему курсу, сегодня можно купить за 60 млн рублей, а это менее миллиона долларов!

Некоторые эксперты утверждают, что цены на недвижимость еще не достигли дна. Но это не значит, что нужно откладывать покупку в ожидании дальнейшего падения цен. Пока вы ждете, интересующий вас объект может приобрести другой, менее терпеливый инвестор.

Что покупать сегодня? Мы советуем обратить внимание на объекты торговой недвижимости (ставки в офисной сильно «просели», предложение высокое – сдать помещение в аренду будет непросто), причем не только на традиционный «стрит-ритейл», но и на торговые центры.

В иркутских ТЦ можно купить выделенные площади в хороших местах. Выбор широкий, нарезка абсолютно разная – от 9 до 1000 кв.м, что делает эти объекты доступными для разных категорий инвесторов – как для начинающих, с небольшим бюджетом, так и для профессиональных.

Покупка площади в торговом центре имеет немало преимуществ. Арендаторы-ритейлеры сегодня более охотно идут в ТЦ, нежели «на улицу», а управляющая компания может избавить собственника от многих головных болей. Это и коммунальные платежи, и «выбивание» денег из недобросовестных арендаторов, и разного рода маркетинговые мероприятия, направленные на привлечение покупателей в ТЦ...

Одним словом, покупая площадь в торговом центре, покупайте работу управляющей компании. Если она работает профессионально, вы получите не только ликвидный, доходный объект, но и настоящий комфорт.



ул. Байкальская, 105А (БЦ «Зеон»), оф. 201,
тел. 230-300; ул. Свердлова, 25, тел. 333-920.
www.sloboda38.ru

«Нежилые» метры

Как инвестору выбрать коммерческую площадь в новостройке

В большинстве жилых комплексов, возводимых сегодня в Иркутске, первые этажи отводятся под коммерческую деятельность: застройщикам важно обеспечить покупателей необходимой инфраструктурой. Покупка нежилых площадей в ЖК для сдачи в аренду – под магазин, аптеку, фитнес-клуб – может быть интересна инвесторам, считают участники иркутского рынка недвижимости. Главное – выбрать правильный объект, купить его вовремя и не попасть на «подводные камни».

МЕСТО, МЕСТО И ЕЩЕ РАЗ МЕСТО

Инвестиции в нежилые помещения в ЖК, по мнению участников иркутского рынка недвижимости, сегодня интересны и актуальны. «Главное – сделать правильный выбор, – говорит генеральный директор АН «Новация» Илона Толстоухова. – Выбирайте лучше: первая линия, первый этаж, отдельный вход». По ее мнению, наиболее устойчивыми являются объекты, подходящие под торговлю, «но при этом необходимо учитывать плотность торговых точек в данном районе».

Управляющий объектами коммерческой недвижимости Юрий Винников также высоко оценивает перспективы подобных инвестиций. «Сейчас у ритейлеров существует определенный интерес к помещениям именно в микрорайонах и крупных жилых комплексах, так как в центре города уже все насыщено торговыми точками, сильна конкуренция и достаточно высокая арендная плата», – поясняет он.

По мнению Дмитрия Щербакова, директора АН «Слобода», инвестиции в коммерческие площади в новостройках сегодня, возможно, не так доходны, как традиционный стрит-ритейл, однако гораздо интереснее вложений в жилую недвижимость. «Доходность коммерческих площадей в ЖК на сегодняшний день составляет, в среднем, 11-14% годовых, – делится он. – Важно, что сдать площади в ЖК – при правильной локации – можно всегда. Магазины, аптеки, парикмахерские, образовательные услуги – пул потенциальных

арендаторов понятен. Правда, возможность привлечь их появится лишь тогда, когда в ЖК будет достаточно жильцов – потребителей услуг и товаров ваших арендаторов».

Привлекательность вложений в коммерческую недвижимость в новостройках, по мнению Юрия Винникова, в первую очередь зависит от самого жилого комплекса, а также от месторасположения и формата помещения.

Солидарна с коллегой и Илона Толстоухова. «Правило №1 – место, место и еще раз место, – говорит она. – Необходимо тщательно изучить социально-экономические показатели района, где строится ЖК, ведь именно эти показатели будут влиять на востребованность вашего будущего объекта. Правило №2 – деньги должны работать, следовательно, объект нужно выбирать исходя из предполагаемой доходности. Правило №3 – технические характеристики объекта (первая линия, первый этаж, отдельный вход, качество строительства). Правило №4 – не держать все деньги в одном месте, покупать объекты в разных ЖК».

КОГДА ПОКУПАТЬ?

На этот вопрос, как говорят эксперты, однозначного ответа нет. «На стадии котлована выгодней, но выше риски. Например, в случае затягивания сдачи объекта деньги будут просто «заморожены», – говорит Юрий Винников.

Похожего мнения придерживается и Илона Толстоухова: «Цена квадратного метра интереснее, если мы говорим о начальном этапе строи-

тельства жилого комплекса и возможной продаже после его окончания. Но если вы планируете сдавать помещение в аренду, то тогда ваши средства замораживаются на период строительства, так ли это выгодно? – рассуждает она. – Особенно не рекомендуется покупать коммерческие объекты на начальных этапах строительства тем, кто привлекает заемные средства, для которых необходим готовый денежный поток с объекта. С другой стороны, если мы говорим о качественных объектах с хорошей локацией, то их обычно скупают, как говорится, «на корню», и к завершению строительства жилого комплекса остается в основном «неликвид»».

Дмитрий Щербаков, говоря о «правильном» времени покупки, отмечает, что сегодня есть смысл покупать объект на «фундаменте» и торговаться: цены, по его словам, очень привлекательны, а застройщики готовы идти на дополнительные скидки. Однако при покупке объекта на стадии котлована всегда есть риск получить не совсем то, на что вы рассчитывали.

«В проекте все может быть очень красиво, однако ландшафт территории может внести свои коррективы. Купите первый этаж, а по факту, после стройки, получите цоколь, – поясняет Дмитрий Щербаков. – Если есть сомнения, то лучше подождать пару-тройку месяцев, увидеть объект не на бумаге, а воочию, посмотреть, куда выходят окна, где будут дороги, площадки и так далее».

Покупая площадь, нужно, разумеется, подумать и о последующей его сдаче в аренду: не все объекты будут пользоваться интересом у арендаторов. «Я бы не рекомендовал покупать помещения в подвальных и цокольных этажах, а также помещения большой площади, – советует Юрий Винников, – так как сейчас спрос на помещения в основном от 70 до 120 кв.м, а подвальные и цокольные этажи не пользуются особым спросом, и в них существуют риски затоплений – как при авариях коммунальных систем, так и при большом количестве атмосферных осадков, если, например, некачественно сделана гидроизоляция».

Елена Демидова,
Газета Дело

Средняя стоимость вторичного жилья в Иркутске на 08.04.2016г. (тыс. руб./кв.м)

Тип	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
1 комн. кирпич	72,12	62,83	53,4	55,57	47,94
1 комн. панель	69,83	64,88	55,55	56,59	49,02
2 комн. кирпич	70,47	60,49	53,18	51,96	45,10
2 комн. панель	67,58	60,69	53,63	52,13	44,17
3 комн. кирпич	68,77	61,00	51,69	56,57	45,54
3 комн. панель	59,07	57,85	50,93	50,94	42,95
Средняя стоимость	69,26	60,62	52,36	53,52	45,38

Средняя стоимость строящегося жилья в Иркутске на 08.04.2016г. (тыс. руб./кв.м)

Срок сдачи	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
Готовое	79,39	55,05	50,19	46,45	41,81
Срок сдачи - 1 полугодие 2016 года	-	57,84	50,23	46,00	-
Срок сдачи - 2 полугодие 2016 года	-	54,69	49,90	43,25	39,00
2017 год и позже	-	62,03	48,33	39,00	-
Средняя стоимость	83,66	56,77	49,47	44,11	41,01

Средняя стоимость коммерческой недвижимости в Иркутске на 08.04.2016г. (тыс. руб./кв.м)

Назначение	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
склад (продажа)	23,62	40,48	25,54	28,88	33,66
склад (аренда)	0,70	0,52	0,24	0,29	0,26
магазин (продажа)	107,6	56,90	48,62	43,62	48,98
магазин (аренда)	1,16	0,69	0,61	0,51	0,57
офис (продажа)	93,00	59,10	52,75	44,43	48,95
офис (аренда)	0,75	0,65	0,52	0,55	0,51

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

Новости рынка недвижимости

■ В 2016 году средства по программе «Молодым семьям – доступное жилье» получают 26 муниципальных образований Иркутской области.

В число победителей конкурсного отбора вошли, в частности, Иркутск, Братск, Шелехов, Саянск, Зима, Усть-Илимск, Усолье-Сибирское, Бодайбо, Тайшет, Усть-Кут. Планируется, что в этом году жилищные условия смогут улучшить 190 молодых семей Приангарья, отмечает пресс-служба правительства Иркутской области.

■ В Братске и посёлке Изумрудный Иркутского района для реализации программы «Жилье для российской семьи» отобраны два земельных участка.

В Братске выделен участок из числа муниципальных. Площадь эконом-жилья, которое предполагается здесь построить, – не менее 80 тысяч кв.м. В Изумрудном планируемый объем ввода жилья до 31 декабря 2017 года – 10,8 тысяч кв.м.

■ 347,6 млн рублей было затрачено на капитальный ремонт в Иркутской области в 2015 году.

Всего на территории региона было капитально отремонтировано 320352,5 кв.м общей площади многоквартирных жилых домов, в том числе 14674,5 кв.м – непосредственно в квартирах.

■ Госдума предложила компенсировать семьям часть долга по ипотечному кредиту.

Главным условием является рождение детей. Идея была поддержана Уполномоченным по правам ребенка в РФ Павлом Астаховым. «Можно использовать уже имеющийся положительный опыт регионов, когда при рождении двух детей проценты по ипотеке снижаются на 50%, а при рождении третьего – на 100%», – считает он.

■ В 2015 году в России в эксплуатацию было введено 85,35 млн квадратных метров жилья – больше, чем в 2014-м.

Об этом сообщил, ссылаясь на данные Росстата, министр строительства и жилищно-коммунального хозяйства РФ Михаил Мень. Он отметил большое развитие в сфере производства стройматериалов. «Мы видим, что в производстве жилья экономического класса произошло практически полное импортозамещение», – заявил министр.

Жилая недвижимость – инвестиция для «терпеливых»?

Насколько интересны и перспективны сегодня вложения в жилье? Как выбрать правильный объект? И на какие сроки окупаемости рассчитывать? Экспертные советы – от участников иркутского рынка недвижимости.



Покупка недвижимости по-прежнему рассматривается многими иркутянами как отличное вложение средств. Например, герой рубрики «Популярные финансы» на SIA.RU, директор по развитию и совладелец Маркетингового агентства «Облако» Руслан Сысоев считает: «Хорошая квартира – отличная возможность заработать на съеме жилья. Окупается такая квартира в течение 10 лет, иногда за меньший срок, и дальше начинает приносить только прибыль. Но опять же, сегодняшняя ситуация на арендном рынке не самая благоприятная, поэтому если и брать квартиру, то думаю это делать в трафиковом месте, например, в районе Областной больницы».

Прокомментировать мнение Руслана и поделиться своим мнением об инвестициях в жилье мы попросили участников иркутского рынка недвижимости.

Илона Толстоухова,
генеральный директор АН «Новация»:

– Инвестиции в жилую недвижимость, в общем, неплохая альтернатива банковским депозитам при актуальнейшем на сегодняшний день вопросе о сохранении денег в целом. Не буду повторяться о том, что инвесторы понимают, что времена покупки квартир с целью быстрой перепродажи прошли, и на сегодняшний день это, как правило, или средне-, или долгосрочная перспектива активов.

Я не сторонник инвестиций в жилую недвижимость, и, на мой субъективный взгляд, средняя годовая доходность жилой недвижимости всегда была равна примерно 7-8%. Ставки по аренде ведут себя пропорционально рынку, и окупаемость сейчас пока еще прогнозируема исходя из вышеуказанной доходности.

Как выбрать объект для инвестирования? Для этого должно быть понимание, зачем вы это делаете: для сохранения денег, для перепродажи или для сдачи в аренду? Под «трафиком» Руслан, думаю, подразумевает такой важный фактор, как инфраструктура территории. Универсальными же требованиями, на мой взгляд, остаются: место, время, цена и качество, а универсальным советом: «При решении данного вопроса обратиться к профессионалам».

Татьяна Галущенко,
директор по маркетингу ГК «Актив», аналитик рынка недвижимости:

– Этот год – неплохое время для приобретения жилья. Прежде всего, для собственных нужд. Что касается вложений в недвижимость с целью получения дохода, то ближайший год вряд ли обеспечит желаемую доходность в размере 10-12%. Однако в будущем стоимость недвижимости расти будет, и недвижимость как инвестиция себя окупит. Так что сегодня покупка недвижимости с целью инвестирования – стратегия «терпеливых».

Окупаемость в жилом секторе сегодня составляет около 13 лет. Ставки аренды относительно лета прошлого года снизились незначительно – на 2%. В то же время цены продажи просели больше – на 6%.

При выборе объекта я бы посоветовала обратить внимание на видовые характеристики. Видовые квартиры всегда в цене. Смотрите также благоустройство объекта (достаточно ли парко-

вочных мест, богатая ли инфраструктура: детские площадки, спортивные зоны, колясочные, кладовые и т.п.). Ну и планировки квартир. Тренд такой, что люди будут все больше обращать внимание на эргономику – удобство пользования. И касаться это будет как объекта в целом, так и квартир в частности.

По материалам SIA.RU

КОЛОНКА ЭКСПЕРТА

R2P на рынке недвижимости

«Уберизация» экономики, о которой так много говорят сегодня в СМИ, предполагает отказ от услуг посредников. По мнению Илоны Толстоуховой, генерального директора АН «Новация», рынка недвижимости этот тренд обязательно коснется, именно поэтому агентства недвижимости диверсифицируют свой портфель.

– Сегодня много говорят про новый тренд «уберизации», который, возможно, будет способствовать оздоровлению экономики. Однако, на мой субъективный взгляд, R2P на рынке недвижимости вряд ли будет приемлем на 100%. Есть посреднические услуги, без которых невозможно обойтись, и услуга специалиста по работе с недвижимостью относится к их числу.

Что сегодня заставляет продавца или покупателя недвижимости обращаться в агентство, а не пытаться продать или купить объект самостоятельно? Во-первых, тот поток информации, которым владеет агентство недвижимости, и который, вполне вероятно, может быть недоступен отдельному человеку или компании.

Второй фактор – безопасность. Агентство недвижимости – это форпост безопасности клиента. Действуя самостоятельно, Вы можете по незнанию подвергнуть себя разным рискам: абсолютно неограниченный доступ к Вам, Вашему объекту и информации о Вас и Вашей семье; в договоре может быть фраза, которая покажется Вам незначительной, а на самом деле будет иметь тяжелые последствия и т.п.

Третье – агентство недвижимости всегда будет отстаивать Ваши интересы, добиваясь самых выгодных для Вас условий, которые при этом устроят и второго участника в сделке. Задача любого профессионала на рынке недвижимости – сделать так, чтобы все стороны сделки вышли победителями и остались довольны результатом.

И, наконец, компетенции. Развитие рынка диктует новые условия – подталкивает нас к освоению новых сфер деятельности. Еще 10 лет назад рынок коммерческой недвижимости удовлетворяли классические услуги: покупка/продажа, поиск арендаторов, перевод в нежилой фонд, покупка/продажа бизнеса. На сегодняшний день специалист по работе с коммерческой недвижимостью выстраивает профессиональные коммуникации с клиентами, администрацией, девелоперскими компаниями: это разработка концепции объекта, брокеридж, управление, работа с арендаторами и т.д.

Все эти преимущества останутся весомыми и важными для клиента при любом векторе развития экономики. К сожалению, рынок недвижимости сегодня не регулируется государством, и на нем немало агентств, оказывающих услуги некачественно. Но порой достаточно задать несколько простых вопросов, чтобы понять, кто перед вами: агент, работающий только в рамках заученных скриптов, или профессионал, готовый предложить свои знания, опыт и компетенции.

Для продолжения разговора о новых трендах приглашаем всех участников рынка коммерческой недвижимости принять участие в традиционном «Круглом столе по коммерческой недвижимости», который состоится 22.04.2016 года. О месте и времени проведения можно узнать, позвонив по тел. (3952) 622-905, 622-908.

Только 3 дня!

ЛОВИ МОМЕНТ!

ВЫГОДНЫЕ ВЫХОДНЫЕ!

Лови момент в Слата®
 Еженедельно, с пятницы по воскресенье
 отличные цены на 3 популярных товара!



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

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

НЕДВИЖИМОСТЬ

ПРОДАЁТСЯ

НА САЙТЕ

REALTY.IRK.RU

Каждый день на сайте REALTY.IRK.RU:

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

classified |

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 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

Продам участок
ул. Карла Либкнехта



15 соток, центр города, граничит с гост. «Дельта», в собственности, большой автомобильный трафик, перспективное место для развития Вашего бизнеса.

503-560

Продам здание
ЖК Союз, Ю. Тена, 26



520 кв.м, 3 этажа (160 кв.м, 180 кв.м, 180 кв.м), черновая отделка, 2 входа. Отличное расположение. Идеально для банка, супермаркета. Право собственности.

45 млн руб.

503-560

Торговые помещения в центре города!



- магазин 262,7 кв.м. Два этажа: 1-й этаж – 212,6 кв.м, антресоль – 50,1 кв.м. **Стоимость – 54,9 млн руб.**
- магазин 361,7 кв.м. Два этажа: 1-й этаж – 202,5 кв.м, 2-й этаж – 159,2 кв.м. **Стоимость – 53,9 млн руб.**

96-40-55

Исторический центр города, высокая проходимость, первая линия!
Отдельный вход в магазин, выход во двор, свой санузел, высокие потолки.
Магазин после капитального ремонта (пол керамогранит, стены ГКЛ окрашены, подвесной алюминиевый потолок, новая сантехника, электрика, отопление, сигнализация).

Продажа торговых площадей в центре Иркутска!

Исторический центр города, высокая проходимость, первая линия, 1-й этаж, отдельный вход в магазин, выход во двор, свой санузел, высокие потолки.
Магазин после капитального ремонта (пол керамогранит, стены ГКЛ окрашены, подвесной алюминиевый потолок, новая сантехника, электрика, отопление, сигнализация).



Стоимость:
магазин 48,6 кв.м – **11,9 млн руб.**
магазин 101,5 кв.м – **22,9 млн руб.**

96-40-55

- База отдыха на 90 мест, 37 строений
общая площадь 1324 кв.м, в собственности
 - Земля 13 Га в собственности, земли особо охраняемых территорий, рекреационное назначение
 - Утвержден проект застройки на 200 мест, 80 строений
- 40 млн руб.**

Продается бизнес!

**База отдыха «Золотые пески»
на берегу Братского водохранилища**



8924-827-75-34

«РОСТЕЛЕКОМ» СООБЩАЕТ
о намерении реализовать недвижимое имущество



Нежилое помещение:

г. Иркутск, ул. Пролетарская, 12

- Помещение площадью 538,6 кв.м
- Цена: 13 500 000 руб.

Нежилое помещение:

г. Иркутск, ул. Пролетарская, 12

- Нежилое помещение площадью 1391,4 кв.м, расположенное на 1-4 этажах.
- Цена: 30 318 300 руб.



Нежилое помещение:

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

- Помещение на 1, 2 этажах, площадью 103,9 кв.м
- Цена: 3 113 640 руб.

Производственная база:

г. Ангарск, мкр. Майск, ул. Гастелло, 6

- Здание бытовое площадью 982,5 кв.м;
- Здание складское площадью 587 кв.м;
- Земельный участок площадью 7488 кв.м
- Цена: 9 283 500 руб.



Производственная база:

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

- Административное здание площадью 445,9 кв.м;
- Нежилое здание площадью 305,2 кв.м;
- Гараж площадью 266,4 кв.м
- Цена: договорная.

Производственная база:

г. Шелехов, Култукский тракт, 20

- Гараж площадью 168,6 кв.м;
- Гараж площадью 601,9 кв.м;
- Гараж площадью 213,4 кв.м;
- Навес площадью 195,2 кв.м;
- Проходная площадью 15,8 кв.м
- Цена: 5 333 364 руб.



Нежилое здание:

Иркутская обл., г. Бирюсинск, ул. Жилой городок, 24

- Здание площадью 304,2 кв.м с земельным участком площадью 1034 кв.м
- Цена: 593 748 руб.

Техническое помещение:

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

- Техническое помещение УП, общей площадью 49,4 кв.м. Цена: 218 772 руб.

**Справки по телефонам: 8(3952) 200-355, 203-501,
e-mail: anna.v.parilova@sibir.rt.ru
или по адресу: 664011, г.Иркутск, ул. Пролетарская, 12, каб. 307,
отдел имущественных прав**

ИРКУТСКИЙ ПЛАНЕТАРИЙ приглашает к сотрудничеству туристические компании и организаторов детского досуга.

- 10 образовательных полнокупольных фильмов
- Экскурсии по звёздному небу
- 13 лекций по астрономии
- Уникальная экспозиция метеоритов
- Наблюдения Солнца, Луны и планет в исторический телескоп
- Выездные наблюдения объектов глубокого космоса



(3952) 797909
irkplanetarium.com
info@irkplanetarium.com

Мы делаем небо ближе!

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