

**банки**

Руководитель дирекции банка ВТБ в Иркутске Александра Макарова рассказала о результатах деятельности банка в 2013 году, а также ответила на острые вопросы. Как отразится на рынке массовый отзыв лицензий у банков? Какие риски он несет для юридических лиц?



05

**свое дело**

06

Формат кофейни становится все более востребованным в Иркутске. Открываются как авторские заведения, так и франчайзинговые точки крупных федеральных брендов. Газета Дело побеседовала с четырьмя участниками рынка. В чем секрет успеха кофейни?

**инвестиции**

Сибирское Информационное Агентство подготовило традиционный обзор рынка депозитов в Иркутской области. Где предпочитают хранить свои сбережения физлица и юрлица? В каких банках самые высокие ставки по вкладам? На что рассчитывать вкладчикам в 2014 году?



12

**недвижимость**

14

Каким будет 2014 год для рынка строящегося жилья в Иркутске? Притормозит ли он вслед за российской экономикой? Отразится ли на цене квадратного метра обязанность застройщиков страховать свою ответственность перед дольщиками? Ждать ли роста цен на вторичное жилье?

**Быстрее, выше, сильнее!****Спорт – путь к успеху**

Какое место занимает спорт в жизни иркутских топ-менеджеров? Какие качества, привитые спортом, приводят к успеху? Какими видами спорта занимаются иркутские бизнесмены, банкиры, чиновники?

→ 12-3

**Вниманию акционерного общества!****До 01.10.2014\* успеете передать реестр специализированному регистратору!**

- Опыт работы на финансовом рынке – более 18 лет
- Страхование, годовой лимит ответственности – 100 млн. руб. \*\*
- Собственный капитал превышает 180 млн. руб.
- Членство в профессиональной ассоциации регистраторов, трансфер-агентов и депозитариев
- «Лучший региональный регистратор года» \*\*\*
- Наличие филиала в Иркутске



**Спешите! Акция! Абонентская плата за ведение реестра – 800 рублей \*\*\*\***

**СИБИРСКАЯ РЕГИСТРАЦИОННАЯ КОМПАНИЯ**

\*01.10.2013 г. вступил в силу ФЗ «О внесении изменений в подраздел 3 раздела 1 части первой Гражданского кодекса Российской Федерации» № 142-ФЗ от 02.06.2013 г., в соответствии с п.5 ст.3 которого акционерные общества, самостоятельно ведущие реестры акционеров, до 01.10.2014 г. обязаны передать ведение реестра лицу, имеющему предусмотренную законом лицензию. \*\* ОСАО «ИНГОССТРАХ», годовой лимит ответственности - 100 млн. рублей, \*\*\* по результатам голосования российских профучастников финансового рынка. \*\*\*\* При заключении договора до 01.10.14 стоимость услуг по ведению реестра 800 рублей в месяц.

**Получите консультацию по телефону (3952) 66-24-59. Иркутск, ул. Карла Маркса, 18**





Александра Макарова, руководитель дирекции ВТБ по Иркутской области: «Спорт – неотъемлемая часть моей жизни»



Дмитрий Щербаков, директор АН «Слобода»: «Не мыслю начала дня без утренней зарядки и пробежки. Если не получается, весь день разбит»



Константин Зайцев, начальник УФНС России по Иркутской области: «Спорт закалил мой характер, научил бороться, держать удар»

# Быстрее, Как спорт помогает иркутским

В городе Сочи подходят к концу XXII Зимние Олимпийские игры. Главное спортивное мероприятие, как всегда, вызвало интерес к здоровому образу жизни и физической культуре. Газета Дело решила узнать у иркутских топ-менеджеров, чиновников, представителей малого и среднего бизнеса, какое место спорт занимает в их жизни.

Как оказалось, практически для всех опрошенных спорт крайне важен. Спортивный характер, закаленный победами и поражениями, помогает добиваться успехов в профессиональной деятельности. Какие виды спорта приводят к успеху? За что опрошенные бизнесмены, политики, банкиры благодарны спорту? Об этом – в нашем обзоре.

## Спорт приводит к успеху

К такому выводу мы пришли, поводя итоги «спортивного» опроса. Подавляющее большинство его участников – бизнесменов, политиков, банкиров – заявили, что не мыслят своей жизни без спорта.

«Спорт – неотъемлемая часть моей жизни, – говорит Александра Макарова, руководитель дирекции ВТБ по Иркутской области. – При «сидячей» работе это просто необходимость. Возможность двигаться, сменить обстановку очень освежает мозги, снимает нервные стрессы».

«Постоянные занятия спортом держат тело и дух в бодром состоянии, ты всегда в оптимистичном настроении. В таком состоянии работоспособность увеличивается в несколько раз», – считает Павел Ступко, генеральный директор компании М7.

«Не мыслю начала дня без утренней зарядки и пробежки. Если по каким-либо причинам не получается, весь день разбит», – делится своим мнением Дмитрий Щербаков, директор АН «Слобода».

## Спорт помогает в работе

Большинство опрошенных уверены: спорт помогает им в их работе.

«Спорт дает некую перезагрузку и свежий взгляд на бизнес-задачи, – поясняет Анатолий Казакевич, директор компании «Байкалов». – Если в пятницу какая-то проблема кажется сложной, то после ак-

тивных выходных ей находится легкое и простое решение».

«У спорта и бизнеса достаточно много общего: для занятия и тем, и другим требуются лучшие человеческие качества, а побеждает, конечно, сильнейший», – убежден Михаил Трескин, директор ЗАО «Контур-Иркутск».

По словам Гульнэры Шориной, владелицы кадрового агентства «НН&НН», регулярные занятия спортом помогают в профессиональном развитии и карьерном росте: «Спорт позволяет чувствовать себя лучше на физическом уровне. Сотрудники, занимающиеся спортом, более активны, выносливы, работоспособны, уверены в себе».

О важных личностных качествах, которые привил спорт, рассказали и другие наши собеседники.

«Спорт помогает развивать волю к победе, к достижению результата, целеустремленность», – говорит Дмитрий Самсонов, директор АН «ЕВРОПА».

«Выносливость, характер, умение планировать – эти качества, необходимые в работе, привлекает спорт», – считает Ольга Аксаментова, начальник управления культуры



Михаил Трескин, директор ЗАО «Контур-Иркутск»: «У спорта и бизнеса много общего: для занятия и тем, и другим требуются лучшие человеческие качества, а побеждает, конечно, сильнейший»

администрации г. Иркутска.

По мнению Александры Макаровой из ВТБ, главное качество, которое развивают занятия спортом, – это терпение: «Полагаю, нет людей, у которых в спорте все само собой получается. Для достижения результатов необходимо много и зачастую монотонно тренироваться, чтобы в какой-то момент количество переросло в качество».

## Спорт развивает командный дух

Многие собеседники отмечают, что спорт является неотъемлемой ча-

стью корпоративной культуры.

«Приверженность здоровому образу жизни – одна из ключевых ценностей Сбербанка, – говорит председатель Байкальского банка Сбербанка России Владимир Салмин. – Мы поощряем занятия спортом, активными формами отдыха среди наших сотрудников, и я сам стараюсь показывать им в этом пример. Два-три раза в неделю спортом занимаюсь обязательно. Это плавание, занятия в тренажерном зале, по выходным сейчас – горные лыжи».

Некоторые респонденты отмечают, что командные виды спорта помогают поддерживать чувство сплоченности, единства в коллективе.

«Люблю игровые виды спорта, сейчас с удовольствием играю в волейбол, – рассказывает Владимир Семенников, заместитель регионального директора Операционного офиса «Иркутский» Сибирского филиала ОАО «Промсвязьбанк». – Это сильно помогает в организации командной работы в моей профессиональной деятельности. Спорт дает возможность держать себя и команду в хорошей форме, что важно в условиях острой конкуренции».

Коллектив Иркутского филиала Первой грузовой компании под руководством Валерия Яхимовича и вовсе отработывает навыки командной работы на футбольном поле. «Мини-футбол – игра командного взаимодействия, которая дает возможность показать свои умения в ин-



Павел Ступко, генеральный директор компании М7: «Постоянные занятия спортом держат тело и дух в бодром состоянии, ты всегда в оптимистичном настроении»

Информационно-рекламное издание

газета  
дело

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

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

Выходит 1 раз в месяц.  
Цена свободная.

**Подписной индекс: 51544**

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

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

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

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

**WEB-сайт:** sia.ru/delo

Набрано и сверстано в компьютерном центре ООО РЦ «ИНФОРМРЕСУРС». Подписано в печать 18.02.14. Отпечатано в Областной типографии №1 г. Иркутск, ул. К.Маркса, 11. Заказ № 12. Тираж 5000 экз.

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

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



# Выше, сильнее!

## Топ-менеджерам добиваться успеха?

тересах коллектива. Это не только физическая нагрузка, но и общение – выстраивание совместной тактики игры, распределение функций, принятие правильных решений в интересах команды. Все, как в работе, – нацеленность на общий результат», – поясняет Валерий Яхимович.

Такой же точки зрения придерживается и Олег Причко, генеральный директор ОАО «Иркутскэнерго»: «Партнеры в спортивной команде являются незаменимыми партнерами в команде рабочей. В командных видах спорта важно чувство командного вклада в успешный результат».

### Спорт закаляет характер

Некоторые наши собеседники рассказали, что в детстве занимались спортом профессионально.

«С первого класса я занимался лыжными гонками, – говорит Константин Зайцев, начальник УФНС России по Иркутской области. – Спорт закалил мой характер, научил бороться, держать удар, подготовил к победам и к проигрышам во взрослой жизни. Спорт приучил к самостоятельности. Когда едешь на сборы, нет

мамы и папы рядом – приходится самому и стирать, и гладить, и учиться коммуникации. Это школа жизни».

Вера Поддубная, директор тренинговой компании «Орлинг», профессионально занималась плаванием. «Тренировки были шесть дней в неделю, а в каникулы – по два раза в день, – рассказывает она. – Спорт стал частью моего характера. Делать что-либо каждый день, не всегда интересное, через усилие, рано вставать, жестко планировать время, переступать через разочарование, когда проиграл, анализировать причины и идти дальше, никогда не сдаваться – этому научил спорт».

### Баскетбол – самый любимый вид спорта

Палитра видов спорта, которыми занимаются наши собеседники, огромна: это и настольный теннис, и аэробика, и сноуборд, и силовое троеборье, и шахматы...

Руководитель дирекции ВТБ по Иркутской области Александра Макарова занимается спортивными балльными танцами, директор «Желтого такси 500-700» Илья

Филиппенко ходит на тренировки по айкидо, генеральный директор ОАО «Иркутскэнерго» Олег Причко всегда находит время для спортивного боулинга...

Абсолютным же лидером по числу упоминаний стал баскетбол.

«Я на протяжении уже нескольких лет занимаюсь баскетболом, – говорит Антон Протасов, министр имущественных отношений Иркутской области. – В последний год у нас сложилась довольно сильная команда под чутким руководством нашего тренера Алексея Федора Федоровича. Мы регулярно тренируемся на базе спорткомплекса 'Труд', стараемся поддерживать форму, вырабатываем свою стратегию игры, принимаем участие в чемпионате Иркутской области по баскетболу».

В числе лидеров оказались также волейбол, гольф и горные лыжи.

### Спортивные клубы: за и против

Многие наши респонденты поддерживают физическую форму в спортивных клубах города.

«Хожу в Gold Gym на разные тренировки, в последнее время с 7 до 8 утра: два километра на дорожке, бассейн, сауна – потом весь день чувствуешь себя отлично, – рассказывает Павел Ступко, компания М7. – Собственники клуба профессионально подошли к его организации, ни на чем не сэкономили, результат отличный, туда хочется ходить постоянно».

Дмитрий Щербаков, АН «Слобода», посещает фитнес-клуб «Весна»: «Очень удобно, что в центре: можно позаниматься и опять на работу», – говорит он.

Владимир Семенников из Промсвязьбанка тренируется в клубе First. «Хорошая атмосфера, необходимый набор тренажеров, профессиональные инструкторы и возможность общения с друзьями, разделяющими твои жизненные ценности», – так он определяет основные преимущества клуба.

«Какой выбрать тренажерный зал – абсолютно не важно, – уверен Михаил Трекин, ЗАО 'Контур-Иркутск'. – Главное – настрой на результат, сила воли и, конечно же, дисциплина».

Директор строительной компании «ГорСтрой» Нико-



Олег Причко, генеральный директор ОАО «Иркутскэнерго»: «Партнеры в спортивной команде являются незаменимыми партнерами в команде рабочей»

лай Кузаков в клубы не ходит: «Причина – в большой нагрузке клубов в то время, когда я могу их посещать – утром и вечером».

Двое наших собеседников нашли выход из такой ситуации – оборудовали спортзалы дома.

«Я понял, что посещать 'джимы' – довольно дорого, – рассказывает Илья Филиппенко. – Да и не всегда удобно куда-то ехать, ждать свободные тренажеры. За стоимость годового абонемента я оборудовал небольшой зал в своем доме».

Вера Поддубная считает, что у занятий дома есть преимущества: «Отговорок нет, 20-30 минут можно найти всегда, даже при очень интенсивном графике. Я занимаюсь в своем

спортзале каждый день и поддерживаю этот режим уже 10 лет».

А Анатолий Казакевич из компании «Байкалов» и вообще считает, что спортом надо заниматься не в клубах и не в спортзалах: «Мне кажется, живя в уникальном байкальском крае, грех тренироваться в закрытых помещениях. У нас уникальная природа и огромное количество возможностей для активных видов отдыха».

Так или иначе, все наши собеседники советуют читателям Газеты Дело заниматься спортом. И не важно, каким, главное, как выразился один из героев, «чтобы занятия приносили удовольствие, будь это игра в теннис, бег на лыжах, катание на коньках или просто прогулка на свежем воздухе».

ПИФ «БКС — Валютные Инвестиции»

## Пик формы Ваших финансов

Личный финансовый план В ПОДАРОК!\*\*\*

24,19%\*

Прирост стоимости пая за год\*\*

> Выбирайте новые возможности защиты от падения рубля!

ЗАО УК «БКС», лицензия ФСФР РФ № 21-000-1-00071 от 25.06.2002 г. на осуществление деятельности по управлению инвестиционными фондами, паевыми инвестиционными фондами и негосударственными пенсионными фондами. Подробную информацию об осуществлении ЗАО УК «БКС» деятельности по управлению ПИФами вы можете найти в информационном бюллетене «Приложение к Вестнику ФСФР», на сайте [www.bcs.ru/inf](http://www.bcs.ru/inf), в ленте ЗАО «Интерфакс». Стоимость инвестиционных паев может увеличиваться и уменьшаться, результаты инвестирования в прошлом не определяют доходы в будущем, государство не гарантирует доходность инвестиций в инвестиционные фонды. Прежде чем приобрести инвестиционный пай, следует внимательно ознакомиться с правилами доверительного управления паевым фондом. ОИИИФ «БКС» — Валютные инвестиции, регистрация правил в ФСФР РФ № 0929-75409126 от 23.08.2007 г. по состоянию на 28.06.2013 г. прирост стоимости пая за 3, 6, 12 и 36 месяцев составил 0,16%, 9,02%, 24,19% и 13,17% соответственно. \* Используются данные <http://bcs.ru> <http://www.moex.com>; <http://bcs.ru/inf>. \*\* Прирост стоимости инвестиционного пая за период с 29.06.2012 г. по 28.06.2013 г. \*\*\* Личный финансовый план составляется ООО «Компания БКС» на основе финансовых продуктов, предлагаемых ООО «Компания БКС», ЗАО УК «БКС» и ОАО «БКС Банк» (ООО «Компания БКС» является агентом по выдаче, погашению и обмену инвестиционных паев, Лицензия ФСФР РФ на осуществление брокерской деятельности № 154-04434-100000 от 18.01.2001 г. ОАО «БКС Банк», Генеральная лицензия ЦБ РФ № 101 от 23.01.2013 г.). Личный финансовый план предоставляется исключительно в информационных целях, ООО «Компания БКС», ЗАО УК «БКС» и ОАО «БКС Банк» не несут ответственности за результаты инвестиционных решений, принятых клиентом на основе предоставленного финансового плана. Реклама.



## «Ростелеком» расширяет географию «Интерактивного ТВ» в Сибири

«Ростелеком» в течение 2013 года обеспечил техническую возможность предоставления цифрового интерактивного телевидения в 249 малых населенных пунктах Сибирского федерального округа.



Наибольшее количество сел, деревень и поселков подключено в Томской области (62), Красноярском крае (35), Иркутской и Кемеровской областях – по 30 населенных пунктов, а также Алтайском крае (28).

«Ростелеком» продолжает расширять географию Интерактивного телевидения в Сибирском федеральном округе, – отмечает Заместитель директора макрорегионального филиала – Коммерческий директор макрорегионального филиала «Сибирь» ОАО «Ростелеком» Валерий Беленький. – Мы, как крупнейший универсальный сервисный провайдер, стараемся сделать его максимально комфортным и доступным для наших абонентов и прикладываем к этому существенные усилия. Теперь оценить по достоинству легкое подключение и удобное пользование Интерактивным ТВ наравне с

региональными центрами могут и жители малых населенных пунктов», – подчеркнул он.

Сегодня «Интерактивное ТВ» доступно во всех регионах Сибири и включает в себя 210 цифровых каналов: из них 15 детских, 31 кино, 16 музыкальных, 37 познавательных, 20 спортивных, 29 HD-каналов, остальные 62 – различной тематики.

Интерактивное телевидение – это не только качественная цифровая видеосигнал, большой выбор телеканалов, но и широкий набор дополнительных интерактивных сервисов. Используемая ОАО «Ростелеком» платформа дает абонентам возможность смотреть информацию о погоде, курсах валют и новостях данной услуги в режиме реального времени. Интерфейс позволяет также посмотреть полное описание, наименование каналов и программу

передач для канала. Для удобства абонентов каналы сгруппированы и разбиты по тематикам. Каналы похожей тематики находятся в отдельной группе кнопок. В продукте предусмотрена интеграция с социальными сетями, которая позволяет одним нажатием кнопки оценить понравившийся фильм или телепрограмму, а также поделиться с друзьями своими впечатлениями о просмотре. Абонентская база услуги в регионах СФО превышает 269 тысяч человек.

Подробно ознакомиться со списком каналов Интерактивного ТВ, а также оформить online-заявку на подключение услуги можно на сайте [www.rt.ru](http://www.rt.ru), по бесплатному телефону 8-800-1000-800, а также в офисах продаж и обслуживания клиентов ОАО.

ОАО «Ростелеком» ([www.rostelecom.ru](http://www.rostelecom.ru)) – динамично развивающаяся крупнейшая в России телекоммуникационная группа, предоставляющая услуги во всех сегментах отраслевого рынка на всей территории страны. Компания занимает лидирующее положение на российском рынке услуг ШПД и платного телевидения: количество абонентов услуг ШПД составляет 9,8 млн., а платного ТВ «Ростелекома» – более 7,0 млн. пользователей, из которых свыше 1,8 миллиона смотрит уникальный федеральный продукт «Интерактивное ТВ».

## Сбербанк снижает процентные ставки по ипотеке

С 14 февраля 2014 года Сбербанк снижает процентные ставки на все свои популярные продукты ипотечного кредитования: «Приобретение готового жилья», «Приобретение строящегося жилья», «Строительство жилого дома», «Гараж», «Ипотека плюс материнский капитал», «Загородная недвижимость» и «Рефинансирование жилищных кредитов».

Ставки снижены на 0,50 п.п. до уровня от 12,5% годовых в рублях для клиентов, не получающих заработную плату на счете, открытые в Сбербанке, и не являющихся работниками аккредитованных компаний.

Напомним, что в Сбербанке продолжают действие акции для молодых семей с процентными ставками от 10,5% годовых в рублях и без надбавки к процентной ставке до регистрации ипотеки, а также продолжается акция для всех новостроек с единой ставкой 12% годовых в рублях.

По кредитам Сбербанка для физических лиц отсутствуют какие-либо комиссии.

«В преддверии весны ставки по ипотеке от Сбербанка начинают таять, что поможет нашим клиентам еще легче приобрести собственное жилье», – комментирует директор управления розничного кредитования Сбербанка Наталья Алымова.

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

располагает самой обширной филиальной сетью в России: более 18 тысяч отделений и внутренних структурных подразделений. Зарубежная сеть Банка состоит из дочерних банков, филиалов и представительств в Великобритании, США, СНГ, Центральной и Восточной Европе, Турции и других странах.

Байкальский банк ОАО «Сбербанк России» обслуживает клиентов в Иркутской области, Забайкальском крае и Республике Бурятия. Это около 10% территории России и более 4,5 миллионов жителей. Байкальский банк – это 3 отделения, 512 офисов на всей территории Восточной Сибири: от границы с Монголией и Китаем до Якутии, от Красноярского края до Дальнего Востока. Банк лидирует в регионе по объему эмиссии и по широте торгово-сервисной сети банковских карт, по величине кредитного портфеля как для бизнеса, так и для физических лиц, по количеству предлагаемых услуг.



Генеральная лицензия Банка России на осуществление банковских операций №1481. Официальный сайт Банка – [www.sberbank.ru](http://www.sberbank.ru)

## ВТБ профинансировал компанию «Торговый комплекс»

ВТБ в Иркутске предоставил ОАО «Торговый комплекс» кредитные средства в размере 300 млн рублей на цели реконструкции и капитального ремонта здания ТК.



Целью проекта реконструкции «Торгового комплекса», начатой в 2012 году, является улучшение конструктивных и функциональных свойств здания, введенного в эксплуатацию больше 35 лет назад.

Руководитель дирекции ВТБ по Иркутской области Александра Макарова отметила: «За эти годы капитальный ремонт в ТК не проводился, а в Иркутске появилось много новых и современных торгово-развлекательных центров. Не случайно руководством предприятия было принято решение начать масштабную реконструкцию. ВТБ поддержал эти планы. Реконструкция позволит ОАО «Торговый комплекс» не только увеличить привлекательность этой торговой площадки, но и

создаст дополнительные рабочие места».

С начала реконструкции проведены работы по увеличению сейсмостойкости, укреплен так называемый разгрузочный дебаркадер во внутренней части здания, реконструирована кровля, установлены новые эскалаторы и лифты, сейчас ведется монтаж систем вентиляции, освещения, видеонаблюдения, пожаротушения, охранной сигнализации, а также монтаж торговых павильонов. «С завершением первого этапа в ТК планируют продолжить реконструкцию. С учетом открытой для клиента кредитной линии мы готовы предоставить «Торговому комплексу» финансирование и на эти цели», – добавила Александра Макарова.

ОАО «Торговый комплекс» ведет свою историю с 1976 г. с момента открытия в г. Иркутске одноименного Торгового комплекса. Здание ТК занимает около 30 000 кв.м. и является одним из крупнейших торговых центров в городе, в собственности у предприятия также находится прилегающая территория с торговыми павильонами и автостоянкой. ОАО «Торговый комплекс» занимает не менее 15% на региональном рынке торговой недвижимости. Арендаторами ТК являются около 400 частных предпринимателей, ведущих торговлю товарами/услугами широкого потребления (545 торговых точек). ОАО «Торговый комплекс» является клиентом ВТБ с 2007 года.

Группу ВТБ в Иркутской области представляют 1 операционный офис ВТБ, 19 операционных офисов ВТБ 24, представительство «ВТБ Страхования», филиал и дополнительные офисы Банка Москвы. Среди корпоративных клиентов ВТБ в регионе предприятия всех отраслей экономики и бизнеса, а также муниципальные органы власти. Официальный сайт: [www.vtb.ru](http://www.vtb.ru).

Генеральная лицензия Банка России на осуществление банковских операций №1000

## Компания Альпари снова стала лидером российской форекс-индустрии

«Интерфакс – Центр Экономического Анализа» опубликовал традиционное обширное исследование форекс-индустрии в России. Независимый анализ третий год подряд подтверждает лидирующие позиции Альпари на российском рынке.

Прошедший год был одним из самых удачных в истории компании, – рассказали на пресс-конференции высшего руководства Альпари. В 2013 году среднемесячный объем торгов составил \$131,2 млрд. Доход с \$1 млн оборота достиг уровня \$66,5. Среднемесячное количество транзакций в 2013 году составило 7,2 млн, увеличившись за год более чем на 75%. Количество торговых счетов превысило 1 млн 80 тыс.

«Цифры говорят сами за себя, – отметил Борис Шилов, генеральный директор Альпари. – Компания не просто улучшила прошлогодние показатели, на протяжении года мы несколько раз обновляли собственные финансовые рекорды.

Хотелось бы подчеркнуть, что это не какое-то удачное стечение обстоятельств, а закономерный результат огромной работы, проделанной нами в течение года. Неоднократное улучшение торговых условий, вывод на рынок новых типов счетов, запуск новых сервисов, постоянное развитие и совершенствование уже существующих финансовых продуктов – вот основные слагаемые успеха компании».

По данным исследования компании «Интерфакс – Центр Экономического Анализа» («Интерфакс-ЦЭА»), Альпари является лидером форекс-индустрии в России. Компания держит первое место уже третий год подряд. По мнению

экспертов, на долю Альпари приходится более 30% от всего среднемесячного оборота рынка Форекс в России и более 29% от числа активных российских клиентов.

«Приятно отметить, что Альпари неизменно возглавляет рейтинг на протяжении трех лет подряд, – отметил генеральный директор Альпари Борис Шилов. – Со своей стороны, мы приветствуем появление в России регулярного исследования подобного рода, повышающего прозрачность рынка. Это способствует нашей политике открытости – как известно, в 2012 году Альпари стала первой компанией в отрасли, обнародовавшей основные операционные показатели».





## Александра Макарова: «Ошибочно полагать, что деньги в госбанки текут рекой»

**ВТБ в Иркутске подвел итоги работы в 2013 году. На пресс-конференции руководитель региональной дирекции банка Александра Макарова не только рассказала о результатах деятельности ВТБ в Приангарье, но и ответила на острые вопросы журналистов. Как отразится на рынке массовый отзыв лицензий у банков и какие риски он несет для юридических лиц? Снизится ли кредитная активность корпоративных клиентов на фоне замедления экономики?**

### Для нашего банка угроз нет

— Из-за отзыва лицензий ситуация в банковской сфере достаточно неспокойная, но для нашего банка, который является вторым по величине в России и 60,9% уставного капитала которого принадлежит правительству РФ, я каких-либо угроз не вижу. Поддержка государства позволяет нам достаточно комфортно и спокойно работать, дает гарантию привлечения денежных средств как на российском, так и на международных рынках.

Усиление контроля ЦБ за банками, конечно, сыграло нам на руку — привлечение средств показало рост. Но было бы ошибочным полагать, что деньги, в связи с последними событиями по отзыву лицензий, текут рекой в одном направлении — в госбанки. Конкуренция на рынке есть. Существуют достаточно крупные коммерческие банки, которые тоже стабильны, обладают хорошим запасом прочности и дают конкурентные процентные ставки.

### Какие риски несет массовый отзыв лицензий у банков

— По моему мнению, отзыв лицензий — это не прихоть со стороны регулятора: некоторые банки действительно ведут свой бизнес непрозрачно и чрезмерно рискованно. Но не надо забывать, что клиенты — это не только физлица, которые могут рассчитывать на получение своих вкладов в пределах 700 тысяч рублей. Это и юридические лица, у которых, в случае отзыва лицензии у их расчетного банка, возникают проблемы с проведением платежей, взаиморасчетами с контрагентами и т.д. Поэтому в этом вопросе требуется особая взвешенность реше-

ний, не зря ведь часто сравнивают банковскую систему с кровеносной системой организма.

### ВТБ готов поддержать новые инвестпроекты

— Многие эксперты говорят о том, что кредитование в 2014 году замедлится. Относительно физлиц это определенно так. Зарплаты бюджетников «заморозили», а бюджетная сфера — это достаточно большая доля населения.

Что касается корпоративных клиентов банков, то тут многое зависит от инвестиционного климата в стране. Я надеюсь, что с окончанием Олимпиады в Сочи инвестиционная активность повысится и в стране в целом, и в области, начнут реализовываться новые проекты, строятся новые производства. Сегодня наши кредитные портфели по большей части растут за счет увеличения объемов кредитования уже существующих клиентов. Они развиваются, расширяя свой бизнес. А это не может происходить бесконечно.

### Депозиты достигли исторического результата

— 2013 год стал успешным для пассивного портфеля ВТБ в Иркутске. На 1 января 2014 года он составил 5 млрд. 524 млн. рублей, увеличившись за год в 2,2 раза. Средства на счетах корпоративных клиентов выросли в 2,6 раза, достигнув отметки в 2,378 млрд. рублей. Объем привлеченных срочных ресурсов вырос в 2 раза и составил 3,146 млрд. рублей.

Такие пассивы у нас впервые за всю историю работы ВТБ в Иркутске. Предприятия и организации стали более осторожно относиться к размещению денежных средств и размещают их в надежных банках.

Кроме того, мы постоянно совершенствуем нашу продуктовую линейку. Это и срочные депозиты, и депозиты «Овернайт», и структурные депозиты, и векселя, и проценты на неснижаемые и среднемесячные остатки. Все это позволяет нам сохранять лидерство на рынке.

Что касается кредитного портфеля, то он остался практически на уровне прошлого года, составив на 1 января 2014 года 5,154 млрд. рублей.

Всего за прошлый год банк ВТБ в Иркутске выдал региональным организациям и предприятиям кредитов на сумму 9,9 млрд. рублей. 18% нашего кредитного портфеля приходится на предприятия крупного бизнеса (с объемом годовой выручки от 10 млрд. рублей), 82% — на предприятия среднего бизнеса (с объемом годовой выручки от 300 млн. до 10 млрд. рублей).

### Количество выданных банковских гарантий выросло в 2,7 раза

— Банковские гарантии — очень востребованный в последнее время продукт. Популярность его связана, прежде всего с тем, что это стало нормой государственного регулирования. Государственные компании, муниципалитеты, субъекты Федерации в обеспечение проводимых контрактов, тендеров сейчас в обязательном порядке требуют банковских гарантий. Гарантия позволяет не отвлекать собственные оборотные средства для обеспечения обязательств по контрактам и участия в тендерах.

В 2013 году банк ВТБ в Иркутске выдал 86 гарантий на общую сумму 790 миллионов рублей. Количество сделок, по сравнению с прошлым годом, выросло в 2,7 раза и прежде всего потому, что к гарантийным продуктам чаще



Фото А. Федорова

стали обращаться компании среднего бизнеса.

Важно отметить, что ВТБ выступает гарантом исполнения обязательств клиентов по контрактам, которые имеют значение для экономики и социального развития Иркутской области. В 2013 году предметами гарантий были поставки промышленного оборудования для заводов, медицинской техники для учреждений здравоохранения, самолетов Ан-148, строительство школ и детсадов в сельской местности, содержание дорог муниципального и федерального значения, строительные и монтажные работы на Богучанской ГЭС и нефтепроводе в Якутии.

В 2013 году мы подписали 10 генеральных соглашений о выдаче гарантий на общую сумму 2,882 миллиарда рублей. Это долгоиграющий продукт, работающий по принципу кредитной линии. Мы подписываем рамочное соглашение на 2-3 года и в его рамках выдаем гарантии по упрощенной схеме по мере возникновения у клиента потребности, в случае объявления какого-то аукциона. Это очень оперативно и удобно для клиентов.

### ВТБ поддерживает экспорт аграриев и не только

— Внешнеэкономическая деятельность — традиционно сильное направление работы нашего банка. Объем внешнеэкономических операций по итогам 2013 года составил 7,1 млрд. рублей. Это является лучшим результатом за последние пять лет. Всего за год специалисты ВТБ в Иркутске оформили 200 паспортов-сделок.

В качестве агента валютного контроля ВТБ тради-

ционно обслуживает предприятия лесного комплекса, нефтехимии, пищевой промышленности, туристического бизнеса регулярно обращаются в наш банк за конверсиями.

Рост результатов мы также связываем с приходом новых клиентов: расширяется география стран-партнеров, увеличивается количество внешнеэкономических контрактов, растут их объемы. В свою очередь, ВТБ имеет огромный опыт в проведении международных расчетов — как в конвертируемых, так и в ограниченно конвертируемых валютах. Корреспондентская сеть ВТБ по всему миру, без преувеличения, — самая развитая из всех российских банков.

**Привлечь и удержать**

— Итоги деятельности банка ВТБ в целом по России по МСФО подведут в марте, но предварительные итоги работы региональной сети уже известны. Благодаря своей эффективной деятельности, региональный офис в Иркутске занимает весьма хорошие позиции в сети ОАО Банк ВТБ.

Так, мы находимся на первом месте среди офисов ВТБ в Сибирском федеральном округе по объему кредитного портфеля предприятий среднего бизнеса. А по некоторым банковским продуктам входим и вовсе в ТОП-5 всей региональной сети ВТБ — например, по приросту срочных средств клиентов и средств «до востребования».

Конкуренция среди банков в Иркутске всегда была очень острой. Тем не менее, к нам обращаются все больше новых корпоративных клиентов. И мы очень это ценим!

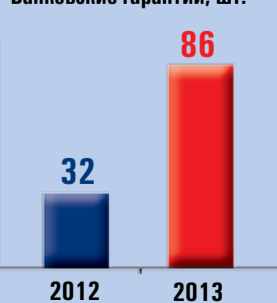
Иван Рудых,  
Газета Дело

## ВТБ в Иркутске в цифрах

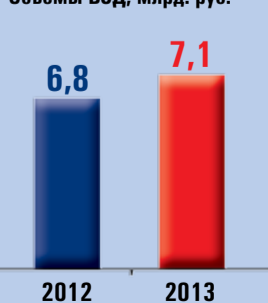
ТОП-5 стран-партнеров по объемам внешнеэкономических операций

1		Китай
2		Япония
3		Германия
4		Великобритания
5		США

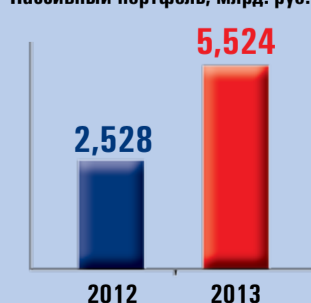
Банковские гарантии, шт.



Объемы ВЭД, млрд. руб.



Пассивный портфель, млрд. руб.



Средства клиентов на расчетных счетах, млрд. руб.



Привлеченные срочные средства клиентов, млрд. руб.





Готовя в январский номер Газеты Дело опрос о иркутских ресторанах, наиболее подходящих для деловых встреч, мы с удивлением обнаружили, что многие топ-менеджеры предпочитают вести переговоры в кофейнях.

Формат кофейни, располагающий к приятной, непринужденной беседе, действительно, становится все более популярным и востребованным в нашем городе. Открываются авторские заведения, франчайзинговые точки крупных федеральных брендов... Мы побеседовали с четырьмя участниками рынка. Они – разные, и взгляд на кофейный бизнес у них – разный. Но все сходятся в одном: в кофейне главное – хороший кофе и особая атмосфера.

## Артем Михайлов:

«Скоро все ресторанные 'фишки' уйдут в историю, люди будут ходить в кофейни за качественным и недорогим продуктом»

**Studio Coffee – один из пионеров рынка кофеен в Иркутске. Что помогает успешно работать столько лет? Почему сегодня стоит хорошо подумать, прежде чем открыть кофейню в Иркутске? Какие проблемы существуют в ресторанном бизнесе? Своим видением делится Артем Михайлов, учредитель и генеральный директор сети кофеен Studio Coffee.**

– Артем, Studio Coffee – один из пионеров рынка. Как вы эту нишу в свое время нащупали, с чего все начиналось?

– В те годы общепита в Иркутске, в принципе, было мало, кофеен – тем более. Можно сказать, нам повезло. Подвернулось подходящее помещение, на Желябова, 1, мы долго думали, что бы там сделать, и решили открыть кофейню. Большого стартового капитала у нас не было, а привлекать какие-то инвестиции, когда ты сам в себе не уверен, глупо.

До нас такого подхода к приготовлению действительно качественного кофе в Иркутске, думаю, не было. Кофеманы это оценили. До сих пор мы оказываем значительное влияние на формирование культуры приготовления и потребления кофе в нашем городе.

– Studio Coffee – это ведь не классическая кофейня?

– Нет. Мы решили не ограничиваться десертами и кофе, уделили большое внимание бару и кухне. Studio Coffee – это симбиоз кофейни и ресторана. Недорогой ресторан на каждый день, так бы я это определил. У нас есть гости, которые ходят к нам и на завтрак, и на обед, и на ужин. Важно, чтобы кухня не приедалась, нужно минимум 2 раза в год обновлять меню.

– Как быстро вы нашли подходящих сотрудников?

– Когда мы открывались, персонала было очень много. У нас был такой большой выбор, что мы могли кастинги

проводить (смеется). Работник сферы обслуживания должен быть доброжелательным, открытым, улыбчивым. Девиз нашего заведения – «студия хорошего настроения». Человек со скверным характером и готовит, и обслуживает плохо. Что же касается ключевых должностей, то нам удалось сформировать дружную команду и сохранить ее до сегодняшнего дня.

– Первые вложения быстро «отбили»?

– За год. Но мы очень экономно открывались. Стартовый капитал у нас был 100 тысяч долларов по тем деньгам. Чем меньше денег – тем больше их считаешь. Сейчас никакая кофейня так быстро стартовые вложения не окупит. Сегодня открытие хорошей кофейни обойдется в сумму от 10-12 миллионов рублей, если в чужом помещении. Вот и считай, сколько тебе нужно зарабатывать потом с этой кофейни, чтобы самого себя не обмануть. При продаже или закрытии неудачной точки удается вернуть не более 30% от вложенных средств. Я бы десять раз подумал, прежде чем от-

крывать сейчас кофейню в Иркутске. Конкуренция в общепите бешеная, да и кризис уже чувствуется.

– Платежеспособность населения падает?

– На глазах падает. За последние три месяца в подавляющем большинстве сфер бизнеса по стране значительно снизились показатели, думаю, сейчас люди готовы тратить деньги в общепите процентов на 20 меньше, чем полгода назад.

– Тем не менее, формат кофейни становится все более популярным сегодня...

– Я считаю, что ажиотаж нагоняют кофейные «монстры», крупные федеральные бренды, которые ведут экспансию рынка. При этом мне совершенно непонятно, где, а главное – зачем, они планируют открывать десятки новых кофеен, думаю, они будут отнимать клиентов не только у других, но и у себя. Если в городе открыть двадцать одинаковых заведений, то они сдадут выручку столько же, как если бы их было десять – город наш не так

# Кофейня: как



Фото А. Федорова

велик, и людей, постоянно посещающих подобные заведения, сравнительно мало.

И я вас уверяю, что у нас в городе есть шашлычные, которые зарабатывают в три раза больше любой кофейни, поскольку они рассчитаны на другую аудиторию.

– А кофейня – модный вид бизнеса?

– Да, и это плохо. Конкуренция сейчас бешеная. Я убежден, что лезть в этот бизнес сейчас не стоит: не та рентабельность, шансов прорваться в оди-

ночку практически нет. Сетевые кофейни имеют огромные преимущества над одиночными, да еще и только открывающимися заведениями, тем более в кризисные времена.

У нас, кроме сети кофеен, есть и другие бизнесы – кафе «Вельвет», фаст-фуд «Жираф», кондитерский цех и магазин «Эклер». Мы сеть – и в этом наша сила.

– Сегодня Studio Coffee представлена тремя точками – на Желябова, на Степана Разина и в «Модном квартале». В каждой кофейне свои гости? Кто ходит в Studio Coffee?

– Во-первых, это люди, как минимум, со средним достатком. Тысяча рублей – не формат студента. Очень многие люди с высоким достатком – наши постоянные посетители. Им важно стабильное качество и демократичная обстановка. На Желябова у нас много юристов, а также работников администрации и иных расположенных рядом организаций. Приходит также немало приезжих. Кофейню на Степана Разина по-

сещает чаще молодежь. Тут более романтичная обстановка.

В «Модном квартале» с портретом аудитории сложнее. К нам приходят те, кто идет в сам ТРК. А если говорить о самих посетителях «Модного квартала», то это на 50% молодежь, которая больше гуляет по комплексу и не всегда настроена на покупки.

Там вообще другой формат – долго не сидят, выпили кофе, перекусили – пошли дальше. Там и чек средний ниже, и цены ниже. Не действует система скидок, потому что мы выставили цены на 15% ниже, чем в других наших заведениях. С посещаемостью, я думаю, все ясно: в выходные густо, в будни пусто.

– А как вам вообще удалось зайти в «Модный квартал»? Все-таки там в большинстве представлены федеральные и международные бренды.

– Торгово-развлекательные центры довольно интересны, но у местного бизнесмена туда зайти не

## КСТАТИ

### Сколько стоит кофе в иркутских кофейнях?

Мы заинтересовались у героев рубрики «Свое дело», сколько стоит чашка самых популярных видов кофе – капучино, эспрессо, латте – в их заведениях.



#### Studio Coffee

- капучино – 135-140 руб.
- эспрессо – 80-90 руб.
- латте – 150-160 руб.

#### Шоколадница

- капучино – 190 руб.
- эспрессо – 110 руб.
- латте – 190 руб.

#### Traveler's Coffee

- капучино – 129 руб.
- эспрессо – 89 руб.
- латте – 159 руб.

#### PetruShka

- капучино – 120 руб.
- эспрессо – 60 руб.
- латте – 100 руб.



# ОТКРЫТЬ УСПЕШНЫЙ БИЗНЕС?

так много шансов. Центры отдаются в управление крупным московским управляющим компаниям, которые о местном бизнесе и слышать не хотят, отдавая предпочтение федеральным брендам. Нам повезло: собственники «Модного квартала» – наши постоянные клиенты.

**– Вы открывали Studio Coffee в Ангарске. Почему решили закрыть точку?**

– Наш средний чек – 800-1000 рублей. Для Ангарска эти цены оказались неподъемными. Там нужно открывать что-то со средним чеком 250-300 рублей. А может быть, там нужен несколько другой формат.

**– А франшизу свою запустить не думали?**

– Нам важна репутация. Думаю, нашлись бы люди в ближайших городах, которые купили бы

нашу франшизу. Но ведь все не проконтролируешь. Начнет франчайзи плохо работать – это ударит по нашей репутации. А в дальние города федеральные сети заходят, трудно с ними тягаться. И логистика нужна. Нужно будет или свои цеха ставить в этих городах, или отправлять продукты.

**– Каковы основные расходные статьи бизнеса?**

– Фонд заработной платы, аренда и себестоимость продуктов. Аренда у нас в городе – сами знаете, какая – хороших помещений мало, а аренда так же необоснованно завышена, как и сами цены на покупку недвижимости.

**– А на продвижение, рекламу много денег уходит?**

– В рекламу нужно вкладывать, когда есть что

рекламировать. Если нечего – нужно просто, чтобы твое имя было на слуху. Мы рекламируем только новые продукты. В рекламе за столько лет мы уже разбираемся, что эффективно, что нет. Знаем, что реклама в основном действует массированно. Если ты хочешь прогреметь, ты должен хорошо потратиться. На открытие новой точки, например, нужен миллион – на 2-3 месяца нормальной рекламы.

**– При большой конкуренции нужно чем-то выделяться, постоянно удивлять.**

– Да, и это тоже стоит денег, и суммы эти растут. Народ искушенный – его все труднее удивить. Мы же за долгие годы работы уже многое доказали. Нам остается только следить за стабильным качеством и планомерно развиваться. Вообще, я уверен, что рано или поздно все эти «фишки» отпадут, не надо будет никого и ничем удивлять. Люди будут ходить в кофейню за хорошим кофе и за качественной, здоровой едой, а не за красивым супер-интерье-



Фото А. Федорова

ром и кучей мелочей. Когда мы дойдем до европейского уровня культуры, так и будет. Но пока мы любим «выпендриваться» – друг перед другом, посетитель перед посетителем, заведение перед заведением, порой люди идут вообще не в заведение, а в определенную «тусовку».

**– Как профессионал рынка, посоветуйте начи-**

**нающему бизнесмену, что лучше – купить франшизу или открыть свое дело?**

– С франшизой, конечно, легче. Не надо ничего изобретать. Но свой полет мысли, свой талант и задумки ты не реализуешь. Хочешь удивить – должен сам делать. Ничего невозможного нет, риск – дело благородное. Открываться в аренде – страшно. Место

раскрутится – тебя могут выгнать. Купить надежнее, но вы представляете, какие это вложения? Получается палка о двух концах.

В любом случае место должно быть проходимое. Ты должен посмотреть в лица людей, идущих мимо, и понять, что им надо. Может, им вообще чебурек нужен или позы, а не кофе с десертами.

## Цифры

### Studio Coffee

В Иркутске – с 2005 года  
Средний чек – 800-1000 руб.  
Количество посадочных мест – в среднем, 50  
Площадь кофеен – в среднем, 150 кв.м.

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

реклама

# ВАЛЮТНЫЙ КОНТРОЛЬ

## УНИКАЛЬНЫЙ СЕРВИС В ИНТЕРНЕТ-БАНКЕ



### оформление паспорта сделки

бесплатно через Интернет-банк

### online доступ к паспортам сделки

информация о состоянии расчетов по паспортам сделок и статусе обработки документов

### контроль соблюдения сроков

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

### система предупреждений

о возможных нарушениях валютного законодательства

### гибкие тарифы

в зависимости от объема операций

## ИНТЕРНЕТ-БАНК

Подключение и обслуживание – **бесплатно**



зарплатный проект

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



овердрафт

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



интрадей

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



конвертация

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

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

8 (800) 555 99 93  
звонок по России бесплатный

Более 300 офисов  
в 75 городах  
[www.avangard.ru](http://www.avangard.ru)

\*В зависимости от суммы и рыночных условий.

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

# БАНК АВАНГАРД



# Кофейня: как открыть



Фото А. Федорова

**Екатерина Марютина:**  
«Иркутянам мало кофе и десертов. Они любят покушать»

**Сеть кофеен «Шоколадница» – одна из крупнейших и самых динамично развивающихся компаний в сфере ресторанного бизнеса России. С 2008 года сеть активно развивает программу франчайзинга. Пару месяцев назад «Шоколадница» пришла и в Иркутск. Каковы планы развития? В чем преимущества бизнеса по франшизе? Почему сибирякам мало кофе и десертов? Об этом и многом другом мы беседуем с Екатериной Марютиной, исполнительным директором кофейни в Иркутске.**

– Екатерина, «Шоколадница» в Иркутске ждали давно. Что мешало выйти на рынок раньше?

– Думаю, дело в жестких требованиях к помещению. Когда собственники кофейни определились с тем, что хотят купить франшизу «Шоколадницы», мы столкнулись с тем, что подходящее место в Иркутске найти очень сложно. Это должна быть одна из самых востребованных улиц города, помещение должно соответствовать требованиям франчайзеров по площади. С улицы заведение должно быть хорошо видно. Наши поиски продолжались несколько месяцев. Когда увидели, что сдается ме-

сто на Декабрьских Событиях, 109 (бывший салон штор «Болеро»), очень обрадовались.

– Сразу взяли быка за рога?

– Да (смеется). Особенно нас поразили эти потрясающие панорамные окна и уютная планировка залов.

– В чем, по вашему мнению, преимущества бизнеса по франшизе?

– Это готовая бизнес-модель, которая при правильной организации не может не быть успешной. В целом у нас пока все идет согласно нашим прогнозам.

– Франчайзеры держат вас на контроле?

– Мы постоянно находимся на связи с нашими московскими партнерами.

Они нам помогают, но и строго контролируют бизнес. Каждое новое открытие кофейни сопровождается приездом «Команды Открытия». Это команда «суперменов», у которых есть ответы на все вопросы и готовые решения любых непредвиденных ситуаций. Ежеквартально приезжает специальная комиссия с проверкой на соответствие «Шоколадницы» в регионе заданным высоким московским стандартам.

– Она может и неожиданно нагрянуть?

– Они так и делают. Для них важна объективность. В принципе, мы не боимся. Я сама проработала в сети «Шоколадница» уже почти 8 лет, знакома со всеми стандартами и с теми требованиями, которые предъявляются к заведению.

– Франшиза – это сниженные риски, готовая, работающая бизнес-модель,

но это ведь и несвобода тоже?

– Это однозначная несвобода. Но в этом есть и плюсы. Не нужно изобретать велосипед второй раз. Есть множество людей, которые отработали уже какой-то алгоритм, приносящий прибыль, успех, просто нужно грамотно следовать этому алгоритму.

Например, мы не имеем права более чем на 10% отойти от стандартного меню «Шоколадницы».

– Позы у себя не будете продавать?

– Нет. Мы обязаны продавать то, что продается в Москве. Потому что многие гости идут именно на бренд, и они должны получить то, что ожидают. То, что уже, может, попробовали в других городах. Но небольшая свобода, позволяющая учитывать региональные особенности, все же есть.

– Какие это особенности? Чем «Шоколадница» в Москве и «Шоколадница» в Иркутске отличаются?

– Во-первых, цены у нас снижены более чем на 10% относительно московских. Еще иркутяне любят покушать. Наверное, сказывается то, что у нас холодно. Горячие блюда востребованы гораздо больше, чем в столице. А кофе с собой – наоборот, нет. В Москве, например, практически каждый офисный сотрудник приходит на работу со стаканом кофе с собой. Чтобы развивать эту тенденцию здесь, мы предлагаем напитки с собой по существенно сниженному ценам относительно основного меню.

– Какие блюда пользуются большей популярностью у посетителей вашей кофейни? Каков средний чек?

Средний чек – около 600 рублей. Самые продаваемые позиции, по итогам первого месяца, – это суп-крем из шампиньонов, салат «Цезарь» с нашим фирменным соусом, паста «Карбонара» и торт «Шоколадный Принц».

– А какой кофе любят иркутяне?

– На первом месте – капучино. Его у нас покупают примерно в 10 раз чаще, чем любой другой напиток.

– Многие эксперты считают, что, чтобы кофейный бизнес стал рентабельным, на рынок лучше выходить не с единственным проектом, а с сетью кофеен. Вы планируете расширять сеть кофеен в Иркутске, открывать новые точки?

– Да, конечно. В ближайшие два года мы планируем открыть в Иркутске еще две кофейни. Интересно было бы охватить разные районы. Сейчас мы ищем предложения на левом берегу, думаем о строящихся торговых центрах.

– «Шоколадница» в Иркутске работает два месяца. За это время вы уже успели немного изучить свою аудиторию. Кто ваши гости?

– Знаете, совершенно разные люди. Утром много студентов, у которых нет первых пар, – они приходят завтракать. Наши завтраки стоят от 120 рублей, поэтому многие могут себе позволить провести утро в «Шоколаднице». Во время бизнес-ланча чаще всего приходят офисные работники и бизнесмены. У нас есть бесплатный Wi-Fi – люди, занятые работой, могут пообедать и параллельно решить деловые вопросы. Вечером, в основном, у нас в кофейне сидят

влюбленные парочки и компании старых друзей. Удобное расположение залов позволяет уединиться и хорошо провести время. В выходные 80% наших гостей – это семьи с детьми. В эти дни у нас всегда шумно и весело. И в эти дни, кстати, мы больше всего зарабатываем.

– Бум посетителей приходится на выходные дни, а в будни сколько человек у вас бывает?

– В день проходит порядка 70-100 чеков. Особенно активно работаем в обеденное время и вечером.

– Есть ли скидки, акции для постоянных клиентов?

– Да, у нас есть дисконтные карты. В настоящий момент мы распространяем флаерсы на бесплатную чашку кофе и единовременную скидку в 10%.

– Насколько, по вашему мнению, насыщен рынок кофеен в Иркутске? Сколько еще заведений такого формата город «потянет»?

– Я думаю, немало еще. Но все зависит от места. Если место выбрано удачно, то это однозначная победа.

– Человеку, задумывающемуся, как лучше открыть кофейню, – как свое дело или как франшизу – что бы вы посоветовали?

– Многое зависит от стартового капитала. Концепция франчайзинга предполагает гораздо большие капитальные затраты, чем при собственном проекте. Еще человек должен хорошо понимать, кто к нему придет и почему, свой проект должен быть очень продуманным, «звездным». Если нет такого решения, то, конечно, франчайзинг однозначно выигрывает.



Фото А. Федорова



# успешный бизнес?

**Артем Протасов:**

«Наш конкурент – это растворимый кофе дома»

**В 1997 году американец Кристофер Майкл Тара-Браун открыл в Новосибирске компанию по продаже кофе «Traveler's Coffee», спустя пять лет открылась первая кофейня, работающая под этим брендом. Сегодня кофейни «Traveler's Coffee» работают по всему миру. Иркутск – не исключение. Почему не нужно конкурировать с другими кофейнями? Как приучать людей к хорошему кофе? И почему, прежде чем открыть свое заведение, нужно поработать официантом или помощником бариста? Об этом рассказывает иркутский франчайзи «Traveler's Coffee» Артем Протасов.**

– Артем, с чем, по вашему мнению, связана растущая популярность формата кофейни?

– Это часть общей тенденции развития ресторанного бизнеса, который в последние годы показывает хороший рост. В целом потребление выросло, росло количество и ресторанов, и пивных баров, и пабов, и сегмент фаст-фуда.

Но рост популярности кофеен обусловлен не только ростом потребления, но и интересом людей к более демократичным форматам. Сейчас люди смотрят на мир проще. В этом плане кофейня, конечно, уникальный формат – люди могут в ненавязчивой обстановке поговорить за чашкой кофе, как мы с вами сейчас разговариваем. Могут прийти поработать, потому что негромко, можно воспользоваться интернетом и компьютером. У нас в кофейне, например, есть даже ноутбук для гостей, который уже два года благополучно «гуляет» по столикам.

– На западе, как правило, кофейня – это кофе и десерты. Забегал, перекусил, побегал дальше. А у нас?

– У нас в кофейнях именно еды, а не напитков и кофе заказывают очень много. Ассортимент и качество блюд в кофейне влияет на популярность у посетителей. Люди чаще всего приходят именно покушать, а потом выпить чашку кофе.

– Какой процент выручки приносит кофе, а какой – продажа еды?

– В нашем случае половину выручки приносит кухня, половину – бар. На кофе и кофейные напитки приходится 30% от выручки. Думаю, это отличный показатель.

– А иркутяне разбираются в кофе? Насколько у нас развита культура кофе?

– Думаю, достаточно хорошо. Это произошло в последние 5-7 лет, во многом благодаря профессионалам общепита, которые в своих заведениях предлагают хороший кофе, приготовленный различными способами, из высококачественного кофейного зерна. У нас, на мой взгляд, уровень приготовления кофе находится на одной из самых высоких позиций в России. Если появится желание пойти выпить чашку хорошего эспрессо, капучино или латте, я думаю, не составит труда в нашем городе такое место найти.

Кроме того, Иркутск – один из немногих городов России, который принимает у себя чемпионаты бариста. В марте у нас пройдет сразу четыре чемпионата одновременно.

– А насколько легко приучать к хорошему кофе? Многие ведь привыкли пить растворимый и считают, что этот вкус кофе – правильный...

– Одна знакомая моя сказала: если человек с детства ел гнилые помидоры, а потом ему дают свежие, он подумает, что это гадость, и попросит дать то, к чему он привык. Ваш вопрос о том же. У человека формируется определенный вкусовой стереотип. Но если все сообщество бариста, владельцев кофеен будет двигать кофейную культуру, то впоследствии посетитель, пробуя в четырех из пяти кофеен хороший капучино или

оптовой продажей кофе для ресторанов. Почему решили открыть кофейню и почему по франшизе?

– Желание открыть кофейню, как витрину правильного отношения к кофейному делу, созрело давно. Нужно было привлечь инвесторов – поэтому и приобрели франшизу. Это готовый проект, есть определенная уверенность в сети, есть понимание того, что будет происходить, есть ожидаемые результаты по бизнесу. Инвестор более застрахован от рисков, от потери своих вложений. На данном этапе развития кофейни наши инвесторы – это полноценные партнеры, которые с удовольствием принимают участие в развитии дела, и у нас, на мой взгляд, отличная команда.

– Почему выбрали «Traveler's Coffee»?

дальнейшем вы ожидаете получить доходы, чтобы окупить аренду и другие расходы.

– Кофейня – рентабельный бизнес?

– Рентабельность составляет порядка 25-40%. Все зависит от многих факторов – от аренды, от маржинальности продуктов, с которыми работаете, фонда оплаты труда и так далее.

– Во что, по вашему мнению, стоит вкладываться на старте, а на чем можно сэкономить?

– У нас вот такая проблема есть – очень много вложений в стены – в ремонт, отделку, интерьер...

– Арендуемого помещения...

– Да, очень верное замечание. При этом меньше внимание уделяется качественному оборудованию,



Фото А. Федорова

эспрессо, будет так или иначе привыкать к правильному вкусу.

– Кофейни должны быть союзниками?

– Конечно. Я не вижу причин для конкуренции между кофейнями за гостей, не совсем правильно действовать в русле этой конкуренции. Конкурент – это не соседняя кофейня, конкурент – это растворимый кофе дома. Мы – профессионалы кофейной индустрии – все делаем одно дело. Если в кофейне готовят качественный кофе на профессиональном оборудовании, с помощью увлеченных бариста, это в целом увеличивает количество людей, пьющих кофе в кофейнях. И чем больше их становится, тем лучший результат в бизнесе мы все получаем.

– Вы уже давно в кофейном бизнесе, являетесь соучредителем компании «Партнер», занимающейся

– На сегодняшний день это лучшая сеть в России с упором на качественный кофе «Специалти». Кофе здесь превыше всего.

Мы с этой компанией были знакомы давно. «Traveler's Coffee» – крупный обжарщик зерен, мы с ними сотрудничаем по оптовым поставкам.

– В формате «Traveler's Coffee» есть разные варианты кофеен: и эспрессо-бар, и кофейня-флагман. Вы сначала с форматом определились и помещение под него искали или наоборот?

– Мы определились с форматом (это кофейня-флагман), потом уже искали помещение. Поиски заняли около года. С помещениями в Иркутске проблема. Стоимость аренды очень высокая, в затратах может составлять порядка 20% от выручки, поэтому, открывая кофейный бизнес, стоит задумываться, какие в

продуктам, сотрудникам, их росту, развитию, обучающим программам. Это перекус. Все-таки успешная кофейня – это, в первую очередь, кофе. В «Traveler's Coffee» тоже достаточно высокие вложения в ремонт, но это требование франшизы.

– Насколько вы несвободны во франшизной деятельности?

– Это же все условно. У кого-то в голове – мир перевернуть, франшиза для таких вещей не подходит, у кого-то есть желание чему-то научиться, чтобы, возможно, в будущем открыть свое дело – тогда это то, что нужно. В данном случае степень несвободы и нас, и инвесторов вполне устраивает. Очень четкие, понятные правила игры для всех, постоянные улучшения в меню, в кондитерской карте, новинки по кофе и способам приготовления.



Фото А. Федорова

– Франчайзеры насколько строго вас контролируют?

– В «Traveler's Coffee» налажен аудит кофеен. Раз в 2-3 месяца нас навещает аудитор сети. Каждая составляющая кофейни рассматривается отдельно: сервис, качество продуктов кухни, бара, интерьер. Иркутская кофейня в лидерах в России по уровню качества.

– А инициатива франчайзи приветствуется?

– Если это не противоречит политике сети. Например, ни в одной кофейне «Traveler's Coffee» нет алкоголя, если мы предложим его ввести, нам откажут. Но мы и не считаем, что нам без алкоголя плохо живется. Напротив, это дополнительное притяжение для определенной аудитории.

– А аудитория вашей кофейни – это кто?

– Молодежь, студенты, семьи, очень много предпринимателей, очень много фрилансеров, которые здесь, у нас, устраивают офисы своеобразные. Наш формат притягивает добрых, хороших, целеустремленных людей. Постоянные посетители составляют порядка 70% аудитории. Люди возвращаются из-за атмосферы и, конечно, из-за качественного кофе.

– Рынок кофеен в Иркутске насыщен?

– Нет, можно открывать еще очень много кофеен, главное – делать это качественно и с душой подходить к своему продукту.

Когда-то в Иркутске вы были не единственными франчайзи «Traveler's Coffee». Почему вторая точка закрылась...

И это говорит о том, что выбор качественной франшизы и низкие роялти – это не панацея от всех бед. Франшиза дает только концепцию. Тебе условно дают удочку, а рыбу ты ловишь ты сам.

– В чем же секрет успеха?

– Думать сначала о госте, а потом – об издержках. На мой

взгляд, оптимальная стратегия – когда сначала увеличиваешь доходы, создавая качественный продукт, улучшая сервис. Когда уже нет возможности увеличивать доходы, есть смысл сокращать расходы. Многие поступают иначе – с самого начала сокращают расходы, и чем хуже идут дела, тем больше сокращают, тем самым загоняя себя в ловушку низкого качества.

– О чем нужно подумать, открывая кофейню?

– Для начала нужно разобраться в себе. Любит человек этот бизнес или нет. Я бы рекомендовал перед тем, как открывать кофейню, полгода повариться в этом бизнесе, устроиться на должность помощника бариста или официанта, например. Поработать, приготовить самому этот кофе, почувствовать гостей. Если бы каждый, кто открывает кофейню, проходил этот путь, ситуация выглядела бы значительно лучше.

– На какие ежемесячные затраты нужно ориентироваться?

– Если это кофейня городского формата, с количеством посадочных мест 80, большим меню кофе, бара, то порядка 30-40% от вашей выручки будет составлять продуктовая себестоимость, порядка 20-25% – фонд оплаты труда. Ну и аренда, конечно.

– А местоположение для кофейни насколько важно?

– Я не сторонник того, чтобы преувеличивать влияние местоположения. Я видел в городе проекты, где очень выгодное местоположение кофейни было убито сервисом, качеством еды, подходом, видел и обратную картину. Например, «Белая ворона», которая находится в подвале дома на Карла Маркса, за магазином цветов. Отличная несетевая кофейня, несмотря на не очень удачное, казалось бы, местоположение.

цифры

«Traveler's Coffee»

В Иркутске – с 2012 года

Средний чек – 300 руб.

Количество посадочных мест – 90

Площадь кофейни – 260 кв.м.



## Кофейня: как открыть успешный бизнес?

перебирали и другие варианты – казалось, что месторасположение этого помещения не совсем удачно: оно, хоть и в центре, но закрыто от основных проходных путей. Со временем поняли, что это – как раз то, чего мы хотим, – камерность, чтобы люди нас искали и уже никогда не забывали, в дальнейшем становились нашими постоянными гостями и рассказывали о нас своим друзьям, родным, коллегам.

**– На помещении вы сэкономили. А каких других затрат на старте избежать не удалось?**

– Были большие вложения, прежде всего, в ремонт, потому что все делали с нуля. Мы не боялись вкладывать, потому что это помещение находится в собственности – не было риска, что нас отсюда выгонят. И потом, был запасной вариант – если не получится, если бизнес не пойдет, это готовое помещение можно будет легко сдать в аренду.

Немалыми были вложения в оборудование. Мы купили кофе-машину, не стали брать в аренду, как это делают многие другие заведения. Много денег ушло на посуду – постарались купить качественную, красивую, необычную.

Старт обошелся недешево. Частично это были собственные средства, частично – кредиты, которые мы до сих пор выплачиваем.

вариант гостя – это увлеченные молодые люди, которые живут активно, пишут стихи, читают книги... Они сюда приходят, чтобы обсудить какие-то мероприятия, поделиться идеями, мыслями, книжки почитать. Молодежь к нам, в основном, приходит днем и в будни. Взрослые гости – как правило, вечерами.

Частые гости нашей кофейни – иностранные туристы. Им очень нравится наш интерьер, они все фотографируют – и баранки, и самовары, и ложки деревянные, и граммофон. Интересно им здесь. А еще иностранцы любят кофе, больше в нем понимают, чем мы. Так что здесь они наслаждаются вкусом любимого напитка.

Приходят к нам и мамочки с детьми. У нас не курят, и детки могут поиграть, пока родители общаются: есть корзина с игрушками, раскраски, фломастеры.

**– Сколько человек в день в среднем заходит к вам?**

– 50-70 человек. В пятницу до 70, в остальные дни поменьше. В целом сильных скачков нет, выручка примерно одна и та же.

**– Какой суммой нужно располагать, чтобы посидеть в «Петрушке»?**

– Тут два варианта. Если мы говорим о классической кофейне, напиток и десерт, то средний чек – до 400 рублей. Если

гостей как раз и надо бороться, доносить до них, что у нас чисто, вкусно, красиво, уютно.

Этому вопросу мы уделяем большое внимание. Проводим акции на Биглионе, люди приходят к нам с купонами в первый раз, и тут наша задача – сделать так, чтобы у них возникло желание вернуться.

**– За два года ведения бизнеса были у вас какие-то просчеты, ошибки?**

– Глобальных потрясений не было. Просто когда начинаешь работать, появляется желание, чтобы количество гостей росло. Но когда это становится самоцелью, когда думаешь о привлечении новых гостей любой ценой, начинает страдать качество. Мы стараемся держать баланс.

Был и другой момент. Мы открылись – и все было хорошо: ребята работают отлично, гости идут. И мы успокоились. А потом вдруг с удивлением обнаружили, что у нас спад посещений. Задумались: реклама, вроде, идет, кухня не изменилась... А люди-то просто нас изучили, им все уже стало про нас понятно. Тогда мы начали менять что-то в интерьере, добавлять новые блюда. Гостей нужно постоянно удивлять.

**– Вам не мешает маленькая площадь кофейни? Расширять ее не планируете?**

– Пока нет. Эти семь столиков вполне себя «отбивают», если говорить финансовым языком. Конечно, бизнес – это зарабатывание денег. Но всех денег не заработаешь. Нужно душу свою в дело вкладывать. Я думаю, работа должна приносить удовлетворение.

Поэтому сейчас мы планируем в рамках нашего заведения развиваться, пробовать новое. Есть несколько идей.

**– Что бы вы могли посоветовать человеку, который хочет открыть кофейню? Открыть свое дело или купить франшизу? На рынке сегодня немало интересных предложений...**

– Приходили ко мне люди за таким советом. В первую очередь нужно понять, чего ты хочешь. Просто зарабатывать деньги? Тогда бери франшизу. Тебе дадут готовую бизнес-модель, все рассказывают, объясняют, все понятно. Ты только работай, следи за стандартами, за качеством – и будет тебе счастье. В этом случае меньше рисков, но и свободы меньше.

Если же ты хочешь сам развиваться, жить этим делом, душу в него вкладывать, то конечно, нужно открывать свое заведение. Это интересно, потому что оно живет вместе с тобой.

Нужно только четко понять: оно тебе надо? Просто задуматься. У тебя не будет выходных, не будет отпусков. Можно уехать в другой город, в другую страну, но голова не выключится. Если ты готов вариться в этом котелке – вперед, дерзай. Главное – придумать, чем ты будешь отличаться от других, в чем будет твоя изюминка.

Анна Масленникова,  
Газета Дело



Фото А. Федорова

### Дарья Таюрская: «Для каждого гостя – своя 'Петрушка'»

**Небольшая уютная кофейня в цоколе на Свердлова. Семь столиков, приглушенный свет, камин. А еще – старые книги, самовары, цветы в горшках, театральные маски, деревянные расписные ложки. Все это – PetruShka. О том, как маленькая кофейня в центре города выдерживает конкуренцию, каких ошибок не стоит совершать, чем завлечь гостя, рассказывает владелица кофейни Дарья Таюрская.**

**– Дарья, у каждого свой путь в бизнесе. Ваш был каким? Почему выбрали формат кофейни?**

– Все начиналось в далеком 2001 году. Я тогда училась на первом курсе ИГУ, на факультете «Сервис и реклама», по специальности «Социально-культурный сервис и туризм», специализации «Гостиничный и ресторанный сервис». Нам дали задание написать курсовую работу. Предлагалось помечтать о своем заведении, какие-то планы построить. Тогда я для себя и определила, что не хочу открывать ресторан, потому что это очень серьезно – а я человек другого склада характера, хотела открыть что-то необычное, креативное, то, что можно ежедневно менять. Поэтому – кофейня.

Формат кофейни интересен, прежде всего, тем, что ни к чему не обязывает. Когда люди идут в ресторан, например, они должны и определенной суммой денег располагать, и о своем внешнем виде подумать. А кофейня – это что-то повседневное. Забежал, поел, выпил кофе, съел любимый десерт, пообщался, подключился к Wi-Fi, сконнектился с кем-то, побежал дальше. Не нужно думать, как повернуться, какую вилочку взять. Люди хотят расслабленности – поэтому, видимо, формат кофеен и набирает популярность.

**– Как рождалась концепция «Петрушки»?**

– Бизнес начинали вдвоем с партнером. Он очень любил кофе – и мы решили вместе воплотить студенческую мечту в жизнь. Тогда, в 2008 году, рынок кофеен был еще очень не насыщен, мы решили, что нужно попробовать. Процесс

подготовки, правда, затянулся на несколько лет, открылись мы только два года назад.

**– А почему «Петрушка»?**

– Это целая история (смеется). Мы пригласили креативщика, чтобы он нам помог с названием. Однажды утром он мне звонит и говорит: «Петрушка». Я думаю: ну, здорово, наверное, там будут какие-то куклы, игрушки... Позвонил он и моему партнеру, тоже сказал: «Петрушка». Потом мы с разных концов города едем, встречаемся, обсуждаем. Я говорю: Петрушка – игрушки, как-то несерьезно, пестро. А партнер удивленно: Ты о чем? Это же трава – петрушка. Будем ее на подоконниках выращивать, все будет в зеленых тонах. Спорили, пока не приехал креативщик наш и не объяснил, что «Петрушка» – это символ чего-то легкого, беззаботного: да это все петрушка! Сейчас мы все попотрушим, в одну кучку сбросим. Получилось, что у всех были разные мысли. И мы решили, что это отличное название. «Петрушка» – этим все сказано и в то же время не сказано ничего. Люди, которые к нам приходят, видят здесь свою «петрушку».

**– Кофейня у вас небольшая, очень домашняя. Как рождался интерьер?**

– Нам хотелось, чтобы люди приходили к нам, как к себе домой. Чтобы они чувствовали себя раскованно. Когда человек чувствует себя раскованно, он проведет в заведении больше времени. Мы хотели, чтобы гости смотрели на наш интерьер и находили что-то для себя знакомое, что-то из детства. Многие гости нам уже сами несут предметы интерьера – книги, фотографии, самовар вот

женщина принесла. Нам хотелось, чтобы гости выходили от нас – и что-то такое домашнее оставалось. Домой ведь всегда хочется возвращаться. У нас и камин есть – домашний очаг.

**– В классическом понимании кофейни – это кофе, чай и десерты...**

– Да, и этим мы сначала хотели ограничиться. Но люди едят и будут есть, поэтому



Фото А. Федорова

мы со временем ввели в меню горячие блюда и салаты. Есть у нас свои «фишки», например, мы готовим домашнюю пасту, недавно ввели новинку – «черную пасту» – это паста с добавлением чернил каракатицы в тесто, кстати, очень вкусно в сочетании с морепродуктами. Еще одно наше фирменное блюдо – это вареники с картофелем, соус к ним мы подобрали, как для классической «Карбонары». Сыр, сливочный соус с беконом выливаются на вареники. Экспериментируем (смеется).

**– Дарья, многие сетуют, что подходящее помещение для бизнеса в Иркутске найти не так просто. Вы как считаете?**

– Я согласна. Но нам повезло. Помещение, в котором сегодня располагается кофейня, давно находится в собственности у моей семьи. Когда возникла идея открыть кофейню, мы

**– Когда окупятся, по вашим предположениям, стартовые вложения?**

– В течение 2-3 лет.

**– Пока все идет по плану?**

– Да, даже невозможно с опережением. И это хорошо, потому что нужно закладывать подушку безопасности. Нам, конечно, легче жить, потому что у нас нет такой большой ежемесячной расходной статьи, как аренда. Ставки ведь у нас в городе немалые. Наши соседи, например, платят 850 рублей за квадратный метр.

**– Дарья, кофейня – это не только меню, интерьер, хороший кофе. Это еще и определенная атмосфера, это гости. Кто приходит к вам и почему?**

– У нас два вида гостей. Первый – взрослые люди, от 35-40 лет, со средним достатком, которые приходят с друзьями – посидеть, пообщаться в спокойной обстановке. Второй

человек приходит поужинать, съесть горячее блюдо, салат, то есть уже около 700-800 рублей. По городу это достаточно демократичные цены.

**– Покупательская способность населения не снижается?**

– Не снижается, но немного видоизменяется. Раньше люди приходили, брали большую кружку капучино и тирамису, например. Теперь они приходят, берут такую же большую кружку, но понимают, что, чтобы наесться, лучше не десерт взять, а салат.

**– Кофейня находится в центре города, здесь немало других заведений. Насколько остро конкуренцию чувствуете?**

– Конкуренция чувствуется – и не только с кофейнями, но и с другими заведениями общественного питания. Понятно, что у каждого заведения есть свои гости, маленькая, тоненькая прослойка. А за новых



# «Суперкарта» от Промсвязьбанка: комфорт, удобство и безопасность



Фото А. Федорова

**Популярность кредитных карт растет, и банки стараются сделать этот продукт все более удобным и интересным. Так, Промсвязьбанк решил порадовать своих клиентов и выпустил «Суперкарту» – «карту с супервозможностями». Что отличает этот продукт от других кредитных карт, в чем его преимущества? Об этом Газете Дело рассказала Ольга Зинкевич, заместитель регионального директора по развитию розничного бизнеса ОО «Иркутский» Сибирского филиала ОАО «Промсвязьбанк».**

– «Суперкарта» – продукт с супервозможностями – так представили карту при запуске этого продукта. Ольга, расскажите об этих возможностях. Чем «Суперкарта» отличается от других многочисленных предложений на рынке?

– Часто у клиента на руках имеются карты нескольких банков. В одном предлагают хороший лимит, в другом – длительный период беспроцентного пользования картой (льготный период), в третьем – бесплатное годовое обслуживание. Став владельцем нашей «Суперкарты», вы можете быть уверены, что вам не понадобятся какие-либо дополнительные кредиты, потому что наша карта сочетает в себе все лучшее, что есть на рынке банковских услуг. Аналогов такого пред-

ложения, пожалуй, нет. Выделю основные преимущества.

1. В первую очередь, это максимально длительный первый льготный период, который активизируется сразу же после получения карты и действует до 145 дней. Таким образом, практически 5 месяцев наши клиенты могут пользоваться денежными средствами банка бесплатно.

2. Второй очевидный плюс карты – бесплатное годовое обслуживание на протяжении всего времени пользования картой. Вы никогда не увидите у себя на карте отрицательного баланса из-за того, что вдруг неожиданно списалась комиссия за обслуживание, так как этой комиссии просто нет.

3. Карта сочетает в себе преимущества использования как дебетовой

карты, на которой можно хранить собственные средства и снимать их без каких-либо комиссий, так и кредитной.

4. К основной карте клиент может бесплатно выпустить дополнительную платиновую карту, например, на своих близких или родственников. На дополнительные карты можно устанавливать лимит по желанию владельца основной карты.

5. Карта является максимально безопасной и защищенной от незаконного использования. На карте, помимо магнитной полосы, имеется чип. Каждый раз при использовании карты запрашивается пин-код. Автоматически при выдаче карты бесплатно подключается услуга 3D SECURE, которая служит дополнительной гарантией надежности при совершении операций в интернете. По желанию клиента к карте бесплатно можно выпустить виртуальную карту специально для совершения операций в интернете. Это также может предотвратить незаконное использование денежных средств.

6. И еще один подарок от ПСБ: приобретая нашу карту, клиент автоматически становится участником бонусной программы, получает приветственные бонусы и вовлекается в приятный процесс накопления баллов. Их можно конвертировать в рубли и получать реальные деньги на карту, жертвовать на благотворительность, оплачивать ими комиссии и услуги Промсвязьбанка, а также платить за покупки в 20 000 интернет-магазинов. Все операции с бонусными баллами можно провести в личном кабинете интернет-банка бесплатно.

– «Суперкарта» создана на базе премиальной карты Platinum. Это говорит о ее статусе, привилегиях. Какие дополнительные возможности это дает клиенту?

– Действительно, «Суперкарта» – это карта стандарта Platinum. Клиент получает не просто красивую и престижную пластиковую карту, но и все дополнительные преимущества, которыми, как правило, сопровождаются привилегированные карты. Это бесплатный интернет-банк и смс-оповещение, повышенные баллы в рамках бонусной системы, тройная система скидок (скидки от компаний-партнеров банка, список которых есть на нашем сайте, скидки от международных платежных систем VISA или MASTER CARD, в зависимости от вида карты, а также сезонные скидки,

по которым в рамках стандартных скидок по распродаже дополнительно предоставляются скидки от 15 до 20% владельцам платиновых карт).

– Кто может стать счастливым обладателем «Суперкарты»?

– Любой, кто пожелает. И для этого не нужно делать ничего сложного. Достаточно просто лично обратиться в любой офис нашего банка и подать заявку на карту, также есть возможность позвонить по телефону и воспользоваться услугой, когда наш менеджер может выехать к вам на рабочее место в удобное для вас время и принять заявку. Это сэкономит ваше личное время.

– А можно ли заказать карту, не приходя в офис банка?

– Разумеется, возможность оставить заявку на нашем сайте [www.psbank.ru](http://www.psbank.ru) есть всегда. Основными условиями оформления «Суперкарты» является официальное трудоустройство и наличие стабильного и ежемесячного дохода.

– Многие люди сегодня стоят перед дилеммой – оформить кредитную карту или взять обычный потребительский кредит? Вы как считаете, что лучше?

– Если человек систематически обращается в банк за небольшими кредитами на потребительские нужды, то кредитная карта будет для него более удобным финансовым инструментом. Каждое получение кредита всякий раз сопровождается сбором документов, подачей заявки, ожиданием решения. Пройдя такую процедуру один раз для получения кредитной карты, человек может пользоваться кредитом многократно в рамках установленного кредитного лимита. По мере погашения задолженности кредитный лимит восстанавливается.

Кредитная карта оптимально подойдет для частых расчетов, покупок товаров, оплаты поездок. А использование привилегированной кредитной карты, такой, как «Суперкарта», еще и дает различные скидки, бонусы, бесплатные услуги от банка, возможность хранить собственные средства на карте. Могу сказать, что «Суперкарта» подходит всем, кто умеет ценить комфорт, удобство и безопасность.

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

Иван Рудых,  
Газета Дело

**ВАЖНО**



**Максимальный кредитный лимит – 600 тысяч рублей**

Повышенный кредитный лимит по карте является безусловным преимуществом. Чаще всего лимиты на кредитные карты не превышают порог в 300 000 рублей.

Величина кредитного лимита зависит от индивидуальных параметров клиента: уровня заработной платы, уровня должности и стажа клиента, наличия иждивенцев, наличия кредитных обязательств по другим банкам, кредитной истории.

Для оформления «Суперкарты» можно предоставить либо справку 2-ндфл за последние 6 месяцев, либо заполнить ручную справку по форме банка.

Допускается альтернативное подтверждение дохода, например, выписка по зарплатному счету со стороннего банка, паспорт транспортного средства на автомобиль либо мотоцикл, заграничный паспорт с отметкой о пересечении границы за последние 6 месяцев за исключением стран СНГ.

**Процентная ставка – от 29,9% годовых**

Ставка по кредитной карте устанавливается на уровне 29,9% либо 34,9% годовых, в зависимости от места работы клиента. Обе процентные ставки соответствуют рынку, являются объективными и взвешенными.

При оценке процентной ставки по кредитной карте стоит понимать, что кредитная карта – это инструмент краткосрочного кредита, большинство клиентов, пользуясь средствами с кредитной карты, достаточно быстро возвращают их банку, тем самым не уплачивая ни рубля процентов за счет пользования льготным периодом.

Если все-таки у клиента нет возможности погасить сумму полностью в льготный период, то проценты по кредитной карте начисляются не ежемесячно, как по потребительскому кредиту, а ежедневно. Таким образом, получается, что эффективная процентная ставка получается гораздо ниже: за каждый день взимается всего 0,1%, итого 0,7% в неделю и не более 2,97% в месяц.

**Первый льготный период – 145 дней**

Максимальный совокупный льготный период составляет 145 дней. Данный период действует один раз с момента выдачи карты в отделении и раскладывается на следующие составные части: первый льготный период (до 92 дней – 3 месяца) действует в течение месяца, в котором была выдана карта + 2 последующих месяца. При этом клиент обязан ежемесячно вносить минимальный платеж – 5% от суммы задолженности (без процентов) в любой день платежного периода не позднее 25 числа. Платежный период – с 1-го по 25-е число месяца, следующего за месяцем, в котором клиент воспользовался кредитным лимитом. Второй льготный период (до 55 дней) с возможностью погашения кредита без процентов – когда клиент также вносит сумму не менее 5% от основной суммы долга и по окончании которого должен полностью погасить всю задолженность, чтобы проценты за последние 55 дней не рассчитывались.

В том случае, если клиент не погашает полностью задолженность через 145 дней, а платит минимальными платежами, то проценты клиенту начисляются, но не за весь период, а только за последние 55 дней, то есть в любом случае клиент, получая «Суперкарту», первые 92 дня пользуется средствами банка бесплатно, погашая при этом только минимальную часть, 5% от основной суммы долга.

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

Вакансия	Зарплата	Компания	Вакансия	Зарплата	Компания
Ведущий инженер перспективного планирования и развития производства	до 95 000 руб	Таас-Юрх Нфтьдобыча, ООО	Помощник руководителя	от 35 000 руб	Перспектива, Кадровый центр
Ведущий инженер ПТО Департамента буровых работ	до 87 000 руб	Таас-Юрх Нфтьдобыча, ООО	Преподаватель истории и обществознания	от 40 000 руб	AUTHOR24.RU
Ведущий менеджер розничной	от 40 000 руб	Банк Русский Стандарт	Преподаватель русского языка и литературы	от 40 000 руб	AUTHOR24.RU
Ведущий специалист по маркетингу	от 40 000 руб	МТС	Преподаватель релетитор по экономическим наукам	от 40 000 руб	AUTHOR24.RU
Ведущий специалист сентора ипотечного кредитования	от 40 000 руб	Банк Москвы	Программист DELPHI	от 40 000 руб	Мелентьева Л.В.
Водитель фронтального погрузчика	от 35 000 руб	ПолимерСпецСтрой	Производитель работ сантехнического участка	от 40 000 руб	ПолимерСпецСтрой
Генеральный директор филиала	от 100 000 руб	СНС, Группа Компаний	Разработчик С++	от 100 000 руб	Точка Выбора, Кадровый центр
Главный инженер	от 50 000 руб	ТехноНИКОЛЬ	Региональный партнер компании	от 50 000 руб	Дельтаинком, ЦИТ
Заместитель главного бухгалтера	от 35 000 руб	ЛесЭкспорт	Региональный представитель (оконные и дверные системы)	до 50 000 руб	КИТ Консалт
Заместитель директора по строительству	от 150 000 руб	Строительная группа Ангара	Региональный супервайзер	от 45 000 руб	MacCoffee
Заместитель руководителя отдела продаж	от 40 000 руб	Фабрика вкусной жизни Мария	Риелтор	от 50 000 руб	ЕВРОПА, АН
Инженер-геодезист	от 60 000 руб	АльянсСтрой	Руководитель группы кредитования	от 40 000 руб	Уральский банк реконструкции и развития
Командант вахтового поселка	от 60 000 руб	Центр Специальных Систем, НПО, ЗАО	Руководитель направления продаж	до 120 000 руб	Максима, ООО
Мастер смены розлива	от 37 000 руб	ВАIKALSEA Соnрапу	Руководитель подразделения	от 35 000 руб	СтайлФонд, НПФ
Мастер участка электромонтажных работ	от 35 000 руб	Промэнергосервис	Сборщик-клепальщик	от 45 000 руб	Европейан Стафф-Рус, ООО
Медицинский представитель	от 41 000 руб	ЭГИС, Фармацевтический завод	Специалист HSE	от 50 000 руб	Schlumberger
Медицинский представитель ОТС	от 50 000 руб	Вертекс	Супервайзер	от 40 000 руб	ПКФ ВиАС
Менеджер отдела снабжения	от 40 000 руб	Техноцентр, Группа Компаний	Территориальный представитель	до 65 000 руб	Натусана, ЗАО
Менеджер по продажам	от 40 000 руб	ИНФОМЕД	Технико-коммерческий инженер	от 40 000 руб	Техноцентр, Группа Компаний
Менеджер по продажам	от 40 000 руб	Валта	Токарь-расточник	от 50 000 руб	АНКОР, кадровый холдинг
Менеджер по продажам	от 55 000 руб	Профмеханика	Торговый представитель	от 40 000 руб	ЮНИС, Группа компаний
Менеджер по продажам офисной мебели	от 45 000 руб	ЮНИКА ПЛЮС	Торговый представитель (инструмент)	от 35 000 руб	Центр трудоустройства Приоритет
Менеджер по работе с клиентами	от 35 000 руб	ЕВРОПА, АН	Тренд-маркетинг менеджер	от 50 000 руб	АНКОР, кадровый холдинг
Монтажник систем кондиционирования	от 35 000 руб	Естественный выбор	Инженер-энергетик	от 50 000 руб	Уренгойдортстрой, ОАО
Начальник отдела маркетинга	от 45 000 руб	Билайн	Управляющий SPA салона	от 40 000 руб	ТайСервис
Начальник ПТО	от 45 000 руб	Мелентьева Л.В.			
Начальник ПТО Департамента буровых работ	до 148 000 руб	Таас-Юрх Нфтьдобыча, ООО			
Начальник цеха энергообеспечения на нефтепромысел	от 110 000 руб	Human Resources, КА			

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





## Вклады и депозиты:

### Кто растет быстрее рынка?

+19% – столько составил прирост вкладов во всей банковской системе страны в 2013 году. Несколько банков, принявших участие в нашем рейтинге, показали более впечатляющие результаты.

#### Банки с объемом вкладов свыше 1 млрд. рублей

Лояльность вкладчиков и привлекательные условия по вкладам помогли показать результаты лучше рынка ВЛБАНКу (+44%). Еще один региональный банк – Братский АНКБ – вырос на 33%. Росли быстрее рынка и банки-«тяжеловесы»: ВТБ24 прибавил 28%, а Сбербанк – 24% к прошлому году. В пятерку лидеров по темпам роста также вошел АКБ «СОЮЗ» (+25%).

#### Банки с объемом вкладов от 100 млн. до 1 млрд. рублей

2013 год оказался довольно продуктивным и для банков, чей объем вкладов варьировался в Иркутской области в диапазоне от 100 млн. до 1 млрд. рублей. В этой группе банков объемы вкладов в 2013 году росли настолько бурно, что через год – при сохранении таких же темпов роста – эти банки вполне могут преодолеть впаду в 1 млрд. рублей и пополнить ряды «тяжеловесов». Посмотрим, как скажется непостоянство для банковского рынка 2014 год на их результатах.

В этой группе ударные темпы роста показал Совкомбанк: объем вкладов банка в Иркутской области вырос более чем в 2,5 раза. Более чем в 2 раза удалось увеличить объем вкладов РОСБАНКу и Транснациональному банку. Высокие темпы роста также продемонстрировали Хоум-Кредит (+60%), Связь-банк (+58%), РОСГОССТРАХ БАНК(+39%), НБ «ТРАСТ» (+29%).

### На что рассчитывать вкладчикам в 2014 году?

Банковские депозиты сегодня переживают не лучшие времена. Средний размер ставок значительно

снизился. Если пару лет назад можно было без труда найти вклад под 12% годовых и более, сейчас можно в лучшем случае мечтать о 10%. Но даже чтобы найти продукт с такой ставкой, без примеси различных «маркетинговых» нюансов, нужно постараться.

Эксперты считают, что в нестабильной ситуации население продолжит переводить свои накопления в более крупные и надежные банки. Очевидно, что в такой ситуации крупным банкам просто нет смысла держать высокие ставки по вкладам. Но и в небольших банках ставки вряд ли вырастут: проблема с потребительским беззалоговым кредитованием, объемы которого значительно снизились, становится все более острой.

Одним словом, никаких предпосылок к повышению

ставок в 2014 году банкиры не видят. Напротив, ожидается резкое ужесточение правил игры для банков, привлекающих средства физлиц под высокие проценты. Курс «на снижение» продолжится.

Тем не менее, и у этого снижения есть предел. Банкам все-таки нужна ликвидность. В регионах же основным источником фондирования для банков остаются, по-прежнему, вклады. Их доля в депозитном портфеле банков доходит до 80-90%.

Чтобы конкурировать за вкладчиков, небольшим банкам, с одной стороны, придется доказать свою надежность, а с другой – предложить выгодные депозиты. Эксперты ожидают проведения банками различных специальных акций, а также повышенных ставок в рамках сезонных вкладов.

### Сибирское Информационное Агентство (SIA.RU) подготовило традиционный обзор рынка депозитов в Иркутской области. Участие в рейтинге мог принять любой банк, заполнивший анкету в срок. Мы получили ответы от 27 банков.

В этом году, готовя рейтинг, мы запросили у банков данные не только по вкладам физлиц, но и по депозитам юрлиц. И то, и другое – привлеченные средства банка, однако вклады граждан и депозиты юрлиц – два рынка, принципиально отличающихся друг от друга.

### Аппетит к риску отбили. Юрлица хранят деньги в надежных и крупных банках

У юридических лиц, в отличие от граждан, страховки на вклады нет (исключение составляют лишь ИП, которые с 1 января 2014 года попали под страхование). Средние и крупные предприятия, как показывает практика, не стремятся к риску и хранят средства в надежных и крупных банках, входящих в топ-30 или даже в топ-10.

У нас «топ надежных» оказался и того меньше. Наибольшие объемы депозитов юридических лиц – объемом более 1 млрд. рублей – в Иркутской области сосредоточены в Байкальском банке Сбербанка, Связь-Банке, ВТБ24, Банке ВТБ.

Относительно невысо-

кие темпы прироста средств юрлиц на банковских депозитах в целом по России не помешали иркутским банкам показать хорошие результаты. Так, за 2013 год Связь-Банк увеличил объем привлекаемых депозитов юрлиц более чем в 13 раз, НБ «ТРАСТ» – более чем в 8 раз, РОСБАНК – в 5 раз.

Если резкий прирост депозитов у небольших банков можно объяснить частично эффектом низкой базы, то рост депозитов в крупных банках (+77% у ВТБ, +20% у МДМ), вероятно, обусловлен миграцией клиентов-юрлиц из более мелких банков во второй половине 2013 года. Именно в это время ЦБ взялся за «чистку» рынка, отзывав лицензии у десятков банков.

«Эти события стали тревожным сигналом для многих клиентов. Предприятия стали вести менее рисковую политику: лучше получить меньшую доходность на процентах, но иметь гарантию возврата своих вложений. Юрлица стали чаще обращаться в надежные банки с государственным участием», – пояснила руководитель дирекции ВТБ по Иркутской области Александра Макарова.

### Где открывают вклады иркутяне?

Не менее интересными оказались и результаты банков по привлечению средств физлиц. Сберегательная активность населения в 2013 году выросла, а вклад, несмотря на достаточно неспокойную обстановку в банковской сфере, по-прежнему является одним из самых популярных и надежных инструментов защиты, сбережения и накопления денежных средств. Напомним, все вклады в пределах 700 тыс. рублей застрахованы государством. И, несмотря на отзывы лицензий у уже более чем 50 банков, страховое возмещение АСВ работает «как часы».

Тройку банков-лидеров по объемам вкладов населения в Иркутской области возглавляет Сбербанк. На втором месте – ВТБ24, на третьем – Восточный экспресс банк. Интересно, что в топ-10 крупнейших банков на рынке вкладов в Приангарье уже второй год подряд вошли три региональных банка: ВЛБАНК, Братский АНКБ и Гринкомбанк.

### Объемы вкладов и депозитов. Иркутская область

БАНК	ДЕПОЗИТНЫЙ ПОРТФЕЛЬ (млн. руб.)	Депозиты ЮРЛИЦ				Депозиты ФИЗИЦ				Доля депозитов физлиц в общем портфеле на 01.01.14 (%)	
		Депозиты юрлиц на 01.01.14 (млн. руб.)	Депозиты юрлиц на 01.01.13 (млн. руб.)	Депозиты юрлиц до востребования на 01.01.14 (млн. руб.)	Депозиты юрлиц до востребования на 01.01.13 (млн. руб.)	Депозиты физлиц на 01.01.14 (млн. руб.)	Депозиты физлиц на 01.01.13 (млн. руб.)	Депозиты физлиц до востребования на 01.01.14 (млн. руб.)	Депозиты физлиц до востребования на 01.01.13 (млн. руб.)		
АНБ "СОЮЗ", Иркутский филиал	2058	204	115	410	385	30	1284	1030	159	155	70
БайкалКредитбанк	495	0	0,2	0	0	0	480	532	15	13	100
Байкальский банк Сбербанка России	200187	9729	10459	24632	18251	17	96922	78115	68904	55022	83
Банк "ОТКРЫТИЕ"	30	6	169	82	82	2	518	447	69	47	98
Банк ВТБ	2715	1535									
Банк Москвы	966	85	161	388	335	49	486	481	7	10	51
Братский АНКБ	1462	26	25	0,08	0,1	3	1379	1039	57	31	97
ВЛБАНК	2112	86	38	0	0	4	1998	1390	27	15	96
Восточный экспресс банк	5065	104				2	4961				98
ВТБ24	17339	2887	2827	2218	1371	16	14453	11273	886	746	83
Гринкомбанк	995	40	33	0	0	4	955	842	24	18	96
ИТ Банк	1102	1	13	0	0	0,05	1102	1007	23	7	99,95
Ланта Банк	124	39	122				2	2			1,5
МДМ Банк	2323	549	451	662	746	23	1780	1962	175	160	77
НБ "ТРАСТ"	993	968	113	0	0	10	896	696	13	12	90
ОТП Банк	279	159	153				120	137			
РОСБАНК	16945	292	56	0	0	2	356	171	286	280	4,5
РОСГОССТРАХ БАНК	289	123	34	71	34	43	166	119	36	35	57
Связь-Банк	6076	5508	408	0	0	91	568	359	2	1	9
Совкомбанк							876	337	3	1	100
Транснациональный банк	352	35					317	157	2	5	
Хоум Кредит	698						698	438			100

Примечание: \* - На 01.01.2014г. даны цифры с учетом присоединенного ТрансКредитБанка. \*\* - Приведены данные только по депозитам МСБ. Принять участие в данном рейтинге мог любой банк, имеющий соответствующую лицензию на привлечение вкладов и работающих в Иркутской области. В предложенной нами анкете, мы попросили банки указать объемы депозитов физ. лиц и юр. лиц, привлеченных на территории Иркутской области, на 1 января 2013 года и на 1 января 2014 года.

### ТОП-10 крупнейших банков на рынке вкладов в Иркутской области

Банк	Депозиты физлиц на 01.01.14 (млн. руб.)
1 Байкальский банк Сбербанка России	96922
2 ВТБ24	14453*
3 Восточный экспресс банк	4961
4 ВЛБАНК	1998
5 МДМ Банк	1780
6 Братский АНКБ	1379
7 АКБ "СОЮЗ", Иркутский филиал	1284
8 ИТ Банк	1102
9 Гринкомбанк	955
10 НБ "ТРАСТ"	896

Примечание: \* - На 01.01.2014г. даны цифры с учетом присоединенного ТрансКредитБанка

### Банки – лидеры по темпам прироста объема вкладов в Иркутской области

Банк	Депозиты физлиц на 01.01.14 (млн. руб.)	Депозиты физлиц на 01.01.13 (млн. руб.)	Прирост, %
Группа 1. Банки с объемом вкладов свыше 1 млрд. рублей			
ВЛБАНК	1998	1390	+44
Братский АНКБ	1379	1039	+33
ВТБ24	14453*	11273	+28
АНБ "СОЮЗ", Иркутский филиал	1284	1030	+25
Байкальский банк Сбербанка России	96922	78115	+24
Группа 2. Банки с объемом вкладов от 100 млн. до 1 млрд. рублей			
Совкомбанк	876	337	+160
РОСБАНК	356	171	+108
Транснациональный банк	317	157	+101
Хоум Кредит	698	438	+60
Связь-Банк	568	359	+58
РОСГОССТРАХ БАНК	166	119	+39
НБ "ТРАСТ"	896	696	+29

Примечание: \* - На 01.01.2014г. даны цифры с учетом присоединенного ТрансКредитБанка

### ТОП-5 крупнейших банков по объему депозитов юрлиц в Иркутской области

Банк	Депозиты юрлиц на 01.01.14 (млн. руб.)
1 Байкальский банк Сбербанка России	9729
2 Связь-Банк	5508
3 ВТБ24	2887*
4 Банк ВТБ	2715
5 НБ "ТРАСТ"	968

Примечание: \* - На 01.01.2014г. даны цифры с учетом присоединенного ТрансКредитБанка

### Банки – лидеры по темпам прироста депозитов юрлиц в Иркутской области

Банк	Депозиты юрлиц на 01.01.14 (млн. руб.)	Депозиты юрлиц на 01.01.13 (млн. руб.)	Прирост, %
Связь-Банк	5508	408	+1250
НБ "ТРАСТ"	968	113	+756
РОСБАНК	292	56	+421
РОСГОССТРАХ БАНК	123	34	+262
Банк ВТБ	2715	1535	+77
АНБ "СОЮЗ", Иркутский филиал	204	115	+77
МДМ Банк	543	451	+20



## курс на снижение

**Как будет развиваться рынок вкладов и депозитов? До какого уровня упадут ставки? Своими прогнозами поделились эксперты рынка.**



**Андрей Почеснев,**

**директор регионального центра «Сибирский» ЗАО «Райффайзенбанк»:**

Говоря о развитии банковского сектора в сегменте привлечения средств, стоит разделить два направления – розничный бизнес, обслуживающий физических лиц, и корпоративный, работающий с предприятиями.

Что касается розничного бизнеса, то весь прошлый год ставки по депозитам плавно снижались. Эта тенденция, скорее всего, продолжится в первой половине 2014 года. Однако, несмотря на общий тренд на снижение и последующую стабилизацию ставок, депозиты остаются конкурентным вариантом размещения личных средств для физлиц. Конечно, вклад не дает возможности рассчитывать на большую прибыль, как это бывает в ПИФах. Но и риски владельцев депозитов значительно ниже, чем у тех, кто инвестирует в акции и драгоценные металлы. На мой взгляд, число людей, предпочитающих консервативную инвестиционную стратегию, в этом году в нашей стране не изменится. Экономическая ситуация не вдохновляет население на рискованные поступки. Так что, хотя в 2014 году банковская розница будет развиваться более сдержанными темпами, чем в 2013, интерес к вкладам сохранится.

Что касается юридических лиц, то традиционно депонируют средства успешные предприятия, располагающие свободными деньгами. В этом сегменте определяющим будет то, какие сферы бизнеса имеют лучшие перспективы роста в 2014 году. Думаю, наибольшую деловую активность будут демонстрировать те компании, спрос на товары и услуги которых не является циклическим и не зависит от экономической ситуации в стране, а также экспорто-ориентированные компании и производители товаров с высоким уровнем добавленной стоимости. Прежде всего, это потребительский сектор, телекоммуникационная отрасль и торговля.



**Денис Охримович,**  
директор по маркетингу Банка24.ру:

Мне кажется, банкам, работающим в сегменте привлечения средств через классические вклады, придется непросто. Население тщательно выбирает варианты, напряженно думает, как сохранить и приумножить свои деньги, и выбор идет не только между рублевыми, долларовыми вкладами или вкладами

в евро, а еще и между недвижимостью, когда есть такая возможность и... просто подушкой, хотя, конечно, это самый бесперспективный вариант.

В создании таких настроений сыграли свою роль отзывы лицензий у нескольких банков в декабре-январе. С другой стороны, вкладчики могут легко поддаваться тревоге и начать изымать денежные средства, что будет не на руку банкам, делавшим ставку на вклады. В свете этого особенно выгодной смотрится позиция Банка24.ру – ведь мы полностью отказались от вкладов, тем самым существенно повысили надежность нашей финансовой модели, а это очень важно для наших клиентов-предпринимателей. То, что у нас нет ни кредитов, ни вкладов – это для них большой плюс, один из привлекающих факторов.



**Мария Четверикова,**  
начальник управления страховых и пассивных продуктов Банка «Открытие»:

По вкладам физических лиц в 2014 году будут продолжаться тенденции 2013 года. В прошлом году процентные ставки по вкладам физических лиц плавно снижались. Уже по итогам января 2014 года можно говорить о том, что ставки продолжают постепенно идти вниз. Традиционно в период весенних сезонных предложений ставки по вкладам физических лиц начинают расти, но даже если это и произойдет, то вряд ли изменит ситуацию кардинально.

Несмотря на тенденции 2013 года по снижению ставок, клиенты продолжают размещать денежные средства во вклады российских банков. Портфель срочных вкладов физических лиц Банка «Открытие» за 12 месяцев 2013 года вырос на 8,9%. При этом в Иркутске рост портфеля был более интенсивным, чем в целом по банку, и составил 15,4%. Это говорит о том, что, несмотря на волнения на банковском рынке, связанные с отзывом лицензий у части банков, клиенты продолжают размещать средства во вклады с целью сбережения и получения доходов, выбирая более надежные и известные банки. Данная тенденция будет иметь место и в 2014 году.



**Вилен Ли,**  
директор департамента розничного бизнеса и управления региональной сетью РОСГОССТРАХ БАНКА:

В связи с сокращением объемов кредитования физических лиц в 2013 году

ставки по вкладам также были снижены. В результате банки, стремясь сбалансировать рост своих активов и пассивов, снижали ставки по вкладам. Более того, с 2014 года вступает в силу новый закон «О потребительском кредите», предусматривающий ограничение верхнего значения ставок по кредитам, также изменяется порядок начисления резервов и расчета достаточности капитала для кредитных портфелей физлиц, темп прироста кредитных портфелей продолжит замедляться. Это позволяет предполагать продолжение тенденции снижения ставок по вкладам в 2014 году. По нашим оценкам, ставки будут снижены на 1-2%.

Кроме того, сложившуюся тенденцию можно объяснить тем, что Банк России стал принимать активное участие в регулировании максимальной процентной ставки, стремясь ограничить ее рост. Еще в октябре 2013 года Центробанк получил полное право на регулирование доходности депозитов. Некоторые банки уже получили предписания об их снижении до «рекомендуемых».



**Антон Сороко,**  
аналитик инвестиционного холдинга «ФИНАМ»:

В целом, в 2013 году рынок банковских вкладов рос достаточно равномерно, хотя стоит отметить, что объем депозитов физических лиц рос немного быстрее, чем объем вкладов юридических лиц. По итогам одиннадцати месяцев 2013 года, совокупная масса рублевых вкладов населения выросла на 11%, тогда как организации нарастили этот показатель только на 6,9%. Интересно посмотреть на динамику вкладов в иностранной валюте: как физлица, так и юрлица в 2013 году быстро наращивали количество таких депозитов. Объем нерублевых вкладов вырос на 17,5% и 14,2% соответственно. Думаю, что такой тенденции способствовала слабость российской валюты и субъективный страх населения перед возможным кризисом в стране.

По итогам второй декады января, средняя максимальная процентная ставка, рассчитываемая по данным топ-10 банков в РФ, снизилась до 8,31%. Учитывая стабильные инфляционные ожидания, сравнительно слабый совокупный спрос и работу банковских структур над уменьшением операционных издержек, мы предполагаем продолжение снижения кредитных и депозитных ставок в ближайшие кварталы на 0,5-1,0 пп.

### Ставки по вкладам в банках Иркутска

Данные на 27.01.14, www.sia.ru

БАНК	Депозиты ФИЗЛИЦ, Максимальные ставки, % годовых, Сумма вклада до 700 тыс.руб.				
	3 мес	6 мес	9 мес	12 мес	2 года
АНБ "СОЮЗ", Иркутский филиал	9,00	9,50		10,50**	9,75
Байкалредбанк	8,00	9,00	9,20	9,60	10,00
Байкальский банк Сбербанка России	9,15	9,65	9,95	9,05	9,40
Балтийский банк	6,00	8,50	8,95	8,75	8,90
Банк "ОТКРЫТИЕ"	7,50	8,55	8,80	8,75	8,80
Банк Москвы	5,83	6,38	6,49	7,20	8,00
Банк УРАЛСИБ	7,00	8,50	7,20	10,10	7,10
БКС Премьер	5,00	5,50		6,50	7,00
Бвдский АНБ	5,50	7,00		8,50	9,00
ВЛБАНК	7,50	8,00	8,00	8,50	8,50
Восточный экспресс банк		7,40	7,40	8,90	8,70
ВТБ24	5,80	6,00	5,85	6,20	6,60
Гринкомбанк	6,00	8,00		9,00	
ИТ Банк	6,50	7,50	8,50	8,50	8,25
Ланта-Банк	5,50	7,50	7,50	8,50	8,50
МДМ Банк	7,20	8,65	8,00	9,40	10,00
НБ ТРАСТ	8,80*	9,80*	9,80*	10,20*	10,20*
ОГНИ МОСКВЫ	7,95	8,95	9,99	10,95	9,50
ОТП Банк	7,25	8,00		9,00	8,00
Ренессанс Кредит	6,75	10,00		10,00	10,00
РОСБАНК	7,75	8,45	6,95	7,95	7,9
РОСГОССТРАХ БАНК	10,50	10,25	10,25	10,50	8,75
Связь-Банк	8,00	8,00	9,10	9,00	9,00
Совкомбанк	9,25	10,00	10,25	10,50	10,60
Транснациональный банк ФИНАМ	9,80	10,00	10,00	10,05	10,30
	7,00	9,00	9,00	9,00	10,00

Примечание: \* - при открытии через систему TRUST ONLINE. \*\* - специальное предложение до 31.01.2014. Принять участие в данном розыгрыше мог любой банк, имеющий соответствующую лицензию на привлечение во вклады и работу с иркутской областью. Не участвовавшие в розыгрыше не допускались специальные вклады (пенсионные, инвестиционные, детские, страховые), повышенный процент по которым был обеспечен дополнительными условиями. В предопределенный момент, мы попросили банки указать максимальные ставки, действующие на 27.01.14, для суммы вклада - до 700 тыс.рублей.



**Людмила Лукова,**  
начальник отдела продаж Иркутского филиала БКС Премьер:

Депозиты продолжают динамику этого года и будут служить своей основной и главной цели – сохранению капитала от инфляции. Ожидать каких-то сверхприбылей от данного финансового продукта не приходится, он изначально создавался как консервативный продукт с целью защиты от инфляции и не более.

В условиях снижения темпов инфляции и ужесточения политики регулятора в отношении банков, «задирающих» ставки, привлекать дорогие пассивы банкам попросту нет смысла. Ожидаю, что к лету ставки по вкладам могут снизиться в среднем на 0,5%.

Есть еще один фактор – Банк России ведет активную работу по усилению контроля над банками, которые предлагают доходность по депозитам выше, чем в среднем по рынку. Истории с отзывами лицензий заметно повлияли на банковский рынок. Те игроки, которые раньше не реагировали на предупреждения регулятора, стали вести работу по снижению ставок более оперативно.



**Галина Уткина,**  
директор департамента депозитов и комиссионных продуктов «Ренессанс Кредит»:

Каких-либо революционных изменений на рынке вкладов физических лиц ожидать не стоит – депозит является достаточно зрелым и консервативным банковским продуктом и хорошо знаком своему клиенту. Банки продолжают регулировать процесс привлечения средств физлиц своей процентной политикой, путем проведения различных рекламных кампаний и стимулирующих акций, а также с помощью программ лояльности, способствующих удержанию текущих клиентов. Еще большее проникновение интернета будет способствовать постепенному росту количества операций по депозитам, проведенных с использованием дистанционных каналов.

Что касается темпов роста рынка, то стоит ожидать, что они сохранятся на том же уровне, что и в 2013 году. Депозит, как инвестиционный продукт, по-прежнему будет популярен у физических лиц, так как альтернативных инструментов для

вложения средств – схожих по доходности и степени риска и доступных широким слоям населения – на рынке пока нет



**Богдан Харченко,**  
директор филиала «Новосибирский» ОТП Банка:

В условиях медленного роста реальных доходов населения, значительных колебаний курсов иностранной валюты, сложившейся ситуации в банковском секторе, связанной с действиями регулятора, темпы прироста привлеченных средств снизятся. Усиление конкуренции между банками и контроль Центрального банка за процентными ставками дадут возможность жителям Иркутской области получать более качественные и недорогие банковские продукты. На сегодняшний день банки зачастую имеют схожие условия по сберегательным продуктам.

Считаю, что на конкуренцию по привлечению депозитов физических лиц будут влиять такие факторы, как надежность кредитной организации, качество обслуживания и внимательное отношение к клиенту. По привлечению депозитов юридических лиц основными факторами станут надежность, возможность предложить гибкие, зачастую индивидуальные депозитные продукты, удовлетворяющие потребностям клиента.



**Анна Костошкина,**  
заместитель начальника УРБ ВЛБАНК:

В регионах основным источником фондирования для банков останутся вклады населения. По данным Росстата, в депозитном портфеле банков, филиалов банков, осуществляющих свою деятельность на территории Иркутской области, вклады граждан составляют до 85%.

Будет расти доля вкладов сроком более года, что достигается благодаря привлекательным процентным ставкам по долгосрочным депозитам. «Ваш Личный Банк» не является исключением, доля вкладов сроком от 1 до 3 лет составляет более 60% от общего объема вкладов физических лиц, что достигается за счет высокого уровня доверия со стороны вкладчиков.

Перспективы развития банковского сектора в сег-

менте привлечения средств физических лиц определяет Центробанк. На протяжении 2013 года снижалась процентная ставка в десяти кредитных организациях, привлекающих наибольший объем депозитов физических лиц (с 10% в начале года до 8,31% в конце года), что сказалось на величине процентных ставок в остальных кредитных организациях, поскольку результаты мониторинга являются ориентиром в установлении порога процентных ставок.

Все мы на протяжении последних месяцев были свидетелями усиления надзора со стороны Банка России, отзыва у ряда банков лицензий, что, в свою очередь, также не способствует росту процентных ставок.

На фоне общей тенденции снижения ставок банки для того, чтобы привлечь клиентов и выделиться на фоне конкурентов, декларируют повышенные ставки (до 12% годовых), которые при ближайшем рассмотрении оказываются ставкой дохода за небольшой временной интервал, как правило, квартал, в то время как доход по вкладу за весь срок не превышает средний по рынку. Некоторые кредитные организации компенсируют низкие ставки бонусами в виде дополнительных процентов к сумме вклада. В дальнейшем значение таких акций по привлечению клиентов будет только возрастать.



SOCIETE GENERALE GROUP

**Виталий Коваленко,**  
региональный директор Восточно-Сибирской Дирекции Росбанка:

Мы наблюдали главное уменьшение ставок по вкладам в течение всего 2013 года, данный тренд, скорее всего, сохранится и в текущем году.

В связи с мерами, применяемыми Центробанком для оздоровления банковского рынка, вкладчики некоторых банков начали мигрировать в более крупные и стабильные банки. Учитывая высокую конкуренцию в депозитном секторе, мы ожидаем, что наиболее выгодные ставки по вкладам для населения будут в рамках краткосрочных специальных акций. Росбанк традиционно предлагает своим клиентам сезонные вклады с повышенной доходностью: до конца февраля 2014 года клиенты могут открыть депозит «Зимний» со ставкам 6,25-8,45% в рублях на срок от 3-х месяцев до 3-х лет.



## Рынок жилой недвижимости в Иркутске: что



Фото А. Федорова

**2013 год стал вполне «урожайным» для рынка строящегося жилья в Иркутске: продажи были открыты более чем в двадцати новых проектах. Ждать ли подобной активности в этом году? Притормозит ли строительная отрасль вслед за российской экономикой? Не отразится ли на цене квадратного метра обязанность застройщиков страховать свою ответственность перед дольщиками? Ждать ли роста цен на вторичное жилье?**

### В 2014-м обещают построить больше

2013 год стал вполне успешным для рынка строящейся жилой недвижимости в Иркутске: предложение порадова-

ло разнообразием форматов, продажи были открыты более чем в двадцати новых проектах. Цифра немаленькая, если вспомнить, что в 2012-м их было в два раза меньше, одиннадцать, а в 2011-м – всего семь.

Как сообщил в ответ на запрос редакции Иркутскстат, по предварительным данным, в 2013 году в Иркутске было введено 400597 кв.м. жилья. Уточненные сведения станут известны после сдачи номера в

печать (очевидно, цифра вырастет), но и эти результаты уже превышают прогноз, который городская администрация дала в начале 2013 года. Тогда предполагалось, что в Иркутске за год будет введено 360 тысяч квадратных метров.

Планы на 2014 год еще более амбициозные. По словам заместителя руководителя службы государственного жилищного и строительного надзора Иркутской области Марины Эле, в 2014 году в Иркутске строительные организации обещают предьявить к сдаче 618 тыс. кв. м жилья, что в 1,5 раза больше, чем в 2013 году.

«Думаю, цифра вполне реальная, – считает Максим Девочкин, директор ООО «Максстрой». – В прошлом году запустилось немало крупных проектов, строительство которых продолжится в 2014 году. В их числе – проекты по освоению застроенных территорий».

Как сообщили в Комитете по градостроительной политике администрации Иркутска, в 2012-2013 годах Управлением архитектуры и градостроительства было проведено четыре аукциона на право заключения договора о развитии застроенной территории. Их выиграли ЗАО «АЗГИ» (Октябрьский район, в границах улиц Лыткина, Краснокачя, Зверева, Депутатская), ООО «Максстрой» (Свердловский район, в границах улиц Мухиной, Захарова, Бородин, Сеченова), ООО СК «Регион

целом, мой прогноз по отрасли – умеренно позитивный».

«Рынок нового жилья остается растущим, – говорит Дмитрий Самсонов, директор АН «ЕВРОПА». – Это связано с большими объемами ипотечного кредитования и с тем, что инвестиции в недвижимость считаются безопасными и востребованными».

Расти строительному рынку в 2014 году помогут кредитными средствами банки. Так, Байкальский банк Сбербанка России в 2013 году профинансировал строительную отрасль города Иркутска на сумму 2,83 млрд. рублей, в том числе 1,58 млрд. было направлено на строительство жилой недвижимости. «В 2014 году Байкальский банк продолжит финансирование строительства. Объем финансирования прогнозируется на уровне 3,5-4 млрд. рублей», – сообщили в пресс-службе банка.

Рост отрасли подкреплен и спросом, который по-прежнему остается ненасыщенным. Иркутяне все чаще предпочитают приобретать новое жилье. Это подтверждают и данные банков по выдаче ипотеки. В Байкальском банке Сбербанка в 2013 году доля ипотечных кредитов на приобретение строящегося жилья составила 33,2% (для сравнения, в 2012 году – 28,3%), в ВТБ24 – 43% от общего количества выданных. Банки планируют и дальше развивать ипотечное кредитование, считая это перспективным направлением развития.

### Первичка: что повлияет на цены?

Что касается цен на новое жилье, то значительного роста эксперты не ждут. По данным портала о недвижимости REALTY.IRK.RU, за 2013 год новостройки прибавили в цене лишь на 1,4%. Это более чем скромный рост, если сравнивать с показателями 2012 года, когда новостройки подорожали в среднем на 12,1%.

Единственное, что может как-то повлиять на рост цен в 2014 году, – законодательные нововведения, требующие от застройщиков обязательного страхования своей ответственности перед дольщиками при регистрации договоров долевого участия. Нужно, однако, иметь в виду, что большинство

### Строительная отрасль покажет умеренный рост

Одним словом, перспективы развития отрасли в этом году вполне оптимистичные. Несмотря на общую нестабильную ситуацию в экономике.

«Сейчас мы видим стабильный рост отрасли, и, по мнению наших аналитиков, ближайший год для строителей Приангарья тоже будет ознаменован ростом, – говорит начальник МУП «Управление капитального строительства г. Иркутска» Евгений Савченко. – Но что касается происходящих событий в мировой экономике, то стагнирующая фаза всей мировой системы обязательно скажется и на нашей отрасли. Это вопрос времени, и более точных прогнозов, когда это случится, ни один эксперт не даст точного ответа. Так или иначе, макроэкономическая ситуация, госрегулирование, стоимость материалов оказывают влияние на строительную отрасль, поэтому долговременного роста ждать не стоит, он когда-нибудь все равно закончится».

«Строительная отрасль будет развиваться, хотя сегодня она действительно подвержена влиянию многих сторонних факторов, зависит и от ситуации на финансовых рынках, и от действий ЦБ РФ, и так далее, – отмечает Максим Девочкин, «Максстрой». – В сложившейся ситуации, когда курсы валют нестабильны, когда процентные ставки по вкладам в крупных банках едва покрывают инфляцию, а мелкие банки лишаются лицензий, многие люди будут искать иные способы сохранения своих средств – в том числе, вкладывать их в недвижимость, поэтому возможно ожидать периодических волн массовых покупок со стороны населения. В

**20 ЛЕТ**  
ПИК  
ГРУППА

## НОВОСТРОЙКИ В РЕГИОНАХ РОССИИ

от Группы Компаний ПИК одного из лидеров Российского рынка недвижимости  
подробности на сайте [www.pik.ru](http://www.pik.ru)

**жилой комплекс  
«БОЛЬШОЕ КУСКОВО»**

125000

г. Москва, ул. Перовская, вл. 66

- Район комплексной застройки
- 10 минут на тр. до м. «Перово»
- Улучшенная отделка по авторскому дизайн-проекту
- Машиноместа
- Ипотека\* Рассрочка

**жилой район  
«ЯРОСЛАВСКИЙ»**

82000

Московская обл., г. Мытищи

- 5 км от Москвы (МКАД)
- Район комплексной застройки
- Большая часть домов построена
- Квартиры с отделкой
- 20 минут на тр. до м. «Медведково»
- Ипотека\* Рассрочка

**микрорайон  
«ЦЕНТР-2»**

68000

Московская обл., г. Железнодорожный

- 10 км от Москвы (МКАД)
- Район комплексной застройки
- Собственная инфраструктура
- 20 минут на тр. до м. «Новогиреево»
- Экологически чистый район
- Ипотека\* Рассрочка

**жилой комплекс  
«НОРД»**

38600

г. Ростов-на-Дону, ул. Орбитальная

- Комплексная застройка
- Собственная инфраструктура
- Дома по индивидуальному проекту
- Квартиры улучшенной планировки
- Развитая инфраструктура района
- Ипотека\* Рассрочка

**жилой комплекс  
«ДУЭТ»**

38500

г. Калуга, ул. Димитрова

- Два жилых 9-этажных дома
- Индивидуальный проект
- Благоустройство территории
- Близость центра города
- Престижный район
- Ипотека\* Рассрочка

**микрорайон  
«СОКОЛ»**

45000

г. Ярославль, пр-т Фрунзе

- Комплексная застройка
- Собственная инфраструктура
- Дома по индивидуальному проекту
- Квартиры с отделкой
- 15 минут от центра города
- Ипотека\* Рассрочка

**ОФИС ПРОДАЖ В ИРКУТСКЕ:**  
Ул. Трудовая, д. 60, БЦ Грин Хауз, оф. 204  
**(3952) 25-82-82**

**ОФИС ПРОДАЖ В МОСКВЕ:**  
ул. Баррикадная, д. 19, стр. 1  
**8(800) 500-00-20**  
(Бесплатный по России)

\*Содержание в получении. Проектные декларации и информация о ЖК размещены на сайте [www.pik.ru](http://www.pik.ru). ОАО Группа Компаний ПИК



## год 2014-й нам готовит?

строительных компаний, в чьих проектах будут идти продажи в 2014 году, оформили первые ДДУ до 1 января. Это значит, что действие закона на них не распространяется и никаких дополнительных финансовых нагрузок им нести не придется.

### Вторичка: предпосылок к росту нет

Как сообщает портал о недвижимости REALTY.IRK.RU, за 2013 год стоимость квартир на вторичном рынке в Иркутске выросла на 3%, или 1700 руб. за кв.м. Цифра скромная и, как оказалось, даже меньше, чем ожидали эксперты. В январе 2013 года Газета Дело опросила иркутских риелторов, большинство из них прогнозировали, что вторичка за год подрастет в цене на 5-8%.

Тенденция скромного роста цен, скорее всего, продолжится и в этом году.

«Свое предпочтение покупатели все больше и больше отдают новым квартирам, – говорит Дмитрий Самсонов, АН 'ЕВРОПА'. – Поэтому рост цен на первичном рынке возможен в большей степени, нежели на рынке старого жилого фонда, который, в свою очередь, возможно, войдет в стадию стагнации».

«Думаю, в 2014 году цены на квартиры во вторичном предложении не упадут. Но и роста не будет, – считает Дмитрий Щербаков, директор агентства недвижимости 'Слобода'. – Спрос невысокий, но очень ровный».

«Предпосылок к росту цен не вижу при отсутствии роста доходов населения», – добавляет аналитик недвижимости Татьяна Галущенко.

Слова экспертов подтверждает статистика REALTY.IRK.RU. По данным портала, за январь 2014 года стоимость квартир на вторичном рынке в Иркутске, выросла, в среднем, на 30 руб. за кв.м., что меньше десятой доли процента. Самые дорогие квартиры сегодня в Кировском районе – 68,47 тыс.руб/кв.м., самые дешевые – в Ленинском – 50,74 тыс.руб/кв.м.

Подводя итоги, стоит отметить, что никаких особых потрясений строительную отрасль в Иркутске в этом году не ожидает. Хотя влияние непредсказуемых макроэкономических факторов по-прежнему никто не отменял. Тем не менее, потенциальные угрозы не помешают строительной отрасли в 2014 году показать умеренный рост.

Елена Демидова,  
Газета Дело

### официоз

## НОВОЕ В СИСТЕМЕ «КОНСУЛЬТАНТПЛЮС»

### Бухгалтерская отчетность бюджетных и автономных учреждений за год и квартал – с КонсультантПлюс

Очередная новинка в системе КонсультантПлюс – новое практическое пособие по бухгалтерской отчетности бюджетных и автономных учреждений. Пособие, которое включено в Путеводитель по бюджетному учету и налогам, – это пошаговая инструкция по подготовке годовой, а также квартальной бухгалтерской отчетности.

В пособии специалисты найдут:  
– общие вопросы подготовки бухгалтерской отчетности;  
– рекомендации по проведению инвентаризации имущества и обязательств бюджетных и автономных учреждений;  
– образцы заполнения инвентаризационных описей и сличительных ведомостей;  
– информацию об объеме представляемой бухгалтерской отчетности (годовой и квартальной);  
– порядок и рекомендации заполнения форм, а также образцы с конкретными числовыми примерами;  
– информацию о контрольных соотношениях показателей внутри форм;  
– информацию о межформенной взаимосвязке показателей.

Уникальный раздел пособия «Взаимосвязка показателей форм отчетности» позволяет проверить, правильно ли сформирована бухгалтерская отчетность. В разделе представлены таблицы соответствия показателей всех форм и наглядно показано, какие показатели должны совпадать и при каких условиях.

Материалы пособия подготовлены на основе норм Инструкции, утвержденной Приказом Минфина России от 25.03.2011 N 33н, и адресовано государственным (муниципальным) бюджетным и автономным учреждениям, в отношении которых органами госвласти и органами местного самоуправления принято решение о предоставлении им субсидий из соответствующего бюджета бюджетной системы РФ.

В Путеводителе по бюджетному учету и налогам также представлены практические пособия по бюджетной

отчетности бюджетополучателей, по бюджетному учету для казенных учреждений и органов власти, по бухгалтерскому учету для бюджетных и автономных учреждений, по размещению госзаказа (до 2014 г.), по НДС, по взносам на обязательное социальное страхование и по бюджетному учету до 2011 г.

Более подробную информацию о новом практическом пособии можно узнать в региональном информационном центре Сети КонсультантПлюс ЗАО «КонсультантПлюс в Иркутске».



**КонсультантПлюс**  
в Иркутске  
RIG 1 12 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)

## Новостройки Иркутска, ввод которых планируется в 2014 году

№	Название ЖК, расположение	Срок сдачи	Застройщик
1	Багратиона, ЖК Багратион	2014, 1 кв	Иркутскстройпродукт
2	Александра Вампилова (м/р Первомайский), ЖК Зернальный, жилой дом N2	2014, 2 кв	ВостокЦентрИркутск
3	Радужный, жилой дом, б/с 10/12	2014, 2 кв	Танар
4	30 Иркутская Дивизия, жилой дом, б/с 9	2014, 2 кв	Иркутсклестрой
5	Баумана, 203 (м/р Ново-Ленино), ЖК Патриот-2	2014, 2 кв	СК "Горстрой"
6	Коммунар (ЦПКиО, Муз. театр), Театральный квартал, комплекс особняков	2014, 3 кв	Сибавиастрой
7	Ностычева, ЖК Академия, б/с 6,7	2014, 3 кв	Сибавиастрой
8	Маяковского, 69 (ост. Роцца), Глазковская роща, б/с 2	2014, 3 кв	Максстрой
9	Радужный, жилой дом, б/с 10/2,10/3	2014, 3 кв	Танар
10	Сурнова, 30, ЖК Видный, б/с 12, 13	2014, 3 кв	Строй-Траст
11	30 Иркутская Дивизия, жилой дом, б/с 6	2014, 3 кв	Иркутсклестрой
12	Баумана, жилой дом, б/с 7/3,7/4	2014, 3 кв	УКС г. Иркутск
13	Безбокова ул. (пос. Южный), ЖК Озерный, б/с 4	2014, 3 кв	СК "Авангард"
14	Рябинова бульвар, жилой дом, б/с 3,4	2014, 3 кв	Авиценна-Строй
15	Карла Либкнехта, ЖК Новый город-3, б/с 16,17	2014, 4 кв	ФСК Новый город
16	Байкальская, 269 (м/р Солнечный), ЖК Море Солнца, 2 очередь	2014, 4 кв	СА "Магистраль"
17	Глеба Успенского, ЖК Успенский	2014, 4 кв	СК "Восток"
18	Лермонтова, СОЮЗ, б/с 10,11	2014, 4 кв	ФСК Новый город
19	Розы Люксембург, 118, Многоквартирные дома с подземной автостоянкой, б/с 1,2	2014, 4 кв	Маирта
20	Алмазная, ЖК Алмазный, б/с 3-1,3-2	2014, 4 кв	УКС г. Иркутск
21	Байкальская, 236Б, Нижняя Лисиха-3, б/с 1,2,3	2014, 4 кв	Востсибстрой
22	Безбокова ул. (пос. Южный), ЖК Озерный, многоквартирный 3-эт. дом	2014, 4 кв	СК "Авангард"
23	Восточный промзона, ЖК Восточный-2, б/с 3,4	2014, 4 кв	Инстройтех
24	Кожова, 18 (бул. Гагарина), ЖК Статус	2014, 4 кв	СК "Горстрой"
25	Приморский м/р, ЖК Приморский, б/с 1,2,3,4	2014, 4 кв	Востсибстрой
26	Цимлянская (Байкальская, 157А), Группа жилых домов с нежилыми помещениями, магазинами и подземными гаражами, б/с 1,2,3	2014, 4 кв	СПМК-7
27	Юбилейный (рядом с Областной больницей), Юбилейный квартал, б/с 7,8	2014, 4 кв	Нью-Лен-Ойл
28	Ядринцева, 1, ЖК Новый век	2014, 4 кв	ВССК "Восток"

Проектные декларации опубликованы:  
1 - <http://irkstroy.info>, 2 - [www.vostochnyirkutsk.pdf](http://www.vostochnyirkutsk.pdf), 3,9 - <http://www.tanar-irkutsk.ru>, 4,11 - <http://www.ilesstroy.ru>, 5,24 - <http://281415.ru>, 6,7 - <http://www.sibaviastroy.ru>, 8 - <http://maxstroy.irk.ru>, 10 - <http://vidny.ru>, 12,20 - <http://www.ukr.irkutsk.ru>, 13,22 - <http://avangard-irk.ru>, 14,19,26,27 - <http://realty.irk.ru>, 15,18 - <http://www.new-gorod.ru>, 16 - <http://www.magistral-irk.ru>, 17 - <http://vostoksk.nethouse.ru>, 21,25 - <http://vssdom.ru>, 23 - <http://www.instroytech.com>, 28 - [www.vssk-vostok.ru](http://www.vssk-vostok.ru)

### РОССИЙСКАЯ ФЕДЕРАЦИЯ ОТКРЫТОЕ АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО ЧУНСКИЙ ЛЕСПРОМХОЗ

#### ОАО «Чунский Леспромхоз»

665541, Иркутская область, Чунский район, п. Октябрьский, ул. Горького, 90

Сообщение о существенном факте.

«Сведения о решениях внеочередного общего собрания акционеров»

#### 1. ОБЩИЕ СВЕДЕНИЯ

1.1. Полное фирменное наименование эмитента (для некоммерческой организации – наименование): Открытое акционерное общество «Чунский Леспромхоз».

1.2. Сокращенное фирменное наименование эмитента: ОАО «Чунский ЛПХ»

1.3. Место нахождения эмитента: 665541, Иркутская область, Чунский район, п. Октябрьский, ул. Горького, 90.

1.4. ОГРН эмитента: 1023802805047

1.5. ИНН эмитента: 3844000186

1.6. Уникальный код эмитента, присвоенный регистрирующим органом: 20185-F

1.7. Адрес страницы в сети Интернет, используемый эмитентом для раскрытия информации: <http://www.e-disclosure.ru>

1.8. Название периодического печатного издания (изданий), используемого эмитентом для опубликования информации: газета «Дело»

#### СОДЕРЖАНИЕ СООБЩЕНИЯ:

2.1. Вид общего собрания (годовое, внеочередное): внеочередное.

2.2. Форма проведения общего собрания: очная (совместное присутствие акционеров для обсуждения вопросов повестки дня и принятия решений по вопросам, поставленным на голосование).

2.3. Дата и место проведения общего собрания: 23.01.2014 г. Иркутская область, Чунский район, п. Октябрьский, ул. Горького, 90 здание управления.

2.4. Кворум общего собрания: присутствуют акционеры, владеющие 94634 акциями, что составляет 94,634% от общего числа выпущенных акций Общества и в соответствии с Уставом ОАО «Чунский ЛПХ» кворум для проведения собрания имеется.

2.5. Вопросы, поставленные на голосование, и итоги голосования по ним:

1. Прекращение полномочий членов действующего со-

вета директоров ОАО «Чунский Леспромхоз»: Комарова А. А., Нечаева И. А., Ниткиной Т. А., Степанович Н. А., Семикопенко Ю. А.,

Итоги голосования: «За» – 94634 голосов или 100% от общего числа голосов, учитываемых при принятии решения по данному вопросу; «Против» – 0 голосов или 0% от общего числа голосов, учитываемых при принятии решения по данному вопросу; «Воздержались» – 0 голосов или 0% от общего числа голосов, учитываемых при принятии решения по данному вопросу.

2. Избрание членов совета директоров ОАО «Чунский Леспромхоз».

Итоги голосования: Чжао Фэни: «За» – 94634 голосов (100%), «Против» – 0 голосов (0%), «Воздержался» – 0 голосов (0%). Шельменков Михаил Наумович: «За» – 94634 голосов (100%), «Против» – 0 голосов (0%), «Воздержался» – 0 голосов (0%). Сыроватская Валентина Павловна: «За» – 94634 голосов (100%), «Против» – 0 голосов (0%), «Воздержался» – 0 голосов (0%).

3. Избрание ревизионной комиссии ОАО «Чунский Леспромхоз».

Итоги голосования: Дрожжин Вячеслав Александрович: «За» – 94634 голосов (100%), «Против» – 0 голосов (0%), «Воздержался» – 0 голосов (0%). Усенко Марина Владимировна: «За» – 94634 голосов (100%), «Против» – 0 голосов (0%), «Воздержался» – 0 голосов (0%). Поляка Борис Моисеевич: «За» – 94634 голосов (100%), «Против» – 0 голосов (0%), «Воздержался» – 0 голосов (0%).

4. Утверждение аудитором ОАО «Чунский Леспромхоз».

Итоги голосования по вопросу об утверждении аудитором общества общество с ограниченной ответственностью «Консалтинговая компания «Эрдман и партнеры» ОГРН: 1030302664578, ИНН: 0323117359, место нахождения: Иркутская область, г. Иркутск, бул. Рябинова, д. 25, оф. 3) «За» – 94634 голосов или 100% от общего числа голосов, учитываемых при принятии решения по данному вопросу; «Против» – 0 голосов или 0% от общего числа голосов, учитываемых при принятии решения по данному вопросу; «Воздержался» – 0 голосов или 0% от общего числа голосов, учитываемых при принятии решения по данному вопросу.

2.6. Формулировка решений, принятых общим собранием:

1. Досрочно прекратить полномочия членов действующего совета директоров ОАО «Чунский Леспромхоз» Комарова А. А., Нечаева И. А., Ниткиной Т. А., Степанович Н. А., Семикопенко Ю. А.,

2. Избрать в совет директоров ОАО «Чунский Леспромхоз» следующих лиц:

Чжао Фэни, Балабанова Александра Кузьмича, Шельменкова Михаила Наумовича, Сыроватскую Валентину Павловну, Каменщикова Романа Валерьевича.

3. Избрать в качестве членов ревизионной комиссии ОАО «Чунский Леспромхоз»: Дрожжина Вячеслава Александровича, Усенко Марину Владимировну, Поляка Бориса Моисеевича.

4. Утвердить аудитором ОАО «Чунский Леспромхоз» общество с ограниченной ответственностью «Консалтинговая компания «Эрдман и партнеры» (ОГРН: 1030302664578, ИНН: 0323117359, место нахождения: Иркутская область, г. Иркутск, бул. Рябинова, д.25, оф. 3).

Исполнительный директор ОАО «Чунский ЛПХ»  
Никончук С. Н. Дата: 24.01.2014 года



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

**НЕДВИЖИМОСТЬ**

ПРОДАЁТСЯ

НА САЙТЕ

**REALTY.IRK.RU**

Каждый день на сайте REALTY.IRK.RU:

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

classified



**shop.slata.ru 23•5555**

**СУММА ЗАКАЗА: СТОИМОСТЬ ДОСТАВКИ:**

от 990 руб.	<b>БЕСПЛАТНО</b>
от 600 до 990 руб.	<b>150 руб.</b>
до 600 руб.	<b>250 руб.</b>
за город: от 1500 руб.	<b>20 руб/км от границы города</b>

Прием заявок на shop.slata.ru осуществляется круглосуточно.

Оплата производится только наличными при получении заказа

Доставка товаров ежедневно с 8.00 до 24.00

Доставка по городу в течении часа с момента пробития чека



ООО "Маяк" Юр. адрес: ул. Иркутской 30 Длчизин, 23а. ОГРН 1063811008160

**Средняя стоимость вторичного жилья в Иркутске на 14.02.2014г. (тыс. руб./кв.м)**

Тип	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
1 комн. кирпич	72,78	67,36	62,27	57,42	52,67
1 комн. панель	76,20	71,00	65,63	61,21	56,51
2 комн. кирпич	71,19	63,5	57,36	55,29	51,49
2 комн. панель	71,77	64,79	59,59	55,62	51,31
3 комн. кирпич	69,18	61,71	58,58	53,80	48,99
3 комн. панель	68,55	59,55	54,73	53,25	48,44
<b>Средняя стоимость на 14.02.2014</b>					
	68,10	62,91	56,73	54,04	50,72

**Средняя стоимость строящегося жилья в Иркутске на 14.02.2014г. (тыс. руб./кв.м)**

Срок сдачи	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
Готовое	70,99	53,73	42,51	-	42,00
Срок сдачи - 1 полугодие 2014 года	90,00	46,00	48,49	50,00	41,00
Срок сдачи - 2 полугодие 2014 года	-	53,64	47,56	43,00	42,33
2015 год и позже	-	56,80	56,42	42,00	46,00
<b>Средняя стоимость на 14.02.2014</b>					
	80,50	53,95	48,71	45,00	43,00

**Средняя стоимость коммерческой недвижимости в Иркутске на 14.02.2014г. (тыс. руб./кв.м)**

Назначение	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
склад (продажа)	48,07	44,56	32,5	25,39	23,13
склад (аренда)	0,60	0,42	0,35	0,32	0,26
магазин (продажа)	79,33	51,17	49,36	31,49	34,32
магазин (аренда)	1,02	0,79	0,60	0,41	0,54
офис (продажа)	83,43	54,59	51,31	39,65	41,48
офис (аренда)	0,93	0,69	0,56	0,47	0,44

По данным REALTY.IRK.RU

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

**600-910, 608-883**

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

**ЖК «Видный», ул. Сурнова**

Проектная декларация на сайте www.vidny.ru

**Подарок для Ваших любимых!**  
ул. Октябрьской революции



Продаю красивый элитный бизнес! Помещение в собственности, 156 кв.м. Достойное местоположение.

**28 500 тыс.руб. 533-333, 422-333**

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



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

**872 руб./кв.м. 34-22-39**

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



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

**100 тыс.руб./кв.м. 533-333, 422-333**

**Здание в центре города**  
ул. 5 Армии, 29



Для сдачи в аренду или организации рабочих мест крупного предприятия. 7-эт адм.-производст здание, общая площадь 4832 кв.м. 1-6 эт – офисные помещения, 7 эт-тех. помещения. Здание полностью занято арендаторами.

**70 тыс.руб./кв.м. 62-70-10**

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



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

**200 млн.руб. 533-333, 422-333**

**Продаю офисное помещение!**  
ул. Степана Разина, 6



Офисное помещение в самом центре города, этаж в адм. здании, площадь – 1742 кв.м. Рядом оживленная транспортная магистраль, остановка общ. транспорта. Удобное расположение, подъездные пути.

**70 тыс.руб./кв.м. 62-70-10**

**Коттедж с видом на залив!**  
ТСЖ Молодежное



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

**35 млн.руб. 606-544**

**Продаю коттедж!**  
Ленинский район, пос. Западный



Настоящий финский дом. 142м2+гараж 40м2 на 2 авто. Великолепная планировка и дизайн. Просторная гостиная, удобная кухня, 4 спальни, 2 сан.узла. Изумительно теплый. Участок 8 соток. Документы готовы.

**5 270 тыс.руб. 60-27-27**

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