

свое дело

Одни считают, что салонный бизнес – это игрушка для жен богатых бизнесменов. Другие – что он настолько прост, что им под силу заняться любому человеку «с улицы». Истории двух представительниц индустрии красоты Иркутска опровергают эти мифы



08

кредиты



В условиях экономической неопределенности и нехватки ликвидности банки вынуждены корректировать свою политику. Кредиты для компаний становятся дороже, а требования к заемщикам жестче. Чего ждать от банков малому и среднему бизнесу?

12

стиль жизни

Лето! Самое время паковать чемоданы и отправляться в дальние странствия. Как организовать путешествие, чтобы оно доставило удовольствие и помогло отключиться от забот? Своим опытом делятся иркутские топ-менеджеры



14

недвижимость



Волна микрорайонной застройки докатилась до Иркутска. Почему это произошло? Что включает в себя понятие комплексного освоения территории? За чей счет будут строиться объекты социнфраструктуры и какова гарантия их своевременного ввода в эксплуатацию?

17

«Развитие – это хорошо. Хотя и болезненно»



Илья Афраимович,
управляющий партнер,
директор по развитию группы компаний Ross Group

Почему новые ТРЦ в Иркутске открываются рядом с уже существующими? Насколько велика конкуренция на рынке и кто «собирает сливки»? Что мешает федеральным и международным торговым сетям заходить в Иркутск?

→ 12-4



район
ЭВОЛЮЦИЯ

www.evostroi.ru

открыта
продажа квартир

(3952) 728-940

Проектные декларации на сайте: www.evostroi.ru



ТВОЙ ДОМ. ТВОЕ БУДУЩЕЕ.



МУНИЦИПАЛЬНОЕ УПРАВЛЕНИЕ
КАПИТАЛЬНОГО
СТРОИТЕЛЬСТВА
ГОРОДА ИРКУТСКА

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

«Развитие – это

– Как же удалось их заманить на этот новый рынок?

– Благодаря харизме людей, которые заполняли этот объект. Ну и, конечно, эффект пустого рынка тоже сработал, был грамотно подан. Рынок пустой – никого нет, заходи и работай! Так этот объект и сложился. И до сих пор успешно работает.

– Я правильно понимаю, что «Торговый квартал на Свободном» реализовывался как собственный бизнес?

– Да, все верно. И после него были большие планы относительно реализации сети своих объектов, но планы эти не сложились по разным причинам. Зато пришло понимание, как заполнять подобные объекты, как с арендаторами общаться, как управлять ТРЦ. Поэтому мы ушли в консалтинг и управление объектами. Сегодня география проектов Ross Group покрывает всю страну – у нас были объекты и в Калининграде, и во Владивостоке.

– Предоставляете комплексную услугу?

– Это идеальный вариант. Например, с собственниками ТРЦ «Карамель» в Иркутске мы сотрудничаем с первого дня. Мы проводили исследования, формировали концепцию, заполняли объект арендаторами и управляем им – ведем ротацию арендаторов, проводим мероприятия, направленные на повышение его доходности. А есть объекты, где мы делаем только консалтинг или только заполнение. В моем понимании это не совсем правильно. Потому что когда заходишь на объект на стадии строительства, уже очень сложно что-то изменить. Менять нужно на бумаге, это гораздо проще и дешевле.

– Почему же многие собственники не понимают ценности такого внешнего управления? Или дело в большой стоимости услуг?

– Это недешевая услуга, но она дает воз-

можность более легкой работы с «федералами» и «международниками». Сетевым компаниям проще принять решение о вхождении в проект, если они понимают, что его концепция разработана профессионалами, что заполняется и управляется он тоже профессионалами. Крупные сети стараются застраховать свои риски при вхождении в проект. Каждый магазин – это огромные инвестиции, которые исчисляются и сотнями тысяч евро, и миллионами.

«Будет еще сложнее, но мир не рухнет»

– На иркутском рынке вы тоже были одними из первых. «Карамель» открылась в 2010 году, конкуренции почти не было. Сейчас сложнее?

– На иркутский рынок мы заходили в 2006-2007 годах, когда он был практически пуст. Открывали «Карамель» в 2010-м. Конкурентом был только «Джем Молл», но с учетом локации торговых центров, никакой фактической конкуренции у нас не было. И мы себя прекрасно чувствовали. Сейчас, безусловно, сложнее. Конкуренция многократно усилилась. И если все, что планируется к вводу, к концу года введется, то поток клиентов, безусловно, размоется.

– А вот объясните, в чем логика – открывать новый ТРЦ рядом с уже существующим?

– Это вы про «Сильвер Молл»?

– Да, и про «КомсоМолл» тоже.

– «КомсоМолл», кстати, – это наша концепция, мы ее делали еще в 2006 году. Только он тогда был не «КомсоМолл», а «Континенталь».

– Когда еще «Модного квартала» и в проекте не было?

– Да. Так что кто тут был раньше – вопрос. А зачем открывать новый ТРЦ рядом с уже существующим?... Вообще, как правило, концепция ри-

тейл-парка – когда на одной площадке собирается много разнопрофильных торговых объектов – это хорошая, выигрышная концепция. Это такой торговый кластер, где все есть, и куда все едут. С точки зрения логики бизнеса – достаточно правильное решение, но с точки зрения потоков и магистралей, которые вечно в пробках, вряд ли.

– Но уже известно, что «Джем Молл» выставлен на продажу за 80 миллионов долларов. «Киллер», как вы назвали в одном из интервью «Сильвер Молл», сделал свое дело?

– Думаю, дело не в нем. Мне кажется, это решение было принято раньше. У любого бизнеса есть свой жизненный цикл. Сначала выходите на рынок, потом собираете звезды, а потом – закат. Продавать объект надо, когда он находится на пике популярности. Если он уже начинает «закатываться», продать сложнее. Я считаю, что это вполне правильная стратегия, когда собственник строит большой бизнес, вкладывает в него деньги, в течение какого-то времени их «отбивает» и потом дорого этот бизнес продает.

– И чего же все-таки ждать рынку после введения «Сильвер Молла» и «КомсоМолла»?

– Ничего ужасного не произойдет, паниковать не нужно. Просто будет некое перераспределение потоков. Собственникам придется думать, как удержать своего посетителя, свою экономику, применять какие-то другие технологии, менять арендаторов, перепозиционироваться. Вся страна это проходит, Иркутск к этому подошел только сейчас. Посмотрите на Москву, Санкт-Петербург, Екатеринбург. Когда открылся «Гринвич» в Екатеринбурге (ТРЦ площадью 265000 кв.м – прим. ред.), все должны были умереть сразу же, но ведь этого не произошло. Конечно, когда рынок пустой, приводить арендаторов проще. Сейчас это будет сделать сложнее, но при этом мир не рухнет.

– То есть «Карамель» продаваться не собирается?



Фото из личного архива

Когда в 2010 году в Иркутске под патронажем группы компаний Ross Group открылась «Карамель», страна только начинала выходить из кризиса, и рынок ТРЦ в Иркутске был практически пуст. Сейчас ситуация изменилась...

Почему арендаторы уходят из старых торговых центров, а новые ТРЦ в Иркутске открываются рядом с уже существующими? Насколько велика конкуренция на рынке и кто «собирает сливки»? Почему некоторые ТРЦ, отработав 5 лет, выставлены на продажу? Что мешает федеральным и международным сетям заходить в Иркутск? Об этом Газете Дело рассказал Илья Афраймович, управляющий партнер, директор по развитию группы компаний Ross Group.

«Рынок пустой – заходи и работай!»

– Илья, сегодня уже трудно представить жизнь без торгово-развлекательных центров и комплексов. Но ведь всего 15 лет назад за Уралом вообще не было такого формата недвижимости. Именно компания Ross Group в свое время решилась на этот шаг – открыла в Красноярске первый ТРЦ – «Торговый квартал на Свободном».

– Верно, только это была еще не компания

Ross Group в то время, а «Торговый квартал». Эта компания и ныне здравствует, просто ее акционеры в 2006 году приняли решение разойтись, и два из них создали Ross Group.

– То есть это «дочка» тех же родителей?

– Можно сказать и так.

– Тогда, в 2000 году, в Красноярске насколько трудно было переломить сознание людей, привести в город совершенно новый, незнакомый европейский формат?

– Проблема была не в том, чтобы переломить сознание людей. С ними-то как раз все было просто: люди очень быстро привыкают к хорошему. Основная проблема заключалась в том, как качественно заполнить этот объект. Тогда, в 2000-2001 годах, никто из «федералов» за Урал еще не ходил. Можно сказать, это был уникальный опыт – для Красноярска и вообще для Сибири. Туда зашел первый «Рамстор», первый «Старик Хоттабыч», первая «Снежная королева» и так далее.

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 24.06.14. Время подписания в печать по графику: 18:00, фактическое: 18:00. Отпечатано в Областной типографии №1 г. Иркутск, ул. К.Маркса, 11. Заказ № 32. Тираж 5000 экз.

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

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

всегда хорошо. Хоть и болезненно»

– Нет, собственники этого не планируют. Наоборот, собираются и дальше заниматься этим бизнесом, инвестировать в реконструкцию ТРЦ.

– Что это будет за реконструкция? Что изменится?

– Мы планируем расширение площади. В данный момент я не готов прокомментировать, когда начнется стройка, но действительно будет вторая очередь, будет многоуровневый паркинг. Усилится состав арендаторов: мы ведем переговоры с международными и федеральными сетями. Ценовой сегмент при этом останется прежним. Планируем и архитектурно вторую очередь более интересно реализовать, чем первую.

– Илья, а старые торговые центры пострадали от нашествия ТРЦ нового формата?

– ИПшников, которые торговали китайскими вещами, торговые центры нового формата здорово подвинули. Если я могу прийти в большой магазин с огромным выбором, с наличием

всех размеров, со светлым помещением, нормальным персоналом и удобными примерочными, безусловно, я пойду туда, потому что цена-то одинаковая.

Поэтому начали «проседать» многие старые торговые центры города. Если нет посетителей –

«Если нет посетителей – арендатор не торгует, если арендатор не торгует, он не может платить аренду, не может покупать новые вещи. У него уменьшается размерный ряд, количество товара, моделей. И потом он просто закрывает магазин. Я уверен, что многие реконструкции, которые мы наблюдаем сейчас в Иркутске, связаны с тем, что работать, как раньше, нельзя

арендатор не торгует, если арендатор не торгует, он не может платить аренду, не может покупать новые вещи. У него уменьшается размерный ряд, количество товара, моделей. И потом он просто закрывает магазин. Все очень логично. Я уверен, что многие реконструкции, которые мы наблюдаем сейчас в Иркутске, связаны как раз с тем, что работать, как раньше, нельзя.

– То есть в целом эволюция торговой недвижимости позитивно влияет на рынок, поднимает уровень всех его участников?

– Конечно. Развитие – это всегда хорошо, хоть и болезненно. Все, что связано с развитием, –

это всегда выход из зоны комфорта. Нужно что-то сломать, где-то приложить усилия, инвестировать.

«Время сложное. Но можно и рискнуть»

– Насколько удачное сегодня время для открытия новых объектов? Все-таки ситуация не очень

простая в экономике, стагнация...

– Сложное время, реально сложное. Но вот, например, у «КомсоМолла» нет обратного пути. Они уже точку невозврата прошли, им нужно достраиваться и открываться.

А вот принимать решение о начале строительства было бы странно... Хотя нужно отдавать себе отчет в том, что от принятия решения до ввода объекта пройдет не один год. Сначала полгода будем проектировать, потом согласовывать, потом выйдем на стройку – еще полтора-два года. Там и кризис закончится. Прошлый кризисный виток мы как раз за три года прошли.

– Решение о строительстве «Карамели» тоже было принято в кризис?

– Да, в этом успех «Карамели» и состоял. Страна начала выходить из кризиса – в этот момент открылся этот объект. Если бы тогда собственники побоялись, заморозили стройку на год и достроили бы ТРЦ в середине 2011 года, то «сливки» мы бы уже не сняли. Но вообще вопрос, конечно, сложный. В ситуации, когда конкуренция растет и при этом в экономике не все так «шоколадно», как хотелось бы, девелоперы будут более осторожно принимать решения. Это будет связано, в том числе, и с тем, что банки тоже все эти проекты будут рассматривать «под лупой». Потому что и для банка это большой риск. Кому хочется получить пустую коробку?

– А платежеспособность населения снизилась в последнее время? Люди стали меньше тратить?

– Не готов ответить однозначно. Мне кажется, на текущий момент ничего страшного в обороте ритейла или в посещаемости не произошло. Есть общий спад, но он не катастрофический. Не произошло ничего такого, чтобы сказать: «Все пропало!». Мы фиксируем некоторое падение посещаемости. Но на выручках арендаторов это пока не сказывается.

«В Ново-Ленино должен появиться районный ТРЦ»

– Посетители торговых-развлекательных комплексов и центров насколько часто являются покупателями?

– Очень по-разному. Я могу уверенно говорить про ТРЦ «Карамель». У нас очень высокий процент конвертации. Многие арендаторы в «Карамели» платят аренду как процент от товарооборота, мы видим выручки арендаторов, знаем, сколько они получают. И торгуют они очень хорошо.

Продолжение на стр. 4

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

реклама

ЗАРПЛАТНЫЙ ПРОЕКТ для ВАШЕЙ КОМПАНИИ



■ кредиты предприятию

целевые в размере ФОТ, под 7% годовых в рублях без комиссий и без залога на срок до 25 дней

■ карты сотрудникам бесплатно

международных платежных систем, кредитные и дебетовые, с логотипом предприятия

■ зачисление бесплатно

мгновенно или в установленное руководством время

■ кредиты сотрудникам на спецусловиях

потребительские на карты

ИНТЕРНЕТ-БАНК

Подключение и обслуживание – бесплатно



депозиты

от 100 000 руб.
до 10,5% годовых*
на срок от 1 дня
до 2-х лет



овердрафт

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



интрадей

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



конвертация

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

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

8 (800) 555 99 93
звонок по России бесплатный

Более 300 офисов
в 75 городах

www.avangard.ru

*В зависимости от суммы и рыночных условий.

**В зависимости от срока кредитования: до 7 дней – 7% годовых, с 8 по 14 день – 11% годовых, свыше 14 дней – 13% годовых. Размер и сроки предоставления кредитов на зарплату и овердрафтов – индивидуально.

БАНК АВАНГАРД

«Развитие – это всегда хорошо. Хотя и болезненно»

Продолжение.

Начало на стр. 2-3.

– В чем причина успеха?

– В компактности объекта – особо не погуляешь. И в том, что «Карамель» очень четко спозиционирована. В ней все магазины примерно одной ценовой категории. Человек, который туда приходит, точно знает, зачем он туда идет. Это когда объект больше по площади, его приходится разбавлять – там есть и дешевые, и дорогие бренды. ТРЦ «Юбилейный», над которым мы сейчас работаем, – тоже достаточно компактный, все магазины примерно одного уровня, мы его позиционируем как объект среднего класса, нет глубокого провала в очень дешевые и очень дорогие бренды.

– Чем вас привлекла ниша районного ТРЦ?

– В советские времена в каждом районе были Дома быта. Человеку нужно куда-то ходить в химчистку, парикмахерскую, аптеку. Точно так же ему нужно покупать продукты, одежду, технику. «Районник» имеет право на жизнь, он просто необходим. Но в нашем случае ТРЦ «Юбилейный» – это не совсем маленький районник. Это достаточно большой ТРЦ, у него площадь 24 тысячи кв.м. Там запланирован семизальный кинотеатр, большой детский центр, семейный ресторан, фудкорт. Я думаю, он станет центром притяжения и для Академгородка, Первомайского, Радужного. Потому что будет ближе, чем тот же «Джем Молл».

– А в Ново-Ленино планируется строительство такого «районника»? Там ведь тоже небогато с торгово-развлекательными объектами.



Фото из личного архива

– Мы как раз ведем переговоры. Я считаю, что Ново-Ленино – это очень перспективный район. Там сейчас есть ТЦ «Европарк», но его недостаточно. Людей там живет очень много, и это зона перспективной застройки. Строящегося там сегодня жилья хватит, чтобы обеспечить посещаемость нормальный торгово-развлекательный центр. Вопрос в том, кто быстро примет решение, поймет значимость этого шага.

«Федералам и международникам не хватает места»

– С новыми ТРЦ в Иркутске все очень неплохо. А вот с крупными федеральными и международными сетями проблемно. Почему они не спешат в Иркутск, объясните?

– Места нет. Куда идти-то?

– Именно в площадях дело?

– Безусловно. Почему так долго открывался Н&М в Иркутске, почему они так долго не заходили? У них, у федералов, у международных очень жесткие требования по площади объекта, по локации, по парковке – много нюансов. «Карамель» в принципе отвечает требованиям Н&М, но куда его поставить? 1700 квадратных метров! У нас нет таких площадей. Чтобы его поставить, нужно выгнать «Спортмастер», например, или на втором этаже убрать 10 магазинов. Я к этому не

готов. Поэтому они встали в «Модном квартале», который располагает такой площадью и может себе это позволить.

У объектов большой площади другая стрессоустойчивость с точки зрения экономики. Чем больше арендатор, тем меньше у него арендная ставка. Для того чтобы вытянуть общий показатель на приемлемый уровень, нужно разместить много маленьких, но если у тебя площадь небольшая, то ты этого сделать не можешь.

– Поэтому новые объекты один другого больше?

– Конечно.

– А с логистикой в Иркутске как?

– В целом все приемлемо. Явно лучше, чем в Якутии. Железная дорога здесь есть, самолеты сюда летают, автомобильный транспорт ходит.

– А склады?

– В целом для сети это не принципиально важно. Если мы говорим про одежный ритейл, то склад, как правило, там же, где магазин. То же самое с продуктовыми гипермаркетами. Может, и нужны какие-то перехватывающие склады... Но я не думаю, что в Иркутске нет «Ашана», потому что нет торгового центра, который отвечал бы его требованиям.

«Чтобы выйти на рынок ТРЦ, нужны миллиарды»

– Илья, как эксперт в своей области, скажите, каким объемом средств сегодня нужно обладать, чтобы выйти на рынок торговой недвижимости в Иркутске?

– Большие деньги нужны. Миллионы, миллиарды. Для того чтобы выходить и конкурировать с тем рынком, который есть уже сейчас, нужно получать лучшие земельные участки в лучших местах.

– А земля в Иркутске очень недешевая.

– Мягко сказано. И нужно понимать, что тенденция рынка – увеличение торговых площадей. Мы уже говорили с вами, что это требование крупных сетей. А чем больше площадь, тем больше инвестиции. Тысяча долларов – себестоимость строительства квадратного метра. Вот и считайте.

– А на какой срок окупаемости рассчитывать?

– По-разному, зависит от площади и формата. Но в среднем от 5 до 10 лет.

– Что бы вы посоветовали такому инвестору? Что нужно знать об иркутском рынке торговой недвижимости, чтобы не «прогореть»?

– Во-первых, хорошо подумать, нужно ему это вообще делать или нет. Во-вторых, изучить конкурентную среду, выбрать целевой сегмент. Вообще лучше найти хорошего консультанта, не поспускаться на эти услуги. Если смотреть в масштабе строительства объекта, то услуги консультанта будут стоить копейки – сотые доли процента. Но если на этом сэкономить, то потом можно сильно пожалеть. Неточно спроектировал здание, не смог завести арендаторов, на которых рассчитывал, неправильно просчитал аудиторию – и все, ты банкрот.

Анна Масленникова, Газета Дело

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

Вакансия	Зарплата	Компания	Вакансия	Зарплата	Компания
Автоэлектрик	от 50 000 руб.	Уренгойдорстрой	Менеджер по продажам/ Специалист по развитию бизнеса	от 40 000 руб	Группа Россия
Ведущий конструктор	от 60 000 руб	Уральское производственное объединение Метта	Менеджер по работе с клиентами	от 50 000 руб	Госзнак
Ведущий логист по транспорту	от 40 000 руб	Техноцентр, Группа Компаний	Начальник Службы Безопасности	от 35 000 руб	Домашние деньги
Ведущий маркетолог	от 35 000 руб	Мир снабжения	Оператор станка	от 35 000 руб	Персонал Студия, ООО
Ведущий трейд-маркетинг менеджер	от 40 000 руб	Лудинг, ООО	Программист 1С	от 50 000 руб	Перспектива, Кадровый Центр
Водитель самосвала	от 60 000 руб	Рработка	Региональный менеджер по продажам	от 35 000 руб	Браво Софт
Геолог-геодезист	от 40 000 руб	Рработка	Региональный представитель	от 60 000 руб	VEKA Rus
Главный бухгалтер	от 50 000 руб	Центр трудоустройства Приоритет	Ризпор	от 40 000 руб	HR GYM
Главный бухгалтер	от 45 000 руб	СТК-Строй	Руководитель агентской группы	от 35 000 руб	КИТ Финанс Пенсионный администратор
Главный инженер	от 300 000 руб	Компания "Бэст-Персонал"	Руководитель мини-офиса	от 40 000 руб	Банк "Открытие"
Главный технолог лесопильного производства	от 45 000 руб	Персонал Студия, ООО	Руководитель направления	от 50 000 руб	Мелентьева Л.В.
Директор по продажам	от 50 000 руб	Ренессанс Жизнь, Страховая компания	Руководитель производства (начальник цеха)	от 100 000 руб	Мебель Черноземья, Холдинговая компания, ОАО
Директор регионального представительства	от 70 000 руб	ЗЕНОН	Руководитель центра	от 70 000 руб	ЕВРОПА, Агентство Недвижимости
Директор ресторана	от 44 000 руб	ГН "ВИЗАВИ Консалт"	Специалист IT	от 35 000 руб	Техноцентр, Группа Компаний
Директор ресторана KFC	от 44 000 руб	Yum! Brands	Супервайзер	от 36 000 руб	СНС, Группа Компаний
Заместитель главного бухгалтера	от 45 000 руб	Рработка	Супервайзер торговых представителей	от 50 000 руб	МИР ИНСТРУМЕНТА
Инженер АСУ ТП	от 35 000 руб	Персонал Студия, ООО	Территориальный управляющий	от 90 000 руб	ГН "ВИЗАВИ Консалт"
Инженер по охране труда	от 40 000 руб	Велестрой, ООО	Технико-коммерческий инженер	от 40 000 руб	Техноцентр, Группа Компаний
IT-Специалист	от 35 000 руб	РЦЭП Самоллат, ООО	Технолог майонезного производства	от 50 000 руб	HR-trend, консалтинговая Компания
Маркетолог	от 40 000 руб	Центр трудоустройства Приоритет	Торговый представитель	от 35 000 руб	Электродом
Медицинский представитель	от 35 000 руб	Перспектива, Кадровый Центр	Управляющий филиалом	от 00 000 руб	Горбуновъ
Медицинский представитель	от 50 000 руб	Петрованс Фарм, ООО	Управляющий филиалом в банк	до 120 000 руб	Кадровое агентство Юнити
Менеджер (агент) по продаже услуг связи	до 80 000 руб	Байнал-ТрансТелеКом, ЗАО	Трейд-маркетинг менеджер	от 50 000 руб	АНКОР, кадровый холдинг
Менеджер отдела продаж	от 35 000 руб	HR GYM	Инженер-энергетик	от 50 000 руб	Уренгойдорстрой, ОАО
Менеджер по продажам	от 35 000 руб	Карьера, КА	Управляющий SPA салона	от 40 000 руб	ТайСервис
Менеджер по продажам	от 40 000 руб	Валта			
Менеджер по продажам промышленного оборудования	от 40 000 руб	Рработка			
Менеджер по продажам электротехнического оборудования	от 40 000 руб	Перспектива, Кадровый Центр			

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



«В детстве я зарабатывал на своем увлечении футболом»

В рубрике «Личные финансы» известные люди Иркутска – предприниматели, чиновники, общественные деятели – рассказывают о том, в какие активы предпочитают инвестировать, каким банкам и инвестиционным компаниям доверяют, а в каких разочаровались. Своим мнением с Газетой Дело поделился Антон Гарбарчук, бизнес-консультант и бизнес-тренер, генеральный директор ООО «Лакшери Ритейл».

ка, сумма должна быть не более 700 тысяч рублей для одного банка по вкладу, чтобы в случае непредвиденных обстоятельств получить страховку. По моему мнению, нужно выбирать более солидные и уже зарекомендовавшие себя банки для вкладов, такие как Сбербанк, ВТБ24, Промсвязьбанк, Альфа-Банк и другие.

Про кредиты. Считаю, что у кредита, как у медали, две стороны. Первая – практическая и обдуманная, вторая – эмоциональная и, как правило, необоснованная.

Был успешный опыт кредитования как в бизнесе, так и в частной жизни. Что касается бизнеса, то, например, в момент его расширения кредиты очень здорово выручали, даже с нашими, не побоюсь этого слова, грабительскими ставками. В моем случае это была первая сторона медали, когда заемные средства помогли хорошо заработать и развить дело даже с учетом выплаченных процентов, т.к. это было просчитано и ожидаемо. Так, например, в пик новогодних продаж мы, благодаря кредиту, позволившему нам расширить ассортимент, сделали выручку декабря в 2,3 раза больше, чем годом ранее.

Теперь вторая сторона медали – кредит на личные цели, например, потребительский. Трактовка банков на эту тему хо-

рошая: воплощаем ваши мечты, помогаем сделать жизнь лучше и так далее. Да, я согласен, в этом есть плюсы, но зачастую люди становятся жертвами собственных эмоций, когда берут кредиты, но не думают об их обоснованности.

Недавно услышал по радио статистику, что примерно половина россиян погрязла в кредитах и долгах, не зная, как их выплачивать. Более того, сейчас у банков новая фишка: кредитные карты с льготным периодом 50 дней и выше, за который нужно успеть вернуть деньги на карту. Если не успеть, то проценты – от 22-25 годовых! Мне часто звонят различные банки и предлагают подобные карты с лимитом от 600 тысяч и до 1 миллиона без всяких справок, «просто придите и получите, как клиент с хорошей историей». Начинает работать принцип капкана: ведь тебе приятно, что ты такой классный клиент, которому без всяких справок и очереди предлагают такие условия, и ты идешь к ним навстречу. Но я считаю, что это ловушка и хитрая игра на эмоциях людей, особенно шопоголиков и шоперов, тех, кто не может устоять перед покупкой! Вот идете вы мимо магазина, вроде ничего не планировали покупать, но у вас есть чудо-карта, и вы покупаете обувь, к ней джинсы, к джинсам рубашку, к рубашке пиджак и так далее. В этот момент вы верите, что заработаете эту сумму, даже

если еще не зарабатывали такие деньги.

Ипотечку же считаю очень правильным решением, особенно, когда купленную квартиру снимают, ведь сумму ежемесячной аренды можно вносить в счет погашения кредита.

Про карты. Как физлицо имею дебетовую карту Альфа-Банка, участвую в программе «Аэрофлот-бонус», коплю мили, так как по роду тренинговой деятельности нужно перемещаться в разные регионы. Только расчетами по карте при покупках за предыдущий год удалось накопить большое количество миль, считаю это очень удобным.

Про первые деньги. Сейчас я четко понимаю, что строить бизнес вокруг своего хобби – это хорошая идея. Уместно вспомнить Стива Джобса и его высказывание: «Как проделать отличную работу? Очень просто – полюбить ее!» В детстве я получал прибыль от своего увлечения футболом, продавая одноклассникам и мальчишкам во дворе собственные записи футбольных матчей чемпионатов Мира и Европы 1998 и 2000 годов или давая посмотреть в аренду за деньги. Также я собирал наклейки и журналы к этим чемпионатам и карточки футболистов, которые либо выгодно обменивал, либо перепродавал другим ребятам.

Про выбор банка. Если говорить о нашем розничном бизнесе, то когда в 2008-2009 годах пришло время поставить в магазинах терминалы для оплаты банковскими картами, выбор пал на Альфа-Банк. Там были более выгодные тарифы за пользование и обслуживание по сравнению с другими банками. Также открыли в этом банке счет для связи с терминалами, работаем по сей день, всем довольны, все устраивает. Филиал для юристов находится на бульваре Гагарина, где нет огромных очередей, все очень быстро и удобно.

В своем тренинговом бизнесе

также пользуюсь услугами и расчетным счетом Альфа-Банка. Онлайн-клиент удобный, банк идет в ногу со временем, постоянно совершенствуется в процессах работы и техническом плане.

Про сбережения. Я считаю, что деньги должны работать и приносить активный, а не пассивный доход. Но часть ежемесячного дохода, процентов 20, можно откладывать и оставлять в сохранности (так называемые «неприкасаемые сбережения»): в банках, на картах под проценты или дома – кому как нравится. Однако, как показывает практи-

Футбол и бизнес: ставки высоки

Чемпионат Мира по футболу – 2014 стартовал в Бразилии. Как заработать на этом событии? На какую команду поставить? И как турнир может отразиться на финансовых рынках? Своим мнением делится Александр Разуваев, директор аналитического департамента Альпари.

– 12 июня начался Чемпионат Мира по футболу – 2014. Он стартовал с поединка между бразильцами и хорватами. Уже на групповой стадии болельщиков ждало немало интересных противостояний, например, матч между финалистами последнего розыгрыша Чемпионата Мира – Испанией и Голландией.

Естественно, интересно узнать, как оценивает шансы команд футбольный тотализатор. Главный фаворит Чемпионата Мира, по версии Альпари, – это сборная Бразилии с вероятностью победы 3 к 1. Менее высоко оценены шансы сборных Аргентины и Германии – 5 к 1.

Безусловно, футбольный чемпионат будет иметь большое значение для финансовых рынков, в том числе в России. Обычно во время проведения футбольных матчей активность на рынках акций и облигаций резко снижается.

Деньги на Чемпионате разыгрываются немалые. Призовой

фонд вырос на 37% по сравнению с прошлым Чемпионатом Мира и составит \$576 млн. Победитель чемпионата получит \$35 млн, обладатель второго места заработает \$25 млн, бронзовый призер – \$22 млн. Сборная, занявшая четвертое место, получит \$20 млн. Участники четвертьфинальной стадии заработают по \$14 млн. Команды, которые достигнут 1/8 финала, получат по \$9 млн, а сборные, завершившие борьбу на групповом этапе, по \$8 млн каждая. На футбольном тотализаторе смогут заработать все желающие.

Что касается макроэкономического эффекта Чемпионата для Бразилии, то он мал: экономика страны слишком большая. Проведение Чемпионата прибавит к ВВП Бразилии только 0,4% в течение 10 лет, предполагаемые расходы на инфраструктуру составляют 0,7% от общего инвестиционного плана страны на 2010-2014 годы. Традиционно

основные инвестиции будут направлены в городской транспорт, порты, аэропорты, стадионы и туристическую инфраструктуру. Главный же эффект от спортивного праздника трудно измерить в твердой денежной сумме: это репутация и имидж Бразилии в Мира.

На прошлом Чемпионате Мира и Чемпионате Европы мы поставили на сборную Испании. И наша ставка сработала на 100%. Красная фурия (LaFuriaRoja) показала прекрасную игру, кроме того, к испанцам была благосклонна футбольная Фортуна. Люди, с самого начала сделавшие правильную ставку, очень неплохо заработали. Однако на Чемпионате Мира – 2014 мы меняем свои предпочтения, выбирая хозяев турнира.

В футбольном профессионализме бразильцев мало кто сомневается, помогут им и родные стены. Конечно, в футболе, как и в любом спорте, всегда при-



сутствует элемент случайности. И точность прогнозов здесь намного ниже, чем при прогнозировании котировок акций или валютных пар. Тем не менее, мы считаем, что Чемпионат Мира по футболу – это не только спортивный праздник и блестящее зрелище, но и повод заработать.

Альпари ставит на Бразилию. По подсчетам компании Colliers, проведение Чемпионата Мира на своей земле увеличивает шансы на выигрыш до 63%. При этом наше мнение не сильно отличается от ожиданий инвестиционного сообщества, которое ожидает финала «Бразилия – Аргентина» и победы хозяев.

Математическая модель оце-

нивает вероятность выигрыша Чемпионата сборной России примерно в 1%. Однако в московских букмекерских конторах данная ставка не редкость. Патриотизм иногда оказывается сильнее трезвого расчета.

Чемпионат должен временно частично вытеснить из информационного пространства украинскую тему, что положительно скажется на российском рубле и котировках российских ценных бумаг. Игроки рынков, как и обычные люди, частично принимают решения под влиянием информационной картинки и эмоционального фона, который на ближайший месяц должен, однозначно, стать более оптимистичным.

Иркутская область стоит на пороге новой индустриализации

На территории региона начинают разворачиваться крупнейшие инвестиционные и промышленные проекты, заявил губернатор Иркутской области Сергей Ерощенко.



Губернатор Сергей Ерощенко, выступая на сессии Законодательного Собрания по вопросу об отчете деятельности Правительства Иркутской области в 2013 году, заявил, что регион стоит на пороге новой индустриализации.

– Мы создаем рабочую группу по развитию Ковыктинского газоконденсатного месторождения и других газовых месторождений для включения в проект с Китаем, договоренности о котором достигнуты Президентом РФ Владимиром Владимировичем Путиным, – рассказал Сергей Ерощенко. – Достигнуто соглашение

о сохранении и использовании промышленной площадки Усоля-Сибирского, которая станет основой для развития производств на основе углеродов. Продолжатся работы по строительству Тайшетского алюминиевого завода. Правительство страны поддержало наш проект промышленной агломерации.

Как сообщает пресс-служба регионального правительства, уже сейчас ведется работа по подготовке использования газа внутри региона. К использованию газового топлива готов Жигаловский район. Начата реализация проек-

тов по строительству газовых генераций в Братске, Ангарске. В 2015 году газ придет в Усть-Кут. Иркутская нефтяная компания получила разрешение на строительство нового газохимического завода в этом городе.

Для сохранения потенциала Усольской промышленной площадки в адрес руководства ОАО «РОСНАНО» и ОАО «Сбербанк России» были направлены обращения Губернатора о передаче активов для реализации перспективного проекта по созданию газохимического производства.

Кроме этого, как рассказал губернатор на пресс-конференции, состоявшейся в рамках фестиваля «Байкальская пресса – 2014», получено разрешение на строительство металлургического завода в Братске, сейчас идет работа по его включению в перечень приоритетных инвестиционных проектов РФ. А в Байкальске, возможно, будет создан сельскохозяйственный кластер, включающий в себя тепличный комплекс и цеха по переработке выращиваемых культур и дикоросов.

«Слата» в Иркутске станет больше – при поддержке ВТБ

ВТБ установил ГК «Слата» кредитно-документарный лимит общим объемом 1,2 млрд рублей.

Кредитно-документарный лимит общим объемом 1,2 млрд рублей установил банк ВТБ группе компаний «Слата». Эти средства предназначены на финансирование текущей деятельности клиента, а также инвестиционного проекта по расширению розничной сети «Слата» в г. Иркутске.

ГК «Слата» является одним из лидеров оптовой торговли продуктами питания в регионе, а также крупным оператором розничной торговли (38 супермаркетов «Слата» и 7 универсамов «Славный»). В планах компании на 2014 год открыть 11 супермаркетов «Слата» общей площадью около 9000 кв.м., в том числе на 9 собственных площадках. В настоящий момент при финансовом участии банка ВТБ группа компаний возводит два торговых центра в Иркутске: на ул. Дзержинского и ул. Байкальская.

«В 2002 году в Иркутске открылся первый магазин «Слата» – один из первых в нашем городе супермаркетов, построенных по принципу самообслуживания. С тех пор розничная сеть «Слата»



активно и эффективно развивается. Нам приятно, что масштабные планы на текущий год группа компаний реализует в партнерстве с нашим банком», – отметила Александра Макарова, руководитель дирекции ВТБ по Иркутской области.

Группа компаний «Слата» ведет историю с 1996 года, первоначально предприятие занималось оптовой торговлей табачными изделиями. Основными видами деятельности ГК «Слата» в наши дни являются: дистрибуция продуктов питания на территории Иркутской области и республики Бурятия, розничная сеть в городах: Иркутск, Шелехов

и Ангарск, представленная 38 супермаркетами «Слата» и 7 универсами «Славный», работающими в формате «магазин у дома». ГК «Слата» также предлагает услуги в области девелопмента и логистики.

Группу ВТБ в Иркутской области представляют 1 операционный офис ВТБ, 26 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. С более подробной информацией о Группе ВТБ можно ознакомиться на сайте: www.vtb.ru.

«Сбербанк Премьер» теперь доступен vip-клиентам Байкальского банка Сбербанка

Новый тарифный план «Сбербанк Премьер» для клиентов премиального банковского обслуживания стал доступен клиентам еще 12 территориальных банков Сбербанка.

Сбербанк России запустил новый тарифный план для клиентов премиального банковского обслуживания «Сбербанк Премьер» в 12 территориальных банках: Байкальском, Дальневосточном, Западно-Сибирском, Поволжском, Северном, Северо-Восточном, Северо-Кавказском, Сибирском, Среднерусском, Уральском, Центральном-Черноземном и Юго-Западном.

Тарифный план

«Сбербанк Премьер» – это комплексное банковское решение, позволяющее получать привилегии по ряду продуктов и услуг Сбербанка. В рамках тарифного плана «Сбербанк Премьер» клиент может бесплатно оформить до пяти премиальных дебетовых банковских карт в разных валютах. Пользователям пакетного предложения доступны эксклюзивные банковские продукты на специальных условиях,

консультации персонального менеджера в специальных зонах обслуживания «Сбербанк Премьер», услуга персонального финансового планирования, выделенная телефонная линия «Сбербанк Премьер». Первые два месяца обслуживания тарифного плана предоставляются бесплатно для всех клиентов.

С августа 2013 года более 40000 клиентов оформили и активно пользуются тарифным планом «Сбербанк Премьер». Сеть премиального банковского обслуживания «Сбербанк Премьер» включает в себя 2000 офисов по всей России.

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. Официальный сайт Банка – www.sberbank.ru.

Акция «Три в одном» от «Ростелекома»: максимальное количество услуг по выгодной цене

«Ростелеком» проводит акцию «Три в одном» для абонентов компании в регионах Сибири. Клиенты национального оператора получили возможность подключить сразу три основные услуги по выгодной цене.



Воспользоваться уникальным предложением можно с 30 мая 2014 года до 31 января 2015 года. В пакете услуг, входящих в состав акции «Три в одном»: «Домашний интернет», «Интерактивное ТВ», местная телефонная связь, внутризоновая телефонная связь, междугородная и международная связь. При подключении услуг «Домашний Интернет» и «Интерактивное ТВ» оплата не требуется, клиент платит только за подключение услуг местной телефонной связи.

Клиентам доступна возможность покупки дополнительных опций по услугам «Домашний интернет». Также существует возможность подключения дополнительных каналов «Интерактивного ТВ».

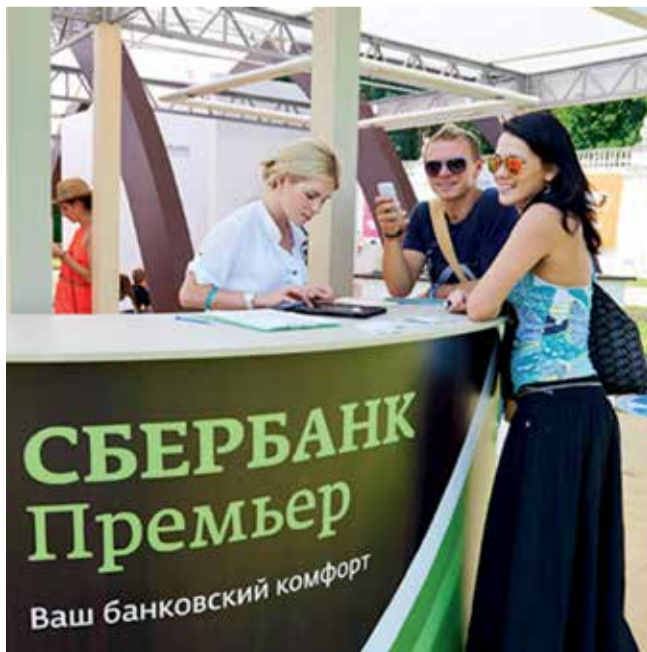
«Три в одном» имеет ряд преимуществ: в стоимость акции уже включены следующие услуги: 100 минут внутризоновых и междугородних телефонных соединений, сервис «Караоке» и пакет телеканалов «Viasat Премиум HD» на 90 дней. Услуга «Мультирум» предоставляется на все время пользования услугами, входящими в состав пакета.

Таким образом, клиенты компании ОАО «Ростелеком» получают максимальное количество услуг по выгодной цене. Например, абоненты Иркутской области смогут сэкономить при подключении пакета услуг в рамках акции «Три в одном» до 320 рублей в месяц.

«При разработке и внедрении новых акций компания ОАО «Ростеле-

ком» в первую очередь ориентируется на клиента, – отметил коммерческий директор Макрорегионального филиала «Сибирь» ОАО «Ростелеком» Валерий Беленький. – Для каждой отдельной целевой аудитории мы разрабатываем свой определенный тарифный план, уникальные услуги по привлекательной цене. С тарифными планами и услугами компании «Ростелеком», наш клиент может быть уверен в качестве предоставляемых нами услуг, а также существенно сэкономить».

Более подробную информацию об акции «Три в одном» можно получить в Центрах обслуживания клиентов ОАО «Ростелеком», а также на сайте www.irkutsk.rt.ru или по телефону 061.



Банк в кармане. Новые «фишки» от Альфа-Банка

Линейки банковских продуктов постоянно обновляются. Будущее, как убежден Анатолий Бондаренко, директор по розничному бизнесу ОО «Иркутский» Альфа-Банка, – за кредитными картами, интернет-банком, мобильным банком и различными «фишками» для продвинутых современных клиентов.

Мобильно и удобно

Альфа-Банк не первый год признается экспертами одним из самых технологичных банков в России, а интернет-банк «Альфа-Клик» и мобильный банк «Альфа-Мобайл» – лучшими в своих сегментах, рассказал на пресс-конференции директор по розничному бизнесу ОО «Иркутский» Альфа-Банка Анатолий Бондаренко. «Традиционная сильная сторона Альфа-Банка – это развитие инновационных технологий, – отметил он. – Одну из лидирующих позиций Альфа-Банк занимает в области интернет-банкинга, в этом сегменте он признан лучшим в России по данным авторитетного международного финансового онлайн-ресурса GlobalFinancialMarketReview. И это вполне заслуженная победа».

По словам Анатолия Бондаренко, 30% клиентов банка пользуются «Альфа-Кликом», а у 8% клиентов на телефонах и планшетах установлен «Альфа-Мобайл».

«Количество пользователей мобильного банка растет каждый день, – заявил Анатолий Бондаренко. – Я и сам не представляю свою жизнь без этого приложения. Сейчас в нем можно сделать все – просмотреть счета, сделать внешние переводы,

конвертировать валюту, оплатить услуги, посмотреть, где находятся ближайшие отделения и банкоматы».

После этого Анатолий Бондаренко перешел от слов к делу – достал из кармана свой мобильный телефон и продемонстрировал журналистам некоторые «фишки» «Альфа-Мобайла» в действии.

Так, например, чтобы перевести деньги другому клиенту Альфа-Банка, теперь необязательно помнить номер счета – достаточно знать номер мобильного. Выбираешь номер телефона из листа контактов или вбиваешь любой другой номер – остальные реквизиты автоматически загружаются системой. Несколько секунд – и деньги переведены без дополнительных комиссий.

А вот недавно появившаяся графа «Мои расходы» особенно полезна тем, кто придерживается принципа «Деньги любят счет». Благодаря этой функции можно вести свой личный бюджет, планировать траты на месяц и отслеживать, какие суммы на какие категории были потрачены: сколько ушло на авиабилеты, сколько на бензин, а сколько – на покупку продуктов.

Есть у «Альфа-Мобайл» и накопительная функция – «Мои цели». Если вы копите на крупную покупку или отпуск, то мобильный банк поможет достичь этой цели. Вводите

три ее параметра: название, сумму и дату. После этого часть денег с вашего счета будет переводиться в своеобразную «зону неприкосновенности» – на счет вашей цели.

Честные кредитки

Еще одним продуктом, показавшим взрывной рост, являются кредитные карты. По словам Анатолия Бондаренко, это направление буквально «выстрелило» в 2013 году: было выдано около 13 тысяч штук вместо запланированных 10 тысяч. Объем портфеля кредитных карт Альфа-Банка вырос на 72% до 34 млн долларов, в то время как рост рынка кредитных карт в области составил 30%. Банк вышел в пятерку лидеров рынка по портфелю кредитных карт.

Интерес иркутян к этому продукту определенно растет, и это понятно: если правильно пользоваться кредиткой и гасить задолженность в течение льготного периода, то никаких процентов банку платить не придется. Получается, что вы просто на время занимаете, как у верного друга, средства банка. Самый неоспоримый плюс кредитной карты, разумеется, в том, что финансовые средства становятся доступными ее владельцу в любой день и час и практически в любом месте. Это делает карту, в отличие от



Фото А. Федорова

потребительского кредита, удобным финансовым инструментом «на каждый день», запасным кошельком.

Основным преимуществом кредитки от Альфа-Банка является честный грейс-период: ровно 60 или ровно 100 дней, без «звездочек» и примечаний мелким шрифтом. «Грейс-период начинается с первой транзакции. Если ты рассчитался 30-го числа, то ровно с этого числа и начинается отсчет 60 или 100 дней», – пояснил Анатолий Бондаренко.

По его словам, кредитные карты являются приоритетным направлением и в 2014 году. Ведь именно за ними и другими удобными для клиента банковскими продуктами будущее. «Успех будет иметь тот банк, который даст какой-то уникальный клиентский опыт, предоставит фантастический сервис, высокое качество», – резюмировал Бондаренко.

Иван Рудых,
Газета Дело

Правильный ПИФ – хороший вариант при «плохом» рынке

Снижение, зафиксированное на российском рынке акций, привело многих россиян к мысли о том, что сейчас не самое лучшее время для инвестирования в ценные бумаги. В надежде сберечь капитал частные инвесторы уходят с фондового рынка и, с грустью глядя на проценты, под которые привлекают вклады большинство банков, переводят средства кто в валюту, кто недвижимость, а кто – в драгметаллы. Насколько это разумный выбор и есть ли альтернатива? Своим мнением делится Эдуард Семёнов, директор Иркутского филиала БКС Премьер.

У каждого из перечисленных выше инструментов есть плюс в виде определенного защитного потенциала, но есть и очевидные недостатки. Валютные курсы в этом году крайне нестабильны, а с учетом осложнившейся и плохо прогнозируемой геополитической ситуации и разнонаправленных эконо-

мических трендов, предсказать с точностью, как поведет себя рубль в III-IV кварталах, сегодня, пожалуй, не возьмется никто.

Недвижимость – это понятный и ликвидный инструмент, который неплохо защищает от девальвации, но, во-первых, ее инвестиционный потенциал не очень вы-

сок – с учетом конъюнктуры рынка средний чистый прирост стоимости жилья в самом лучшем случае покрывает инфляцию, а сдача в аренду может принести 3,5-5% годовых в зависимости от региона [1]. При этом есть много сопутствующих расходов, таких как ремонт, оформление собственности, налоги и т.д. Драг-

металлы по большому счету уже давно в кризисе, и подешевевшее в 2012-2013 гг. золото разойдется явно не спешит.

Разумной альтернативой может стать портфель паевых инвестиционных фондов (ПИФ). Это один из наиболее надежных, простых и логичных вариантов для инвестирования. Наличие в портфеле

ПИФов с разным уровнем риска (акций и облигаций) позволит ограничить возможное снижение капитала. А высокая ликвидность ПИФов позволяет оперативно увеличивать долю инструментов когда ситуация на рынке стабилизируется.

Объективных причин для дальнейшего обвального снижения индексов нет, российский рынок серьезно недооценен, геополитическая напряженность большей частью уже заложена в котировках. К тому же, история показывает, что реакция рынков на внешний негатив, как правило, избыточна, поэтому воспользоваться восстановлением рынков и не погружаться в выбор конкретных ценных бумаг, вполне можно, разместив сбережения в паевых фондах.

Важным преимуществом ПИФов для частных инвесторов является их доступность – сумма инвестиций может начинаться от нескольких тысяч рублей, прозрачная инфраструктура: средства пайщиков обособлены от имущества управляющей компании и учитываются на отдельном балансе. Кроме того, права инвесторов находятся под надежной защитой государства. Благодаря этому деньги пай-

щиков не могут «испариться» или быть израсходованными в ущерб пайщикам.

Добавлю, что такой простой и понятный инструмент, как ПИФы, на сегодняшний день не имеет ничего общего с теми фондами, которые создавались в самом начале их появления на российском рынке. Теперь в портфелях ПИФов доступны новые инвестиционные возможности, такие как: акции развитых и развивающихся рынков, еврооблигации, ETF [2] (акции инвестиционных фондов, обращающихся на биржах), производные финансовые инструменты. Отдельную инвестиционную привлекательность имеет возможность размещения средств ПИФов в различных валютах с потенциалом роста относительно девальвирующего рубля.

Нужно всегда помнить о том, что каждому периоду времени соответствует свое инвестиционное предложение. Анализируйте, выберите и принимайте верное решение! Успешных вам инвестиций!

[1] По данным mkr.ru. Источник: <http://www.mkr.ru/economics/2011/08/22/616464-krizis-doshel-do-novostroe.html>
[2] ETF (англ. Exchange Traded Fund) – индексный фонд, пай которого обращается на бирже

Вклад месяца Данные на 17.06.2014
www.sia.ru

ВОСТСИБ ТРАНСКОМ БАНК

Вклад Летний

Сумма вклада /	Срок вклада	Процентная ставка (% годовых)
от 3 000 RUB	100 дн	7,00%

1. Выплата процентов: в конце срока. 2. Капитализация процентов нет. 3. Пополнение невозможно. 4. Частичное снятие невозможно. 5. В случае досрочного востребования вклада, до истечения срока 100 дней проценты на вклад начисляются по ставке вклада «До востребования». 7. В случае если вкладчик не востребует сумму вклада и проценты, начисленные на вклад, в день окончания срока вклада, указанного в договоре, проценты, начисленные на сумму вклада, присоединяются к основной сумме вклада, а договор считается возобновленным на условиях вклада для физических лиц «Летний», действующий на момент возобновления договора. Лицензия ЦБ РФ № 2731 от 04.03.1994 г.

ОАО «ВостСибтранскомбанк» (3952) 28-63-01

СОЛИД БАНК

Радужное лето (без сотери процентов)

Сумма вклада /	Срок вклада	Процентная ставка (% годовых)
от 30 000 RUB	180 дн	3,65 дн
	9,50%	10,50%

1. Выплата процентов: каждые 30 дней. 2. Капитализация процентов нет. 3. Пополнение возможно (минимальная сумма пополнения: 10 000 RUB). 4. Частичное снятие не допускается. 5. При досрочном расторжении договора, внутри периода (30 дней), проценты за текущий (неполный) процентный период начисляются и уплачиваются банком по процентной ставке вклада «До востребования». Проценты выплаченные ранее, возвращаются банком не подлежат. 6. Пролонгация не предусмотрена. Лицензия ЦБ РФ № 1329 от 12.10.2012 г.

ЗАО «Солид Банк» (3952) 48-89-51

ПИФы в Иркутске						
Фонд	Тип	Направление инвестиции	Прирост стоимости пая за период, %	Мин. сумма инвестици-ции, руб.	Стоимость пая, руб.	Данные на 20.06.14 www.sia.ru
			с нач. года	1 мес	3 мес	
АКБ «СОЮЗ», т. (3952) 794-141						
Ингосстрах облигации	0	Облигации	4,25	1,47	3,21	30 000 : 2 228,37
Ингосстрах сбалансированный	0	Смешанный	3,58	2,55	5,24	30 000 : 1 985,20
Ингосстрах акции	0	Акции	2,92	6,17	10,50	30 000 : 1 826,61
АЛЬФА-БАНК, т. 8 800 2000-000						
Альфа-Напитал Сбалансированный	0	Смешанный	1,23	3,09	2,51	1 000 : 1 097,69
Альфа-Напитал Индекс ММВБ	0	Акции	0,49	7,80	13,33	1 000 : 841,72
Альфа-Напитал Нефтегаз	0	Акции	7,88	10,65	17,18	1 000 : 1 396,99
Банк ОТКРЫТИЕ, т. (3952) 28-35-37						
Открытие - телекоммуникации	0	Акции	-4,25	8,98	10,44	5 000 : 1 343,69
Открытие - Индекс ММВБ	0	Индекс	-0,90	7,48	12,62	5 000 : 952,23
Открытие - Акции	0	Акции	-1,21	8,43	16,52	5 000 : 1 553,16
БКС Премьер, т. (3952) 40-60-80, 202-255						
БКС - Максимальные Возможности	0	Смешанный	4,16	6,67	7,95	50 000 : 2 210,28
БКС - Фонд «Халаль»	0	Акции	5,15	6,79	11,52	50 000 : 1 149,20
БКС - Индекс ММВБ	0	Индекс	-0,81	7,98	13,80	50 000 : 1 362,89
ВТБ 24, т. 8-800-100-2424						
ВТБ - Фонд Энергосбережения	0	Акции	-1,84	9,71	15,12	5 000 : 3,73
ВТБ - Фонд Потребительского сектора	0	Акции	1,94	12,55	19,20	5 000 : 10,40
ВТБ - Фонд перспективных инвестиций	0	Акции	6,23	12,23	19,97	5 000 : 8,35
Промсвязьбанк, т. (3952) 200-400						
Земельные ресурсы	3	Рентный	6,85	-0,80	7,64	10 000 : 11 133,96
Промсвязь - Акции	0	Акции	3,97	8,45	16,56	3 000 : 2 679,67
Региональная недвижимость	3	Рентный	23,99	-0,72	24,50	3 000 : 2 416,18
УК «Байкальский капитал», т. (3952) 29-10-80, 25-82-05						
Байкальская точка ру	0	Смешанный	-2,38	0,43	1,46	15 000 : 1 040,41
Байкал Стар	3	Недвижимость	-0,22	0,81	1,12	30 000 : 692,24
Байкальский депозит	0	Денежный	1,47	0,46	1,15	10 000 : 1 013,74

Красивый бизнес

Представительницы иркутской индустрии красоты – о тонкостях бизнеса,

Одни считают, что салонный бизнес – это игрушка для жен богатых бизнесменов. Другие – что он настолько прост, что им под силу заняться любому человеку «с улицы». Мы побеседовали с двумя успешными представительницами индустрии красоты Иркутска, истории которых опровергают эти мифы.

Без чего немислим салонный бизнес? Стоит ли выходить на рынок в условиях жесткой конкуренции? Экономят ли иркутянки на красоте в кризисные времена? Об этом – в наших интервью.

Оксана Карасева, директор ногтевой студии «Avenue, 11»:

«Руки – визитная карточка женщины. На этом не экономят»

– Оксана Николаевна, у всех свой путь в бизнесе. Ваш каким был?

– Тернистым (смеется). Свое будущее с индустрией красоты я изначально не связывала. Окончила школу с медалью, поступила в Нархоз на новую в то время специальность «Менеджмент в сфере услуг». Все решил случай. Будучи студенткой, я однажды оказалась на международной выставке в Сибэкспоцентре, где мне выпала честь побывать моделью на конкурсе парикмахерского искусства. Мой мастер тогда заняла первое место, и это стало для меня сильным толчком в этом направлении.

– Индустрия красоты вас поглотила?

– Абсолютно. Параллельно учебе я начала работать администратором в салоне, даже диплом защищала на тему «Открытие ногтевой студии, как укрепление конкурентоспособности на рынке ногтевых услуг». Это было в начале 2000-х годов, когда индустрия красоты в Иркутске только-только формировалась.

– Тогда ведь салоны открывались в основном женами богатых мужчин?

– В основном да, поэтому многие не воспринимали мой выбор всерьез, преподаватели на факультете не понимали, как так: девочка с мозгами пойдет в эту несерьезную, можно даже сказать, легкомысленную сферу. Но я сделала свой выбор – индустрия красоты стала для меня вторым домом. В салоне, где я работала администратором, не хватало мастеров, пришлось взять в руки пилочку и – «допилилась», называется (смеется).

– То есть вам довелось узнать всю «кухню» ногтевого бизнеса изнутри, прежде чем вы открыли свое дело?

– Да, мне с этим повезло. Опыт и управляющего, и мастера очень пригодился. Моему салону в этом году 11 лет, и мне приятно, что все эти годы со мной и мои клиенты, и мои мастера, и сотрудники. Дружный коллектив – это очень важное звено любого бизнеса! Директору нужно однозначно быть

психологом. Люди все работают творческие, хотят – творят, хотят – вытворяют (смеется)... Поэтому нужно разглядеть потенциал каждого, помочь ему раскрыться и при этом сохранить дружескую атмосферу в коллективе, особенно в женском.

– Почему в 2003 году вы приняли решение открыть свой салон, перестав работать по найму?

– Так сложились обстоятельства, мы просто не нашли общий язык с руководством. Пришлось уйти. У меня был свой взгляд на этот бизнес – поэтому и открыла свое дело. Сначала это был просто салон, потом открыла сопутствующее направление – стала развивать розничную сеть профессиональных расходных материалов. Позже появился учебный центр. Однако одновременно я работаю и по найму – как преподаватель на кафедре «Стиля, имиджа и визажного искусства» в Колледже управления и предпринимательства при САПЭУ. Здесь я уже практически могу поделиться своим опытом в становлении бизнеса, рассказать о специфике управления предприятиями сферы красоты, обучить профессиональным навыкам ногтевого искусства.

– Что было труднее всего в начале бизнеса?

– Приходилось бороться со стереотипами. Тогда, в 2000-х, бытовало мнение, что наращивание ногтей вредно, что это портит ногтевую пластину. Работая на профессиональных препаратах, мы доказывали обратное – очень плавно нарабатывали клиентуру. А потом начало работать «сарафанное радио» – самый лучший вид рекламы, я считаю. Довольный клиент – это залог нашего процветания. Один довольный клиент приведет тебе еще как минимум десять.

– Откройте секрет, что означает название «Авеню, 11»?

– 11 марта 2003 года, в день открытия салона, мы с девчатами-мастерами устроили «мозговой штурм» – думали, как назвать наш салон. Мне очень хотелось, чтобы название было на букву А. Я же не зря училась в институте, понимала, что если название будет на букву А, то наш салон будет

первым во всех каталогах. Очень много было разных вариантов, и тут нам в голову пришло «Авеню». Но просто «Авеню» – это как-то скучно – добавили цифру 11. Так как открылись 11 марта 2003 года. И номер телефона у нас был 200311, все совпало (смеется).

– Любого начинающего бизнесмена волнует вопрос финансов. Какой капитал нужен, чтобы стартовать в ногтевом бизнесе?

– На самом деле бизнес этот не капиталоемкий. 15 тысяч рублей на материалы, 20 тысяч – на обучение базового уровня, 15 тысяч – аренда стола. С этого можно начать. Главное – чтобы качество не страдало. Многие ведь сегодня считают как? Купил несколько баночек с лаком, гелем, отучился (это в лучшем случае, в худшем – посмотрел видеокурсы в Интернете) – и все, ты звезда, развешиваешь объявления – и «пилишь» себе на дому, гребешь деньги лопатой. Но это неправильный подход. Я – за творчество, за индивидуальный подход к клиенту, за высокую квалификацию мастера, за качественные материалы. Только при наличии всех этих качеств можно добиться успеха!

– А удачное местоположение помогает салону зарабатывать?

– Не следует думать, что это панацея от всех бед. Если нет мастеров, которые болеют делом так же, как и ты, никакое место не поможет. К хорошему мастеру, за качественной услугой клиенты будут ездить и на край города.

– Вы в центре города с самого начала находитесь?

– Да, с самого открытия мы здесь. Изначально мы открылись на Свердлова, 35. Спустя три года буквально через дорогу, на Свердлова 26, приобрели помещение в собственность и открыли салон там. А затем уже открыли свой первый магазин, тоже рядом – в ТЦ «Сезон».

– Как бизнесмен с 11-летним стажем, скажите, на чем в салоне нельзя экономить, а на чем можно?

– Я живу по принципу: прежде всего – качество услуги. Ни в коем случае нельзя экономить на материалах и на обучении персонала. В нашем салоне все мастера – не-



Фото Л. Гулл

однократные победители региональных и даже всероссийских чемпионатов. Я сама чемпионка России по дизайну, тренер авторской школы Карасевой Оксаны по дизайну, технолог международной корпорации CNI по моделированию и дизайну ногтей. Обучение персонала – самый приоритетный показатель! На втором месте уже – выбор профессиональных препаратов.

– Сейчас в индустрии красоты сложнее, чем 11 лет назад?

– Сейчас очень жесткая конкуренция. Салонов много. Но они как быстро появляются, так быстро и закрываются. И очень много работников маникюрного дела. Обращаю внимание – работников, а не профессионалов! И учат все, кому не лень, – потоками выпускают. Клиентура реальная при этом не расширяется. Просто идет перетягивание клиентов.

– У вас тоже перетягивают?

– У нас, тьфу-тьфу-тьфу, клиентура постоянная, преданная. Приходят всей семьей – мамы, дочери, бабушки... Цены у нас вполне приемлемые, клиенты платят за наращивание ногтей 1500 рублей, за коррекцию – 1000 рублей.

– А как развивается продажное направление?

– Более чем успешно. Сегодня наши магазины представлены не только в Иркутской области, но и в Бурятии, Красноярском крае. В то время, когда я брала официальные представительства по

профессиональным брендам, на которых мы работаем (CNI, Fantasy Nails, Ollin Professional), мне предложили взять представительства и на этих территориях. Салоны там я решила не открывать – все-таки это дело требует личного контроля. Нужен мой запал и энергия. А магазины меня устраивают. Приезжаю, проверяю, контролирую.

– И какое из направлений сегодня показывает лучшие финансовые результаты – торговля, обучение, салон?

– Одно без другого не работает. Например, без обучения не будет продаж: мастера не станут приобретать продукт, если не знают, как на нем работать. Продавать просто продукт – тоже неправильно, именно благодаря салону, тестируя, прежде всего, на себе и далее оказывая услугу, мы реально знакомим клиента с маркой, показываем качество и рентабельность наших брендов. Но если сравнивать в целом, то раньше основной доход приносил салон. Сегодня – розничная сеть.

– Ваш бизнес успешно пережил кризис 2008 года. А сейчас какие-то негативные веяния экономики на себе ощущаете?

– Вы знаете, женщина может сэкономить на еде, на одежде, даже на прическе, но на ногтях – никогда. У нас было немало клиенток, которых в 2008 году кризис изрядно подкосил, но руки – это святое. Как говорила Коко Шанель: «Руки – это визитная карточка женщины». На этом не экономят!

по расчету

творческом управлении и нашествии дилетантов

Оксана Колесниченко,
генеральный директор компании «Место под солнцем»:

**«Нужно самой быть мастером.
Тогда никакой кризис не страшен»**

– Оксана Петровна, многие задумываются об открытии собственного бизнеса, но далеко не все в итоге его открывают. Вы все-таки решились.

– Далеко не сразу. Салон красоты я решила открыть очень давно, написала бизнес-проект и поняла, что слабое его звено – это мастера. Тогда-то я и осознала, что свой путь в эту индустрию нужно начинать со звания мастера.

Ну, откроешь салон, потышишь свои амбиции – но ты будешь слишком зависеть от людей, которые у тебя работают. Нужно самой встать к станку, пройти всю эту кухню, стать мастером, профессионалом. Тогда, даже если у тебя вдруг какая-то кризисная ситуация возникнет, ты не потеряешь свой бизнес.

В 2002 году я поехала в Иркутск, окончила учебный центр, в 2003 году отправилась на свои первые соревнования, взяла призовое место. Я в то время жила в Игирме, это в тысяче километров от Иркутска. И ездила постоянно на конкурсы – в Иркутск, в Москву, в Питер – росла как мастер.

Причем брала номинации, где условием было создание полного образа: сделать прическу, макияж, сшить костюм.

Потом я открыла свой первый салон «Пигмалион» – там, в Новой Игирме, очень высокого уровня, самый «крутой» на уровне поселка. За пять лет я его вырастила, поставила на ноги. И когда он стал работать на полную мощь, мне стало скучно.

– Поехали покорять столицу Восточной Сибири?

– Да, я по натуре своей авантюристка, люблю риск. Был 2007 год, с собой у меня был только чемодан с профессиональными инструментами и материалами. На второй день после приезда я уже сняла в аренду за 30 тысяч рублей в месяц салон красоты в Солнечном. Совсем одна была – ни мастера, ни клиентов. Никто меня не знал. Но когда через два месяца я посмотрела список клиентов, в нем оказалось 60 человек.

– Как же это вам удалось?

– Наверное, за счет «сарфанного радио», хорошей работы, качественных услуг, сервиса и зашкаливающей уверенности в себе, упорства.

– А как сложилась судьба салона в Игирме после вашего отъезда?

– Там салон просуществовал еще три года. Потом мне стало тяжело: здесь бизнес стал расти, пришли работать мастера, я стала заниматься продажами расходных материалов, запустила обучение. Все это требовало времени и сил. Скрепя сердце, продала салон в Игирме как готовый бизнес. Вскоре после этого он закрылся.

– В Игирме у вас был салон VIP-уровня. А в Иркутске?

– Салон в Солнечном был среднего класса. Различие в клиентуре я увидела очень четко во время кризиса 2008 года. Тогда у меня сильно пострадал «Пигмалион» в Игирме: клиенты стали искать, где дешевле. Приходилось выезжать, проводить антикризисные программы. А салон в Иркутске, наоборот, «выстрелил». Качество услуг было высоким, цены адекватные. И люди просто с других салонов перебежали к нам, и у нас остались.

– Бизнес в Иркутске вы начинали в «спальном» районе, сейчас арендуете помещения на Партизанской – под студию красоты «ESun», под магазин, под школу. Место важно для салонного бизнеса?

– Конечно, когда мы составляем бизнес-проекты, мы всегда пишем психологическое обоснование рентабельности данного предприятия в данном месте. Мы просчитываем своего потенциального клиента, исходя из того, в спальном мы районе находимся или в бизнес-районе. Но мне мама всегда говорила: не место красит человека, а человек место. И я с этим согласна. К хорошему мастеру приедут куда угодно. Ездим же мы все в МЕТРО, хоть он и в Ново-Ленино.

– Салон, как вы уже сказали, не единственное направление бизнеса. Как приняли решение заняться продажей материалов, оборудования?

– «Купи-продай» – это у меня в крови, всегда мне торговля нравилась. Компания «Место под солнцем» сегодня занимается продажей расходных материалов для салонов красоты и для домашнего ухода, недавно вывели на иркутский рынок свой собственный бренд: биолаки, гель-лаки, крема. Вся продукция – российского производства.

– И что проще – услуги оказывать или продавать?

– Трудно сказать. Существует золотое правило салона красоты – рекомендовать клиенту домашний уход. Это компетентность мастера, его забота о клиенте. Поэтому услуга идет в связке с продажей. Так же и обучение. Если мы обучаем мастеров, мы же их на чем-то обучаем – на материалах, на оборудовании. Их нужно снабдить этими материалами, оборудованием, чтобы они вышли от нас и начали работать, отбивать свои вложения на обучение. Так что они тоже постоянные покупатели наших магазинов.

– Что принесит вам большую прибыль – студия красоты или магазины?

– В разные периоды времени по-разному. Если одно направление начинает больше дохода приносить, мы вкладываем деньги в развитие другого, одно другим компенсируем. На сегодняшний день большую прибыль приносят услуги. Когда-то больше приносили продажи. Но мы убрали один бренд и сейчас развиваем другие. То, что зарабатываем на услугах, вкладываем в развитие брендов. Девчонкам в школе своей я всегда говорю: сидите, маникюр делаете – поставьте маленькую витринку: пилочки, лаки, лечение ногтей. Всегда должны быть сопутствующие продажи, это очень хорошая поддержка.

– Сегодня в индустрии красоты немало мастеров-самозанятых?

– Рынок действительно перенасыщен, но хороших мастеров очень мало. И на каждого мастера есть свой клиент. На любого дилетанта обязательно найдется группа родственниц, близких и дальних.

– А зачем девушки идут в эту сферу? Денег заработать?

– Кто-то идет по призванию, а кто-то – действительно за деньгами. Потому что знают, что мастера очень хорошо зарабатывают. Расход материалов может быть на 50 рублей, а стоимость услуги – 2000, вот и посчитайте. Но для того, чтобы оставаться мастером высокого уровня, надо немалые деньги вкладывать в свой рост, в свое обучение. Вот, например, популярное сегодня lash-направление (lash – с англ. «ресница» – прим.ред.) – это же как электричка, которая с бешеной скоростью мчит. На од-



Фото А. Федорова

ной остановке вышел – все, все уехали. Нужно все время учиться. А для этого нужны деньги постоянно.

Я всегда своим мастерам говорю: у вас две дорожки. Одна дорожка – рубль, другая – качество и клиенты. Если вы пойдете по первой дорожке, вы встанете в тупик, не пойдете дальше, не сможете развиваться. А если пойдете по второй дорожке, то и до денег дойдете.

– Оксана Петровна, мастера ведь – люди творческие. Сложно ими управлять?

– А ими не надо управлять. Их нужно воспринимать такими, какие они есть. И следить за тем, чтобы они не «сдулись». Такое бывает: человек приходит вдохновленный, полный идей, а потом начинает сдуваться. Главное – уловить этот момент.

Открывая салонный бизнес, нужно понимать, что у тебя всегда будет две чаши весов: на одной – клиенты, на другой – мастера. Нужно соблюдать равновесие. Например, начал ты усиленно работать в направлении мастеров: ищешь, ищешь, нашел – выдохнул. А клиентов-то нет. Пока ты найдешь клиентов, мастер «сдуется», устанет ждать. Можно и обратную картину получить: клиентов тьма, а работать некому.

– А экономическая ситуация сказывается как-то на поведении клиентов? Платежеспособность изменилась в последнее время?

– Мы без клиентов не сидим. Ведь одно дело – платежеспособность, а другое – женская психология. Ее важно чувствовать и понимать. Даже когда все плохо, женщина обязательно будет баловать себя, тратить деньги. Просто будет искать

место, где качество высокое и цены приемлемые. У меня уже был опыт работы в кризис, поэтому я понимаю, как себя нужно вести, как работать над ценовой политикой. Например, запустила программу «Beauty-ланч».

– По аналогии с ресторанным бизнес-ланчем?

– Ну да, принцип тот же. Мы взяли элементарные услуги и установили на них низкие цены. Маникюр с покрытием, например, за 299 рублей. Такую сумму любая девушка может себе позволить потратить раз в неделю.

– В свое время вы уехали из Игирмы, потому что достигли потолка. В Иркутске этот «потолок» уже чувствуется? Или еще есть куда расти?

– Буквально месяц назад хотела уехать в Москву, но пока передумала. Наверное, когда-нибудь я этого потолка достигну. Я человек такой, не могу жить без проблем. Мне нужно все время переезжать, передвигаться. Не выношу стабильность.

– Что бы вы посоветовали начинающему предпринимателю?

– Во-первых, составить бизнес-проект. Составить психологическое обоснование рентабельности данного предприятия в данном населенном пункте. Сформулировать цель. Она должна быть хорошей, доброй, созидательной. И когда тебя начнет от цели внутренне трясти – «хочу-хочу-хочу», тогда будут цифры – как без них? В бизнесе все нужно считать. Что выгоднее – накопить или взять кредит? Купить помещение в собственность или сидеть на аренде? Спроси у цифр, как они скажут, так и делай.

Анна Масленникова,
Газета Дело

Информационное сообщение о продаже имущества ООО «Рубин»

Организатор торгов – ООО «Агора» (ОГРН 1127746155745; ИНН 7733795079; КПП 770901001; почтовый адрес: 109544, г. Москва, а/я 111; адрес электронной почты: torgi@agoratorgi.ru; телефон 8(495)9787882) сообщает, что торги по продаже имущества ООО «Рубин» (ИНН 3808140710, ОГРН 1063808141715, юридический адрес: 664000, г. Иркутск, ул. Ленина, 6, Конкурсный управляющий – Вершилло Александр Викторович (ИНН 381100144335, СНИЛС 056-227-741-61), член НП «МСО ПАУ» (ИНН 7705494552, ОГРН 1037705027249, г. Москва, Ленинский проспект, д. 29, стр. 8), действующий на основании Решения Арбитражного суда Иркутской области от 23.10.2012 г. по делу № А19-

5361/2012), проводимых на условиях, опубликованных в газете «Коммерсантъ» №231 от 14.12.2013г. (сообщение №77030994661), признаны состоявшимися. Победителем по лотам №№ 1-2 признано ООО «Илимская Топливная Энергетическая Компания» (ИНН 3817022818, ОГРН 1023802004566, 666686, Россия, Иркутская область, Усть-Илимск, Мира, д. 62, оф. 1), предложившая цену имущества по лоту №1 – 27 000 000.00 руб., по лоту № 2 – 7503433.57 руб., соответственно.

Победители заинтересованным лицом по отношению к должнику, кредиторам, конкурсному управляющему не являются. Конкурсный управляющий, НП «МСО ПАУ», в капитале победителей не участвует.

Генеральный директор ООО «Агора»

Гусев Н.В.

Обновлены приложения КонсультантПлюс для Android

Пользователям мобильных устройств на Android™ доступны новые версии приложений «КонсультантПлюс: основные документы» (<http://www.consultant.ru/mobile>) и «КонсультантПлюс: Студент» (<http://www.consultant.ru/student>).

Теперь вся информация о документе и основные возможности работы с ним («Справка», «Оглавление», «Редакции», «Загрузить на устройство» и пр.) перенесены в меню на верхней панели. Еще одно важное изменение – список кодексов в разделе «Популярное» доступен без подключения к Интернету.

Также разработчики значительно улучшили навигацию в приложении. Так, список документов в «Обзорах» и «Справочной информации» (раздел «Популярное») теперь можно раскрыть и свернуть на одной странице. Новое многоуровневое оглавление документов также раскрывается до уровня статей. Для удобства пользователей на стартовом экране смартфона реализовано переключение между разделами при помощи жеста перелистывания.

Напомним, что предыдущие обновления (см. подробнее – <http://goo.gl/R24UMy>) приложений для iPhone/iPad, Android™, Windows Phone и Windows включали улучшения, позволившие ускорить загрузку объемных документов на экран устройства. Кроме этого, приложения для iPhone/iPad получили интерфейс, адаптированный для iOS 7. В приложениях для Windows Phone и Windows список кодексов в разделе «Популярное» также стал доступен офлайн. Также для этих платформ добавлена история поисковых запросов: в быстрый поиск для Windows и в быстрый поиск и поиск по тексту документа для Windows Phone.

Мобильные приложения являются некоммерческими проектами компании «КонсультантПлюс».

Приложение «КонсультантПлюс: основные документы» позволяет получить доступ к наиболее востребованной пра-

вовой информации: кодексам РФ, основным правовым актам федерального законодательства, а также к обзорам новых документов и справочным материалам. Приложение доступно для iPhone/iPad (<http://goo.gl/zVqOo>), Android™ (<http://goo.gl/HbZLi>), Windows Phone (<http://goo.gl/tKfNmr>), Windows (<http://goo.gl/DT7ThH>).

Приложение «КонсультантПлюс: Студент» (<http://www.consultant.ru/student>) создано специально для студентов, аспирантов и преподавателей. В нем содержится правовая информация (кодексы, законы), судебная практика, консультации, а также современные учебники по праву, финансам, экономике и бухгалтерии. Приложение доступно для iPhone/iPad (<http://goo.gl/OuvsGj>) и Android™ (<http://goo.gl/idZ865>).

Дополнительная информация о приложениях КонсультантПлюс – www.consultant.ru/mobile/.

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



КонсультантПлюс в Иркутске
112 SINCE 1993

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

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

Средняя стоимость строящегося жилья в Иркутске на 20.06.2014г. (тыс руб/кв.м)

Срок сдачи	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
Готовое	81,58	61,45	46,16	-	42,00
Срок сдачи - 1 полугодие 2014 года	90,00	49,22	48,50	-	-
Срок сдачи - 2 полугодие 2014 года	-	56,15	49,56	46,00	42,33
2015 год и позже	-	57,22	54,47	42,00	43,33
Средняя стоимость на 20.06.2014					
	85,79	57,64	51,00	44,00	43,00

Средняя стоимость вторичного жилья в Иркутске на 20.06.2014г. (тыс руб/кв.м)

Тип	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
1 комн. кирпич	73,46	66,76	59,99	59,39	52,43
1 комн. панель	75,83	71,35	66,22	60,75	55,15
2 комн. кирпич	72,05	63,86	57,67	55,5	49,66
2 комн. панель	73,50	64,63	59,81	56,18	50,75
3 комн. кирпич	68,08	62,81	58,83	54,41	47,51
3 комн. панель	68,55	60,71	54,84	53,47	48,41
Средняя стоимость на 20.06.2014					
	67,96	63,28	55,87	54,92	49,85

Средняя стоимость коммерческой недвижимости в Иркутске на 20.06.2014г. (тыс руб/кв.м)

Назначение	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
склад (продажа)	57,72	42,43	32,05	24,18	24,60
склад (аренда)	0,57	0,45	0,37	0,30	0,25
магазин (продажа)	86,70	54,16	52,05	33,81	37,60
магазин (аренда)	1,15	0,78	0,54	0,47	0,63
офис (продажа)	85,74	57,32	51,26	40,37	43,59
офис (аренда)	0,99	0,73	0,53	0,48	0,45

По данным REALTY.IRK.RU

Внимание 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



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

«Все для фронта, все для победы»

В этом году Иркутской областной типографии №1 исполняется 111 лет. Таким почтенным возрастом может похвастать далеко не каждая иркутская компания. Мы продолжаем рассказывать об истории предприятия на страницах нашей газеты.



«В послевоенные годы, выполняя свое первостепенное значение, типография выпустила сотни книг, рассказывающих о войне», – генеральный директор Иркутской областной типографии №1 Вячеслав Правенький

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

22 июня 1941 года в 4 часа утра фашистская Германия при поддержке союзников без объявления войны вторглась на территорию Советского Союза. Началась Великая Отечественная война. Иркутяне, хотя и находились за много тысяч километров от боевых действий, в полной мере пережили все тяготы военного времени, став на эти годы, как и другие жители городов, находящихся в тылу, опорой для страны. Каждое предприятие, каждый человек вносили свой вклад в общее дело приближения Дня Победы.

Иркутская областная типография №1, стоявшая в 1941 году на пороге своего 40-летия и находившаяся на самом активном этапе развития, так же, как и все осталь-

ные предприятия довоенного времени, была переведена на обслуживание нужд фронта. Развитие типографии приостановилось на многие годы. Теперь жизнь, работа были подчинены единственному лозунгу: «Все для фронта, все для победы».

«В военные годы печатала наша типография совсем скромные, на черной бумаге брошюры фронтовой тематики. За две недели был подготовлен сборник стихов 'За Родину, за честь, за свободу', – вспоминает Аграфена Савельевна Лысенко, литературный редактор, заведующая редакцией научно-популярной и краеведческой литературы. Большими тиражами, естественно, печатались воинские уставы, наставления, раз-

личные материалы, необходимые для армии.

Большинство квалифицированных кадров отправились на фронт, оставшиеся (в основном, женщины) трудились по 10–12 часов, а иногда и вовсе не уходили домой. Кроме производственной работы, дежурили в звеньях ПВО, обучались оказанию первой помощи, навещали раненых в госпиталях, собирали добровольные пожертвования для Фонда обороны и на создание авиационной эскадрильи и танковой колонны «Иркутский комсомолец», отправляли теплые вещи и подарки защитникам Родины, выезжали на сельскохозяйственные работы, участвовали в воскресниках.

Вот имена тех, кто, не жалея себя, отдавал все

силы для приближения Победы: наборщики – Ю. Михалева, В. Раковская, И. Таранов, А. Куклина, Ф. Луговская, разборщики – А. Пчелина, Т. Корякина, инструкторы – В. Белозветов, В. Милостных, печатники высокой печати – Т. Михедов, С. Дмитриев, Д. Бугакин, К. Дахневич, наладчики – Н. Сидорова, В. Рыкова, переплетчики – М. Швецова, А. Сидоров, швец – К. Овчинникова, машинный фальцовщик – М. Панькова, брошюровщицы – И. Калинина, О. Веревкина, М. Нефедова, М. Ершова, М. Платонова, литографы-печатники – А. Холкин, Ф. Козловский, В. Жуков, наладчики – Т. Недорезова, А. Орлова, С. Орбитан, приемщики – Р. Бормашенко, У. Мусинцева, переводчик – А. Коновалова, шлифовщик – П. Кузьмин, механик – Ф. Маслов и другие.

Победа досталась Иркутску очень дорого. Из 200 тысяч иркутян, ушедших в армию в 1939–1940 гг. и призванных в годы Великой Отечественной войны, домой не вернулся каждый второй. Более 30 тысяч – умерли от ран, полученных во время войны, и болезней в послевоенные годы. Их имена никогда не забудут потомки.

«В Иркутской областной типографии №1 еще в 1975 году общим решением коллектива были изготовлены мемориальные доски в память о рабочих, не вернувшихся с войны», – рассказывает генеральный директор типографии Вячеслав

“
Иркутская областная типография №1 была переведена на обслуживание нужд фронта. Развитие типографии приостановилось на многие годы. Теперь жизнь, работа были подчинены единственному лозунгу: «Все для фронта, все для победы»

Николай Александрович, Григорьев Тимофей Афанасьевич, Кошкин Яков Абрамович, Нырковский Иван Ильич, Окованцев Евгений Николаевич, Сошин Павел Иннокентьевич, Тактонов Петр Трофимович. Вечная слава героям, погибшим в борьбе за свободу и независимость нашей Родины» установлена на дворовом фасаде здания. Вторая – из светлого металла, выполненная способом цинкографии, была изготовлена самими работниками и установлена в помещении типографии. Оставшиеся в живых ветераны и труженики тыла не остаются без внимания и сегодня.

«Уже в послевоенные годы, выполняя свое первостепенное значение, Иркутская областная типография №1 выпустила сотни книг, рассказывающих о войне. Среди них издания 'Сибиряки у стен Сталинграда' с воспоминаниями и краткими сведениями о земляках – участниках Сталинградской битвы, 'Солдаты Победы', 'Пока я помню, я живу...' и многие другие», – продолжает экскурс в историю Вячеслав Правенький.

Оправиться после военных лет типография смогла только через 10 лет после победы. С 1955 года в ней опять началось активное внедрение новых технологий и оборудования. Но об этом – в следующем номере.

**Анна Смирнова
Фото А.Федорова**

Правенький. Одна чугунная доска с надписью «Рабочие типографии №1, павшие смертью храбрых на фронтах Великой Отечественной войны в 1941–1945 гг.: Васильев



Оправиться после военных лет типография смогла только через 10 лет после победы. С 1955 года в ней опять началось активное внедрение новых технологий и оборудования

Банки и бизнес: в поисках

В условиях экономической неопределенности и нехватки ликвидности банки вынуждены корректировать свою политику. Кредиты для компаний становятся дороже, а требования к заемщикам жестче. Но банки по-прежнему готовы работать с предприятиями малого и среднего бизнеса (МСБ). Более того, они уловили новый тренд – миграцию клиентов, их желание сменить расчетный банк на другой – и готовы сделать акцент на расчетно-кассовом обслуживании.

Экономическая ситуация усложняется

В российской экономике прослеживается четкая тенденция к стагнации. В 2014 году экономический рост составит менее 1%, считают эксперты. Банкам приходится работать во все более сложных условиях.

Не добавляют оптимизма и международные события. Из-за макроэкономической неопределенности, снижения доступности фондирования (как внутреннего, так и внешнего), многие игроки сейчас испытывают нехватку ликвидности и, как отмечают представители банковского сектора, ситуация вряд ли изменится в лучшую сторону в ближайшее время.

Особенно туго, по мнению экспертов, придется небольшим банкам. Отток депозитов в первой половине 2014 года на фоне ужесточения требований регулятора только усугубил ситуацию с ликвидностью в них. А это значит, что небольшие банки продолжат закрываться – и без «помощи» ЦБ.

Хороший заемщик нужен каждому

Тем же, кто останется на рынке, так или иначе придется менять свой подход к работе с клиентами. Платежеспособных заемщиков в сегменте малого и среднего бизнеса на фоне

стагнирующей экономики больше не становится. Брать на себя дополнительные риски кредитным организациям, разумеется, не хочется. Поэтому, во-первых, банки ужесточают требования к заемщикам, а во-вторых, повышают процентные ставки. В связи с этим уровень одобрения по кредитам заметно снизился.

Снизилась и активность самих заемщиков: в I квартале банки зафиксировали сокращение спроса на новые кредиты со стороны компаний малого и среднего бизнеса, говорится в отчете ЦБ.

В этом ключе одной из тенденций последних месяцев в сегменте малого и среднего бизнеса стала борьба за платежеспособных заемщиков с устойчивым финансовым положением. В первую очередь, это происходит за счет рефинансирования кредитов, выданных в других банках. Так, многие представители банковского сектора отмечают: новых кредитов малый и средний бизнес стал брать меньше, а вот рефинансировать старые – чаще. Конкуренция в этом направлении растет.

Каждому – по потребностям

Кредитное охлаждение заставляет банки оттачивать внутренние процессы и готовить более основательный плацдарм для дальнейшего кредитования, когда спрос вернется на прежний уровень.

Банки все более четко сегментируют клиентов-юрлиц на малый, средний и крупный сегменты, понимая потребности каждой группы и предлагая им соответствующие продукты и услуги. Так, начинающим бизнесменам нужны простота и скорость в оформлении микрокредитов (до 3 миллионов рублей), а крупному региональному бизнесу – индивидуальный подход и гибкость в выборе инструментов финансирования.

Большинство банков, работающих в Иркутской области, сфокусировались на сегменте малого и микробизнеса, который по-прежнему является локомотивом экономического роста Приангарья. Так, по данным пресс-службы администрации Иркутска, сегодня каждый пятый работающий в городе занят в малом бизнесе. Почти каждый третий рубль собственных доходов Иркутска (2,6 млрд рублей) – это налоги предприятий малого бизнеса.

Клиенты мигрируют

Банковская чистка усилила миграцию клиентов из одного банка в другой еще в конце 2013 года. Банки уловили этот «тренд» и стали не только упрощать процедуру кредитования малого бизнеса, но и более активно привлекать клиентов этого сегмента на расчетно-кассовое обслуживание, предлагая выгодные тарифы, акции и скидки.

Действительно, грех не воспользоваться ситуацией: клиенты нечасто решаются сменить расчетный

банк (обычно это происходит в кризисные времена, так было в 1998, 2004 и 2008 годах).

Чего ждать?

Как будет развиваться банковский сектор в сегменте кредитования малого и среднего бизнеса? Какими трендами и тенденциями отмечены первые месяцы 2014 года? Увеличился ли процент отказов выдаче кредитов? С такими вопросами мы обратились к участникам рынка.

Дмитрий Дорожков,
директор Регионального офиса Банка Москвы в Иркутске:

«В начале года ощущалось снижение потребности в кредитовании»

– С учетом сложившейся ситуации на рынке кредитования МСБ и довольно низких плановых показателей роста экономики на 2014 год, рост рынка, скорее всего, будет на уровне 2013 года. В случае активных мер государства по поддержке бизнеса (например, выделение средств Фонда национального благосостояния на кредитование МСБ, развитие рефинансирования банковских кредитных портфелей МСБ под залог ценных бумаг, активная работа Федерального агентства по развитию (фонда), рынок может показать дополнительный рост.

Что касается текущей ситуации, то надо отметить, что в начале года ощущалось некоторое снижение потребности в кредитовании: бизнес старался сориентироваться в условиях неблагоприятных экономических прогнозов и международной политической обстановки. Однако в конце весны наметился положительный тренд: многие банки, работающие с сектором МСБ, особенно со средним бизнесом, отмечают рост кредитного портфеля в данном сегменте. Определенный спрос наблюдается на кредиты, направленные на рефинансирование задолженности предприятий.

Максим Лукьянович,

вице-президент, руководитель дирекции «Малый и средний бизнес» МДМ Банка:

«Кредитование малого и среднего бизнеса смещается в сторону крупных банков»

– На наш взгляд, при сохранении текущей финансовой ситуации существенных изменений в сегменте кредитования малого и среднего бизнеса не ожидается. Но стоит отметить, что постепенно структура объема кредитования малого и среднего бизнеса смещается в сторону крупных банков. В первую очередь, это связано с доступным фондированием, а также возможностью предложить своему клиенту комплексное обслуживание на базе широкого продуктового ряда.

Колебания на валютном рынке, а также возросшая стоимость денежных ресурсов определяли тенденция на рынке кредитования в нынешних условиях. Большинство банков увеличили процентные ставки,

скорректировали подходы к оценке субъектов малого и среднего бизнеса. Тем не менее, интерес малых и средних предприятий к финансированию остается на высоком уровне.

В настоящий момент мы не наблюдаем увеличения доли отказов по кредитам. Дальнейшая тенденция будет зависеть от ситуации на рынке.

Андрей Почеснев,

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

«МСБ находится в фокусе внимания многих ключевых игроков рынка банковских услуг»

– Я бы не сказал, что тенденции в сегменте малого бизнеса существенно меняются. В Райффайзенбанке продолжается устойчивый тренд на рост кредитования. В числе наиболее востребованных продуктов кредиты на пополнение оборотных средств – овердрафты и возобновляемые кредитные линии, а также банковские гарантии и услуги расчетно-кассового обслуживания, зарплатные проекты, инкассация. С начала этого года в Иркутской области мы не отказали в кредите ни одному клиенту, представляющему сегмент малого бизнеса.

Сегодня малый и средний бизнес находится в фокусе внимания многих ключевых игроков рынка банковских услуг. Если говорить о малом бизнесе, то потенциал сегмента достаточно высокий. Предполагаю, что в течение нынешнего и следующего года банки будут продолжать развитие данного направления и конкурировать за качественных клиентов, отвоевывая свою долю на рынке. Уже сейчас заметно, как активно банки коммуницируют с малым бизнесом, презентуют но-

Банки, кредитующие малый и средний бизнес. Иркутская область

БАНК	Объем кредитного портфеля МСБ в Иркутской области на 01.04.14, млн. руб.	Объем кредитного портфеля МСБ в Иркутской области на 01.04.13, млн. руб.	Критерии отнесения заемщика к МСБ
Байкальский банк Сбербанка России	15754,0	10519,0	Годовая выручка заемщика до 400 млн.руб.
Группа ВТБ*	10045,0*		
- Банк ВТБ	4388,0	4040,0	Средний бизнес: годовая выручка от 300 млн. руб. до 10 млрд. руб.
- ВТБ24	4314,0	нд	Объем годовой выручки до 300 млн. руб.
- Банк Москвы	1343,0	411,0	Сегмент МСБ в Банке Москвы - компании с годовой выручкой до 10 млрд. рублей.
Россельхозбанк	4958,5	3692,9	По объему выручки: микробизнес - до 60 млн.руб., малый бизнес - от 60 до 400 млн.руб., средний бизнес - от 400 до 1500 млн.руб.
ВЛБАНК	1009,5	814,5	Малый бизнес: годовая выручка до 400 млн.руб., численность - до 100 человек. Средний бизнес: годовая выручка - до 1 млрд.руб., численность - до 250 человек
Промсвязьбанк	915,0	816,0	Максимальный объем выручки - 360 млн.руб.
Братский АННБ	706,4	862,6	Малый бизнес: годовая выручка до 400 млн.руб., численность - до 100 человек. Средний бизнес: годовая выручка - до 1 млрд.руб., численность - до 250 человек
Райффайзенбанк	640,0	467,0	Годовая выручка от 45 млн. руб. до 360 млн. руб.
Банк "ОТКРЫТИЕ"	430,4	394,9	Годовая выручка до 300 млн.руб., численность сотрудников до 100 чел.
МДМ Банк	199,9	230,5	Годовая выручка до 1 млрд. руб. Лимит задолженности Клиента перед Банком до 200 млн. рублей
ИТ Банк	65,6	74,1	Годовая выручка до 1 млрд.руб., численность - до 250 человек

* Объем кредитного портфеля банков, входящих в группу ВТБ - ВТБ Банк, Банк Москвы, ВТБ24. Принять участие в данном рейтинге мог любой банк, имеющий лицензию и кредитующий малый и средний бизнес в Иркутской области. В предложенной нами анкете мы попросили банки указать объемы кредитного портфеля МСБ, выданного на территории Иркутской области на 1 апреля 2014 года и на 1 апреля 2013 года, а также указать критерии отнесения заемщика к сегменту МСБ.

Банки-лидеры по темпам роста кредитного портфеля МСБ. Иркутская область

БАНК	Объем кредитного портфеля МСБ в Иркутской области на 01.04.14, млн. руб.	Объем кредитного портфеля МСБ в Иркутской области на 01.04.13, млн. руб.	Темпы прироста, %
Банк Москвы	1343,0	411,5	+227
Байкальский банк Сбербанка России	15754,0	10519,0	+50
Райффайзенбанк	640,0	467,0	+37
Россельхозбанк	4958,5	3692,9	+34
ВЛБАНК	1009,5	814,5	+24
Промсвязьбанк	915,0	816,0	+12
Банк "ОТКРЫТИЕ"	430,4	394,9	+9
Банк ВТБ	4388,0	4040,0	+9

лучшего

вые дополнительные возможности и сервисы. Сегодня для клиента мы уже не только кредитор, но и партнер. Очевидно, что конкуренция стимулирует рынок.

Дмитрий Макаров,

**Заместитель
Регионального директора
по малому бизнесу
Сибирской региональной
Дирекции Банка
«Открытие»:**

«Конкурентная борьба между банками за качественных заемщиков усиливается»

— Мы считаем, что сегмент кредитования малого и среднего бизнеса остается привлекательным для банков на фоне снижения темпов роста розничного кредитования. Прогнозируемый прирост портфеля в 2014 году составит около 10%, при этом большинство банков — федеральных игроков пересматривают свое отношение к активному наращиванию кредитного портфеля и занимаются развитием технологий автоматизации кредитного процесса, а также совершенствуют линейки стандартных продуктов.

Следует отметить продолжающееся снижение активности предприятий на фоне общего замедления темпов роста экономики РФ. При этом на фоне снижения спроса на кредиты наблюдается усиление конкурентной борьбы между банками за качественных заемщиков. Еще одним трендом стало увеличение процентных ставок по кредитам.

У нас не произошло существенных изменений в отношении требований к заемщикам или к структуре залогового обеспечения по кредитам, соответственно, и процент отказов в выдаче кредитов не претерпел изменений.

Александра Макарова,

**руководитель дирекции
ВТБ по Иркутской
области:**

«В последнее время большое внимание уделяется прозрачности бизнеса»

— В ВТБ существует модель расчета рейтинга компаний, на основании которого определяется возможность кредитования, максимальные суммы, сроки, рассчитываются процентные ставки. Рейтинг определяется исходя из данных бухгалтерской отчетности за последние пять отчетных дат. Немаловажным является и наличие положи-

тельной кредитной истории, прибыльность компании, отсутствие задолженностей перед бюджетом, по заработной плате.

В последнее время большое внимание уделяется прозрачности бизнеса, а именно пониманию конечных собственников: если бизнес состоит из нескольких компаний, то важно определить структуру всей группы, понять организацию взаимоотношений между участниками, определить направление деятельности каждого предприятия. На основании всех этих факторов устанавливается рейтинг предприятия/группы и дальше действует принцип — «чем выше рейтинг — тем больше возможностей с точки зрения финансирования имеет компания». Для высоко-рейтинговых компаний мы можем предлагать кредиты без залогов — «бланковое кредитование». Сроки принятия решений по предоставлению беззалоговых кредитов меньше, чем по обычным сделкам под обеспечение. По таким сделкам не собираются документы по залогом и не проводятся залоговые экспертизы.

Виталий Моторин,

**начальник управления
Блока «Массовый бизнес»
Альфа-Банка в Иркутске:**

«Ряд клиентов, которые раньше активно кредитовались, сейчас стараются обходиться собственными средствами»

— Наш кредитный портфель по малому бизнесу растет, но рост, безусловно, замедлился по сравнению с прошлым годом. Ставки остались примерно на таком же уровне, серьезно их повышать не планируем. Более того, запускаем комплексное предложение, предполагающее снижение ставки для клиентов, открывающих РКО с годовой предоплатой услуги.

Находить качественного клиента стало сложнее, чем в прошлом году. Ряд клиентов, которые раньше активно кредитовались, сейчас стараются обходиться собственными средствами и не брать на себя дополнительные обязательства просто потому, что в ситуации неопределенности бояться завтрашнего дня. Но, несмотря на некоторый спад, мы продолжаем активно кредитовать малый бизнес, выдаем кредиты торговым предприятиям, розничным и оптовым, сфере услуг.

Для нас важно поддерживать низкий уровень риска, поэтому мы не стремим-



ся агрессивно наращивать кредитный портфель. Якорным продуктом банка является не кредит, а расчетные сервисы, а также продукты и технологии, помогающие предпринимателям в их ежедневной работе.

Александр Логунов,

**региональный директор
ОО «Иркутский»
ОАО «Промсвязьбанк»:**

«Финансовое состояние компаний, обращающихся за кредитами, ухудшилось»

— Исходя из данных по приросту кредитного портфеля МСБ с 01.04.2013 года по 01.04.2014 года на 12%, мы можем говорить о стабильном кредитовании предприятий малого и среднего бизнеса. Наиболее востребованными кредитами являются кредиты на инвестиции (проведение строительно-монтажных работ, приобретение оборудования, приобретение автотранспорта). Также популярными в этом году ста-

ли кредиты на пополнение оборотных средств. В конце I квартала 2014 года появился новый продукт «Коммерческая недвижимость», и он тоже очень быстро набирает популярность. С помощью данного продукта можно избавиться от арендных платежей и оплачивать кредит за собственный объект недвижимости, используемый в бизнесе, что позволит в будущем совсем уйти от таких постоянных расходов.

На протяжении первых 4 месяцев 2014 года спрос оставался на уровне 2013 года, за последние месяцы мы наблюдаем некую динамику снижения спроса на кредитные продукты с продолжением ухудшения экономической ситуации и началом периода летних отпусков. Из поступающих заявок от клиентов не можем не отметить ухудшение финансового состояния компаний. По выданным кредитам рынок демонстрирует рост просроченной задолженности, что также служит стоп-фактором. Тренд по снижению выручки, кото-

рый начал проявляться с конца 2013 года, продолжится снижаться и в 2014 году у предприятий сферы услуг, торговли и производства. В связи с этим мы придерживаемся более консервативной политики по отношению к рискам при выдаче кредитов. Однако, несмотря на это, кредитование малых предприятий остается приоритетным направлением для Промсвязьбанка, и в этом году появятся новые продукты, такие как факторинг в системе МСБ.

Александр Берковиц,

**директор Иркутского
регионального филиала
ОАО «Россельхозбанк»:**

«Считаю, что ключевая роль в развитии МСБ региона будет принадлежать крупным игрокам финансового рынка»

— В Иркутском филиале Россельхозбанка кредитование МСБ является одной из ключевых точек роста кредитного портфеля. На протяже-

нии 5 месяцев этого года наблюдалось увеличение спроса со стороны клиентов сегмента МСБ на заемные средства. Так, объем выдачи по данному направлению за указанный период в сравнении с 2013 годом вырос на 47,5% и превысил 2,1 млрд рублей.

Мы постоянно ощущаем повышенный спрос со стороны субъектов МСБ на удобные и доступные виды финансирования. В июне 2014 года Россельхозбанк запустил несколько новых кредитных продуктов для микробизнеса. Условия по ним являются на сегодняшний день одними из самых конкурентоспособных на банковском рынке региона, и мы рассчитываем, что уже в ближайшее время эти кредиты станут широко востребованы предпринимателями.

Считаю, что в долгосрочной перспективе ключевая роль в развитии МСБ региона будет принадлежать крупным игрокам финансового рынка.

Беззалоговые кредиты для малого бизнеса. Иркутск

Данные на 06.06.2014
www.sia.ru

БАНК	Программа	Макс.сумма кредита	Макс.срок кредитования	Мин. ставка, % годовых	Макс. ставка, % годовых	Комиссия	Срок рассмотрения заявки
АЛЬФА-БАНК	Партнер	6 млн. руб.	36 мес.	19,0	24,0	нет	5 дней
Байкальский банк Сбербанка России	Доверие	3 млн. руб./ 5 млн. руб. - для лояльных клиентов	36 мес./ 48 мес. - для лояльных клиентов	20,5/ 18,5 - для лояльных клиентов	21,0/ 19,5 - для лояльных клиентов	комиссии отсутствуют, досрочное погашение без штрафных санкций	3 дня
Банк «ОТКРЫТИЕ»	Беззалоговый кредит	3 млн. руб.	24 мес.	17,5	18,5	0,5	от 5 рабочих дней
Банк Москвы	Бизнес успех	3 млн. руб.	5 лет	18,0		1% от суммы кредита	1 день с момента предоставления полного пакета документов
ВТБ24	Коммерсант	3 млн. руб.	84 мес. или 7 лет	18,5	28,3	без комиссий	1 день
МДМ Банк	МДМ- Экспресс	3 млн. руб.	60 мес.	16,0	23,0	нет	2 дня
Промсвязьбанк	Кредит-Упрощенный	3 млн. руб.	от 12 мес. до 60 мес.	14,9	31	без комиссий	2 дня
Райффайзенбанк	Оборотный	10 млн. руб.	до 12 мес. - возобновляемая кредитная линия, до 24 мес. - невозобновляемая кредитная линия	инд.	инд.	отсутствует	от 3 до 5 дней
Россельхозбанк	Микро	7 млн. руб.	36 мес.	18,75		0,8% от суммы кредита	до 7 рабочих дней с даты предоставления полного пакета документов

При подготовке таблицы использована информация, предоставленная банками для SIA.RU, которые имеют соответствующую лицензию и работают в Иркутской области. В предложенной нами анкете мы попросили банки указать условия по беззалоговым кредитам для малого бизнеса.

Лето, солнце, отпуск...

Своим мнением об идеальном отпуске и тонкостях его организации

Лето – пора отпусков. Самое время паковать чемоданы и отправляться в дальние странствия. Дикая природа тайских островов, жаркие Мальдивы, поразительная архитектура Сингапура, удивительная флора и фауна далекой Австралии... Куда отправиться? Как организовать свое путешествие, чтобы оно доставило удовольствие и помогло отключиться от забот? Стоит ли купить готовый турпакет или, используя современные средства связи, забронировать все, начиная от авиабилетов и заканчивая услугами гида, самостоятельно? Своим опытом делятся иркутские топ-менеджеры.

Виктор Захаров,
директор ООО «Сервико»:

«Мы с семьей уже объехали 62 страны»

– Моя работа связана с частыми разъездами, и дома, на самом деле, удается бывать не так часто, как хотелось бы. Поэтому отпуск для меня – это отличная возможность провести время со своей семьей. Я, признаюсь, не любитель пляжного отдыха, но ради своих детей готов и на него. Позволить себе отдыхать долго я не могу. Отдыхаю максимум неделю-полторы. Отпуск дроблю на несколько частей. Я уже привык жить и работать в таком темпе – долгий отпуск мне просто не нужен. Главный критерий для отпуска – смена обстановки и активный отдых, нужно двигаться: лететь, ехать, ходить, смотреть.

Отдых обычно планирую заранее и стараюсь уехать как можно

Валерий Яхимович,
директор Иркутского филиала Первой грузовой компании:

«Отключиться от работы на отдыхе не получается: железную дорогу не остановишь»

– Для меня хороший отпуск – это возможность набраться сил, получить новые впечатления и пообщаться в неформальной обстановке. Езжу отдыхать два раза в год: на Новый год – в Юго-Восточную Азию, погреться на солнышке, в апреле-мае – в Западную Европу. Шесть лет подряд отправляемся с женой в Карловы Вары – пройти лечение и попить минеральной воды.

За последние годы я много где побывал: Вьетнам, Мальдивы, Маврикий, Индонезия, Чехия, Германия... Одна из люби-

мый. Доверяем выбор тура профессионалам, однако маршрут путешествия выбираем сами. А недавно вернулись с семьей из поездки в Чехию, которую впервые организовали самостоятельно, включая оформление визы. На самом деле, все не так уж сложно, есть возможность выбора и отелей, и маршрутов, поэтому мы не пожалели.

Отключиться от работы на отдыхе не получается. Я всегда на связи: телефон, электронная почта. Тридцатилетний опыт руководящей работы в структурах РЖД не позволяет отойти от дел – железную дорогу не остановишь. И дело здесь не в недоверии к подчиненным. Есть обязательства, которые должны выполняться и в отпуске, и в выходные дни. Ежедневный доклад диспетчерского аппарата в 7.30 утра о работе, погрузке – это не обсуждается. Потеря управляемости – невосполнимое дело.

Александра Макарова,
руководитель дирекции ВТБ по Иркутской области:

«Уже много лет путешествуем самостоятельно. Не видим смысла 'кормить' туроператоров»

– Хороший отпуск – это отпуск с родными и близкими, за пределами города. На отдых езжу как минимум четыре раза в год, длительность отпуска может быть от трех дней до трех недель.

Место отдыха выбираю исключительно из душевных потребностей. Когда-то моря хочется, а когда-то – «погружения в культуру». За последние годы побывали во Франции, Голландии, Сингапуре, Китае, Таиланде, Германии, Австрии, Дании, Италии, Греции.

Больше всего люблю французскую Ривьеру и Вену. Лазурный берег – за прекрасный климат, территориальное удобство, за разнообразие возможностей (море, пляжи, развлечения, магазины, экскурсии, спорт и т.д.). А Вена – идеальное место для жизни, именно для жизни, а не для существования.

Из последних поездок впечатлил, пожалуй, Сингапур. Прежде всего, своей оригинальной архитектурой. Уже ради одного вида с бассейна отеля «Марина Бей» стоит съездить. Кроме того, впечатляет безупречная чистота и очень высокое качество общепита.

Уже много лет наша семья путешествует самостоятельно. Чаще всего заранее планируем



Александра Макарова, руководитель дирекции ВТБ по Иркутской области, в знаменитом парке цветов «Кейкенхоф» в окрестностях Амстердама

отдых: сами выбираем маршруты, покупаем билеты, бронируем гостиницы, апартаменты или дома. Чартерами не летаем. Не видим смысла «кормить» туроператоров. Во-первых, ни от кого не зависишь, во-вторых, платишь только за то, что тебе нужно. Пакетные услуги «все включено» – это скучно и однообразно. Мы уже достаточно «продвинутые» туристы и точно знаем, что при современном уровне коммуникаций все можно заказать по интернету: от гида до билетов в музей.

Что касается работы, то у меня очень слаженный и высококвалифицированный коллектив, который меня бережет и в отпуске старается сильно не беспокоить. Но, тем не менее, от золотого правила «доверяй, но проверяй» я стараюсь не отходить. У нас есть внутрикorporативное правило: руководитель должен быть на связи 24 часа в сутки, 7 дней в неделю. Поэтому в отпуске у меня всегда в доступе телефон, рабочая почта, скайп.

Дмитрий Кузаков,
Генеральный директор ЗАО ПИИ «ГорПроект»:



Дмитрий Кузаков, Генеральный директор ЗАО ПИИ «ГорПроект», на отдыхе в Шанхае

«Ольхон – любимое место отдыха с детства. Заряжаюсь там душевно»

– Отдых делю на две части: по России и за рубежом. Если еду в командировку в какой-то российский город, стараюсь захватить пару дней, походить, посмотреть. А за границей подольше отдыхаю: неделю, две, на Новый год – три недели.

Раза четыре в год ездим с семьей, с друзьями на Байкал: или на турбазу, или в палатках живем. Байкал, Ольхон – любимое место отдыха с детства. Иногда и не хочется ехать – далеко, дорога плохая, но едешь. А приезжаешь – забываешь про все. Это место святое, эмоциональная энергетика невообразимая. Заряжаешься там душевно.

Вообще же у нас с супругой есть мечта объехать весь мир. Бывали уже в Филиппинах, Таиланде, Китае, Малайзии, Сингапуре, Гонконге, Японии, Монголии, Казахстане, в странах Европы. Сейчас, пока ребенок маленький, осваиваем больше азиатскую часть континента. Не так давно ездили в «свадебный» круиз по случаю десятилетия совместной жизни, в Новую Зе-



Валерий Яхимович, директор Иркутского филиала Первой грузовой компании, в городе Дрездене, Германия

дальше. Я вообще считаю, что нужно получать новые впечатления от жизни, открывать что-то новое. Зачем нужна недвижимость в Таиланде, например? Неужели, чтобы только туда и возвращаться? Мне и моей семье все время хочется открывать для себя новые места. Мы уже объехали 62 страны.

Бизнес для меня – больше, чем просто работа. Это часть моей жизни, и важная часть. Поэтому я никогда не выключаю телефон, даже за границей – он все время со мной. И я всегда готов оперативно включиться в работу, на каком бы краю света ни находился. Дело не в том, что я боюсь надолго оставить компанию и не доверю подчиненным. У нас квалифицированная команда, мои заместители всегда знают, какое решение необходимо принять. Но стратегические задачи я решаю сам.

мых стран – Таиланд: небольшое расстояние, 5-6 часов на самолете, единый часовой пояс. Отдыхал в этой стране, наверное, уже 10 раз, в основном на острове Ко Чанг. Там первозданная дикая природа, небольшие уютные отели, отличные морепродукты.

Поразили Мальдивы – аэропорт находится на острове, который буквально отвоёван у океана. Изумительный вид с самолета, очень красиво! Страна расположена на экваторе, поэтому температура под 50 градусов. Отдых в основном, конечно, ленивый. Ездили на рыбалку, поймали тунцов по 10 кг и даже одного весом 52 кг! На Мальдивах убедился, что Земля имеет форму шара.

Что касается планирования отпуска, то в течение 15 лет мы ездим отдыхать от одной из иркутских туристических компа-

Куда отправиться отдыхать?

делятся иркутские топ-менеджеры – опытные путешественники

ландию и Австралию. Есть что посмотреть: вертолеты, гейзеры, природа уникальная, очень красиво.

Планирование отпуска – вопрос отдельный. В Китай мы, например, ездим исключительно через турагентство, потому что заказать гостиницу в Китае по интернету практически невозможно. Был у нас негативный опыт: поехали с коллегами отдохнуть, по магазинам походить, заказали по интернету апартаменты, думали, все нормально. А оказывается, деньги наши прошли, и они их не увидели: номера наши заняли. Приехали мы, 10 часов вечера, магазины, кафе закрыты, мы стоим на улице, что делать – непонятно (смеется). А в Европу когда едем, все заказываем через интернет, пользуемся ресурсами booking.com, ozon. Культурную программу тоже расписываем сами: жена этим занимается, за 3-4 месяца все детально изучает, составляет маршрут.

Коллектив к своему отпуску я начинаю готовить заранее. Недели за две говорю, что уезжаю и что надо оперативно решать все вопросы. Но вообще я на связи постоянно. Только на Байкале, где телефон практически не работает, удается полностью отключиться.

Кристина Барышникова, руководитель проекта коттеджного поселка «Хрустальный»:

«Отдых планируем сами. Так интереснее и чаще всего выгоднее»

– На все длительные праздники стараемся с семьей и друзьями выбирать за город, летом – на Байкал, зимой – на Мамай, в Байкальск для активного отдыха. И по возможности один-два раза в год – в дальние страны, до и после строительного сезона, недели на две.

Весной, перед началом строительного сезона, стараемся выбирать более активные путешествия, насыщенные новыми впечатлениями. Стараемся почитать близких друзей, живущих за рубежом, посетить интересные выставки и мероприятия, которые питают свежими идеями и дают вдохновение для работы на предстоящий сезон. Для весенних путешествий предпочитаем Европу, Сингапур и новые места, где еще не были.

Ближе к зиме, после насыщенного рабочего сезона, хочется просто отдохнуть, вкусно поесть, набраться сил для новых свершений, для этого идеально подходят пляжи Азии, с минимальными перелетами, в данном

случае залогом приятного бюджета является раннее бронирование.

Последние три года были у меня довольно богатыми на путешествия. В 2012 году, перед проектированием таунхаусов в «Хрустальном», у меня получилось осуществить давнюю мечту: посетить Австралию, совместив приятное с полезным. Я прошла стажировку в ведущей строительной компании Австралии и хорошо отдохнула. Очень впечатлило путешествие по Great Ocean Road и посещение 12 Апостолов. Необузданная сила природы, которая сотворила нечто столь прекрасное, бушующие волны, бьющиеся о скалы, дикие пляжи и просто потрясающая фауна, зеленая, дерзкая и населенная забавными (для нас) животными: вомбатами, кенгуру, коалами.

А самым моим любимым местом отдыха всегда являлся Сингапур. За последние годы была там несколько раз. Это просто потрясающий город, там никогда не бывает скучно, я могу целыми днями гулять по его улицам, рассматривая архитектуру, сидеть в замысловатых кофейнях со свежей выпечкой и кофе и, конечно же, гулять по Orchard Road с тысячами магазинов, это просто рай.

Отпуск всегда планируем самостоятельно, все через ин-



Кристина Барышникова, руководитель проекта коттеджного поселка «Хрустальный», в Австралии, у 12 Апостолов

тернет, даже визы получаем сами, так интереснее и чаще всего выгоднее. При бронировании авиабилетов для поиска пользуюсь сайтом skyscanner. Затем на официальных сайтах перевозчиков всегда можно очень выгодно приобрести билеты. Однажды моя тетя купила по акции билет из Мельбурна

на Gold Coast всего за 10 долларов. А для брони отелей неизменно пользуюсь услугами сайта agoda.ru: очень удобно, выгодно, есть бонусная программа, а отзывы об отелях и фото довольно правдивы.

Анна Масленникова,
Газета Дело

Инвестиционное страхование жизни

Новый взгляд на инвестиции!

- > Доступные инвестиции в иностранные финансовые инструменты
- > 100% гарантия защиты капитала, обеспеченная одной из крупнейших страховых компаний на российском рынке (партнер БКС*)
- > Высокий коэффициент участия в росте активов (до 227%**)
- > Возможность выбора валюты: рубли, доллары
- > Уникальные для рынка инвестиционного страхования базовые активы***
- > Налоговые льготы
- > Особый юридический статус вложений

г. Иркутск, ул. Свердлова д. 43А
8 (3952) 40-60-80 | bcspremier.ru



БКС Премьер
В Ваших личных целях

ООО «БКС Премьер», лицензия № 134-04414-100000 от 10.01.2011 г. на осуществление брокерской деятельности. Выдана ФСФ РФ. Без ограничения срока действия. ООО «БКС Премьер» не осуществляет страховую деятельность, не является страховым агентом, договор страхования (полис). ООО «БКС Премьер» — агент, предоставляющий услуги по инвестиционному страхованию жизни (использует ООО «БКС Премьер» Лицензия № 134-04414-100000 от 10.01.2011 г.).
*ООО «БКС Премьер».
**Программа «Управление капиталом ++». Базовый актив — инфляционный продукт — доллары США. Данные действительны на 12.03.2014 г. Факты могут изменяться в зависимости от рыночной ситуации.
***100% индекс — индекс фондов недвижимости США, SPX Index — индекс S&P 500, IAX Index — индекс Франкфуртской фондовой Берли, VIX US Equity — индекс фондов рынка развитых стран, TOX US Equity — индекс фондов акций развитых компаний.

Природа и дети: есть контакт!

Семилетняя девочка, вереща от восторга, гладит маленькую пони, мальчишки с хохотом наблюдают за огромным, неповоротливым яком Тошей... В иркутском детском контактном зоопарке – очередная экскурсия. «Душа радуется, когда видишь, как дети общаются с животными, находят с ними общий язык», – говорит создатель зоопарка Иван Сизых. Как историку пришла в голову мысль открыть свое дело? Почему он предпочел социальное предпринимательство торговле? На чем сегодня может зарабатывать зоопарк? И за счет чего удается сокращать издержки?

На стыке бизнеса и благотворительности

По своему первому образованию Иван Сизых – историк. За несколько лет он успел поработать и в банке, и в разных коммерческих фирмах. Но у него всегда было желание сделать что-то важное для города. Таким полезным делом стал контактный зоопарк – начинание весьма актуальное, ведь современные дети зачастую проводят с айпадами больше времени, чем в общении с живой природой.

«Идея пришла во время очередной командировки, – рассказывает Иван. – Увидел, что в каждом городе – в Екатеринбурге, Новосибирске,

Красноярске – есть такие контактные зоопарки, где дети учатся дружить с животными, общаться с ними. Ребяточки в восторге, мамы тоже. Я и подумал: а чем Иркутск хуже?».

Однако от идеи до ее воплощения социальному предпринимателю пришлось пройти долгий и тернистый путь. Своих денег у бизнесмена было немного – порядка 100 тысяч рублей, нужно было найти дополнительное финансирование – хотя бы полмиллиона. Кредитоваться в банке Иван не захотел: проценты были слишком высокие, риски – тоже. Тогда он подал заявку в московский фонд региональных социальных программ «Наше будущее»,

который предоставляет беспроцентные целевые займы социальным предпринимателям.

«Они поддерживают реализацию региональных проектов на стыке бизнеса и благотворительности – в которых есть социальная составляющая и которые приносят небольшой доход. Я прошел конкурс и получил 550 тысяч – в течение двух лет должен вернуть эти деньги Фонду», – поясняет наш собеседник.

Параллельно с вопросом финансирования Иван решал и другие, не менее важные: где разместится зоопарк и кто в нем будет жить? Место социального предпринимателя присмотрел давно – Ботанический сад ИГУ. Руко-



Фото А. Федорова

водство, к счастью, пошло навстречу и выделило участок площадью 30 соток.

«И им хорошо, что у них на территории такая площадка появилась, – и нам. Удобно, что находимся в черте города – можно и на машине добраться, и на общественном транспорте. Есть сети: вода, электричество, отопление», – перечисляет преимущества Сизых.

С животными проблем тоже не возникло. Лишь немногих пришлось покупать. Иркутские фермеры, узнав о том, что открывается контактный зоопарк, с радостью подарили своих питомцев – коз, овец, кур, индюков... «Так и собрали, – смеется Иван, – с миру по нитке».

«Сарафанное радио» работает на 100%

«Полученный в фонде заем пошел на приобретение стройматериалов, инструментов, покупку животных и кормов», – рассказывает Иван. Скромное финансирование не позволяло нанять бригаду профессиональных рабочих, поэтому строили зоопарк «всемирно»: помогали волонтеры, студенты, сотрудники Ботанического сада. Нужно было расчистить участок, пересадить кустарники, построить вольеры для животных, оборудовать смотровую площадку.

Работали быстро и слаженно, чтобы 8 июня 2013 года открыть двери зоопарка для маленьких посетителей. К этому событию готовились тщательно – приготовили праздник, рассказали о себе в социальных сетях.

«Не ожидали, что придет так много народу, – рассказывает Иван. – А потом заработало ‘сарафанное радио’. Одной маме понравилось – она позвонила пяти подружкам – те пришли с детьми, убедились, позвонили своим подружкам – и так далее. Срабатывает лучше, чем любая реклама, проверено!».

Эффективно, по словам руководителя зоо-

парка, работает и сотрудничество с новостными агентствами, телеканалами. Родился кто-то в зоопарке – Иван обязательно звонит и рассказывает об этом. Если инфоповод кажется журналистам интересным, они приезжают и снимают сюжеты, пишут новости.

«Почемучки»

Со временем дела пошли лучше, Иван смог расширить штат (теперь в него входят ветеринар, экскурсовод, рабочий) и увеличить число питомцев.

Сегодня в зоопарке не один десяток видов животных и птиц: альпийские козлята, вислобрюхие свиньи, кролики разных размеров и пород, хорьки, опоссумы, шиншиллы, пони, курицы, индюки, фазаны, утята, гусята... Всего – порядка 200 «жильцов». Животные живут в специальных вольерах, для водоплавающих построен небольшой пруд. В ближайшее время дружная семья зоопарка пополнилась осликом и другими домашними животными.

«Дикие звери – это не наш формат. Главная наша изюминка – это возможность ребенка контактировать с животным, гладить его, кормить. Попробуй-ка покормить тигра!», – смеется наш собеседник.

Основная аудитория зоопарка – конечно, дети. Маленьких «почемучек» приводят сюда родители, привозят воспитатели детских садов, школьные учителя. Во время экскурсии животных можно гладить, кормить. А экскурсовод всегда ответит на все бесконечные детские «Почему? Зачем? Как?».

Входной билет в зоопарк стоит 100 рублей для ребенка и 150 – для взрослого. «Сделал бы цену больше – отпугнул бы людей: платежеспособность населения не так велика, как в европейских городах. Меньше – проект бы не реализовался», – объясняет ценовую политику Сизых.

Дополнительный доход

Ежемесячные расходы зоопарка сегодня составляют порядка 300 тысяч рублей. Это зарплата сотрудников, корма, строительные материалы, накладные расходы, коммунальные платежи. 25-30 тысяч ежемесячно перечисляются в счет погашения займа.

«Кроме того, всегда хочется делать что-то новое, расширяться, развиваться. Деревянные скульптуры поставить, беседки, лавочки – это тоже требует денег», – говорит Иван.

Несколько сокращать издержки помогает система опекунов: когда человек или организация берут «шефство» над каким-нибудь животным, перечисляют деньги на его кормление и содержание. Такой позитивный опыт уже есть.

А вот для дополнительных доходов зоопарку нужна сопутствующая инфраструктура, убежден социальный предприниматель. Например, пони-клуб – в нем детишек будут учить кататься верхом на пони. Рассматривает Иван и другие варианты: размещение на территории зоопарка детского кафе или ветеринарной клиники.

По расчетам предпринимателя, через два года зоопарк должен полностью «отбить» стартовые вложения и начать приносить стабильную прибыль.

Идти до конца

«У меня есть много знакомых, которые зарабатывают большие деньги в разных сферах. Но мне всегда хотелось что-то создать, не просто перепродавать товары. Поэтому я и выбрал социальное предпринимательство», – говорит Иван.

Начинающим бизнесменам он советует не сдаваться и идти до конца, какой бы несбыточной ни казалась идея. Если она правильная и добрая – вся Вселенная тебе поможет. Нужно лишь не опускать руки, не бояться бюрократии и искать единомышленников – инвесторов, спонсоров, благотворителей, волонтеров.

**Анна Масленникова,
Газета Дело**



Фото А. Федорова

Эволюция градостроения: от квадратного метра к «Парку времени»

Волна микрорайонной застройки докатилась, наконец, и до Иркутска. Почему это произошло? Что включает в себя понятие комплексного освоения территории? За чей счет будут строиться объекты социальной инфраструктуры и какова гарантия их своевременного ввода в эксплуатацию?

Вместо точечной – комплексная

Все новое, как известно, – это хорошо забытое старое. Комплексная застройка городов, знакомая нам еще с советских времен, когда вместе с жильем возводилась и вся необходимая инфраструктура, снова возвращается на рынок строительства жилья. Оно и понятно: мест для точечной застройки в городах все меньше, нагрузки на существующие инфраструктуру и инженерные коммуникации все больше. Продолжать так строить дальше – значит, заходить в тупик.

«Безусловно, комплексное освоение территорий – основной тренд российского девелопмента на протяжении последних нескольких лет, – отмечает заместитель директора департамента консалтинга и оценки NAI Весаг Анна Данченко. – Распространение комплексной застройки происходит на фоне ускорения процессов урбанизации в городах, где остается все меньше резервов для нового строительства, в том числе, точечного. Это дает старт развитию прилегающих к городу территорий и промышленных зон».

По данным NAI Весаг, в России сегодня существуют проекты более 22 так называемых «городов-спутников» (к таким проектам относится, например, «Малая Еланка» ФСК «Новый город» в Иркутске). Общая площадь планируемого жилья в 10 крупнейших достигает 40 млн кв.м, прогнозируемая численность населения – 1,2 млн человек. Количество же проектов комплексной микрорайонной застройки в российских городах исчисляется сотнями. «В качестве примеров в Сибирском федеральном округе можно привести проекты 'Лесная Поляна' в Кемерово, 'Родники', 'Стрижи' и еще порядка десяти проектов в Новосибирске», – перечисляет Анна Данченко.

В соседнем Красноярске, по информации портала «Деловой Красноярск», комплексное освоение территории тоже идет уже не первый год: еще в 2008 году таким способом строилось до 30% всего жилья в этом городе.

Кому нужны «голые» квадраты?

До Иркутска микрорайонная застройка «докатилась» совсем недавно. Зато как! Сразу два реализуемых сейчас в городе проекта можно отнести к этому формату: микрорайон «СОЮЗ», возводимый несколькими компаниями-застройщиками (ОАО «ФСК «Новый Город», ООО «ГрандСтрой», ОАО «Сибавиастрой» и ООО ФСК «ДомСтрой») и представленный недавно администрацией г.Иркутска и МУП «Управление капитального строительства г.Иркутска» жилой район «Эволюция». В первом планируется 27 жилых домов, второй рассчитан на 59 девяти- и семнадцатизэтажных блок-секций.

«Город – как живой организм: он растет, развивается, – комментирует начальник МУП 'УКС г.Иркутска' Евгений Савченко. – Сейчас Иркутск достиг такой стадии развития, когда точечная застройка уже не может удовлетворить его потребности, ему нужен 'качественный скачок'. Таким этапом роста как раз и становятся новые микрорайоны, с новыми домами, коммуникациями, инфраструктурой. Строительные компании теперь могут осваивать подобные объемы строительства: кто-то 'вкладчину', как в случае с 'СОЮЗом', кто-то самостоятельно (при поддержке администрации города, конечно) – как мы».

Что же такое комплексная застройка? Говоря простым языком – комфортные условия проживания. Застройщик не только возводит жилье, но и обеспечивает район социальной и коммерческой инфраструктурой, заботится об удобной транспортной системе, озеленении, благоустройстве территории.

Все это, разумеется, требует вложений и усилий. Однако не обеспечивать инфраструктуру – значит, терять покупателя. Иркутчане, как отмечает ведущий эксперт Центра оценки ГК «ЕВРОПА» Владимир Боровиков, становятся все более требовательными при выборе жилья: «В настоящее время у покупателя появился выбор. И он начинает обращать внимание на инфраструктуру

комплекса и района, особенно на наличие детских садов и школ. Приведу простой пример. Проспект Маршала Жукова делит микрорайон Солнечный на абсолютно равноценные половины. Однако, две востребованные школы, №25 и №47, делают его правую часть более ликвидной, следовательно, и цена на квартиры здесь будет на 5-7% выше. Через год рынок нового жилья будет переориентирован на конечного покупателя более чем на 90%. Поэтому наличие спортивных площадок,

«Застройщик живет за счет продаж на рынке, ему выгоднее построить как можно больше жилья, это понятно, – говорит Савченко. – Комплексная застройка – это, прежде всего, социальная ответственность строительной компании. Наша задача – сформировать мнение людей о том, что жилье должно быть комплексным. Тогда все другие застройщики будут подтягиваться к этому требованию рынка, стремиться обеспечить свои объекты инфраструктурой».

услуги были значительно дешевле для детей – не 20 тысяч рублей в месяц, скажем, а 11-12 тысяч», – пояснил Савченко.

Часто, однако, подобные грандиозные планы остаются лишь на бумаге: сначала строится жилье, про обещанную инфраструктуру застройщик «забывает». «Социальные объекты в 'Эволюции' будут возводиться при поддержке администрации», – успокоили нас в УКСе. В данном случае застройщик строит садики и шко-

«УКС г. Иркутска» это, видимо, понимает: в «Эволюции» запланировано создание «Парка времени», а общая площадь всех зеленых территорий составит порядка 6 гектаров. Такого масштабного озеленения не планировал, пожалуй, еще ни один застройщик.

Дорогое удовольствие?

Вопрос цены, как всегда, является наиболее важным для конечного потребителя. Дорого ли будет стоить комфортная жизнь в микрорайоне или жилом районе, обеспеченном всей необходимой инфраструктурой?

О стоимости квадратного метра в городе-спутнике «Малая Еланка» пока говорить рано: нужно дождаться активной стадии строительства и старта продаж. Цены квартир в «СОЮЗе», в зависимости от застройщика, составят от 50 тысяч рублей за квадратный метр, а в «Эволюции» – от 42 тысяч рублей за квадрат.

По словам Евгения Савченко, при определении цены «УКС» исходил не столько из рыночных реалий, сколько из стоимости затрат: «Одно дело, когда ставят одну блок-секцию, делают по кругу асфальтированную дорогу, ставят две урны и пару качель, совсем другое – создание целого микрорайона, который нужно подключить ко всем коммуникациям, обеспечить необходимой транспортной инфраструктурой. Мы не скупимся на общедомовые пространства, не скупимся на ширину проезжих частей. Люди должны платить не за дома, а за комфортные условия жизни».

В целом же ввод крупных микрорайонов в эксплуатацию, безусловно, окажет в перспективе большое влияние на рынок, что скажется как на цене квадратного метра строящегося жилья, так и на качестве новых проектов. «Голые» квадраты или комфортные условия проживания? Ответ очевиден, и покупатель проголосует рублем.

Елена Демидова,
Газета Дело



Проект жилого района «Эволюция»

надлежащего количества парковочных мест, детских площадок и облагороженной придомовой территории является ключевым фактором при выборе жилого комплекса».

Застройщик в ответе

По словам начальника МУП «УКС г. Иркутска» Евгения Савченко, сегодня закон не может обязать застройщика возводить объекты инфраструктуры. Точно так же никто не может заставить строительную компанию строить комплексно. Каждому понятно, что куда быстрее, проще и выгоднее построить небольшой жилой комплекс с минимальным благоустройством территории – в этом случае девелопер может извлечь прибыль в краткосрочном периоде без дополнительных затрат.

В «Эволюции» таких объектов планируют возвести немало: это и два детских сада на 220 мест каждый, и школа, которая сможет принять 1225 детей (и это только в одну смену!), и крупный спортивный комплекс со скалодромом, роликодромом, площадками для игры в волейбол, баскетбол, мини-футболом, залами для занятий единоборствами. На первых этажах одной из 17-этажек планируется разместить и объект здравоохранения.

Кроме этого, по словам Евгения Савченко, значительные площади офисных помещений многоэтажек будут выделены под создание различных обучающих и развивающих учреждений: кружков, детских центров, частных садиков. «Мы будем сдавать их в аренду по льготной цене, чтобы дальнейшие

лу на кредитные средства, а администрация затем выкупает эти объекты. Гарантом их своевременного ввода в эксплуатацию, таким образом, выступает именно она.

Особого внимания при строительстве микрорайона, по мнению Владимира Боровикова из «ЕВРОПЫ», заслуживает и вопрос озеленения придомовых территорий: «Застройщик уделяет этому моменту столько внимания, сколько требуют нормативы, т.е. высаживает минимум чахлах кустиков, которые в скором времени погибнут. Современные технологии позволяют пересаживать взрослые, окрепшие 8-10-летние деревья без вреда для них. Думаю, никто из жильцов нового жилого комплекса не будет против небольшого 'зеленого островка' в виде сквера или роции».



Фото Д. Свищёва

А, В, С... Кто есть кто на

ния класса А, и смело причисляют свое здание к данному классу, вводя в заблуждение арендаторов», – говорит Антон Кондратьев, руководитель проекта Управление Недвижимостью УК «Система АМТ».

Итак, чем же класс А отличается от класса В, какие объекты в Иркутске относятся к классу С и каковы перспективы рынка офисной недвижимости в нашем городе?

Класс А

Основные характеристики: Здания этого класса претендуют на самые высокие арендные ставки и рассчитаны на самого требовательного и платежеспособного арендатора. Располагаются в центральной части города. Удобный подъезд, подземная или крытая парковка (из расчета 1 машиноместо на 70-100 кв.м площади здания), наземная гостевая парковка. Это здания новой постройки (не более 3-х лет) или полностью реконструированные, обеспеченные средствами связи и коммуникаций, развитой инфраструктурой (общепит, банки, конференц-залы). Имеют центральную систему отопления, вентиляции и кондиционирования, высококачественные скоростные лифты, современные системы безопасности и видеонаблюдения. Управление зданием осуществляет профессиональная

управляющая компания (УК) с международным опытом. Здание должно принадлежать одному собственнику.

Основные арендаторы: западные компании, а также крупные российские фирмы.

Примеры в Иркутске: на данный момент таких офисных зданий нет.

Средняя арендная ставка в Иркутске: составляла бы 1500–2000 руб./кв.м.

Владимир Боровиков,

ведущий эксперт Центра оценки ГК «ЕВРОПА»:

– В Иркутске назрела необходимость в строительстве бизнес-центров класса А. Планируется приход на иркутский рынок крупных игроков федерального уровня, которые привыкли работать в комфорте. Думаю, и в Иркутске найдется пара десятков сильных компаний, которые уже морально готовы работать в таком бизнес-центре и платить за комфорт – свой и своих клиентов.

Класс В

Основные характеристики: Подразделяются на В- и В+. Здания этого класса обладают практически теми же характеристиками, что и офисы класса А, однако по каким-либо параметрам качества или расположения уступают ему.

Какие требования выдвигаются к офисным помещениям разных классов? На каких арендаторов они рассчитаны? Каких бизнес-центров Иркутску не хватает, а какого предложения более чем достаточно? Разбираемся в тонкостях офисной недвижимости вместе с участниками рынка.

На рынке офисной недвижимости Иркутска сегодня огромное предложение, тем не менее, спрос так и остается неудовлетворенным. «Дело в том, – поясняет Ольга Зубарева, коммерческий директор БЦ 'EUROCLUB',

– что под офисом сегодня подразумевается практически любое помещение, имеющее окно и дверь: старые деревянные и каменные здания в центре города, подвалы и первые этажи многоэтажек, здания НИИ и административные

корпуса заводов и фабрик, новостройки, вновь построенные здания свободного назначения, здания, изначально построенные как бизнес-центры».

Чтобы помочь арендаторам разобраться в

сложившейся неразберихе и путанице, Гильдия управляющих и девелоперов предложила классификацию офисов – в зависимости от их местоположения, возраста, размера, состояния и имеющихся удобств.

«На Иркутском рынке только четыре компании входят в Гильдию управляющих и девелоперов: ГК 'Актив', 'Премьер', 'Сибавиастрой' и УК 'Система АМТ'. Многие компании не подозревают, какой перечень требований существует для офисного помеще-

www.shop.slata.ru т. 23-5555



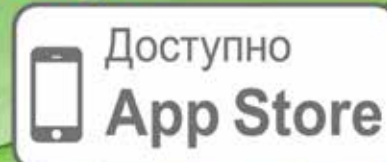
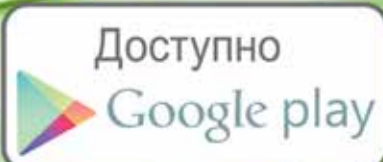
Теперь и в твоём МОБИЛЬНОМ

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



Уже

Скоро



Продаю офисное помещение

ул. Горького



Центр города, 1 линия. 186 кв.м, 3 этаж, кабинетная планировка, хороший ремонт, высокий пешеходный и автомобильный трафик, активная деловая и торговая зона.

503-560, 533-333

Продаю здание!

ул. Александра Невского, д. 38



Нежилое здание, 2 этажа и подвальное помещение. Общая площадь 930 кв.м. Здание расположено на земельном участке из земель населенных пунктов площадью 4156 кв.м.

26 млн.руб.

99-82-28

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

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

рынке офисной недвижимости в Иркутске?

Здание класса А после 5-7 лет эксплуатации может стать зданием класса В. Парковка возможна наземная (не менее 1 парковочного места на 60-100 кв.м). Управлением зданием занимается профессиональная УК. Данный класс также привлекает крупных и стабильных арендаторов.

Основные арендаторы: западные и крупные российские компании.

Примеры в Иркутске: «Собрание», «Тегга», «Академический», «Байкал Бизнес Центр», «Такота».

Средняя арендная ставка в Иркутске: 800–1300 руб./кв.м.

Антон Кондратьев,

руководитель проекта Управления Недвижимостью УК «Система АМТ»:

– Считаю, что появление новых офисных зданий в Иркутске будет именно в этом классе, как наиболее привлекательном для инвесторов и арендаторов. На иркутский рынок выходят новые компании, которые

имеют высокие требования к офисным помещениям, местные компании также растут и переезжают в новые, более качественные офисы.

Класс С

Основные характеристики: К этому классу относятся, прежде всего, здания советской постройки, перепрофилированные под офисные, а также здания, соответствующие классу В, но с недостатками в расположении и оборудовании (недостаточная инфраструктура, нехватка парковочных мест и т.д.). Фасад здания непрезентабельный, система планировки – коридорно-кабинетная. Управление часто осуществляется силами владельца. Низкие потолки, кондиционирование частично, отделка общественных зон низкого качества, отсутствует ресепшен.

Основные арендаторы: мелкие компании, начинающие предприниматели.

Примеры в Иркутске: БЦ «Олимп», БЦ «Триумф», здание «Вост-СибТИЗИС».

Средняя арендная ставка: 500–800 руб./кв.м.

Дмитрий Щербаков,

директор АН «Слобода»:

– Рынок офисной недвижимости в Иркутске насыщен низкокачественными предложениями. Он уже не способен поглощать такое большое количество офисов класса С. Существует дефицит площадей НАСТОЯЩЕГО класса В и класса А (которого на рынке нет вообще). Сейчас все больше иностранных компаний идет в регионы. Им нужны качественные площадки класса А и В. Иностранцы очень требовательны к классификации офисов. Это может спровоцировать строительство новых или реконструкцию старых офисных зданий в городе.

За кем будущее?

За какими же офисными помещениями будущее? Каковы перспективы

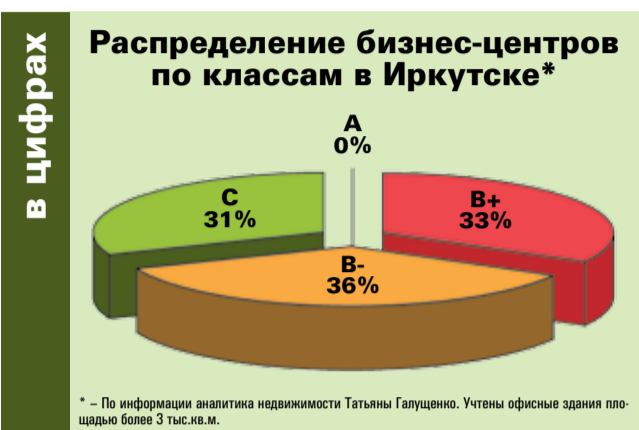
рынка? Что сегодня важно арендатору при выборе офисной площади?

Ольга Зубарева,

коммерческий директор БЦ «EUROCLUB»:

– Офисный сегмент большой и разрозненный и, тем не менее, в нем ощущается нехватка качественных площадей. Мир движется все быстрее и быстрее, и сегодня тратить время на охрану, уборку, согласование арендной платы на следующий год, решать вопросы с соседями и т.д. попросту непродуктивно. Любой бизнес, который уже встал на ноги, ищет себе достойное место. Отсюда спрос на качественные помещения с полным набором услуг от управляющей компании.

Будущее – за офисными комплексами, в которых есть необходимый набор сервисных услуг и самое главное – парковка. Открытая или закрытая – не важно. Главное, чтобы были места для сотрудников



офисного центра и клиентов. Здание может быть уникально расположено, но отсутствие парковки резко снижает его привлекательность. Это стало еще более актуальным, когда в городе начали работать эвакуаторы. Некомфортно бросать автомобиль в трех кварталах от места работы на весь день.

Также для арендатора важны наличие мест для питания сотрудников, площади, уровень отделки, коммуникации, сервис. В последнее время сервис и качество часто перевешивают центральное местоположение. Мы видим, что процесс де-

централизации идет как в Москве, так и в нашем городе («Байкал Бизнес Центр», «Солнце», БЦ «Академический»).

Если удобные большие центры притяжения будут появляться в местах дорожных развязок, то бизнес легко последует туда. Ведь при выборе офисного помещения ценится не только рабочее, но и личное время: никому не хочется терять 1,5-2 часа, стоя в пробке, например, на Академическом мосту.

Елена Демидова,
Газета Дело

Примечание. Бизнес-центры Иркутска отнесены к тому или иному классу на основании мнений опрошенных экспертов.

клубный офисный центр

EuroClub

ул. Красноярская, 77

КАЧЕСТВО • СЕРВИС • ПРЕСТИЖ

5 этажей, общая площадь 3500 кв.м.

большая организованная парковка

высококачественные материалы

современное инженерное оборудование и телекоммуникации

зона ресепшн и система контроля доступа

профессиональная управляющая компания

Аренда площадей

(3952) 666 - 237

info@office-irk.ru
office-irk.ru

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

НЕДВИЖИМОСТЬ

ПРОДАЁТСЯ

НА САЙТЕ

REALTY.IRK.RU

Каждый день на сайте REALTY.IRK.RU:

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

classified



Новый жилой комплекс
в м/р Ново-Ленино

Высокое качество

Развитая инфраструктура

Удобные планировки

Сочетание качества
и комфорта

Доступная цена

Рассрочка

Ипотека

На правах агента. Застройщик - ООО «Монополия+».
Проектная декларация на сайте maxstroy.ru

Жизни в гармонии

Новый проект!
Максстрой*
59-79-62
maxstroy.ru



**Продается
административное здание
в центре города!**

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

89501263518
юридический отдел

КУПИ ТЁПЛЫЙ ДОМ СВОЕЙ КРАСАВИЦЕ!

Тёплая парковка в ЖК «Иркутский дворик»
г. Иркутск, ул. Ядринцева, 14/3

**iPad Air
в подарок!**

ЗВОНИТЕ!
92-60-50

Здание в центре города!
ул. Литвинова



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

200 млн.руб. 503-560, 533-333

Квартиры с видом на Ангару!
бульвар Гагарина



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

100 тыс.руб./кв.м. 503-560, 533-333