



интервью

Специально к 8 марта мы подготовили интервью с известными в Иркутске женщинами-руководителями. В этом номере Александра Макарова и Галина Константиныди рассказывают о том, как им удалось достичь успеха в карьере, и делятся секретами совмещения бизнеса и семейной жизни.

## Галина Константиныди, генеральный директор группы компаний «Графика+»:

– Расскажите, как началась ваша карьера? Почему выбрали именно эту бизнес-нишу?

– Моя самостоятельная карьера началась с огромного желания найти собственное призвание. Я не относилась к тем счастливицам, которые уже с детства знают, что будут космонавтами.

Переход от плановой экономики к свободному

рынку порадовал меня возможностью открыть собственное дело. До того, как стать предпринимателем, я работала в сфере информационных технологий. Поэтому логично, что в первую очередь я решила попробовать себя в рекламной и PR деятельности. Любовь к канцелярским принадлежностям и аксессуарам сформировалась немного позже.

– Что привлекает вас в вашей работе? Появились ли приоритеты со временем и каким образом?

– В работе привлекает результат и достижение поставленных целей.

А приоритеты со временем существенно поменялись. На сегодняшний день я уверена, что самое важное – это чтобы любая твоя деятельность приносила пользу людям.

– Существует стереотип, что карьера и полноценная семейная жизнь для женщины несовместимы. Как вы относитесь к этому утверждению?

– Вопрос полноценности считаю философским. Каждый имеет свое представление о том, как выглядит полноценная семья или успешная карьера.

Но точно знаю, если хочешь сделать качественный продукт – поставь приоритет.

# У бизнеса –



– По словам кадровых специалистов, мужчин традиционно считают более надежными партнерами и природными управленцами, а женщин – непредсказуемыми и подверженными смене настроений. А как вы считаете, что мешает женщинам занимать больше руководящих постов?

– По поводу вопроса, кто эффективнее управляет – женщина или мужчина, отвечу – высокообразованный специалист. Все остальные суждения носят эмоциональный характер.

– Какой стиль управления предпочитаете? По какому принципу строите кадровую политику в компании?

– Убедилась, что либеральный стиль (когда сотрудники обладают большей свободой в

выборе направления, постановке задач), к сожалению, малоэффективен. Управление по целям, проектное управление наиболее перспективно.

– Согласно рейтингу агентства РwC, среди препятствий на пути становления женщин-предпринимателей на первом месте стоит обстановка в стране. На втором месте – статусные характеристики: отсутствие финансовых сбережений, необходимость ухода за членом семьи, маленькие дети, проблемы со здоровьем. И уже в третьей очереди препятствуют различные социально-психологические помехи: повышенная эмоциональность, недостаток жесткости и бойцовских качеств, законопослушность, слабый интерес к сверхприбыли. А как, на ваш взгляд, выглядят рейтинг факторов, тормо-

зящих карьеру женщин-руководителей?

– Ох уж эти рейтинги. Я хочу сформулировать по-другому. Если нет желания, можно найти сто причин для того, чтобы не делать.

Где можно найти идеальные условия? И есть ли они вообще?

– Тот же список, но со знаком плюс: какие качества позволяют вам добиваться успеха? Можно ли какие-то из них назвать «присущими в основном женщинам»?

– Женщине присуще главное качество – созидание. Это ее сущность.

– Дайте совет женщинам, которые только начинают свою карьеру. Может быть, есть слова, которые вам самой было бы полезно узнать в начале пути?

– Смело мечтайте и воплощайте свои мечты.

графика +

Элегантный аксессуар  
большого успеха

Ручки мирового класса. Ждём в наших магазинах

г. Иркутск  
Декабрьских Событий, 119а  
тел.: (3952) 707-700,  
contact@grafics.ru  
www.grafics.ru  
Ленина, 18  
тел.: (3952) 33-24-26

ТЦ «Сезон», пав. 115  
Свердлова, 36  
тел.: (3952) 727-617  
ТЦ «Иркутский», пав. 35  
Советская, 58 к1

г. АНГАРСК  
МАГАЗИН «ЖАСМИН»  
75-й квартал, 2, Карла Маркса, 28  
тел.: (3955) 52-00-40  
angarsk@grafics.ru



PARKER

WATERMAN

Информационно-рекламное издание

газета  
дело

Учредитель и издатель:  
ООО РЦ «ИНФОРМРЕСУРС»

Редакция: Сибирское  
Информационное Агентство  
(СИА)

Главный редактор:  
Фаизова М.Т.

Адрес редакции:  
г. Иркутск, ул. Коммунаров, 10

Почтовый адрес: 664003  
г. Иркутск-3, а/я 33, СИА

Телефон/факс: (3952)  
203-060, 203-225, 203-025

E-mail: delo@sia.ru

WEB-сайт: sia.ru/delo

Набрано и сверстано  
в компьютерном центре  
РЦ «ИНФОРМРЕСУРС»  
г. Иркутск, ул. Коммунаров, 10  
Отпечатано с готовых  
оригинал-макетов  
в Областной типографии №1  
г. Иркутск, ул. К.Маркса, 11  
Заказ № 3  
Тираж 5000 экз.

Время подписания в печать:  
по графику 18:00  
фактическое 18:00  
Газета зарегистрирована  
Управлением Федеральной службы  
по надзору в сфере связи,  
информационных технологий  
и массовых коммуникаций  
по Иркутской области  
19.08.2011 г., свидетельство  
о регистрации ПИ №ТУ38-00381

Выходит 1 раз в месяц.  
Цена свободная.  
Перепечатка и любое  
воспроизведение материалов  
и таблиц, опубликованных  
в «Газете Дело»,  
без согласования с редакцией  
не разрешается.  
За содержание рекламных  
материалов редакция «Газеты  
Дело» ответственности не несёт

## Женское лицо

**Александра Макарова,**  
управляющий филиалом  
ОАО Банк ВТБ  
в г.Иркутске:

**– Расскажите, как началась ваша карьера? Почему выбрали именно банковское дело?**

– На финансово-экономический факультет Академии народного хозяйства, а ныне – БГУЭП, я поступила за компанию с подружкой. Мечтать о карьере юриста или балерины к тому времени я уже перестала. А новых желаний не возникло.

В Облжилсоцбанке я начала работать на практике, еще учась на третьем курсе. Но по настоящему «почувствовать» банковское дело и понять, что именно этим я хочу в жизни заниматься, удалось только спустя 2-3 года полноценной работы в банке.

Первые несколько месяцев я работала кассиром в валютном отделе. Это была тяжелая работа – и в психологическом плане, и просто физически: маленькая, худенькая, я через весь банк без охраны носила здоровенный портфель с валютой.

Зато когда в 1991 году начала работать в команде коммерческого банка, стала первым сотрудником отдела, отвечающего за внешнеэкономическую деятельность. Там мы уже не банально валюту меняли выезжающим за рубеж, а оформляли валютную лицензию, открывали корреспондентские счета, проводили оплату внешне-торговых контрактов и т.п. Вообще было очень интересно, поскольку работу в условиях свободного рынка банк начинал буквально с нуля: новые схемы работы, должностные обязанности, программное обеспечение, все новое.

**– Что привлекает вас в вашей работе? Помеялись ли приоритеты со временем?**

– Думаю, в первую очередь к должности руководителя меня привели амбиции. Всегда знала, что рядовым сотрудником быть не хочу, всегда стремилась к большему. С детства была очень активной, и что скрывать – люблю покомандовать. А если серьезно: выстроить работу так, чтобы банк работал четко, как швей-

царские часы – занятие интересное.

С виду должно казаться, что работа будет идти превосходно, даже если руководителя не будет. На деле, конечно, мое ежедневное присутствие обязательно. Нередко приезжаю в банк в выходные, чтобы посмотреть, как работают сотрудники.

**– Существует стереотип, что карьера и полноценная семейная жизнь для женщины несовместимы. Как вы относитесь к этому утверждению?**

– Считаю, доля правды в этом есть. Нельзя одновременно в полную силу «выкладываться» на службе и быть идеальной женой и мамой. Тогда ни там, ни там полноценного успеха не будет. У меня так получилось, что сначала я занималась карьерой, и в 27 лет стала председателем правления АК «Классик банк». Уже после вернулась к вопросу семьи, но из бизнес-процесса «не выпадала».

Первый мой декретный отпуск длился месяц и десять дней. Официально. На деле я вернулась за рабочий стол спустя пару недель. Второй декрет даже не был оформлен: я уехала в роддом в пятницу, а в следующий четверг уже вернулась на работу.

**– Муж и дочери не жалуются на недостаток внимания? Не просят лишнего раз остаться дома?**

– Во-первых, они уже привыкли. Во-вторых, у них тоже много дел. Муж занят бизнесом. Дочери, помимо школьных уроков, занимаются французским языком и бальными танцами, учатся в музыкальной школе, играют в теннис. Так что если бы мне захотелось отдохнуть в будний день, их бы просто не было дома.

**– С какими проблемами пришлось столкнуться на карьерном пути? Каким образом удалось их решить?**

– Серьезной проблемой, заставившей действительно переживать, могу назвать мой первый уход в декретный отпуск. На тот момент я уже довольно долго руководила иркутским филиалом банка УРАЛСИБ. Банк и так не слишком отличался европейской демократичностью (восточный менталитет собственников накладывал отпечаток), а тут я ухожу в декрет и отказываюсь освободить должность управляющего. Помню,

сидя я (уже на восьмом месяце беременности) в окружении трех мужчин, вице-президентов банка, которые, мягко говоря, убедительно меня просят уйти на должность заместителя добровольно. Я убеждаю, что вернусь через месяц, и полный декретный отпуск мне не нужен, а они – в ответ: «Что мы, не знаем что ли? У самих жены есть». Слово свое я сдержала.

**– По словам кадровых специалистов, мужчины традиционно считаются более надежными партнерами и прирожденными управленцами, а женщин – непредсказуемыми и подверженными смене настроений. А как вы считаете, что мешает женщинам занимать больше руководящих постов?**

– Думаю, мужчины очень ревниво относятся к успехам женщин в бизнесе. Но только потенциальные соперники, коллеги. Я заметила, что владельцы крупных частных компаний, холдингов, напротив, все чаще отдают предпочтение прекрасной половине, когда речь заходит о должностях наемных управленцев.

И неудивительно. Женщины надежны и более преданы компании, делу. Более педантичны и щепетильны в отношении репутации. В то время как мужчины чаще озабочены продвижением собственной карьеры, и когда путь к достижению личного успеха у них расходит с политической работой, выбор делают в свою пользу.

Кроме того, женщины более ответственны и консервативны в хорошем смысле этого слова. Да, они редко вносят базовые инновации и не так изобретательны. Но наемный руководитель и должен в первую очередь с блеском реализовать то, что считает нужным сделать собственник компании.

**– Какой стиль управления предпочитаете? По какому принципу строите кадровую политику в компании?**

– Думаю, у нас в компании сложилась умеренная демократия. Я считаю себя руководителем требовательным, но справедливым, без оснований никогда критиковать не буду. Знаю по себе: негатив от выговора начальника появлялся только если замечание было несправедливым. Поэтому когда я вызываю сотрудника «на ковер», как правило, он уже сам осознает, в чем



Фото А. Данилова

причина.

Наверное, поэтому многие сотрудники переходят со мной из банка в банк. Если человеку с тобой комфортно работать, даже не нужно уговаривать его перейти на новое место. Сейчас в моей команде примерно 10 человек, с которыми я начинала свою банковскую карьеру.

Я внимательно слежу за тем, чтобы атмосфера в команде оставалась комфортной, поэтому беседую с каждым соискателем. Их профессиональные качества в первую очередь проверяет непосредственный начальник подразделения и кадровая служба, а я же смотрю, чтобы психотип претендента не шел в разрез с темпераментом его будущих коллег.

Считаю, что слаженную команду удалось создать в том числе благодаря совместным корпоративным праздникам и ежегодным мероприятиям по тимбилдингу. До моего прихода в ВТБ каждый отдел устраивал праздничный «междусобойчик», а сейчас мы вместе отмечаем Новый год, 23 февраля и 8 марта.

**– Как выглядит ваш обычный рабочий день?**

– Встаю в половине восьмого и собираю младшую дочь в школу. Иногда старшая тоже рано встает, тогда и ей помогаю собраться. Самой мне много времени на сборы не нужно. Утро – либо в кабинете, либо в разъездах по служебным делам. Утреннего кофе... много (смеется).

И до вечера – работа: в зависимости от приоритетности задач или решаю внутренние вопросы, или встречаюсь с клиентами.

Вместо обеда занимаюсь бальными танцами, играю в теннис. Иначе на спорт времени совсем не выкроить. Люблю движение, но фитнес или тренажеры для меня скучноваты.

Кстати, танцами я занималась совершенно неожиданно для себя: на одной из репетиций дочери мне предложили поучаствовать в конкурсе «Танцующий город». Не долго думая, согласилась. А подумать надо было: все оказалось не так просто, как выглядит со стороны. Мероприятие через два с половиной месяца, а я – на нулевом уровне. Но у меня же принцип – не отступать. Пришлось танцевать по 2-3 часа в день, а за неделю до выступления вообще отпуск взять. После такой напряженной подготовки думала: скорей бы все закончилось. А когда конкурс уже прошел, решила, что не лишним будет все-таки научиться танцевать по настоящему.

**– Опишите свой идеальный отдых.**

– Летом, если нет возможности взять длинный отпуск, ненадолго уезжаю на Байкал. Хорошо, если место будет «вне зоны доступа телефонных сетей». К примеру, Чивыркуй.

Когда можно отдохнуть 2-3 недели, предпочитаю уехать за пределы родины. Люблю Францию. Больше всего нравится на Лазурном берегу. Но только жить предпочитаю не в крупных городах, как

Ницца, а в маленьких прибрежных.

Вообще понятие отдыха для меня означает отсутствие в городе, в противном случае найдется масса неотложных дел и вопросов.

**– Вам удалось поработать в самых разных банках – местных, филиалах крупных банков, в коммерческих банках и с участием в капитале. Что дальше? Свой банк? Или, может быть, есть желание попробовать себя в совершенно новой сфере?**

– В текущих условиях чтобы создать собственный банк, нужно быть олигархом. Это требует не просто крупных сумм, огромных.

Свое дело у меня уже есть. Не такое масштабное, конечно, как банк, но, что называется, «по душе». Еще в начале 2000-х годов мы с одной очень талантливой врачом-косметологом открыли Центр врачебной косметологии «Эстетик». Вложения в собственный бизнес я считаю самым лучшим вариантом для инвестиций.

**– Дайте совет женщинам, которые только начинают свой путь в бизнесе.**

– Если хотите сделать серьезную карьеру, придется на старте сделать выбор, что для вас важнее – семья или работа. Со временем приоритеты, конечно, могут меняться. Но для того, чтобы получить желаемый результат, в определенный момент надо все усилия и желания направить на одну цель.

**Интервью подготовила Мария Фаизова, Газета Дело**

**популярные финансы**

В рубрике «Популярные финансы» известные люди Иркутска – предприниматели, чиновники, общественные деятели – рассказывают о своем отношении к деньгам. В какие активы предпочитают инвестировать: ценные бумаги, ПИФы, золото, недвижимость. Каким банкам и инвестиционным компаниям доверяют, а в каких разочаровались.

**Алексей Мокин, владелец многопрофильной торговой компании «БайкалМаркет»:**

• **Про расчетно-кассовые счета.** Так получилось, что оформлением сотрудничества нашей компании с банком занимался бухгалтер, а выбор сделал, по сути, я.

У меня с давних времен – когда я еще занимался строительным бизнесом и владел небольшой произ-

водственной компанией – счета фирм были открыты в Сбербанке. Мы не стали отступать от этой традиции, когда переключились на торговлю.

Замечу, что за последние пару лет качество обслуживания в банке сильно улучшилось. Уже год, как наш бухгалтер все вопросы решает удаленно – либо через интернет, либо по телефону. Я, когда прихожу в банк решать вопросы по своим личным счетам, стою в очереди приемле-

мое время. Не то, что раньше, когда на ожидание могло уйти час-два.

• **Про кредиты.** Я люблю кредитоваться. Сейчас у меня открыты две кредитные линии – в ВТБ24 и Сбербанке. У жены есть кредитные карты с небольшим лимитом в Альфа-Банке и Райффайзенбанке.

Крупные суммы мне больше нравится «перехватывать» у ВТБ24: четко работают все дополнительные степени безопасности – смс-оповещение, двойной код и

т.д. Зато картой Сбербанка я чаще оплачиваю интернет-покупки – здесь онлайн-сервис удобнее и проще.

• **Про вклады.** На банковских депозитах у меня постоянно какая-то сумма да лежит. Редко когда счет пустует. Поэтому каждый раз я слежу за тем, чтобы найти вклад поинтереснее. Для меня это значит – депозит с возможностью частичного снятия средств и хорошим процентом. Пока пользуюсь продуктом Гринкомбанка и банка Восточный. Но, как я уже говорил, рынок этот постоянно мониторию и при случае попробую депозит на более интересных условиях.

• **Про инвестиции в недвижимость.** Я не вкладываю средства в жилье. Когда есть необходимость, покупаю деловую недвижимость. Недавно вот складское помещение приобрели. Но это не инвестиционное вложение – объект нужен для дела. Мне он принесет больше, чем если бы я его купил для сдачи в аренду, и окупится, получается, быстрее.

• **Про зарубежную недвижимость.** У моей семьи есть квартира в Болгарии и



дом в Черногории. Инвестиционной эту покупку тоже сложно назвать – жилье брали для себя, мы любим отдыхать в этих странах. Когда там не проводят отпуск мои родные или друзья, управляющая ком-

пания апартаменты сдает в аренду. Жена как-то подсчитала, что эти деньги в лучшем случае покрывают расходы на перелет нашей семьи туда-обратно один раз в год.

СИА

## Вклады в рублях

Данные на 14.02.11, [www.sia.ru](http://www.sia.ru)

Вклад	Мин. сумма вклада (руб.)	Выплата процентов	Пополнение	Дополнительно
<b>БАЙКАЛКРЕДОБАНК, Т.241-602</b>				
Байкал "Накопительный"	от 99 999	По оконч.	Да	Процентная ставка (% годовых)
				Сроки вклада: 93д, 185д, 276д, 366д, 541д, 732д
				Сумма вклада: до 99999 RUR: 4,5, 6,5, 8, 9, 9,5, 10
				Сумма вклада: от 100000 RUR: 5, 7,5, 8,5, 9,5, 10, 10,6
				Сумма вклада: от 1000000 RUR: 5,5, 8, 9, 10, 11, 11,2
1. Вклад с ежемесячным начислением процентов, с выплатой процентов по окончании срока договора. 2. Пополнение: возможно (без ограничений). 3. Частичное снятие: невозможно. 4. В случае досрочного востребования вклада полностью или частично начисленные проценты по вкладу пересчитываются исходя из размера 0,1% годовых (на условиях вклада «До востребования»). 5. Пролонгация: возможна (неоднократно).				
<b>ВЛБАНК, Т.289-500, 289-509</b>				
Высочайший	от 50 000	Ежемес.	Да	Процентная ставка (% годовых)
				Сроки вклада: 740 д
				Сумма вклада: от 50000 RUR: 10,585
1. Проценты выплачиваются ежемесячно. 2. Пополнение: возможно (без ограничений). 3. Частичное снятие: допускается. 4. Досрочное расторжение: в зависимости от фактического срока нахождения денежных средств на вкладе ставка начисляется в диапазоне от 0,1% до 9,0% процентов годовых: до 180 дней включит-но - 0,1%; от 181 до 360 дней вкл-но - 3,0%; от 361 до 540 дней вкл-но - 6%; от 541 до 739 дней вкл-но - 9% годовых. 5. Пролонгация: невозможна (По окончании срока договора переключается на счет Карты или вклад «Универсальный»). 6. Прием до 31 марта 2012 года.				
<b>ГРИНКОМБАНК, Т.387-678, 447-386, 255-195, (39543)703-90</b>				
Накопительный	от 300 000	Ежемес.	Да	Процентная ставка (% годовых)
				Сроки вклада: 180д, 240д, 300д, 360д, 420д, 540д
				Сумма вклада: от 300000 RUR: 8,5, 8,7, 8,9, 9,1, 9,3, 9,5
1. Проценты выплачиваются ежемесячно. 2. Пополнение: в течение всего срока. 3. Предусмотрено частичное снятие до суммы неснижаемого остатка 300 000 рублей. 4. Досрочное расторжение: после 180 дней хранения вклада предусмотрено закрытие вклада без потери процентов (без пересчета под ставку, установленную по вкладам До востребования). 5. Пролонгация: предусмотрена. 6. Начальная процентная ставка действует на протяжении 180 дней хранения вклада. При хранении вклада от 181 дня до 420 дней за каждые последующие 60 дней хранения вклада и от 421 дня за последующие 120 дней хранения вклада процентная ставка увеличивается на 0,2%.				
<b>НАЦИОНАЛЬНЫЙ РЕЗЕРВНЫЙ БАНК, Т.283-535</b>				
Взаимный успех	от 100 000	Ежемес.	Нет	Процентная ставка (% годовых)
				Сроки вклада: 181д, 367д
				Сумма вклада: от 100000 RUR: 9,5, 10,5
1. Выплата процентов: ежемесячно и по выбору клиента перечисляются: на текущий счет; на счет банковской карты. 2. Дополнительные взносы не предусмотрены. 3. Расходные операции не предусмотрены. 4. При досрочном востребовании вклада, проценты начисляются по ставке вклада «До востребования», действующей в Банке на момент расторжения договора. Ранее выплаченные проценты удерживаются из суммы вклада. 5. Пролонгация срока вклада не предусмотрена. 5. Предложение по вкладу действует до 30 апреля 2012 года.				

**КСТАТИ**

Февраль порадовал вкладчиков новыми предложениями от банков.

Гринкомбанк предложил вклад «Накопительный». Отличительной особенностью вклада является «несгораемый процент». Он составляет 8,5% годовых и действует через 180 дней хранения вклада. Вклад будет особенно интересен вкладчикам с крупными суммами, не знающими точно, через какой срок она может потребоваться. Деньги со вклада можно снимать без потери процентов.

Национальный резервный банк снизил до 100 тыс.руб минимальную сумму по сезонному вкладу «Взаимный успех», который отличают привлекательные процентные ставки, и продлил срок действия этого вклада до 30 апреля.

Байкалкредобанк пересмотрел всю линейку вкладов, повысив по ним ставки. Сейчас максимальная ставка по вкладам в «Байкалкредобанке» составляет 11,5% годовых.

**Ставки выросли**

**ГринКомБанк**

## Вклад «Накопительный»

- Несгораемый процент – 8,5% годовых через 180 дней хранения
- Процентная ставка растет в течение всего срока хранения
- Минимальная сумма вклада – 300 000 рублей
- Пополнение, частичное снятие возможно в течение всего срока хранения вклада

Полная информация на сайте [www.greencombank.ru](http://www.greencombank.ru)

**БЕЗ ПОТЕРИ %**

«Вклад «Накопительный». Первоначальный взнос – 300 тыс.руб. Срок хранения вклада – до 540 дней. Начальная ставка – 8,5% годовых на срок хранения 180 дней. После 180 дней хранения вклада предусмотрено закрытие вклада без потери процентов, т.е. без пересчета по ставке, установленной по вкладам «до востребования». К концу срока ставка увеличивается до 9,5% годовых. Процентная ставка увеличивается на 0,2% годовых: с 181 дня до 420 дня каждые 60 дней; с 421 дня по 540 день – последние 120 дней. Возможно пополнение в течение всего срока хранения. Предусмотрено частичное снятие до суммы неснижаемого остатка – 300 000 рублей. Лицензия Банка России N 1184 от 31.10.2002»

Иркутск: ул. Ф. Каменецкого, 8 тел. 25-51-96, ул. Терешковой, 36 тел. 38-76-78,

Ангарск: 278 квартал, 2 тел. (3955) 61-71-57, 81 квартал, 1-14 тел. (3955) 52-61-81

Усье-Сибирское: пр. Комсомольский, 89, тел. (39543) 3-77-66, 3-88-98

# Как стать миллионером в Иркутске?

**Об успешных (и не очень) иркутских инвесторах и их историях, о психологии и стратегии инвестирования, позволяющей жить на проценты от вложенных денег, рассуждают профессионалы фондового рынка и рынка недвижимости.**

## Андрей Кельчевский, управляющий активами УК «Энергия-инвест»:

— Есть разные истории. Начну с тех, что со счастливым концом.

... Один человек продал Жигули «копейку» в 1994 году за 1 тыс. долларов, купил на них ваучеры, раскидал по аукционам, получил кучу неликвида – 75% тех акционерных обществ куда-то исчезли. Но оставшиеся 25% стоят сегодня столько, что ему достаточно.

... После кризиса 1998 года несколько человек, имевших общий бизнес, решили разбежаться, на балансе было какое-то количество акций Сбербанка, поделили их. Все продали при первой возможности, а один оставил. Тогда они стоили, как два недорогих велосипеда. Сейчас живет в России, дети учатся, но купил недвижимость за границей, ездят туда. Сам не работает, хотя очень занят. Бассейн, тренажерный зал, рыбалка, охота, снегоходы и пр. Как белка в колесе.

... Один человек решил купить акции Иркутскэнерго в предыдущий кризис. Продал доллары, несколько тысяч. Купил акции. Через полгода продал их, начал свое дело.

... Один человек, простой служащий предпенсионного возраста, стал часть зарплаты тратить на акции, хотел накопить на квартиру большей площади, да и пенсия впереди... Постепенно появились дивиденды, какие-то бумаги хорошо подросли, появилась уверенность в правильности своих действий. Сегодня он уже может купить себе такую квартиру, как хотел, но не покупает. Говорит, что и в прежней ему хорошо, а портфель резать – жалко.

А вот другие истории.

... Один человек впечатлился перспективами компании «РУСИА Петролеум», стал каждый месяц покупать акции. Человек был небедный, так что суммы тоже были порядочные. Сейчас компания обанкрочена. Деньги пропали. Интерес к инвестициям тоже.

... Один человек, тоже не бедный, стал тратить приличные деньги на акции компании «ЮКОС». Пока акции росли, он продолжал покупать. А когда началась агония, он стал покупать на гораздо большие суммы. Сегодня про акции слышать не может.

Люди, которые существенно увеличили свое состояние, используя рыночные колебания, конечно, есть. Однако чтобы



получить многократную прибыль, нужно идти против толпы и быть внутренне готовым устоять перед внешними воздействиями. При этом толпа обычно права. Обычно. Но не всегда. Периодически народом овладевает какая-то очередная сверхценная идея, и этот народ готов поставить на нее больше, чем может себе позволить. Поэтому после того, как идея оказывается несостоятельной, народ теряет деньги, время и нервные клетки.

Можно вспомнить бум вокруг нефти, которая скоро кончится. Недвижимость, которая всегда растет. Доллар, который пришел на смену недвижимости. С учетом напечатанного количества денег, наверное, скоро увидим страсти по золоту. Психоз вокруг евро тоже создает хорошие возможности.

Складывается впечатление, что рецепт обогащения довольно прост. Первая его часть – нужно сохранить ясность восприятия, чтобы понять: бегущая толпа чрезмерно увлеклась. Вторая часть рецепта тоже очень простая. Нужно рисковать таким количеством денег, чтобы восприятие осталось ясным. Чтобы «не наложить в штаны, если все пойдет по-другому».

## Юрий Винников, управляющий объектами недвижимости ООО «Дом Плетюхина»:

— В России на инвестора, вкладывающего деньги в объекты недвижимости, чаще всего «клеят» ярлык «рантье». Это может быть бывший бизнесмен, который на средства, вырученные от продажи дела, купил несколько квартир или офисов – и теперь живет на ренту от их сдачи в аренду.

Но чаще всего иркутяне копят на жизнь рантье постепенно. Так, одна моя знакомая семь лет назад купила для начала однокомнатную квартиру. Затем, подкопив сумму уже побольше (в том числе за счет сдачи этой квартиры в аренду, но не только), вложила деньги в покупку торгового помещения практически в центре Иркутска. Сейчас у нее в активе больше десятка объектов, которые приносят свыше сотни тысяч рублей ежемесячно.

Те инвесторы, у которых нет изначально серьезных накоплений, начинают свою карьеру рантье обычно именно с жилья: как правило, покупают наиболее ликвидный вариант – однокомнатную или двух-

комнатную квартиру в Свердловском или Октябрьском районе. Если денег не хватает, могут начать и с Ленинского района.

Впоследствии инвестор постепенно улучшает качество активов – меняет на район получше, расширяет площадь. Потом уже докупает другие объекты, нередко на кредитные деньги. Выше всего доходность коммерческой недвижимости, точнее, торговых площадей. К примеру, сейчас магазины, расположенные вдоль улиц Карла Маркса, Урицкого, можно сдать в аренду по ставке 2,5-3,5 тыс руб/кв.м. Стоят такие объекты в среднем 200-300 тыс руб/кв.м. Получается, доходность таких объектов составляет 14-15% годовых.

Кстати, лет пять назад считалось, что жилая недвижимость за счет сдачи в аренду приносит своим владельцам в среднем 10-12% годовых. С тех пор средняя доходность рынка снизилась до уровня в 7-9% годовых. К примеру, двухкомнатную квартиру в Октябрьском районе сегодня реально приобрести за 2 млн руб, сдать ее получится примерно за 15-16 тыс руб. Выходит, доходность наиболее ликвидных вариантов жилой недвижимости сегодня достигает 9% годовых.

## Дмитрий Прудников, директор иркутского представительства ИК «АЛОР»:

— Безусловно, примеров успешных инвестиций достаточно и у нас в Иркутской области. Но я хотел бы остановиться на двух из них: в своей кардинальной разнице они отражают всю полноту возможностей рынка ценных бумаг.

Так, многие помнят «лихие 90-е», когда в условиях катастрофической нехватки денежных средств некоторые компании, в том числе крупные, вынуждены были выплачивать работникам часть заработной платы своими ценными бумагами – акциями. Я помню настроения тех лет, когда многие наши граждане едва сводили концы с концами и были вынуждены получать за свой труд «не понятно что». Так и в припомнившемся мне примере сотрудник Сбербанка, каждый месяц частично (помоему, 30%) получая заработную плату акциями, поминал «добрым словом» свое руководство. Но вот прошли годы, все неудобства уже давно забылись, а стоимость навязанного в 90-е годы портфеля акций Сбербанка к концу 2007 года составила 80 млн руб. Сегодня, несмотря на кризис – 71 млн руб. И здесь мы видим, что может принести нам терпение.



Во втором примере между рынком и человеком все происходило по взаимному согласию. Стартовый капитал – 100 тыс руб, плюс человек сразу же поставил себе задачу стать профессионалом, т.е. рассматривал рынок как инструмент, который позволит ему стать состоятельным человеком. Для достижения своей цели он выбрал самый высокорискованный сегмент фондового рынка – фьючерсы и опционы. Конечно, были и победы, и неудачи. Но примерно через 5 лет труда (ежедневной работы по 14 часов в день) человек достиг такого уровня, который позволил ему за 2008 год заработать 30 млн руб. И здесь мы видим, что может принести нам упорство.

Разумеется, каждый делает свой выбор сам. Однако для того, чтобы стать успешным инвестором, живущим на заработанные на фондовом рынке средства, необходимо накопить существенный опыт и знания, а также иметь довольно много свободного времени.

Более подходящим вариантом для обычных граждан (непрофессионалов на фондовом рынке) являются, на мой взгляд, услуги доверительного управления. Оно позволяет получать стабильный доход, значительно превышающий доходы по банковским депозитам. Также интересным вариантом считаю использование торговых механических систем (роботов). Данный вариант в некотором роде также можно отнести к доверительному управлению, но вместо живого человека сделки будет совершать программа.

Ирина Дёмина, Газета Дело



**БЕСПЛАТНОЕ ПРИГЛАШЕНИЕ\***  
Уникальный курс обучения:

ТОРГУЙТЕ АКЦИЯМИ ЛЕГКО!

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

ул. Дзержинского, д. 20/1, запись по тел.: **+7 (3952) 48-60-98**

\* Только для предъявителя этого купона



## популярные финансы

В рубрике "Популярные финансы" известные люди Иркутска – предприниматели, чиновники, общественные деятели – рассказывают о своем отношении к деньгам. В какие активы предпочитают инвестировать: ценные бумаги, ПИФы, золото, недвижимость. Каким банкам и инвесткомпаниям доверяют, а в каких разочаровались.



## "Как только сумма накоплений вырастает до значительных размеров, достаточных для покупки недвижимости или земли – я тут же инвестирую"

**Александр Шпиленков,** директор учебного центра «Бизнес-Стратег»:

● **Про выбор банка.** Уверен, что при выборе банка мелочей нет. Вся выгода – в деталях. Поэтому я всегда знаю, кто владеет банком, в котором я обслуживаюсь, кто управляет и кто руководит непосредственно тем отделением, в котором мне предстоит чаще всего появляться. Также важно, какой персонал в этом отделении. К числу VIP-клиентов я не принадлежу, поэтому пытаюсь выяснить заранее, насколько длинны очереди в конкретном филиале, как быстро с ними справляются менеджеры. Кроме того, ищу запасной вариант – куда побегу, если в системе банка возникнет какой-то сбой. И это не пустые переживания, из-за подобной проблемы в

ТрансКредитбанке у меня случались неприятности.

● **Про вклады.** Свои сбережения держу в разных корзинах. На данный момент – в шести банках. Где-то открыт валютный депозит, где-то рублевый вклад, а в одном из банков – расчетный счет. С двумя банками я сотрудничаю уже больше 5 лет, и отношения в ближайшее время «рвать» не собираюсь, остальные – пока тестирую. Сейчас у меня задача – найти оптимальный банк для работы с онлайн-платежами.

● **Про валюту.** Ни в одной из валют на 100% я не уверен. Есть вклады в евро, долларах и рублях. Но как только сумма накоплений вырастает до значительных размеров, достаточных для того, чтобы купить недвижимость или землю – я тут же инвестирую.

● **Про недвижимость.** Вложения в местную недвижимость – для меня уже давно пройденный этап. А вот год назад попробовал инвестировать в зарубежные квадратные метры. Для этого выбрал Кипр. Заодно попробовал занять денег в иностранном банке. Окончательные выводы пока рано делать, но меня приятно удивила скорость совершения сделки и выдачи займа. Еще приятнее удивляет то, что доход от сдачи кипрской квартиры позволяет полностью покрывать ипотечные платежи.

● **Про первые деньги.** Первые более-менее крупные деньги я заработал, будучи студентом – репетиторствовал, готовил школьников к выпускным экзаменам. Одно семестра не слишком напряженной работы хватило, чтобы заработать на поездку в Крым.

СИА



НАША НАДЕЖНОСТЬ. ВАША УВЕРЕННОСТЬ

# 10,585 %

годовых

# вклад ВЫСОЧАЙШИЙ\*

г. Иркутск,  
ул. Дек. Событий, 125  
тел. 289-500, 289-504, 660-030  
[www.vlbank.ru](http://www.vlbank.ru)

\* Минимальная сумма первоначального взноса: не менее 50 000 рублей. Прием вклада осуществляется: с 01 декабря 2011 по 31 марта 2012 года. Срок вклада: 740 дней. Частичное снятие: допускается при условии, что остаток денежных средств на счете вкладчика составит сумму в размере не менее половины уплаченных. Вкладчику процентов, но не менее первоначальной суммы взноса 50 000 рублей. Дополнительные взносы по вкладу: принимаются. Если вклад не будет истребован Вкладчиком в дату окончания срока хранения вклада, то сумма вклада с учетом дополнительных взносов автоматически переключается на Счет Карты или вклад «Универсальный» Вкладчика, на условиях данного вида счета (вклада), действующих в Банке на момент переключения средств. Уплата процентов по данному виду вклада осуществляется ежемесячно в день окончания процентного периода путем направления средств на Счет Карты или вклад «Универсальный» Вкладчика.



# Кредиты на новостройки стали доступнее

Впервые за последние пять лет по ипотеке стало выгоднее покупать строящееся жилье

**Покупатели жилья «на кредитные деньги» уже привыкли к тому, что займы на покупку новостроек не так выгодны, как классическая ипотека «вторички». Однако за последний год ситуация изменилась: ставки по ипотеке еще не построенного жилья снизились до уровня кредитов на «вторичку», и банки наперегонки расширяют списки строительных компаний-партнеров.**

Еще год назад покупка квартиры в строящемся доме в кредит казалась маловероятным способом улучшить жилищные условия. Ставки по ипотеке новостроек были в среднем на треть выше, чем по кредитам на готовое жилье. А список застройщиков, недостроенное жилье которых банки разрешали покупать своим заемщикам, ограничивался избранными компаниями, имеющими давнюю историю сотрудничества с кредитором.

Сегодня ситуация изменилась кардинальным образом: отдельные ипотечные программы в Иркутске позволяют снизить ставку по кредиту до 6,6% годовых, минимальный первоначальный взнос снизился до 10%, а перечень застройщиков, аккредитованных в иркутских банках, с начала прошлого года увеличился в два раза.

Как отмечают в иркутских банках, в 2011 году объем ипотечных кредитов, выданных на квартиры в новостройках, увеличился в среднем в четыре раза, а объем кредитов на готовое жилье – только в два раза. По оценке ГУ ЦБ по Иркутской области, доля жилищных кредитов на новостройки, выданных в СФО крупнейшими банками, практически достигла трети общего ипотечного портфеля. «Предло-

жение в сегменте новостроек сегодня ограничено: в основном достраивается то, что было начато еще до кризиса, а новых строек очень мало, что и объясняет желание покупателей приобрести новую квартиру, пока они еще есть на рынке, – объясняет **Владимир Стефановский, директор ООО «Застройщик»**. – Банки просто отвечают на этот спрос, предлагая более выгодные условия по ипотеке на новостройки».

В первую очередь кредитные организации снизили процентные ставки. Если средняя ставка по ипотеке «вторички» в Иркутске сегодня находится в диапазоне от 11% до 12% годовых, то займы на новостройки в ряде крупных банков, а также тех, кто работает по стандартам АИЖК, стоят в два раза дешевле.

«Ставка по ипотечному кредиту «Новостройка» на сегодняшний день составляет 7,9% годовых. К ней добавлен ряд дополнительных понижающих льготных вычетов: если участвует материнский капитал – минус 0,25 процентных пунктов (п.п.), по программе «Молодая семья» – еще минус 0,25 п.п., если новостройка подпадает под программу «Стимул» – минус 0,25 п.п., если цена квадратного метра равна или



Фото А. Фёдорова

меньше цены, установленной Минрегионразвития, ставка снижается еще на 0,5 п.п., владельцам государственных жилищных сертификатов кредит обойдется дешевле еще на 0,25 п.п. Причем льготы могут суммироваться и достигать в общей сложности 1,5 п.п., что позволяет снизить ставку до 6,4%, – приводит цифры **гендиректор ОАО «Иркутское ипотечное агентство» Татьяна Кубасова**. – Замечу, что ипотечная ставка агентства по вторичному жилью начинается от 8,9% годовых».

В коммерческих банках Иркутска ипотеку на строящееся жилье без каких-либо льгот можно взять по ставке от 7,9% годовых, с условием участия материнского капитала – от 7,65% годовых. При этом ставки по нелюбимой ипотеке на вторичное жилье начинаются от 8,5% годовых, с маткапиталом – также от 7,65% годовых.

Существенно сократились и сроки рассмотрения кредитных заявок. По словам банкиров, если раньше одобрение займа требовало от двух недель до двух месяцев, то сейчас заемщик получает ответ спустя 5-7 дней.

«К тому же, сейчас в ипотеке новостроек нет никаких ограничений по выбору дома. Единственное требование – продажи должны вестись в соответствии с законом об участии в долевом строительстве №214-ФЗ, а малоэтажное жилье должно быть расположено на территориях комплексной застройки. Заемщик может выбрать практически любую новостройку в любом районе, если она по качеству отвечает необходимым стандартным требованиям: дом должен быть подключен к электрическим, паровым или газовым системам отопления, либо иметь автономную систему жизнеобеспечения, – дополняет **Антон Семенников из ипотечного бюро «Кредит+»**. – Если дом только что построен, в нем может пока отсутствовать санитарно-техническое оборудование и внутренняя отделка. Для жилого дома обязательно подключение к центральным системам канализации, водо-, газоснабжения на момент его приобретения – при условии, что независимый оценщик установит ликвидность объекта как среднюю или высокую».

По данным «Кредит+», год назад иркутские банки сотрудничали с 2-3 застройщиками, сейчас в списках аккредитованных – в среднем 5-7 компаний. В Байкальском банке Сбербанк кредит можно оформить практически на любую новостройку в регионе и за его пределами, так как банк заключил соглашения о

взаимодействии со всеми застройщиками региона. Если раньше для получения аккредитации в банках готовность объекта должна была составлять не менее 80%, то сегодня требование снижено до 50%.

Текущие условия по ипотеке на новостройки эксперты считают оптимальными. «Можно констатировать, что ставки по ипотеке достигли дна и в ближайшее время вряд ли будут снижаться», – полагают эксперты **УК «Финанс менеджмент»**. – Нынешние требования к минимальному первоначальному взносу (10%) также достигли своего предела: дальнейшее снижение первоначального взноса повысит риски банков и вынудит их повышать кредитные ставки». Сами заемщики, кстати, не спешат брать ипотеку с самым низким взносом. По словам банкиров, доля заемщиков, которые вносят сразу половину стоимости квартиры, растет, большинство жилищных кредитов выдается с взносом 30%.

Учитывая сложившуюся ситуацию, ипотекой на новостройки в последнее время заинтересовались и те банки, которые после кризиса отказались от этого продукта. «Теперь ипотека на новостройки не несет в себе повышенных рисков для банка и пользуется большим спросом у заемщиков, поэтому в ближайшее время банк «Дельтакредит» запустит новую ипотечную программу на строящееся жилье», – отмечает в банке. В «Альфа-банке» также положительно смотрят на развитие ипотеки на новостройки и в ближайшее время собираются запустить новую кредитную программу, ставка по которой будет «близка к средней по рынку».

Минусы у ипотеки по строящемуся жилью есть, но их немного. Так, первоначальный взнос по вторичному жилью всегда меньше: если в банке готовы кредитовать покупку в новостройке с первоначальным взносом в 10% от стоимости жилья, значит, ипотеку на «вторичку» там выдадут без первоначального взноса вовсе, или хотя бы со взносом от 5%. «Действительно, первоначальный взнос по вторичному жилью у нас 10%, по программе «Новостройка» – от 20%, – признаются в «ИрИА». – Но самый большой минус из имеющихся – это риск нарушения сроков строительства и возникновения проблемы обманутых дольщиков».

Светлана Пишикина,  
Газета Дело

## ИПОТЕКА АИЖК

ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ИПОТЕЧНЫЙ СТАНДАРТ

РЕКЛАМА

### ПРОГРАММА «ПЕРЕЕЗД»

ПЕРЕЕЗД - ЭКОНОМ      ПЕРЕЕЗД - КОМФОРТ

✓ господдержка      ✓ выгодные условия

ПАРТНЕР АИЖК

ОАО «Иркутское ипотечное агентство»

(3952) 480-230, [www.iria.irk.ru](http://www.iria.irk.ru)

Список банков-партнеров по услуге ипотечного кредитования представлен на сайте агентства

# Из чего жилье в Иркутске?

**В последние годы выбор покупателей все чаще падает на квартиры в новостройках, а не на вторичном рынке жилья. Во многом это обусловлено интересными продуктами кредитования – появилась ипотека на «первичку» с более низкими процентами, и перечень строительных организаций, заключивших соглашения с банками, продолжает пополняться. Но если вторичное жилье проверено годами, то к новостройкам отношение остается неоднозначным: покупатели опасаются столкнуться на этом рынке с некачественным жильем. Корреспондент Газеты Дело попытался выяснить, так ли непредсказуем рынок иркутского домостроения в плане используемых технологий и материалов?**

Аналитики иркутского рынка недвижимости отмечают, что если раньше большим спросом у покупателей пользовались квартиры на вторичном рынке, то сегодня предпочтения меняются в сторону новостроек. И цена дешевле, и дома новые, и планировки удачнее, и ипотека с более приятными процентами. Однако недоверие к новостройкам все еще присутствует. В первую очередь от того, что не всегда понятно, из чего построено жилье.

«В Иркутске 80-85% жилищного строительства приходится на индивидуальную застройку, – рассказал руководитель службы управления инвестициями ООО «Предприятие Иркут-Инвест» Роман Гусев. – Но это относительное понятие. В городе сегодня существует 5-6 достаточно крупных проектных бюро, которые разработали типовые серии для себя. В зависимости от конфигурации стройплощадки исходные проектные решения просто корректируются под застройщика. Таких концептуально различающихся проектов, как 15 лет назад, очень мало».

Так что некоторая типизация произошла – проекты перетаскиваются от заказчика к заказчику с изменением архитектуры и планировки квартир. По идее, это должно снизить затраты на проектирование, а значит, сбить цену и на «квадрат». Однако удешевление чувствуют не застройщики, а проектировщики, которые цены не снижают, а продозатраты сокращают.

По информации агентства недвижимости «Эмэлси», в Иркутске в основном строят с использованием монолитного каркаса с различным наполнением – кирпич, пенобетон или газобетон. Это довольно новая технология для иркутского рынка. Используется также сборный железобетонный каркас, который заполняется теми же материалами. Есть несколько новостроек с применением пенополистеролбетона. Строятся и целиком монолитные дома, чаще всего высокой этажностью. «Застройщик использует тот или иной материал в зависимости от этажности дома, фасада, бюджетное это жилье или бизнес-класса, от цены на стройматериал и его качества. К примеру, есть высококачественный пенобетон, который ничуть не хуже кирпича», – рассказывает коммерческий директор «Эмэлси» Виктория Тушилобова.

Как пояснил Роман Гусев, застройщики отдают предпочтение монолитному железобетону, а не сборному, по одной причине – существующие заводы по производству железобетонных изделий (главным образом, шелеховский и ангарский) не могут полностью обеспечить рынок. Монолитное домостроение представляет собой железобетонный каркас в основе дома, который выдерживает большие нагрузки, сейсмостойчив и долговечен. Сначала в специальные формы-опалубки устанавливаются железную арматуру и заливают бетон. Когда раствор застывает, опалубка разбирается и переносится на следующий этаж. Может использоваться и так называемая несъемная опалубка. Затем возводятся непосредственно наружные стены. Как говорилось выше, они могут быть из пенобетона (низкая механическая устойчивость), газобетона (крепкий, с высокими теплоизоляционными характеристиками, но довольно дорогой), кирпича (проверенный временем материал) и пено-

полистеролбетона, по поводу экологичности которого до сих пор ведутся жаркие споры. Плюсы монолитного домостроения в его гибкости (планировки можно варьировать, как душе угодно), доступности строительных материалов и возможности возводить высокие дома.

«Поскольку в Иркутске превалирует домостроение в 9-12 этажей, кирпичные стены не подходят, – добавил Роман Гусев. – Но психологически так сложилось, что кирпич является знаком качества. Поэтому крупные застройщики строят несущие конструкции из монолита. При этом наружные стены максимально освобождают от монолитных конструкций, чтобы сделать трехслойную кирпичную стену. Возможен вариант с удешевлением строительства, когда два внутренних слоя кирпича заменяются ячеистым бетоном. Но наружный слой все-таки остается кирпичным».

Нововведение конца 1990-х годов в виде монолитных железобетонных каркасов стало последним на иркутском рынке. Разве что, как утверждает специалист строительной компании «Жемчужина» Юрий Василец, ужесточение требований по энергоэффективности ввело технологию «колодезной кладки» – заполнение стен кирпичом с применением экструзионных утеплителей. «Новых технологий в иркутском домостроении практически нет, – говорит Юрий Василец. – Новое – это не всегда хорошо: в строительстве главное надежность».

Присутствует на иркутском рынке и серийное домостроение. Правда, только одна серия – 1-120, которую активно развивает ОАО «Сибавиастрой». Пробовали себя в этом направлении компании «Парапет» и «Стройконсалт», но в настоящее время они возводят объекты по технологии монолитного железобетона. Хотя, по мнению застройщиков, 120-ая серия должна стать самой индустриальной, так как позволяет строить быстро качественные дома повышенной сейсмостойкости.

Как рассказали в «Сибавиастрое», конструкция этой серии представляет собой железобетонный каркас в виде сборных колонн, ребристых плит перекрытий и монолитных ригелей, в которых натянута каната для придания прочности и сейсмостойкости здания. Для возведения наружных стен используются различные строительные материалы, чаще кирпич. Внутренние перегородки делают из гипсокартона либо вообще обходятся без них, несущие – из кирпича. 120-ая серия дает возможность вариаций в планировке жилого пространства, к тому же позволяет строить здания до 16 этажей в условиях высокой сейсмичности.

Стоимость квартир в домах этой серии вполне приемлемая. В жилом комплексе «Академия» со сдачей блок-секций в конце 2013 года однокомнатная квартира общей площадью 37 кв.м стоит 1,4 млн рублей, около 2 млн рублей – двухкомнатная площадью 58 «квадратов», 2,5 млн рублей – «трешка» в 83 кв.м. Для сравнения: в монолитном железобетоне с трехслойным кирпичным наполнением (по ценам «Стройконсалта») двухкомнатная квартира площадью 72 «квадрата» стоит 3,4 млн рублей, трехкомнатная (104 «квадрата») – 4,5 млн рублей. Это цены в новостройках с черновой отделкой.



Фото А. Фёдорова

«Поскольку в Иркутске превалирует домостроение в 9-12 этажей, кирпичные стены не подходят, – добавил Роман Гусев. – Но психологически так сложилось, что кирпич является знаком качества. Поэтому крупные застройщики строят несущие конструкции из монолита. При этом наружные стены максимально освобождают от монолитных конструкций, чтобы сделать трехслойную кирпичную стену. Возможен вариант с удешевлением строительства, когда два внутренних слоя кирпича заменяются ячеистым бетоном. Но наружный слой все-таки остается кирпичным».

Квартиры, готовые «под ремонт» (то есть на полу лежит фанера, стены отделаны гипсокартоном), ценятся еще выше. Например, в жилом комплексе «Прогресс» однокомнатная квартира площадью 61 кв.м стоит 3,3 млн рублей, «двушка» (84 кв.м) – 4,7 млн рублей, трехкомнатная (200 «квадратов») – 9 млн рублей. Кстати, высокие цены у этой строительной компании обусловлены не только отделкой «под ремонт», но и полной готовностью

квартир – заключается договор не долевого участия, а купли-продажи. При сравнении еще нужно учитывать, конечно, район расположения новостроек.

Что касается наружной отделки, при обшивке фасадов сейчас, как правило, используются вентилируемые системы. Они состоят из утеплителя (стекловаты, базальтовой плиты или же дешевого пенопласта) и материалов облицовки, в качестве которых чаще всего выступают кирпич или панели из керамогранита. Как говорят сами строители, последние не вандалоустойчивые – при механическом воздействии ломаются.

В целом при строительстве многоквартирных домов в Иркутске используются старые проверенные материалы, чаще всего российского производства – арматура, бетон, керамический кирпич, различные утеплители. Юрий Василец отметил среди новых строительных материалов универсальный утеплитель – экструдированный полиэтирол, например, Термит-35 для утепления стен и полов, а также материалы Пенетрон и Пенекрит для гидроизоляции подвальных и цокольных этажей.

«Нормы законодательства не запрещают использование тех или иных материалов. Все проекты, по которым строятся дома, прошли государственную экспертизу и получили разрешение, – прокомментировал руководитель службы государственного жилищного контроля и строительного надзора Иркутской области Денис Воронов. – Дольщики могут с нами проконсультироваться по поводу используемых материалов и технологий. Но рекомендовать, а тем более требовать от застройщиков применение более качественных материалов и технологий мы не имеем права». Денис Воронов, правда, успокоил, сказав, что с нарушениями объекты не сдаются. Единственное, готовых квартир в Иркутске практически нет – все продается по договору долевого участия.

Елена Андюбек, Газета Дело



## Рискуют и выигрывают

**Мы обратились к иркутянам, сделавшим выбор в пользу строящегося жилья, с вопросом, какие аргументы имели для них решающее значение и по какому принципу они выбирали застройщика и новую квартиру?**



**Денис Ильин,** владелец сети мебельных магазинов «МебельМ»:

— Последнюю свою квартиру я купил в жилом комплексе на ул. Дзержинского. Выбирал так, чтобы не переезжать далеко от прежнего места жительства: в центре Иркутска и сам работаю, и жена, и у детей школа рядом. Но если бы репутация нашего застройщика (Энергохимкомплект) не внушала доверия, я вряд ли решился бы на покупку строящегося жилья — искал бы квартиру на вторичном рынке.

Но я понимаю, что тогда лишился бы ряда преимуществ — в новой квартире проще делать ремонт: треть времени обычно уходит на то, чтобы убрать остатки былой роскоши. Плюс современные планировки в новостройках — максимально просторные помещения, минимум стен — больше подходит для того, чтобы воплотить все нюансы дизайнерского проекта без особых усилий.

**Ирина Хорошева,** владелица учебного центра «Имидж»:



— Хотя я очень не люблю рисковать и моя самая

«опасная» инвестиция — банковский депозит, пару лет назад все-таки решилась на покупку квартиры в строящемся доме. Выбор мой был ограничен теми проектами, которые возведены уже хотя бы на 70%.

На тот момент таких ЖК в Иркутске набралось всего пять. Из них три находились в нужном моей семье Октябрьском районе. Когда круг объектов серьезно сузился, я на сайте Роспотребнадзора ознакомилась с «черными» списками строительных компаний. Таким образом «отсеклась» еще одна компания.

В оставшихся двух домах мы внимательно ознакомились с квартирами, подходящими нам по площади (мы искали трехкомнатную). Кстати, свободных квартир большой площади было достаточно много, несмотря на дефицит почти готовых новостроек в городе. Мы выбрали ту, что приглянулась нам удачной планировкой и видом из окна.



**Павел Бажанов,** директор производственной компании ОАО «Профиль» (производство строительных материалов):

— За время долгого и плотного сотрудничества с местными застройщиками я определил для себя тройку самых надежных компаний Иркутска: «Новый город», «Сибавиастрой» и «Максстрой». Основными критериями при этом были нечастые и непродолжительные отсрочки ввода объектов и степень активности компаний (в плане покупки строительных материалов) в тот момент, когда я, собственно, и выбирал квартиру. А это, к слову, был разгар кризиса — середина 2009 года. «Момент икс» был выбран из-за того, что жилье в этот период сильно просело в цене, особенно

строящееся. Так, мне удалось приобрести квартиру примерно на треть дешевле нынешних цен.

Второй принцип отбора — это, конечно, район, в котором строится дом. Мы не были сильно привязаны к конкретному району, но хотелось поселиться в доме в шаговой доступности к остановкам разных видов общественного транспорта и при этом вдалеке от мест, где традиционно самые крупные пробки в городе — район старого моста и Байкальская в районе плотины ГЭС.

**Николай Перфильев,** директор адвокатского бюро «Автомат»:



— В новую квартиру я въехал ровно пять лет назад. На тот момент строи-

тельный рынок Иркутска находился в самом расцвете: дома росли как грибы после дождя, некоторые застройщики даже опережали ранее заявленные сроки ввода объектов в эксплуатацию (что этому рынку вообще-то несвойственно). Поэтому я предпочел купить квартиру в еще не сданном доме. Пару лет назад — не рискнул бы. Очень хорошо понимаю, какие шансы на получение квартиры или возврат денег есть у дольщика в случае серьезных проблем у застройщика. Кстати, на тот момент продажа «в долевку» была в Иркутске еще в диковинку — оформлял договор переуступки прав требования.

Коробка дома к тому времени только на полувину была возведена. Но я давно мечтал жить в доме «на набережной», окнами на Ангару. А такой вариант среди новостроек (а старое жилье в этом районе находится в совершенно убитом состоянии) был только один, и квартиры в нем очень быстро раскупали. Так что пришлось поторопиться.

**Опрос подготовила Дарья Чикачёва, Газета Дело**

### наш опрос

**Ремонт в новом жилье или офисе — своими или чужими руками? «За» и «Против» говорят иркутские предприниматели**



**Дмитрий Будницкий,** директор торгово-промышленной компании «АрмаТорг»



**Олег Лапин,** директор сети АЗС «Континенталь Авто»



**Галина Виденова,** директор торгово-монтажной фирмы «Модуль-М»

#### Дмитрий Будницкий:

— В первой своей квартире я делал ремонт самостоятельно: длился он ровно четыре года. С тех пор всегда пользуюсь услугами профессионала. По моему опыту, сначала нужно определиться с дизайнером: для этого я советуюсь с друзьями, смотрю портфолио специалистов.

По разным причинам (но не потому что я остался недоволен предыдущими результатами) каждый новый дом мне обустроивает новый профессионал. И каждый раз это совершенно непохожие стили и приемы. Но, удивительно, живется в этих интерьерах на редкость комфортно.

Помнится, в прошлой квартире гостиная получилась в образе пустыни — матерчатые обои, на ощупь и цветами напоминающие пески; мебель в чехлах, похожая на одежды бедуинов.

Центральная комната нынешнего дома — гостиная-столовая — выполнена в духе морской каюты. Казалось бы, слишком мужская тема для общей семейной комнаты, но и жена, и дочка говорят, что чувствуют себя в ней органично.

Кстати, во время последнего ремонта услуги дизайнера обошлись нам в 40 тыс руб, при том что дизайн-проект охватывал девять комнат нового дома. Это едва ли дотягивает до 10% от общей стоимости ремонтных работ.

#### Олег Лапин:

— Ремонт наша семья всегда делает своими силами. Жена серьезно увлечена интерьерным дизайном, общую концепцию создает она, а за мной поставка материалов и какие-то тяжелые работы. К примеру, я хорошо кладу плитку — в прошлом трудовую деятельность

начинал в бригаде мастеров. Нечасто и для себя занимаюсь этим с удовольствием.

Плюсов в ремонте собственными руками вижу, как минимум, три.

Во-первых, для себя делаешь на совесть — впоследствии можешь быть уверен и в правильности электрической разводки (к тому же, когда буришь в стене очередную дырку, чтобы картину повесить, знаешь, где этого делать нельзя), и в надежности той же кладки.

Во-вторых, получается значительно дешевле. Пару раз ремонт в нашем жилище совпал с таким же мероприятием у друзей. Они всегда нанимают для ремонта профессионалов. Так вот оба раза их смета превышала наши затраты больше чем в четыре раза! По срокам исполнения тоже все неоднозначно: первый раз мы уступили им пару недель — буквально полгода против шести с половиной

месяцев. Второй раз у них возникли проблемы с подрядчиком: в итоге им пришлось менять фирму-исполнителя, и ремонт они закончили спустя пять месяцев. Мы же уложились в четыре. Жена смеется, что со временем мы растем как мастера стройподряда.

А в третьих, совместное обустройство жилья, уверен, объединяет семью. Как говорит жена, если мы пережили ремонт, нашим отношениям уже ничто не угрожает.

#### Галина Виденова:

— Моя компания имеет отношение к рынку ремонтных работ, поэтому и знакомых в этой сфере много, и некоторые работы могу доверить своим сотрудникам. Но я бы не сказала, что положение «своего» позволяет мне как-то существенно сэкономить. Таких «своих» у каждой бригады пол-Иркутска.

Зато я знаю, кого из подрядчиков можно назвать надежным и, скажем так, «бюджетным» без сильных потерь для качества.

Правда, и эти знания однажды не уберегли меня и мою компанию от прокола. Мы как раз купили офис большой площади. Бригаду выбрали, заплатили аванс и «запустили» на объект. Подрядчик был из числа хороших знакомых, клятвенно пообещал «уложиться» в полтора месяца — к тому времени у нас истек договор аренды прежнего офиса. Заключать договор мы не стали, чтобы «не обидеть партнера» (компания у нас ежемесячно выкупала крупные партии стройматериалов). Следить за ходом работ времени не было: часть сотрудников была занята запуском нового направления компании (монтажные работы), остальные готовились к переезду.

Когда спустя месяц я появилась в новом офисе, то была ошеломлена: отделочные работы даже не начинались. В итоге мы переехали на месяц позже (нам повезло, что арендодатель согласился оставить нас на прежних условиях еще на месяц), и к тому же были вынуждены заплатить за ремонт примерно четверть сверху оговоренной суммы. Не поверите — «за срочность»! В результате мы потеряли контрагента (работать с таким партнером уже не хотелось) и ввели за правило с любимыми, даже самыми лучшими компаньонами заключать договор.

**Опрос подготовила Ирина Дёмина, Газета Дело**

В рубрике «Частная территория» портала REALTY.IRK.RU известные люди Иркутской области рассказывают о своем отношении к недвижимости как территории для жизни или как к способу сохранить и увеличить накопления, рассуждают о возможностях покупки жилья, выборе места, а также делятся собственным опытом ремонта.

**«Недвижимость – лучшая инвестиция в нашей стране для людей, у которых есть деньги, но нет предпринимательских амбиций».**

## Сергей Шмидт, политолог, доцент исторического факультета ИГУ:

**• Про выбор жилья.** Мой выбор – городская квартира. Во-первых, потому что я абсолютно городской по психологии человек. Мне комфортнее находиться рядом с центрами всяческой культурной и социальной жизни. Во-вторых, у меня нет загородного дома. Конечно, «во-вторых» разумнее было бы поставить на место «во-первых» и все было бы ясно. Однако в моем случае все-таки принципиально важно подчеркнуть абсолютно городскую природу моей личности.

Мне сложно представить, какие варианты могут быть предпочтительнее варианта жизни в собственной квартире, если она целиком и полностью вас устраивает. Сам я представляю редкой породы арендаторов-арендодателей. Я снимаю квартиру и сдаю принадлежащую мне квартиру. Квартира, которую я снимаю, несколько удобнее для меня моей собственной квартиры (больше по площади, в лучшем состоянии). Стоимости аренды сопоставимы, поэтому в деньгах я теряю немного.

Я живу в районе, который можно назвать «околоцентральным» – в районе площади Декабристов.

**• Про аренду.** Это первый в моей жизни опыт аренды. Я снимаю квартиру

по средней для района цене. Квартира без мебели: в смысле мебель моя собственная. Оплата раз в три месяца. Хозяйства вообще не вмешиваются в жизнь моей семьи.

Арендуемая квартира выбиралась по принципу удобства расположения относительно мест работы, площади жилья. Решающим фактором стал великолепный вид из окна и комфортнейший двор.

**• Про ремонт.** В этой квартире я ремонта не делал. В прежнем жилье для ремонта всегда нанимались специалисты. Только в тяжелые 1990-е годы мы клеили обои своими силами. Думаю, что мое нынешнее жилье достаточно гармонично отражает мой внутренний мир и стиль жизни.

Больше всего времени провожу в комнате, именуемой в российских семьях «залой» или «большой».

**• Про идеальный дом.** Это была бы двухкомнатная квартира в центре Иркутска. Я убежденный иркутянин и правоверный россиянин. Других мест для жизни не представляю. Впрочем, я полагаю, что в Иркутске имеет смысл жить только в центре или около центра. Больших квартир не люблю, поэтому вполне удовлетворился бы двухкомнатным вариантом.

**• Про инвестиции в недвижимость.** Инвестиции в недвижимость – лучшая инвестиция в нашей стране для людей, у которых есть деньги, но нет предпринимательских амбиций. Но сам я этого не делал никогда, хотя частичные возможности есть.



**• Про покупку жилья за рубежом.** Нет, не рассматривал такую возможность. Хотя, будучи в Таиланде, проявлял интерес к ценам на тамошнюю недвижимость. Но интерес сугубо обывательский.

Хотя, будучи в Таиланде, проявлял

REALTY.IRK.RU

## НОВЫЕ ПУТЕВОДИТЕЛИ ДЛЯ ЮРИСТОВ В СИСТЕМЕ КОНСУЛЬТАНТПЛЮС

В системе КонсультантПлюс появились новые Путеводители для юристов: это «Путеводитель по госуслугам для юридических лиц» и «Путеводитель по корпоративным процедурам». Эти новинки продолжают линейку популярных среди специалистов Путеводителей КонсультантПлюс, которые содержат готовую и применимую информацию по практическим вопросам.

### «Путеводитель по госуслугам для юридических лиц»

В Путеводителе представлены пошаговые рекомендации о порядке получения лицензий, разрешений и аккредитаций, а также подачи в госорганы уведомительных документов, предусмотренных федеральным законодательством. Подробно разбираются такие вопросы, как: получение лицензий для медицинской, образовательной деятельности, для перевозок пассажиров автотранспортом (оборудованным для перевозок более восьми человек); порядок регистрации КНТ, СМИ, транспортных средств, получения выписок из ЕГРЮЛ, ЕГРИП; подача уведомлений о намерении осуществлять обработку персональных данных и многие другие.

### По каждой теме Путеводитель содержит:

- нормативное регулирование;
- списки необходимых документов, порядок их оформления, ответственность;
- дополнительные требования, на практике предъявляемые госорганами к комплекту подаваемых документов;
- порядок действий до и после получения лицензий и разрешений, например, первоформирование лицензии, получение ее дубликата или копии;
- информацию о возможных основаниях отказа в выдаче документа и действиях организации в этом случае;
- спорные вопросы на основе выводов из судебной практики и рекомендации экспертов КонсультантПлюс.

Особенностью нового «Путеводителя по госуслугам для юридических лиц» является то, что в нем не только пошагово описан порядок получения разрешений и лицензий на основе нормативных актов, но и учтена практика госор-

ганов и судебных споров. То есть в рекомендациях учтены практически все возможные нюансы.

### «Путеводитель по корпоративным процедурам»

Еще одна новинка в системе КонсультантПлюс – «Путеводитель по корпоративным процедурам». Он поможет разобраться в порядке проведения корпоративных процедур и подготовить документы для них. В Путеводителе рассмотрены такие процедуры, как: создание ООО и АО, увеличение и уменьшение уставного капитала ООО, заключение сделки по отчуждению доли третьему лицу, внеочередное общее собрание акционеров, выплата дивидендов в АО и другие. В феврале-апреле в Путеводитель будет добавлено около 30 материалов и по другим важным корпоративным процедурам, среди них: увеличение и уменьшение уставного капитала АО, различные формы реорганизации АО, ликвидация АО, избрание совета директоров АО и другие. В итоге специалисты найдут в Путеводителе информацию по всем основным корпоративным процедурам.

Путеводитель станет незаменимым помощником для юристов, ведь в нем представлены рекомендации, собранные на основе реальной практики ООО и АО.

### По каждой процедуре Путеводитель содержит:

- таблицу-схему: последовательность этапов и действий;
- нормативное регулирование;
- порядок действий, способы и сроки проведения процедуры, оформление документов;
- информацию об ответственности и возможных последствиях;
- сложные и спорные вопросы.

### Регулярное обновление

Все Путеводители КонсультантПлюс регулярно обновляются. Ежемесячно в них добавляются новые материалы с учетом изменений законодательства и появления новых материалов судебной практики. Как и в других Путеводителях, информация в новых Путеводителях для юристов представлена в удобной наглядной форме с пошаговыми рекомендациями.

Теперь в системе КонсультантПлюс представлены пять Путеводителей для юристов:

- по корпоративным процедурам (новинка!),
- по госуслугам для юридических лиц (новинка!),
- по судебной практике (ГК РФ),
- по корпоративным спорам,
- по договорной работе.

Дополнительную информацию о Путеводителях КонсультантПлюс можно узнать на сайте [putevoditel.consultant.ru](http://putevoditel.consultant.ru) или обратившись в ближайший региональный информационный центр Сети КонсультантПлюс ЗАО «КонсультантПлюс в Иркутске».

## Средняя стоимость вторичного жилья в Иркутске на 20.02.2012 (тыс руб/кв.м)

Тип	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
1 комн. кирпич	69,94	56,98	54,51	52,05	47,75
1 комн. панель	70,16	63,41	57,85	57,39	50,2
2 комн. кирпич	65,05	53,5	49,75	47,44	43,83
2 комн. панель	64,63	56,19	52,12	47,91	42,58
3 комн. кирпич	69,05	54,26	49,94	49,11	42,28
3 комн. панель	59,31	51,86	46,59	43,77	40,89
Средняя стоимость на 16.02.2012					
	63,57	53,58	49,08	47,1	43,37

## Средняя стоимость строящегося жилья в Иркутске на 20.02.2012 (тыс руб/кв.м)

Срок сдачи	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
Готовое	-	48,15	36,23	39	36,5
Срок сдачи - 1 полугодие 2012 года	-	42,72	42,00	-	32,2
Срок сдачи - 2 полугодие 2012 года	-	46,8	40,64	39,00	38,00
2013 год и позже	-	39,67	39,38	-	35,3
Средняя стоимость на 16.02.2012					
	-	46,18	39,55	39	34,53

## Средняя стоимость коммерческой недвижимости в Иркутске 20.02.2012 (тыс руб/кв.м)

Назначение	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
склад (продажа)	39,84	30,15	25,61	28,21	20,72
склад (аренда)	0,55	0,44	0,27	0,34	-
магазин (продажа)	82,25	49,18	41,3	33,09	33,9
магазин (аренда)	0,93	0,69	0,57	0,51	0,47
офис (продажа)	73,35	48,37	41,96	37,76	39,54
офис (аренда)	0,79	0,6	0,56	0,51	0,42

По данным REALTY.IRK.RU

**КонсультантПлюс в Иркутске**  
 RICI 112 SINCE 1993  
**(3952) 22-33-33, 53-28-53**  
 ЗАО «КонсультантПлюс в Иркутске»  
 Иркутск, ул. Красноярская, д. 31/1,  
 1 подъезд, 7 этаж  
[info@irkcons.ru](mailto:info@irkcons.ru), [www.irkcons.ru](http://www.irkcons.ru)

**Продажа объектов коммерческой недвижимости (выборочно)**
**REALTY.IRK.RU**

Назначение объекта	Площадь (кв.м)	Цена	Адрес	Описание объекта	Продавец
<b>КИРОВСКИЙ РАЙОН</b>					
Помещение	557	80 т.р./кв.м	Цес.Набережная	1 этаж, 1 линия, парковка, ремонт	Тысячелетие, 422-333
Помещение	142	11900 т.р.	Сухо-Батора	Срочно! Цоколь, проходное место, ремонт	Евгений, 89025-669-320
Офис	500		Красноармейская 1-я	Под банк, представительство, клинику, офис солидной компании	Собственник, 48-11-18
Помещение	259,8	18000 т.р.	Ленина	Цоколь жилого дома, отдельные входы, хороший ремонт	MainStream Realty, 8-914-959-35-52
Офис	127	4100 т.р.	Дзержинского	Нежилое помещение, офисный ремонт, удобные подъездные пути, парковка, торг	Поместье, 24-34-64
Помещение	355	15000 т.р.	Гагарина бул	Цоколь с окнами, черновая отделка, в собственности	Поместье, 24-34-64
Офис	61,9	70 т.р./кв.м	Окт.Революции	Идеальный клиентский офис, 1 этаж, спец. цена до конца года	Актив, 55-44-33
Здание	797	70000 т.р.	Свердлова	1-эт. здание с подвалом и мансардой	Оранж, 706-295
<b>ОКтябрьский район</b>					
Здание	1590	65000 т.р.	Красноназачья	3 уровня, кирпичное, участок 1640 кв.м., парковка, удобный подъезд	Тысячелетие, 422-333
Помещение	204,2	6500 т.р.	Советская	1 линия, 2 входа, рядом остановка, новый дом, свободная планировка	Тысячелетие, 422-333
Помещение	163,7	3600 т.р.	Ржанова	Черновая отделка, в собственности, парковка. Пересечение с Байкальским трактом	Тысячелетие, 422-333
Помещение	132,69	6390 т.р.	Байкальская	Помещение в ЖК, 1 этаж, выход на дорогу, черновая отделка	Тысячелетие, 422-333
Здание	604	43000 т.р.	Байкальская	Автосервис с мойкой, участок 2471 кв.м., коммуникации	Александр, 8 964 811-33-50
Помещение	1100	60500 т.р.	Пискунова	Развлекательный комплекс. Первая линия, большая парковка, ремонт, 3 входа	Олег, 666-915
Помещение	217,3	14000 т.р.	Жукова пр.	Цоколь, окна, два входа	Собственник, 67-04-05
Офис	124,2	7400 т.р.	Пискунова	Цокольный этаж, хороший ремонт, 2 входа	Мария, 962955
Помещение	36	1900 т.р.	Ал. Невского	Цоколь с окнами, высота потолков 3м., отдельный вход, евроремонт	Монолит, 24-88-24
Здание	1376	75 т.р./кв.м	Советская	Площадь этажа 264 кв.м., хор. отделка, связь. Парковка. Под банк, офис	Эксперт-Девелопмент, 97-41-41
Офис	436	20000 т.р.	Депутатская	3 этажа, все коммуникации	Собственник, 955-045
Помещение	384	35 т.р./кв.м	Байкальская	4 этаж бизнес-центра. Планировка свободная. Возможна рассрочка платежа	MainStream Realty, 8-914-959-35-52
Помещение	115	6500 т.р.	Байкальская	В собственности, проходное место, электричество, парковка	Поместье, 24-34-64
<b>Куйбышевский район</b>					
База		19000 т.р.	Раб. Штаба	Площадь строений 1656,55 кв.м. Площадь земельного участка 3350 кв.м. В собственности	Международный центр недвижимости, 799-555
Помещение	184	7704 т.р.	Альпийская	1 этаж, кабинетная система, возможность демонтировать перегородки, 2 входа, 2 с/у	Тысячелетие, 422-333
База	1234	21400 т.р.	Щорса	3-эт. здание, участок 1324 кв.м. центр.коммуникации, эл-во 100 кВт	Тысячелетие, 422-333
Здание	1535	47000 т.р.	Раб. Штаба	Под произв.-складскую деятельность, либо под спортивное направление	Эксперт-Девелопмент, 97-41-41
Помещение	841-3415	24 т.р./кв.м	Раб. Штаба	Здание после реконструкции. Без ограничения использования	MainStream Realty, 8-914-959-35-52
База		50000 т.р.	Топкинский м/р	Производственно-складская база, земля 1 га, офисные помещения, гаражи, склады	Поместье, 24-34-64
Офис	18-38	38 т.р./кв.м	Куптукская	Адм. здание, офисы 18 кв.м., возможна продажа блоками от 36 кв.м. С ремонтом	Оранж, 706-295
<b>Свердловский район</b>					
Офис	150	8000 т.р.	Первомайский м/р	2 входа, без ремонта, нов. дом; рядом остановка, плотный жил. массив, проходное место	Тысячелетие, 422-333
Помещение	72,5	3650 т.р.	Радужный м/р	1 этаж, ремонт, охрана, телефон, интернет, 2 отдельных входа	Тысячелетие, 422-333
Магазин	123	6500 т.р.	Железнодорожная 2-я	Продовольственный магазин. 2 входа, ремонт, грузовой лифт, парковка	Тысячелетие, 422-333
Помещение	189,6	7015 т.р.	Рябикова бул.	Цоколь действующего торгового центра, 1 линия, рядом супермаркет, хорошее состояние	евгений, 8913774383
Помещение	399,4	17175 т.р.	Ал. Вампилова	Торговые/офисные площади, первая линия, 1-2 этаж, черновая отделка	MainStream Realty, 8-914-959-35-52
Помещение	35	2600 т.р.	Костычева	Отличное состояние, ламинат, стеклопакеты, парковка	Поместье, 24-34-64
Помещение	49,2	1300 т.р.	Университетский	Помещения в новостройке. Отделка черновая, дом сдан	УКС г. Иркутска, 209-622
База	4776	110000 т.р.	Аргунова	Площадь строений 4776 кв. м., площадь земельного участка - 2,49 га. База действующая	Оранж, 706-295
<b>Ленинский район</b>					
Помещение	88,46	3146,1 т.р.	Баумана	Новый жилой комплекс	УКС г. Иркутска, 209-622
Помещение	91,46	3251,1 т.р.	Баумана		УКС г. Иркутска, 209-622

**Примечания.** При подготовке таблиц использована информация, предоставленная агентствами недвижимости, собственниками и представителями собственников объектов. Публикация цен не означает безусловного обязательства организаций продавать и покупать недвижимость в соответствии с указанными ценами. Редакция Газеты Дело не несет ответственности за достоверность опубликованной в таблицах информации. Прием объявлений по телефону 20-30-25.

**classified**
**Аренда машиномест!**

Кировский район, за гостиницей «Ангара»



Сдаются машиноместа на охраняемой открытой автостоянке в Кировском районе, за гостиницей Ангара.

**3000 руб./мес. 218-204, 218-102**
**Развлекательный комплекс!**

Пискунова, 150



1100 кв.м. Действующий развлекательный комплекс, 2 ресторана. Первая линия, большая парковка, дорогая евроотделка. Возможна продажа не по профилю.

**55 тыс. руб./кв.м. 666-915**
**ЖК «Флагман»**

ул. Лермонтова



Индивидуальный проект, оптимальные площади квартир, доступная цена, рассрочка до окончания строительства. Проектная декларация на сайте [maxstroy.irk.ru](http://maxstroy.irk.ru)

**Макстрой 59-79-62**
**Коттедж с видом на залив!**

ТСЖ Молодежное



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

**43 млн руб. 606-544**
**Офисы в аренду. Сквер Кирова**

ул. Ленина, 6



Собственник сдает офисы в административном здании. Круглосуточная охрана, телефон, интернет. Большая парковка.

**650-850 руб./кв.м 34-22-39, 24-01-37**
**Аренда офиса!**

Партизанская, 49



Офис представительского класса в центре города! 4 кабинета, хороший ремонт, мебель, телефон, интернет, охрана, WI-FI. Новое здание, большая парковка.

**600 руб/кв.м. 8904-118 90-91**
**НЕДВИЖИМОСТЬ**

БАЙКАЛЬСКИЙ РЕГИОН

**REALTY.IRK.RU**

ДОБАВИТЬ ОБЪЕКТ

**ПРИЁМ ОБЪЯВЛЕНИЙ**

**ПО ТЕЛЕФОНУ 20-30-25**


Имеется автономное отопление, скважина, трансформаторная подстанция, все в собственности. Рядом трасса Иркутск-Чита.

Продается база в г. Улан-Удэ, ул. Автотранспортная: адм.здание площадью 683,5 кв.м., склады общей площадью 3751,1 кв.м., проходная площадью 9,6 кв.м., зем. участок 11705 кв.м.



Цена 22 705 000 руб.  
Тел. в Улан-Удэ 8 (301 2) 21-22-02, 21-54-67  
Email: [bair.d.badmaev@sibir.rt.ru](mailto:bair.d.badmaev@sibir.rt.ru)

Поддержка и развитие малого и среднего предпринимательства в Иркутской области

# За малый бизнес ручается Гарантийный Фонд

Воспользовавшись Поручительством Иркутского областного гарантийного фонда, субъекты малого и среднего предпринимательства региона смогли привлечь для развития своих предприятий более одного миллиарда рублей кредитных ресурсов. О деятельности Фонда, с помощью которого бизнес имеет возможность двигаться вперед, и его преимуществах для субъектов малого и среднего предпринимательства наш корреспондент беседовал с директором Фонда Анатолием Колядой.

– Анатолий Сергеевич, известно, что учредителем Фонда является Министерство экономического развития, труда, науки и высшей школы Иркутской области, то есть это некоммерческая организация. Какие задачи были поставлены при создании Фонда?

– Решение о создании Фонда было принято Правительством Иркутской области в 2009 году. Постановление подписано Губернатором региона. Главная задача – оказание помощи субъектам малого и среднего предпринимательства области путем предоставления поручительств по их обязательствам перед банками и лизинговыми компаниями, с которыми у него заключены Соглашения о сотрудничестве. Партнерами Фонда сегодня являются 19 банков и 5 лизинговых компаний. Капитал Фонда составляют средства федерального и областного бюджета, в нем нет денег частных лиц. Общественный контроль и надзор гарантирует сама структура Фонда: по принципиальным вопросам, например, по утверждению годовых отчетов, Порядку предоставления поручительств решения принимает Правление Фонда, над которым стоит наблюдательный орган – Попечительский Совет.



В нем – представители общественных организаций предпринимателей, Законодательного Собрания региона и Центрального банка. Проверить деятельность Фонда могут Контрольно-счетная палата, Служба финансово-бюджетного надзора Минфина и другие контролирующие органы. Поэтому все процессы, происходящие в Фонде, прозрачны и контролируемы.

– Каким же образом Гарантийный фонд открывает

бизнесменам доступ к финансовым ресурсам?

– Схема простая, без бумажной и прочей волокиты. К примеру, есть предприниматель, успешно проработавший более трех месяцев. Ему для развития предприятия нужен кредит более миллиона рублей. Банк проверил его платежеспособность, оценил перспективы бизнеса и готов дать деньги, но существует проблема – у предпринимателя не хватает залога. Банк-партнер Фонда

предлагает клиенту воспользоваться поручительством Фонда. Для этого заемщику не надо приезжать в Фонд: все необходимые документы для заключения трехстороннего договора оформляются банком, в который он обратился, и передаются в Фонд.

В течение 3-х дней специалисты Фонда рассматривают их на предмет соответствия требованиям, прописанным в Федеральном Законе № 209-ФЗ от 24 июля 2007 года «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» и внутренних нормативных документах Фонда, и выдают свое решение. Если оно положительное – заключается трехсторонний договор между партнером Фонда, Фондом и заемщиком. Аналогичная схема действует и при заключении договора с лизинговой компанией.

– Чем особенно выгоден Фонд представителям малого и среднего бизнеса?

– Неоспоримым преимуществом Поручительства Фонда является возможность получения кредита (банковской гарантии) при отсутствии собственного достаточного обеспечения, ведь воспользовавшись поручительством Фонда, заемщик лишь на 30% суммы кредита передает банку свое имущество в обеспечение по кредитному договору, 70% займа обеспечивает гарантия Фонда. Причем, Поручительство Фонда принимается его партнерами в качестве обеспечения без дисконта, т.е. 1:1. Также плюсом является возможность обременять свое имущество залогом и использовать его без ограничений, экономия денежных средств

“  
Схема простая. Есть предприниматель, успешно проработавший более трех месяцев. Ему для развития предприятия нужен кредит более миллиона рублей. Банк проверил его платежеспособность, оценил перспективы бизнеса и готов дать деньги, но у предпринимателя не хватает залога. Тогда предприниматель может воспользоваться поручительством Фонда.

за счет отсутствия страховых платежей. Поручительство Фонда не требуется страховать. А стоимость поручительства Фонда значительно ниже стоимости страхования имущества, передаваемого в обеспечение обязательств.

В число преимуществ можно включить как быстроту оформления поручительства Фонда – в течение 3-х рабочих дней, так и простоту схемы получения (не требуется специальное обращение в Фонд за получением Поручительства). Подача заявки осуществляется через партнеров Фонда, а значит, нет необходимости сбора документов отдельно для Фонда (документы на поручительство предоставляются партнером Фонда).

Но не стоит забывать, что платежеспособность предпринимателя в любом

случае и для партнеров, и для Фонда имеет первостепенное значение.

Что касается выгоды банков, то поручительство Фонда, согласно Положению Банка России №254-П, относится по обеспечению к достаточно высокой, второй, категории качества. Так что сотрудничество с Фондом полезно и бизнесменам, и финансовым структурам.

– Насколько востребована сегодня услуга Фонда?

– На 1 февраля 2012 года Фонд поручился перед банками и лизинговыми компаниями за 210 субъектов малого и среднего предпринимательства из различных, в том числе и самых отдаленных муниципальных образований Иркутской области, на сумму 552 млн 614 тысяч рублей. Воспользовавшись Поручительством Фонда, предприниматели смогли привлечь в свой бизнес финансовые ресурсы в общем объеме 1 млрд 234 млн 727 тысяч рублей. Несмотря на то, что у Фонда нет филиалов, его поручительство может получить предприниматель даже самой отдаленной территории Иркутской области. Дело в том, что партнеры Фонда имеют свою сеть офисов. Например, Сбербанк присутствует практически во всех муниципальных образованиях области.

Более подробную информацию можно получить на нашем сайте [www.fondirk.ru](http://www.fondirk.ru) или же по телефону (3952) 25-85-20. Располагается Фонд по адресу: г. Иркутск, ул. Рабочая, 2 А, Бизнес-центр «Премьер», оф. 328.



Предприниматели, воспользовавшиеся поручительством Гарантийного Фонда, рассказывают:

## Александр Габа:

– Основным профильным направлением деятельности ООО «НПП ОКБА» на протяжении всего времени существования предприятия является разработка и выпуск аналитической приборной продукции. Потребителями наших приборов являются практически все крупные предприятия России и ближнего зарубежья. Также выпускаются приборы для нужд министерства обороны РФ.

В 2011 году нами была разработана программа модернизации производства и расширения линейки выпускаемых приборов, для реализации которой решено было взять инвестиционный кредит. Благодаря поручительству Иркутского областного гарантийного фонда мы смогли быстро привлечь необходимые финансовые ресурсы в полном объеме. На сегодняшний день профинансированы научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы по созданию новых, востребованных на рынке приборов, закуплено



Александр Михайлович Габа, руководитель Научно-производственного предприятия «Опытно-конструкторское бюро автоматики (ОКБА) г.Ангарск»

новое оборудование, материалы и комплектующие. За счет этого в течение 2012-2013 года планируется увеличить объем выпускаемой продукции на 30%.

Хотелось бы поблагодарить руководителя и сотрудников фонда за оперативную и компетентную работу.



Александр Васильевич Тяурский, индивидуальный предприниматель, Осинский район

## Александр Тяурский:

– Дважды в течение двух последних лет мне довелось воспользоваться Поручительством Иркутского областного гарантийного фонда. Оба раза брал кредит в банке на пополнение оборотных средств.



Александр Анатольевич Пьянков, генеральный директор ООО «Первая справочная», г.Иркутск

Приобретал пилораму, другое необходимое оборудование для лесопереработки. Благодаря этому расширилось производство, появились новые рабочие места. Без Поручительства Фонда взять кредит было бы проблематично, так как надо было где-то искать необходимый за-

лог. А так очень быстро, безо всяких проблем Фонд выступил моим поручителем. Я всем своим друзьям порекомендовал обращаться в Фонд, с ним банковские кредиты гораздо доступнее.

## Александр Пьянков:

– Наше предприятие хорошо известно в Иркутске: мы оказываем населению консультационные и информационные услуги. Около двух лет назад у нас возникла необходимость в приобретении собственных площадей под офис.

Нашли подходящее помещение в выстроенном доме. Но нужен был банковский кредит на его покупку. Собственного залога у нас оказалось недостаточно, а приобретаемые нами помещения банк не мог принять в залог, так как здание официально еще не было сдано. Именно банк посоветовал нам воспользоваться Поручительством Иркутского областного гарантийного фонда. Очень быстро мы получили положительный ответ, заключили договор с банком и Фондом и приобрели в собственность эту недвижимость.

# Красиво шить не запретишь

**Сегодня иркутян радуют своим творчеством несколько авторов-дизайнеров модной одежды. Одна из них – Светлана Бекарева, которая уже почти 17 лет шьет одежду по индивидуальным заказам.**

«Мой бутик – не магазин в привычном смысле слова. Ведь магазин всегда предполагает наличие определенного размерного ряда, а здесь одна единственная вещь одного единственного размера. Все модели, представленные в моем салоне, предназначены для какого-то одного человека, который может быть пока даже не является моим клиентом», – рассказывает Светлана Бекарева.

Идея открыть свой бутик появилась и была воплощена в жизнь в 2006 году, когда Светлана поняла, что хочет работать в иной концепции: «До этого я шила вещи только на заказ, и вот несколько лет назад мне захотелось иметь свой салон готовой одежды. Я поняла, что хочу создавать модели на свой вкус и предлагать их на продажу. Теперь мой салон имеет несколько функций – это и ателье, и место встречи с клиентом, и выставочный зал предлагаемых мной коллекций».

По словам предпринимательницы, на открытие бизнеса потребовалось немало сил и финансовых вложений. «Мое дело подразумевает наличие определенной эстетики, антуража. Поэтому только на ремонт помещения, арендованного под салон, ушло около 600 тыс рублей. Немалые деньги были потрачены и на

По словам предпринимательницы, на открытие бизнеса потребовалось немало сил и финансовых вложений. «Мое дело подразумевает наличие определенной эстетики, антуража. Поэтому только на ремонт помещения, арендованного под салон, ушло около 600 тыс рублей. Немалые деньги были потрачены и на самую аренду, а также на подготовку выставочных образцов, рекламу, найм работников. В результате открытие салона обошлось в сумму около 1 млн рублей, плюс 200 тысяч – изготовление продукции», – перечисляет траты модельер.

подготовку выставочных образцов, рекламу, найм работников. В результате открытие салона обошлось в сумму около 1 млн рублей, плюс 200

тысяч – изготовление продукции», – перечисляет траты модельер. Таким образом, бюджет, который был спланирован первоначально, пришлось «перехлестнуть в два раза».

«Что касается поставщиков, тут мне повезло – у меня было заключено несколько контрактов через посредников с итальянскими фирмами. Но, к сожалению, в дальнейшем работать с ними стало невыгодно: слишком высоки таможенные пошлины. Поэтому сейчас сотрудничаю с московскими фирмами», – рассказывает Бекарева.

Первоначальные вложения Светланы окупались примерно через год. «Однако в последнее время наши дела идут не очень радостно: все-таки сказался кризис. Приходится искать компромисс между модной одеждой и ценой. Работать стало, увы, сложнее – покупательская способность за последний год серьезно снизилась», – делится предпринимательница.

Ежемесячный доход салона варьируется от 100 до 300 тыс руб, в зависимости от сезона. Светлана не скрывает, что на данный момент салон работает «в ноль», вся прибыль уходит на покрытие расходов, выручают лишь дорогие заказы из других городов либо продажа коллекционных изделий. «Существуют совершенно провальные дни и месяцы, когда доходы салона очень низки.



Фото А. Данилова

В это время переживать, 'истерить' не стоит – все восполнится в другой период. Самый прибыльный сезон – весна, у людей поднимается настроение, хочется быть красивыми, все ждут лета. В июле и августе обычно затишье. В сентябре – предсезонный всплеск. В январе и феврале терпим убытки. Морально мы уже готовы к таким моментам и никогда не падаем духом. Хотя, конечно, тяжелые периоды сказываются на всей команде: к увольнению не прибегаем, но на зарплату сотрудников они иногда влияют», – признается Светлана.

Клиенты Бекаревой – состоятельные женщины и мужчины в возрасте от 30 до 60 лет, как правило, бизнесмены. «Сложность в том, что это люди со своими устоявшимися вкусами, амбициями. Но мой профессиональный статус позволяет мне выбирать, с кем сотрудничать, а с кем разойтись 'на берегу'. У меня

своеобразный стиль, и моим клиентам приходится либо его принять, либо выбрать другого дизайнера: в этом нет ничего страшного. Если клиент мне приятен, и я вижу, что он поклонник моего стиля, то можно договориться и о цене», – замечает Светлана.

Коллекции Бекаревой обычно не задерживаются в салоне слишком долго, однако есть и такие изделия, что ждут своего клиента 1,5-2 года. Самым частым и прибыльным заказом, по словам Бекаревой, остаются юбки. Стоимость изделий разная – платье можно приобрести от 10 до 17 тыс руб, вечерние – от 20 до 30 тыс руб. Коллекционные вещи стоят от 40 до 100 тыс руб. Себестоимость продукции составляет примерно 50% от конечной цены. Но на изготовление уходит разное количество времени и сил. «Бывает, что одну вещь шьют попеременно три

специалиста», – говорит предпринимательница.

Заниматься подобным бизнесом в Иркутске, по мнению Светланы, не очень прибыльно: «И не из-за того, что мало модниц, просто Иркутск – город периферийный, и здесь не так много мероприятий, на которых можно было бы продемонстрировать модную одежду». Модельер считает, что объемы работ иркутских модельеров на сегодняшний день серьезно превышают число состоятельных иркутян, желающих приобрести авторскую одежду. «Мой салон имеет определенный успех потому, что он действительно авторский – начиная с интерьера и заканчивая аурой, которая, безусловно, присутствует. И, конечно, некий имидж, профессиональный рейтинг способствует развитию бизнеса», – улыбается Бекарева.

**Дарья Чикачёва,  
Газета Дело**



Фото А. Данилова

# Как не потерять

**“Многие потеряли здоровье, пытаются заработать все деньги, которые можно заработать, а потом потеряли все деньги, пытаются вернуть здоровье”, – Э.Маккензи**

Терапевт и гастроэнтеролог Иркутского диагностического центра **Елена Ковтуненко**: «Известно, что те, кто имеет свой бизнес или занимает руководящие должности, ежедневно вынуждены сталкиваться со стрессовыми ситуациями. В результате – неврозы, заболевания сердечно-сосудистой системы, нарушения гормональной функции организма. Это, пожалуй, самые частые заболевания, которым подвержены деловые люди». В совокупности они называются синдромом хронического стресса, и сегодня этому заболеванию подвержена большая часть занятых людей. А если к стрессу добавить нерациональное питание и недостаток движения, то проблема чревата еще и ожирением, что повлечет за собой гипертонию, ишемическую болезнь сердца, гастрит, диабет и другие, не менее опасные заболевания.

Сегодня около тридцати медицинских центров предлагают иркутянам пройти обследование всего организма на новейшем оборудовании, сдать анализы и получить консультацию специалистов, чтобы точно узнать картину своего здоровья. Существуют специальные программы по общей оценке состояния здоровья, иногда градуиро-

ванные по полу и возрасту пациентов, например «Ежегодный визит к терапевту», «Здоровье делового человека», «Женщина 40 плюс» и другие. В такие комплексы, как правило, входит минимальное обследование всех внутренних органов, проверка зрения, кардиограмма, снимки легких, лабораторные анализы – общий анализ крови, мочи, уровень холестерина, сахара, а также печеночная и почечная биохимия.

«Посещать медицинские центры в целях профилактической проверки здоровья следует как минимум раз в год. А пациентам старше 35 лет мы особенно рекомендуем не пренебрегать такими проверками. С возрастом заболевания могут переходить в хронические. Поэтому выявление заболеваний на начальных стадиях помогает быстрее справиться с проблемой и избежать хронического диагноза», – советует **главный врач медицинского центра «Будьте здоровы» Дмитрий Горбатенко**.

При выборе медицинского учреждения в первую очередь стоит обратить внимание на квалификацию врачей и оснащенность центра оборудованием. Не нужно стесняться спрашивать лицензии и разрешения. Кроме того,



**Ирина Акулич**, ген. директор ООО «Диагностика» официального представительства компании «Инвитро» в Иркутске



**Светлана Мамкина**, терапевт-кардиолог Центра молекулярной диагностики

хороший специалист широко известен, его фамилия на слуху. Пospрашивайте своих друзей, близких, в какой центр, к какому врачу они обращались и были ли они довольны результатом назначенного лечения. Часто такие рекомен-

дации и являются определяющими при выборе медучреждения и врача.

«Пациенты всегда должны помнить, что у них есть право выбора врача, к которому они могли бы обратиться за помощью. Не нужно замыкаться на

## наш опрос

**Как вы относитесь к своему здоровью?**

**Посещаете ли медицинские центры, чтобы просто его проверить? По каким критериям выбираете учреждение и специалиста, все ли назначенные рекомендации соблюдаете?**



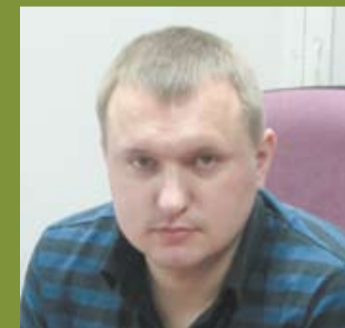
**Юрий Дорохин**, кинорежиссер, продюсер, совладелец видеостудии «Res-production»



**Ксения Геевская**, коммерческий директор КПК «Панорама» и РЦ «Звездный»



**Татьяна Меркулова**, начальник службы по рекламе и связям с общественностью ЗАО «Иркутскнефтепродукт»



**Денис Зайцев**, заместитель директора магазина «В-Лазер»

### Юрий Дорохин:

– К сожалению, в медицинские учреждения я обращаюсь, как правило, когда уже возникла проблема со здоровьем. Безусловно, для меня важно качество услуг, квалификация специалистов, оснащенность оборудованием. Хорошо, что среди моих друзей есть врачи, к их советам я и прислушиваюсь. Соблюдать рекомендации получается не всегда, хотя все зависит от желания. Если я настроен на лечение, режим, диету, то все идет по плану, а если нет настроения, то не соблюдаю. Всем желаю в первую очередь любить себя и советую быть внимательными к мелочам.

### Ксения Геевская:

– Я без особых причин не хожу в больницы. Раз в полгода бываю у стоматолога, хожу к своему личному гомеопату, потому что от-

казалась от антибиотиков и доверяю лишь препаратам из натуральных продуктов. Посещаю только проверенные клиники: для меня важно доверять врачам. Особенно отмечу высокий уровень профессионализма у врачей, которые работают при кафедрах в медицинских исследовательских центрах. Ценовой фактор также важен, потому что я не вижу смысла переплачивать за услугу, которую можно получить в другом месте за более низкую цену и не худшего качества. Вообще в последнее время я стала больше внимания уделять себе и своему здоровью. Выполняю все рекомендации моего врача. Иркутянам желаю успехов во всех делах. Следите за своим здоровьем и обязательно занимайтесь спортом!

### Татьяна Меркулова:

– Больше полагаюсь на свои ощущения, я сама чувствую, здорова я или нет. И

просто так, без проблем, в клиники не обращаюсь. Но если уж приходится, то мне совсем не важно, далеко ли нужно ехать, чтобы попасть на прием к хорошему специалисту. Прислушиваюсь к советам своих друзей, куда лучше обратиться с той или иной проблемой. А прописанные рекомендации я, можно сказать, совсем не выполняю. Для меня достаточно того, что мне в больнице сказали – «это не смертельно, жить будете». И все, я счастлива!

Приведу универсальный совет своего специалиста: «Не заикливаться на своих проблемах, вести активный и по возможности здоровый образ жизни, почаще заниматься спортом на свежем воздухе – лыжи, коньки, пешие прогулки. Есть побольше фруктов и иногда 'пропить' витаминные комплексы».

### Денис Зайцев:

– По больницам я хожу не часто, только в случае крайней необходимости. При этом предпочитаю обращаться в медицинские учреждения с достойным уровнем квалификации врачей и современным медицинским оборудованием. Для меня важно, чтобы условия диагностики, лечения были комфортными, и поход к врачам не причинял мне особого неудобства. Так, на днях мне пришлось обратиться за помощью в один медицинский центр Иркутска. И, к сожалению, я был очень огорчен уровнем обслуживания. Советую всем более тщательно подходить к выбору больницы и лечащего врача. Бояться больниц не стоит – ведь кто еще, как не врач, поставит вам точный диагноз и назначит правильное лечение!

Опрос подготовила  
**Ирина Дёмина, Газета Дело**

# здоровье на работе?



**Дмитрий Горбатенко, главный врач медицинского центра «Будьте здоровы»**



**Елена Ковтуненко, терапевт и гастроэнтеролог Иркутского диагностического центра**

каком-то одном учреждении, где вам предлагают и обследование пройти, и лечение назначить, и наблюдать весь период реабилитации. Обзванивайте клиники, спрашивайте об услугах, беседуйте с врачами. Вполне вероятно,

что в результате вы найдете более квалифицированного специалиста. А цены за медицинские услуги могут оказаться гораздо ниже, чем в предыдущем центре», – напоминает генеральный директор ООО «Диагностика», офици-

ального представительства компании «Инвитро» в Иркутске **Ирина Акулич**.

Кстати, во многих медицинских центрах появились сертификаты на профилактическую проверку здоровья. Специалисты отмечают, что сертификаты часто покупают в подарок, и не только родственникам пожилого возраста. А **терапевт-кардиолог Центра молекулярной диагностики Светлана Мамыкина** утверждает, что в Иркутске наметилась тенденция к здоровому образу жизни, стало модно быть здоровым. Многие иркутяне стабильно посещают спортивные клубы, ходят в бассейны, занимаются спортом дома – например, на беговых дорожках или велотренажерах. А также чаще советуются с врачами по поводу рациональности диет, приема витаминов.

Близится весна, а это, как известно, сезон обострения хронических заболеваний. За зиму организм истощился и нуждается в поддержке витаминными, иммуностимулирующими и противовирусными препаратами.

Елена Ковтуненко дает хороший совет, к которому стоит прислушаться каждому человеку, чья работа связана с эмоциональными перегрузками: «Пожалейте себя. Не принимайте рабочие дела

очень близко к сердцу. Постарайтесь сглаживать остроту ситуации, спокойнее принимать неудачи. Это нелегко, но попытайтесь настраивать себя на позитив. У каждого найдется любимое занятие, которое доставляет радость, помогает расслабиться. Например, можно посидеть в кресле, закрыть глаза и помечтать, или поиграть с кошкой или посмотреть любимый фильм. Иногда жалейте себя. И делайте поблажки своему организму. Помните, что здоровый, уравновешенный человек добивается больших успехов в жизни».

Ну а если уж совсем прагматично сравнивать здоровье со счетом в банке, то, замечают собеседники, нельзя только снимать со счета, нужно также и пополнять его, и тогда ваш здоровый организм принесет вам желаемые «дивиденды».

**Ирина Дёмина, Газета Дело**

**«БУДЬТЕ ЗДОРОВЫ»**  
МЕДИЦИНСКИЙ ЦЕНТР

**ПРИЕМ ВРАЧЕЙ:**

Пациент № 00-38-01-000625 от 25.10.2010 года

Телефон регистратуры:  
**22-40-02,**  
**72-05-44**

Иркутск, ул. Пискунова, 54

- акушера-гинеколога
- уролога/андролога
- кардиолога
- терапевта
- эндокринолога

\* выдана в Больничном листе

## На пользу тела

**Часто на вопрос, покупаете ли вы сами продукцию собственного магазина, работники торговых компаний застенчиво молчат, а иногда честно признаются, что не пробовали свой товар или пользуются им нерегулярно. Ирина Паршина, директор компании «Экопродлайф», специализирующейся на здоровом питании (магазин «Манхэттен»), напротив, сразу принимается перечислять свои любимые продукты, а также изделия, популярные у сотрудников компании.**

– Я бы выделила две основные группы товаров в нашем магазине. Это **диетические продукты** – к примеру, кондитерские изделия, не содержащие сахар, или хлебные бездрожжевые продукты, и так называемые **продукты здоровья** – клетчатка, различные полезные масла (льняное, кедровое, облепиховое, оливковое и многое другое), несколько видов муки и разнообразные наборы и эликсиры полезных продуктов и веществ, которыми можно дополнить свой ежедневный рацион. Некоторыми из них, например, клетчаткой, можно и вовсе заменить очередной прием пищи.

### Резвость – норма жизни

Клетчатка по праву занимает первое место по объемам продаж в нашей компании – как среди розничных, так и среди оптовых покупателей. Это уникальный продукт, в состав которого входят ценные таежные дикоросы. **«Сибирская клетчатка»** помо-

гает естественным путем решить сразу несколько задач: при попадании в желудочно-кишечный тракт она разбухает, что способствует более быстрому утолению голода; продвигаясь, очищает стенки кишечника, становится средой для размножения полезной микрофлоры; не усваивается и выводит из организма шлаки и токсины.

К слову, любая еда, обогащенная «Сибирской клетчаткой», становится менее калорийной. При употреблении суточной дозы (3-4 столовые ложки) сжигается 120 ккал, что равноценно 20-ти минутной пробежке! Кстати, употребление «Сибирской клетчатки» оказывает сахаропонижающее действие при сахарном диабете.

### Прислали доктора

Не меньшей популярностью у клиентов пользуются масла. К примеру, **льняное масло «Красный рубин»** обогащено экстрактами зверобоя и других лекарственных растений и с успехом восполняет недостаток по-

линенасыщенных жирных кислот Омега-3 и Омега-6, улучшает кровообращение и работу сердца. Полезные жирные кислоты льняного масла нормализуют жировой обмен и уменьшают уровень холестерина, препятствуют развитию атеросклероза и гипертонии. Регулярный прием такого масла хорошо помогает при ревматизме и онемении рук и ног по утрам.

К сожалению, покупатели пока незаслуженно обходят вниманием такой прекрасный продукт как мука **«Витазар»**. Муку изготавливают из хлопьев зародышей пшеницы при помощи специальной механической переработки: это обеспечивает концентрацию в продукте таких витаминов как В1, В2, В6, пантотеновую, фолиевую кислоты, бета-каротин, D, E, H, PP в пять раз больше, чем в необработанном зерне. Кроме того, мука «Витазар» содержит 21 минерал, среди которых такие важные, как железо, кальций, магний, марганец, селен, фосфор, цинк.



При регулярном употреблении, «Витазар» повышает иммунитет, выводит из организма шлаки, радионуклеиды, тяжелые металлы, уменьшает риск развития онкологических заболеваний, стимулирует половую и репродуктивную функции, способствует улучшению процессов пищеварения, препятствует накоплению избыточного веса, ускоряет процессы заживления и регенерации кожи, тонизирует мышечную систему и повышает работоспособность.

Уверена, покупатели в скором времени оценят эффективность этого продукта: муку «Витазар» полезно использовать не только в приготовлении пищи, ее можно пить, раз-

бавляя водой или напитком, и даже наносить на лицо в виде масок.

### Счастливы вместе

Помимо оздоровительной продукции в нашем магазине широко представлена линейка диетических продуктов: бездрожжевые хлебцы и галеты, экзосы (здоровый аналог чипсов), огромный выбор шоколада и конфет, не содержащих сахар. К примеру, линейка **«Лакомства для здоровья»** – замечательный результат совместной работы диетологов и кондитеров – предлагает сразу несколько видов некалорийного десерта: «Живые конфеты», изготовленные на основе

свежевыжатых соков с мякотью фруктов, овощей и свежих ягод, «Сладости для стройности» и «Иммунитет и молодость» – конфеты на основе отваров трав и горький шоколад с добавлением растительных ингредиентов, обладающих свойством поднимать общий тонус и повышать иммунитет. Кроме того, что лакомства позволяют соблюсти диету, не отказывая себе в сладком, они очень полезны для здоровья.

Кстати, не возьмусь четко определить возрастную или гендерную группу основных покупателей: своим здоровьем озабочены и молодые, и люди в возрасте, и женщины, и, что лично меня удивило, немало мужчин.

Видимо, торговые сети этот тренд «здорового питания» уже почувствовали. По крайней мере, в последние год-два они всерьез взялись за создание «витрин здоровья» в своих магазинах. Сейчас наши оптовые покупатели занимают серьезную долю в объемах продаж магазина, в несколько раз превышая количество розничных покупок.

**ООО «Экопродлайф», оптовая и розничная торговля полезными продуктами**  
ул. Байкальская, 141,  
магазин «Манхэттен»  
тел. 22-75-17, 22-75-16  
сайт: www.ecoprodlife.ru

# Golden Rose

салон цветов



*Наши флористы соберут для Вас цветочные композиции и составят лучшие букеты. К букету цветов Вы сможете приложить поздравительную открытку, корзину с фруктами, мягкую игрушку или оригинальную вазу в подарок!*

Предъявителю  
газеты  
10% скидка

- Оформление мероприятий
- Доставка по Иркутску и Шелехову

- Букеты из мягких игрушек
- Цветы в вакууме
- Букеты из конфет
- Букеты из срезанных цветов
- Цветочные тортики
- Фигурки из цветов

Интернет-магазин: [www.goldenrose38.ru](http://www.goldenrose38.ru), тел. 74-80-44, 89027678211  
г.Иркутск, ул.Карла Либкнехта, 2 (вход с ул. Карла Маркса), часы работы 9.00 – 21.00  
г.Шелехов, 1-й мкрн, д.45, с/м "Мандарин", часы работы 9.00 – 22.00