

банки

Российский банковский сектор переживает непростые времена, однако спрос на кредиты не снижается. С чем это связано? Как скажется на инвестиционном кредитовании реализация проекта «Сила Сибири»?



05

финансы



Евросоюз официально опубликовал пакет экономических санкций против России. В «черный список» вошли российские госбанки: Сбербанк, РСХБ, ВТБ, Газпромбанк и ВЭБ. Каких последствий ждать?

09

свое дело

Как кризис 2008-2009 годов подтолкнул людей к рисованию, как заработать деньги на прекрасном – рассказывает креативный директор студии дизайна интерьера и ландшафтного проектирования «Orange» Светлана Мончик



10

недвижимость



Многие горожане мечтают о загородной жизни, но ради тишины и чистого воздуха, тем не менее, не готовы отказаться от удобства городских квартир. Как решить эту дилемму, знает начальник отдела маркетинга и продаж компании ЗАО «СибирьЭнергоТрейд» Илья Тейге

11

Нас пугают, но нам не страшно



Эдуард Борисов,
бизнесмен, эксперт по авто- и моторитейлу

Как влияет геополитика на иркутский авторынок?
Какие бренды в Иркутске больше всего пострадали от кризиса, а кто, напротив, чувствует себя комфортно?
Что помогает автодилерам увеличивать продажи?

→ 2-3

Жуковский
ВАШ ДОМ В ГОРОДЕ

28 августа 2014 г.

ОТКРЫТЫЙ АУКЦИОН!*

(3952) 730-200

*Подробности на сайте www.uks.irkutsk.ru и у менеджеров продаж





Фото А. Федорова

Российский авторынок продолжает падать. Только в июне новых автомобилей было продано на 17,3% меньше по сравнению с аналогичным периодом 2013 года. Иркутский рынок не стал исключением, хоть и чувствует себя гораздо лучше. В чем причины падения? Какие бренды в Иркутске больше всего пострадали, а кто, напротив, чувствует себя комфортно, несмотря на кризис? Почему не стоит ждать «китайского чуда» на авторынке? Что может простимулировать продажи машин? Об этом и многом другом Газете Дело рассказал Эдуард Борисов, бизнесмен, эксперт по авто- и моторитейлу.

Растущий доллар подстегнул продажи

– Эдуард, российский авторынок продолжает падать. Уже нет сомнений, что по итогам года он будет в «минусе». Ждать ли повторения «катастрофы» 2009 года, когда рынок упал в два раза?

– Не думаю. Ситуация другая. До 2008 года все привыкли к постоянному росту, расслабились, поэтому кризис и стал громом среди ясного неба. А сегодня все психологически готовы к негативному сценарию: и экономика, и правительство, и люди. Поэтому не думаю, что такой резкий спад возможен.

– Потихоньку будет падать?

– Да. Конечно, у клиентов сегодня нет уверенности в завтрашнем дне, поэтому многие здраво рассуждают, что стоит пока попридержать средства, не залазить в кредит. Это влияет на покупательскую способность. Особенно в недорогом сегменте, где не у всех есть деньги даже на автомобиль за 500 тысяч рублей. Как раз там самый большой провал и наблюдается.

– Все бренды «провалились»?

– В Иркутске общее снижение по итогам полугодия – 7%, а если брать иностранные бренды, то спад вообще около 2%, но нали-

цо классический передел рынка: одни бренды теряют рыночную долю, другие увеличивают. Некоторые поддержали новинки, все-таки наши люди на новинки падают. У Hyundai, например, вышел новый Solaris – и очень сильно поддержал бренд.

– Кроме снижения покупательской способности, в чем еще видите причины падения рынка?

– А по большому счету в ритейле это самый главный фактор. Покупательская способность – это один аспект, а есть еще здоровый смысл – то, что в голове. У кого-то уже денег стало меньше в кармане, а кто-то боится, что завтра их не станет. Потому что экономика в стагнации, драйверов роста нет.

– А рост курса доллара в первом квартале как-то повлиял на авторитейл?

– Конечно, эффект был сильным. Ожидание, что машины могут подняться в цене, подстегнуло продажи. Те, кто планировал купить автомобиль во второй половине года, купил его в первом – в начале второго квартала. Подъем почувствовали все, но он был недолгим, пару месяцев.

– Ситуация в макроэкономике сегодня, мягко скажем, не из приятных. Этот информационный фон как отражается на рынке?

– Кому-то это важно, кто-то в принципе к этому равнодушен. Люди, которые берут машины за

миллион и дороже, в большей степени интересуются происходящим. На бизнесменов психологически эта ситуация влияет. Как дальше развивать бизнес, если ты слышишь, что из-за санкций закрыли европейский кредитный рынок для российских банков? Мы знаем, что у российских банков денег не так много, а длинных – особенно. Они постоянно обращались в европейские банки, где и процент меньше, и сроки выше. Теперь многие предприятия, особенно ритейл, могут столкнуться с проблемами рефинансирования своих кредитов. Эти вещи волнуют бизнесменов, заставляют придержать расходы.

– А не получится ли так, что в связи с санкциями западные производители покинут российский рынок?

– Нет, не думаю. Если они закрепились здесь, открыли завод, производство, они однозначно останутся, потому что наш рынок все равно будет расти, если не сегодня, не завтра, то через несколько лет точно.

– То есть политическим волнениями они не подвержены?

– Они стараются дистанцироваться. Тем более, реальный сектор ведь пока не трогают. Все же понимают, что автомобильный бизнес – это очень большой бизнес с точки зрения мировой эконо-

Авторитейл:

мики. Поэтому я не верю, что западные автопроизводители могут уйти из России.

Кризис 2008 года поделил иркутский авторынок

– Эдуард, в текущей ситуации какие компании-авторитейлеры выигрывают – предлагающие разнообразную линейку брендов или монолайнеры?

– В Иркутске?

– Да, давайте на иркутские реалии посмотрим.

– Вообще есть несколько моделей автомобильного бизнеса. Есть, например, так называемые автомобильные деревни («Первая автоколонна», Ангара), где представлено несколько брендов. Когда идет большой клиентский поток, он распределяется равномерно, всем хватает, а в кризис клиент в дефиците, начинается внутренняя конкуренция. Когда предложения больше, чем клиентов, эта модель, может, не так эффективна. Но коллеги справляются.

Второй пример организации бизнеса – «РОССО-холдинг», ГК «Агат-Авто». Есть несколько брендов, причем расположены они достаточно удаленно друг от друга. И в данной ситуации это лучше. Думаю, они вполне комфортно переживут кризис: у них очень диверсифицирован портфель, есть бренды, которые себя чувствуют стабильно, кто-то может падать, а кто-то – расти.

Есть на рынке и моноигроки – например, Toyota. Это вообще уникальный случай. Этот бренд настолько прочно сидит в головах у людей, что ему никакой кризис не страшен. Стабильность просто жесткая, что бы ни происходило вокруг, к Toyota клиенты идут.

– Иркутский авторынок поделен?

– Компании, которые я перечислил, занимают до 70% автомобильного рынка Иркутска.

– И давно это так?

– Кризис 2008-2009 годов все поделил, всех лишних убрал. В 2010 году рынок стабилизировался, и, в общем-то, новых игроков не появилось. Да и не появится, я думаю. Только если москвичи с большими деньгами не придут.

Государству не до спасения автобизнеса

– Ассоциация европейского бизнеса подсчитала, что продажи новых легковых и легких коммерческих автомобилей в России в июне 2014 года снизились на 17,3% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. А поддержанные авто как себя чувствуют?

– Это можно оценить лишь субъективно. Чтобы этот рынок понимать, надо в нем подольше поработать. Да, сейчас салоны стали активнее предлагать услугу trade-in – забирая автомобиль с пробегом у клиента и давая ему новый с доплатой. Но эта услуга на нашем рынке не так давно, года полтора, все-таки большую часть поддержанных автомобилей продают из рук в руки. Тенденция, в целом, сегодня такова: если автомобиль стоит меньше полумиллиона, то люди стараются продать его сами, потому что знают, что дилеру надо окупить свои затраты, и он все равно примет дешевле. А вот когда автомобиль стоит миллион и больше, тогда уже самому продать труднее. Тогда идут и сдают его на trade-in. Мы берем, но он продается не день и не два. А для этого нужно финансирование.

– Можете сформулировать, какие дополнительные услуги помогают сегодня дилерским центрам продавать?

– Во-первых, развитая система оперативного кредитования, когда у тебя сидит специалист, который может оперативно обработать заявку. Во-вторых, trade-in, когда ты можешь быстро оценить автомобиль клиента и взять его. В-третьих, разные программы лояльности от производителей – все это, конечно, помогает продавать. Другое дело, что не все этими инструментами эффективно пользуются. А есть вещи, которые только мешают продавать.

– Например?

– Напряженность на страховом рынке. КАСКО, необходимое при покупке машины в кредит, очень подорожало за последний год. У страховых компаний снизилась рентабельность, бизнес перестал расти, особенно у монолайнеров, которые на автостраховании специализировались. Они начали резко повышать ставки по КАСКО, а это очень напрягает клиентов. Год назад КАСКО стоило 3-5% от стоимости автомобиля, а сейчас 7-8%!

– Государство может простимулировать людей к покупкам автомобилей? Была же раньше программа льготного кредитования...

– На самом деле, многие производители сегодня предлагают свои кредитные программы, под 0-5%, тут льготное кредитование и не нужно. Есть бренды, которым это было бы интересно. Но в целом, это автобизнесу вряд ли сильно поможет, разве что отечественному.

– Какова вероятность, что программа льготного кредитования вернется в следующем году?

– От санкций зависит. Если через пару месяцев этот напор на

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 05.08.14.
Время подписания в печать
по графику: 18:00, фактическое: 18:00.
Отпечатано
в Областной типографии №1
г. Иркутск, ул. К.Маркса, 11.
Заказ № 36. 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.

нас пугают, но нам не страшно

экономику России не прекратится, то...

– Не найдут средства?

– Да. Другие, более важные задачи возникнут, которые нужно решать, чем помощь автобизнесу. Тем более, сейчас стопроцентных российских заводов практически нет, за исключением УАЗа и ГАЗа. Но и у ГАЗа уже организованы альтернативные площадки по сборке. Наши заводы медленно превращаются в сборочные площадки для иностранных брендов. Но на самом деле в текущей ситуации это и нормально. Завтра и на УАЗе тоже могут перестать собирать уазики. Завод принадлежит компании SOLLERS, у нее несколько площадок, и все эффективно, а вот УАЗ – нет. По последним данным, 2013 год был для него убыточным. Если бизнес неэффективен, то зачем бизнесмену продолжать его? Не удивлюсь, если через какое-то время уазиков у нас не будет.

– Прозвучало, как приговор.

– Ну, а что сделаешь?!

«Китайского чуда» не будет

– Россия сегодня поворачивается на Восток. Как оцениваете перспективы китайских брендов на иркутском рынке?

– Лет пять назад мы много говорили о «китайском чуде», мы и сами в него поверили, продавали

китайский бренд. Но я думаю, что «чуда» не случится в ближайшие 15 лет. Сейчас в Иркутской области доля «китайцев» составляет около 2%, по моим подсчетам. Да, есть клиентура, есть модели, которые по потребительским свойствам и цене неплохо конкурируют с дорогими европейскими, японскими, корейскими брендами. Но реально китайские автомобили еще далеки от идеала. Это во-первых. А во-вторых, люди привыкли к брендам. Когда

всего из-за цены. Хотят, например, на джипе ездить. Японский стоит далеко за миллион, а китайский можно купить за 800-900 тысяч. Подавляющее же большинство жителей нашей области по-прежнему ездит на «японках». Toyota, Nissan, Mitsubishi – это лидеры рынка, совсем рядом KIA и Hyundai.

– Какую долю они занимают?

– 50%, по моим подсчетам. Лидирует Toyota, но и Nissan не

внимание ушло, провалились процентов на 60. У SsangYong модельный ряд тоже небольшой, поддержка от производителя не очень хорошая, да и салона отдельно нет, это тоже сыграло роль – бренд упал процентов на 60. Ford потерял 22%. Провалился на 35% Chevrolet: возможно, ценовая политика повлияла, возможно, уход одного из дилеров («Первая автоколлонна» отказалась от дилерства в прошлом году).

– Два дилера на один город – это много?

– Это невыгодно. Но такая уж идеология у производителей: у вас там много людей живет, надо обрабатывать их. Chevrolet уже несколько раз заходил на иркутский рынок с двумя дилерами. В итоге всегда остается кто-то один. К примеру, по KIA на данный момент в Иркутске всего один дилер (ГК «Агат-Авто»), хотя до недавнего времени их было два.

– Почему так?

– Если дистрибьютор не регулирует минимальную цену продажи, то в кризис начинается демпинг и, как итог, – нерентабельность бизнеса.

Менять машину – раз в три года

– В конце беседы хотелось бы услышать ваши прогнозы.

– Ох, неблагодарное это дело (смеется).

– И все-таки, как вам кажется, с какими результатами иркутский авторынок закончит год?

– За первое полугодие мы просели на 7%, наверное, еще процента на 3-4 просядем. Это оптимистичный прогноз. Во втором полугодии спрос всегда несколько лучше, чем в первом, может, это даст какой-то импульс, но роста точно не будет. Будет сложно. Инвестиционные проекты сейчас трудноосуществимы – если «оборотка» полностью под кредитами. А абсолютное большинство автодилеров живут на кредитах. Теперь придется еще более тщательно считать деньги. Я слышал, что некоторые иркутские авторитейлеры планировали за границы области уйти – в Читу, в Бурятию. Но пока от этой идеи отказались. Не время.

– А когда время будет?

– Скоро, думаю. Кризисные моменты обоснованы ведь не только макроэкономическими факторами. Есть еще один, который никогда не стоит сбрасывать в автомобильном бизнесе со счетов: люди примерно раз в три года меняют машины. В 2007-м хорошо покупали, в 2010-2011-х, после кризиса, значит, в 2015-2016-х снова будут брать.

Анна Масленникова, Газета Дело

“ За первое полугодие 2014 года иркутский авторынок просел на 7%, наверное, еще процента на 3-4 просядет. Это оптимистичный прогноз. Во втором полугодии спрос всегда несколько лучше, чем в первом, может, это даст какой-то импульс, но роста точно не будет. Будет сложно

у бренда нет истории, у него нет будущего – по крайней мере, в ближайшей перспективе. Китаичам нужно создать бренд, историю, запозиционировать себя. Время нужно.

– А кто все-таки покупает китайские автомобили?

– Я думаю, что в большей степени провинциалы, прежде

дремлет. У производителя есть амбициозная идея – стать «зачинателем мод».

– Назовите аутсайдеров рынка. Какие бренды в Иркутске не продаются?

– Все, на самом деле, продается. Но больше всех упали корейцы, Daewoo: модельный ряд очень устаревший, сразу все

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

реклама

РАСЧЕТЫ 24/7

ЧАСА ДНЕЙ В НЕДЕЛЮ

С Банком Авангард в любой, даже выходной или праздничный день, Вы можете:

■ **получить наличные и сдать выручку**

в любом офисе или банкомате/cash-in Банка в любом регионе

■ **выплатить зарплату**

в установленное руководством время

■ **отправить переводы**

деньги будут мгновенно зачислены на счет партнера в Банке и пройдут по выписке

Банк Авангард осуществляет круглосуточные взаиморасчеты между предприятиями по всей территории России.

ИНТЕРНЕТ-БАНК

Подключение и обслуживание – **бесплатно**



зарплатный проект

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



овердрафт

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



интрадей

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



cash-card

внесение и получение наличных в любом офисе или банкомате/cash-in Банка

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

БАНК АВАНГАРД

Иркутская нефтяная компания приступает к подготовке трассы под строительство газопроводной системы

В июле 2014 года дорожно-строительное управление ИНК начало расчистку и обустройство коридора трубопроводной системы, которая позволит транспортировать продукты переработки природного и попутного нефтяного газа с Ярактинского и Марковского месторождений в Усть-Кут.



Фото с сайта irkutskoil.ru

Протяженность маршрута – около 205 км. На участке будет проведена валка леса, расчистка площадей от порубочных остатков, их захоронение и обустройство круглогодичного технологического проезда, сообщила пресс-служба правительства Иркутской области. Работы планируются завершить в течение года, после чего на маршрут выйдут подрядчики, чтобы проложить непосредственно продуктопровод. Ширина всей трассы, включая необходимые коммуникации, составит около 90 метров.

Напомним, что проект трубопроводной систе-

мы транспорта продуктов переработки природного и попутного нефтяного газа Ярактинского и Марковского месторождений был одобрен на общественных слушаниях в администрациях Усть-Кутского района и поселка Верхнемарково в конце мая 2014 года. В рамках его реализации планируется в 2015 году организовать доставку до Усть-Кута 161000 тонн сжиженных углеводородов. Строительство трубопровода будет способствовать эффективному использованию природного и попутного нефтяного газа, сокращению выбросов в атмосферу и

позволит более рационально использовать нефтяные месторождения.

Как сообщил «МК Байкал», Генеральный директор Иркутской нефтяной компании Марина Седых озвучила потенциальных потребителей сжиженного природного газа, который предприятие собирается производить в Усть-Куте на базе будущего газохимического комплекса.

По ее словам, самое большое потребление сжиженного природного газа ИНК ожидает в Байкальске. «Использование газа в качестве топлива для обеспечения теплоснабжения города позволит оптимизировать схему теплоснабжения и уменьшить экологическую нагрузку на прибрежную зону озера Байкал», – прокомментировала генеральный директор ИНК.

Кроме того, компания планирует, что еще одним потребителем СПГ станет водный транспорт. По словам Марины Седых, экономические оценки показывают, что перевод судов на СПГ позволяет снизить расходы на топливо до 50%, а расход самого топлива от 10% до 30%.

За полгода Байкальский банк Сбербанка выдал жилищных кредитов на сумму почти 17 млрд рублей

По итогам первого полугодия Байкальским банком Сбербанка выдано населению кредитов на цели приобретения жилья на сумму 16,7 млрд рублей. По сравнению с аналогичным периодом прошлого года объемы увеличились на 54%. При этом портфель жилищных кредитов за отчетный период вырос на 9,8 млрд и составил 73,5 млрд рублей.

«Увеличения показателей по жилищному кредитованию удалось добиться, благодаря проведению специальных акций, а также внедрению новых банковских сервисов, позволяющих расширять наше сотрудничество с компаниями-партнерами, работающими на региональном рынке недвижимости», – отмечает начальник сектора организации партнерских продаж Байкальского банка Сбербанка Светлана Шеметова.

Как сообщает пресс-служба Сбербанка, в масштабах страны за первое полугодие банком было выдано кредитов на покупку жилья в новостройках на сумму 122,5 млрд рублей. Большая часть была предоставлена для приобретения квартир в аккредитованных объектах недвижимости, число которых превысило 10000. Партнерами Сбербанка России являются сегодня более 3300 компаний-застройщиков.

«Увеличение количества аккредитованных объектов недвижимости и застройщиков благо-



приятно влияет на развитие ипотечного кредитования в России – чем больше надежных партнеров у Сбербанка, тем больше доверия клиентов к покупке строящегося жилья», – комментирует директор управления по работе с партнерами Сбербанка России Николай Васев.

Выбрав квартиру в одном из аккредитованных в Сбербанке России объектов недвижимости, клиенты имеют возможность получить ипотечный кредит без поручителей или залога иного объекта недвижимости – достаточно

регистрации договора долевого участия.

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.

Байкальский банк ОАО «Сбербанк России» осуществляет деятельность на территории Иркутской области, Забайкальского края, Республики Бурятия, с 1 июля 2014 года – на территории Республики Саха (Якутия). Генеральная лицензия Банка России на осуществление банковских операций 1481. Официальный сайт Банка – www.sberbank.ru.

ВТБ в Иркутске расширяет сотрудничество с крупным продавцом нефтепродуктов

ВТБ в Иркутске предоставил Группе компаний «ОМНИ», одному из лидеров на рынке продажи нефтепродуктов в Восточной Сибири, финансирование общим объемом 260 млн рублей.

Кредитные средства направлены на пополнение оборотных средств, в том числе в целях обеспечения запасов топлива для фирменной сети АЗС «ОМНИ», входящей в ГК.

В банке ВТБ считают важным и перспективным направлением поддержку предприятий, обеспечивающих регионы нефтепродуктами. «С «ОМНИ» вот уже 3 года нас связывают тесные партнерские отношения, в том числе по кредитным соглашениям. Группа компаний зарекомендовала себя как клиент с высокой платежной дисциплиной. Уверена, что текущие и долгосроч-

ные планы по сохранению и укрупнению позиций на рынке продаж нефтепродуктов в Забайкалье и Приангарье ГК «ОМНИ» обязательно выполнит», – отметила Александра Макарова, руководитель дирекции ВТБ по Иркутской области.

ГК «ОМНИ» создана в 1994 году, занимается оптовыми, розничными продажами нефтепродуктов в Иркутской области и Забайкальском крае. ГК принадлежит сеть из 32 АЗС «ОМНИ» в Иркутской области. ГК в полном объеме обеспечивает потребность в нефтепродуктах таких крупнейших компаний на территории Забайкальского края, как ОАО «Нефтемаркет» и ООО «Петровскнефтепродукт», совокупно владеющим 91 АЗС.

Является поставщиком топлива для ряда крупнейших промышленных предприятий, сельхозпроизводителей, транспортных компаний и др. Имеет аккредитацию на Санкт-Петербургской международной товарно-сырьевой бирже, закупает топливо у крупнейшей вертикально интегрированных нефтяных компаний России. Является клиентом ВТБ с июня 2011 года.

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 можно ознакомиться на сайте: www.vtb.ru.

«Ростелеком» подключает телефон за 1 рубль

«Ростелеком» проводит акцию для юрлиц «Телефон за 1 рубль». До 31 августа новые абоненты компании могут подать заявку и установить стационарный телефон всего за 1 рубль.

ОАО «Ростелеком» на территории населенных пунктов: Иркутск, Иркутского района, Ербогачен, Катанского района, Мама, Мамско-Чуйского района, Байкальск, Слюдянка, Слюдянского района, Шелехов, Шелеховского района, Бодайбо, Бодайбинского района, Тайшет, Тайшетского района, Нижнеудинск, Нижнеудинского района, Усть-Кутского района, Нижнеилимского района, Киренского района, Казачинско-Ленского района для физических лиц и на территории населенных пунктов Иркутской области (за исключением населенных пунктов Балаганского района, Баяндай, Баяндаевского района, Бохан, Боханского района, Жигалово, Жигаловского района, Саянск, Зима, Зиминского района, Качуг, Качугского района, Куйтун, Куйтунского района, Новонкутск, Нукутского района, Еланцы, Ольхинского района, Оса, Осинского района, Тулун, Тулунского района, Усть-Ордынский, Усть-Ордынского района, Усть-Уда, Усть-Удинского района) для юридических лиц проводит акцию «Телефон за 1 рубль». В рамках акции новые абоненты компании могут

воспользоваться уникальным предложением – установить стационарный телефон всего за 1 рубль. Подать заявку на подключение можно до 31 августа текущего года.

Телефон от компании «Ростелеком» – это отличная возможность пользоваться качественными услугами местной, междугородной и международной связи на выгодных условиях. Также доступны различные дополнительные сервисы: соединение без набора номера, уведомление о поступлении нового вызова, переадресация вызова, сокращенный набор номера.

«Стационарный телефон по-прежнему является одним из важнейших средств коммуникации с дополнительными сервисами и доступом к справочным службам. «Ростелеком», как крупнейший национальный оператор, делает все возможное для обеспечения жителей Приангарья современными телекоммуникационными услугами высокого качества», – отметил директор Иркутского филиала ОАО «Ростелеком» Юрий Тиман.

Более подробную информацию об акции «Телефон за 1 рубль» можно



получить в Центрах обслуживания клиентов ОАО «Ростелеком», а также на сайте www.irkutsk.rt.ru или по телефону 061.

Иркутский филиал ОАО «Ростелеком» – структурное подразделение компании «Ростелеком», которое действует на территории Иркутской области.

«Ростелеком» – одна из крупнейших в России и Европе телекоммуникационных компаний национального масштаба, присутствующая во всех сегментах рынка услуг связи и охватывающая более 34 млн. домохозяйств в России.

Компания занимает лидирующее положение на российском рынке услуг ШПД и платного телевидения: количество абонентов услуг ШПД превышает 10,6 млн., а платного ТВ «Ростелекома» – более 7,5 млн. пользователей, из которых свыше 2,2 миллиона смотрит уникальный федеральный продукт «Интерактивное ТВ».



Как расти в кризис?

Почему спрос на кредиты не упал в условиях кризиса? Откуда иркутские компании возьмут деньги на участие в газотранспортном проекте «Сила Сибири»? Чего ждать региональным банкам в условиях «чистки» и будут ли новые отзывы лицензий? Об этом и многом другом мы побеседовали с руководителем дирекции ВТБ по Иркутской области Александрой Макаровой.

Бизнес ищет дешевые кредиты

– Александра Анатольевна, российский банковский сектор сегодня переживает не лучшие времена – пожалуй, самые непростые со времен кризиса 2008-2009 годов. Спрос на кредитование падает?

– Времена действительно непростые: экономика не растет, международные события не добавляют оптимизма. Мы уже ощутили на себе отголоски геополитической нестабильности: объемы внешнеэкономической деятельности сократились почти в два раза по сравнению с прошлым годом.

А вот что касается спроса на кредиты, то он в нашем банке не только не снизился, но даже вырос. Причины вполне объективные. Ликвидность в банках сжимается, мелким игрокам становится все труднее и труднее кредитовать юрлиц – ставки растут. А бизнес думает о рентабельности – поэтому меняет кредитора, чтобы получить заемные средства пусть не так быстро, не «по одной бумаге», зато дешевле. Госбанки в этой ситуации, конечно, выигрывают: у нас есть возможность кредитовать по более интересным ставкам.

– Рост спроса продолжается?

– Бурного роста не ожидаем. Кредитный портфель нашей точки продаж по итогам полугодия и так самый большой за всю историю ее существования. Такого объема – 12,24 млрд рублей – у нас никогда не было. В сравнении с аналогичным периодом прошлого года кредитный портфель вырос в 1,8 раза, с начала текущего года – почти в 2,5 раза.

– С чем связываете такие успехи?

– Во-первых, мы существенно – на 4 млрд рублей – приросли за счет кредитных сделок с крупным бизнесом, которые ранее учитывались только на балансе головной организации банка. Речь идет о вертикально интегрированных промышленных холдингах, региональным предприятиям которых ВТБ предоставляет финансирование при участии нашего операционного офиса.

– А средний бизнес активно кредитуете?

– Этому сегменту мы всегда уделяли особое внимание. Предприятия среднего бизнеса занимают больше половины кредитного портфеля – 6,24 млрд рублей. По этому показателю Иркутск не первый год удерживает лидерство среди региональных точек продаж ВТБ в Сибирском федеральном округе.

– Просрочка по кредитам растет? Или вы так тщательно подходите к выбору заемщика, что сводите все риски к минимуму?

– Мы значительного роста просрочки не наблюдаем. ВТБ всегда работал по принципу «Знай своего клиента», поэтому среди наших заемщиков – только стабильные, уверенно стоящие на ногах предприятия.

– Какими новыми клиентами появились у ВТБ в Иркутске? Есть ли среди них предприятия новых для вас отраслей?

– Второй год мы активно прирастаем клиентами-автодилерами, к нам на обслуживание пришла ГК «Агат-Авто». Мы начали сотрудничество с крупной группой компаний «Фармасинтез» – для нас фармацевтика, действительно, новая отрасль. И я бы отметила, что мы активно стали развивать отношения с предприятиями строительной отрасли. Так, в прошлом году предоставили финансирование «Сибавиастрою» на строительство «Театрального квартала», а в этом году поддержали и другой их проект – строительство блок-секций в микрорайоне «СОЮЗ». Также клиенты других отраслей обращаются за финансированием своих инвестиционных проектов – это и реконструкция «Торгового комплекса», и расширение розничной сети ГК «Слата», и проект модернизации объектов МУП «Водоканал». Кроме того, мы начали работу с Фондом капитального ремонта Иркутской области, надеемся на полномасштабное сотрудничество.

«Сила Сибири» потребует денег

– Ожидаете ли спроса на инвестиционные кредиты в

связи с реализацией проекта «Сила Сибири»?

– Да, конечно, ожидаем. Газотранспортная система «Сила Сибири» должна объединить Якутский центр газодобычи с Иркутским (на базе Ковыктинского месторождения). Это очень масштабный проект, который должен послужить развитию мощной ресурсной базы на Востоке страны и организации поставок российского газа для Азиатско-Тихоокеанского региона. Объем инвестиций, которые получит только наш регион, составит несколько сотен миллиардов рублей. Разумеется, это будут вливания не только из федеральной казны или «Газпрома». Потребуются и заемные средства банков. Строители и дорожники Иркутской области стремятся принять участие в данном проекте, покупают необходимую технику, оборудование. Уверена, что с началом практической реализации проекта «Сила Сибири» на территории Приангарья существенно вырастет и спрос на банковские гарантии.

– Спрос на банковские гарантии у клиентов ВТБ в Иркутске стабильно растет?

– Действительно так. В первую очередь это связано с требованиями законодательства. Сегодня ни один контракт с госучреждением или крупной корпорацией невозможно заключить без предоставления банковской гарантии. И это правильно. Чтобы получить гарантию, нужно отвечать определенным требованиям, и если предприятие ее получает, то для организатора аукциона это уже показатель надежности, доказательство, что это не фирма-однодневка, которая пришла составить искусственную конкуренцию. С начала года мы выдали 48 банковских гарантий общим объемом 694 млн рублей. Также мы являемся одним из лидеров аккредитивных форм расчета – с начала года нами выдано 12 аккредитивов. Документарный портфель нашего регионального подразделения на 1 июля составил 1,279 млрд рублей. Это почти в два раза больше, чем в начале года.



Пример «Радиана» показателем

– Пассивный портфель ВТБ в Иркутске в первом полугодии 2014 года тоже показал положительную динамику. Что будет дальше?

– Да, пассивный портфель на 1 июля составил 6,79 млрд рублей, что на четверть больше результата аналогичную дату прошлого года. Пассивная база растет, несмотря на то, что ситуация в экономике сейчас достаточно неблагоприятная. Здесь мы, как и по поводу внешнеторговых операций наших клиентов, реалисты. Двукратного роста не ждем: начался строительный сезон, предприятия активно тратят денежные средства. Но и падения не ожидаем. В ВТБ всегда хорошие условия для привлечения средств корпоративных клиентов. Другой немаловажный факт – ситуация в национальном банковском секторе, когда ряд финансовых учреждений лишен лицензией ЦБ как раз по причине непрозрачной и рискованной политики привлечения денежных средств. И физлица, и юрлица острее выбирают, кому доверить свои накопления, и обращаются в банки с государственным участием, к которым относится ВТБ.

– Волна «банковской чистки» докатилась и до нашего региона. В июле лишился лицензии региональный банк «Радиан». Ваше мнение на этот счет, ждать ли продолжения?

– Всего ЦБ лишил лицензий с начала текущего года уже порядка 40 финансовых организаций, среди них «Мой Банк» и «Огни Москвы», региональные точки продаж которых были в Иркутске. Безусловно, когда в этот ряд попал «Радиан», это «ударило» уже по гораздо большему количеству клиентов. Отзыв лицензии у банка «Радиан» не неожиданность – банк достаточно давно вел рискованную политику в части Закона 115-ФЗ о легализации. Банкиры Приангарья получили очень хороший наглядный урок и, полагаю, сделали правильные выводы. В целом, по стране продолжение, думаю, будет. По депозитным ставкам, кредитной политике и даже по подходам к открытию счетов можно определить потенциальных кандидатов на лишение лицензии регулятором.

Работа на «отлично»

– Многие банки сегодня вынуждены сокращать свои расходы – в том числе на рекламу, на благотворительность. Как обстоят дела у ВТБ?

– Мы стараемся выполнять свои обязательства перед теми, кому уже пообещали помощь. Так, в этом году мы в четвертый раз поддержали «Фестиваль цветников» в Усадьбе Сукачева, выделив на это 200 тысяч рублей. Надеемся, что найдем средства и на поддержку спорта. Хотя, конечно, наш банк не стал

исключением, и мы тоже сокращаем расходы.

– Тем не менее в июле в Иркутске вновь прошла благотворительная акция программы ВТБ «Мир без слез»?

– Да, банк перечислил на счет Ивано-Матренинской детской больницы 1,5 млн рублей на приобретение инструментов для эндоскопических операций. А ребяташек порадовали любимые герои передачи «Спокойной ночи, малыши!» Хрюша, Степашка и Каркуша. Иркутск стал участником акции «Мир без слез» уже второй раз. В 2010 году банк оказывал помощь Иркутскому специализированному Дому ребенка №2. Благодаря корпоративной программе ВТБ финансирование получают все новые и новые учреждения здравоохранения, это очень здорово.

– Александра Анатольевна, вы удостоены звания «Отличник ВТБ» по итогам 2013 года. Что для вас значит эта награда?

– Я искренне благодарна банку ВТБ за накопленный управленческий и профессиональный опыт. Очень приятно, когда твои заслуги признаются коллегами, это повышает ответственную профессиональную самооценку. В данном случае это оценка не только моего труда, высоко оценена работа всей нашей региональной команды.

Иван Рудых,
Газета Дело

Антон Волков, Генеральный директор ОАО «Сибавиастрой»:

– Наши партнерские отношения с ВТБ берут свое начало в 2007 году, и год от года наше взаимодействие развивается и расширяется. Масштабность и объем работы, проводимой под руководством Александры Анатольевны Макаровой, вызывают уважение: усилиями сотрудников банка на высоком профессиональном уровне решаются все поставленные задачи, разрабатываются индивидуальные схемы обслуживания и специальные совместные проекты. Я считаю, что активная и плодотворная деятельность коллектива ВТБ является собой яркий и убедительный пример высокого профессионализма и компетенции его руководителя.

«Лучше меньше, да лучше»

Будущие банкиры – о российском банковском секторе, внешних угрозах и «жесткой руке» Центробанка

В июле команда иркутских студентов заняла второе место в Международной студенческой олимпиаде по управлению коммерческим банком Banks Battle. Мы встретились с ребятами, чтобы поговорить о том, в чем они так хорошо разбираются, – о банках. Собственный взгляд на вещи, интересные мнения, смелые гипотезы – даем слово молодым!

– Ребята, банковская система России – практически ваша ровесница. Что о ней думаете? Скоро ли она догонит по уровню развития западных соседей?

Часто за вывеской банка жулики сидят самые настоящие, отмывают деньги. Даже банки из первой сотни до недавнего времени не брезговали этим заниматься, пото-

тоже докатилась. Какова в этой ситуации судьба региональных банков, по вашему мнению?

А. Небера: Если банк работает чисто, если у него нет каких-то «серых» операций, если он не занимается отмыванием денег, если он прибыльный, то пусть и дальше спокойно работает.

– Боятся нечего?

А. Небера: Ну да.

О. Космылина: А мне кажется, что чистка банковского сектора – это для наших региональных банков звоночек: они должны работать лучше, если хотят остаться на рынке. Конечно, региональные банки имеют право на существование. Финансовый климат в области должен поддерживаться, и местные банки здесь играют огромную роль.

– Болезненная тема российского банковского сектора – это ставки по кредитам, выражаясь языком граждан, «грабительские». Могут ли они быть ниже? И что мешает снижению?

А. Небера: Мешают два фактора наиболее очевидных – это ставка рефинансирования и риски. Есть у россиян такая дурная привычка – брать кредиты и не возвращать их. В Европе не так. Если изменится отношение людей к кредитам, то и ставки тоже снизятся.

И. Михайлова: Инфляцию тоже нельзя со счетов сбрасывать. Банк же тоже должен покрыть свои расходы.

– Чего сегодня стоит опасаться российской банковской сфере? Каких угроз ожидать, к чему готовиться?

О. Космылина: Всем банкам сейчас нужно наращивать свой капитал, стремиться к тому, чтобы их свободные активы росли, не просто лежали, а «крутились». Многие небольшие банки сейчас боятся оттока клиентов, потери своей прибыли. Идет борьба за клиента, поэтому нужно уделять внимание маркетингу.



Команда студентов Байкальского государственного университета экономики и права «JDM Bank» заняла второе место на Международной студенческой олимпиаде по управлению коммерческим банком Banks Battle

А. Небера: Считаю, банкам нужно следить за новыми требованиями ЦБ. В кредитном договоре, например, теперь обязательно нужно указывать реальную процентную ставку, крупными буквами, чтобы человек осознавал, на что идет. То же самое – по вкладам. Никаких больше звездочек и мелкого шрифта. Это может ударить по банкам, которые раньше подобным образом обманывали клиентов.

Во-вторых, есть риск с запуском новой национальной платежной системы (НПС). Если Visa и MasterCard все-таки уйдут из России, НПС понадобится время, чтобы работать так же хорошо, как международные системы. С первого раза никогда не получается сделать все идеально, без сбоев.

– А внешней изоляции бояться не стоит?

О. Космылина: Это же палка о двух концах. Если Visa и MasterCard покинут наш рынок, то они сильно потеряют в прибыли. Ведь Россия – это громаднейший «сладкий пирог».

И. Михайлова: А я надеюсь, что Россия найдет альтернативу европейским рынкам, будет еще активнее развивать восточное направление.

– Наверняка у вас есть кумиры в банковском секторе. Какие банки сегодня вы бы выделили и почему?

И. Михайлова: Сбербанк – это понятие, монстр рынка. Еще

мне лично импонирует Альфа-Банк, который является самым лучшим из коммерческих банков, полностью не зависящих от государства. «Альфа» очень бережно относится к своим клиентам, обслуживание – на очень высоком уровне. Филиальная сеть, возможно, не очень широкая, зато все качественно, клиенты Альфа-Банка всегда довольны.

О. Космылина: Я бы выделила Сити-банк – банк с иностранным участием. У нас в регионе он не представлен, но в центральной России у них довольно большая филиальная сеть. Банк больше ориентирован на корпоративный сегмент, у него тоже очень хорошие показатели прибыли.

А. Небера: А мне нравится «Тинькофф. Кредитные Системы». За такими банками, делающими ставку на информационные технологии, будущее. У этого банка одно отделение – в Москве, кредитки они рассылают по почте, затрат на филиалы не несут.

– Что бы вы пожелали иркутским банкам?

И. Михайлова: Хотю, чтобы банки твердо стояли на ногах, поддерживали своих сотрудников, предоставляли им возможность расти и развиваться. А еще желаю экономической стабильности в стране. Будет стабильность – будут жить банки.

О. Космылина: Я желаю всем нашим банкам остаться в живых после реформы Центробанка, чтобы они наращивали свой капитал и налаживали связь с клиентом. Клиент – это самое главное для банка. Приятно, когда персонал работает с клиентом грамотно. Хотелось бы пожелать всем банкам, чтобы корпоративная дисциплина у них была хорошо развита и подерживалась.

И. Михайлова: Хочу, чтобы банки твердо стояли на ногах, поддерживали своих сотрудников, предоставляли им возможность расти и развиваться. А еще желаю экономической стабильности в стране. Будет стабильность – будут жить банки.

А. Небера: Желаю, чтобы все получали достаточную прибыль от легальных операций, чтобы не было необходимости прибегать к рискованным и незаконным. Нужно работать честно – тогда никакой Центробанк не страшен.

Анна Масленникова, Газета Дело

“
Банков действительно слишком много, и очень многие занимаются нелегальной деятельностью.
Часто за вывеской банка сидят самые настоящие жулики, отмывают деньги. Даже банки из первой сотни до недавнего времени не брезговали этим заниматься, потому что это действительно выгодно.”

Ольга Космылина: Наш банковский сектор действительно еще очень молодой и недостаточно окрепший. Если сравнивать его с банковскими секторами Германии, Великобритании, то нам, безусловно, есть к чему стремиться. Очень правильно, что сегодня идет «чистка» сектора, я позицию председателя ЦБ России Эльвиры Набиуллиной полностью поддерживаю. У нас было 900 с лишним банков, и многие из них вели рисковую политику, были слабыми игроками. Пусть лучше у нас будет, как в Германии, банков 300-400, но все – сильные, конкурентоспособные. Тогда наш банковский сектор заинтересует и иностранных инвесторов.

Ирина Михайлова: Я согласна с Олей. Если сейчас выйти на улицу и начать спрашивать у прохожих, сколько у нас банков, они ответят: 100-120. Люди даже не подозревают, что у нас 900 с лишним кредитных организаций. Ужесточение требований к уставному капиталу я тоже считаю правильным. К 2015 году все банки обязаны нарастить собственный капитал до 500 млн рублей. Это автоматически уберет слабых игроков с рынка. А еще у нашего банковского сектора хромает обслуживание. Нужно поднимать ИТ-сферу.

Анатолий Небера: Банков действительно слишком много, и очень многие занимаются нелегальной деятельностью.

му что это действительно выгодно. Нужно 1000 рублей обналить – 100 банк сразу забирает себе, 10% – нормальная маржа (смеется). А если серьезно, нужно чистить сектор от таких махинаторов.

– До нашего регионального рынка «чистка»

вклад месяца Данные на 04.08.2014
www.sia.ru

СОЛИД БАНК

Радужное лето (без потери процентов)

Сумма вклада / от 30 000 RUB	Срок вклада	Процентная ставка (% годовых)	
		180 дн	365 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, возвращены банку не подлежат. 6. Пролонгация не предусмотрена. Лицензия ЦБ РФ № 1329 от 12.10.2012 г.

ЗАО «Солид Банк» **(3952) 48-89-51**

справка

Banks Battle («Битва банков») – это международная студенческая олимпиада, стартовавшая в марте 2010 года и сразу ставшая самым крупным соревнованием по управлению коммерческим банком. Каждый сезон в ней принимает участие до 4000 студентов. Организатором Banks Battle является Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ, а генеральным партнером – Сбербанк России.

Евгений Елисеев: «Мы ведем себя, как ритейлеры»

Что такое для банка «точки гарантированного сервиса»? Зачем ему нужны не приносящие прибыль зоны самообслуживания? Почему важно избавляться от ненужных объектов недвижимости? Об этом Газете Дело рассказал Евгений Елисеев, управляющий Иркутским отделением ОАО «Сбербанк России».

Задача – качественный рост

Итоги первого полугодия 2014 года для Иркутского отделения Сбербанка оказались более чем успешными: занимаемая доля на всех контролируемых рынках увеличилась. Так, на рынке вкладов Иркутское отделение занимает сегодня свыше 66%, доля банка выросла на 0,4 п.п. Третий год подряд растет банк и на рынке кредитования физлиц – за это время доля выросла с 38% до 45,6%.

Хорошую динамику отмечает руководство Иркутского отделения Сбербанка на рынке кредитования юрлиц: за первое полугодие кредитный портфель увеличился на 1,5 миллиарда рублей, доля банка достигла 37,7%. На 14 п.п. выросла доля банка на рынке привлечения средств корпоративных клиентов, сегодня она составляет порядка 70%.

«Для меня как для банкира доля рынка – это самый важный показатель оценки эффективности работы банка, – пояснил Евгений Елисеев. – Если мы растем быстрее рынка, и наша доля на рынке растет, значит, мы работаем лучше конкурентов, если снижается – значит, хуже».

Но сегодня, по его словам, цель банка состоит не только в количественном росте: «Доля наша и так достаточно велика, по ипотеке, например, 73%. Ну, пусть будет 80%, но не в этом сейчас задача, а в улучшении качества продуктов, в удобстве для клиента».

«Эффект зачетки»

Говоря о беспрецедентно высокой доле на рынке ипотечного кредитования (73% – это лучший показатель Сбербанка по России), Евгений Елисеев заявил, что такие результаты можно объяснить «эффектом зачетки»: «Такое выражение было в студенческие годы – сначала ты работаешь на зачетку, потом она на тебя. С рынком ипотеки то же самое: мы очень долго выстраивали цепочку взаимоотношений с застройщиками, заемщиками, работали на результат. И теперь, когда наша доля на рынке составляет примерно 73%, многие застройщики, которые хотят продавать квартиры, приходят именно к нам. Соответственно, наша доля снова увеличивается».

Со строительными компаниями Сбербанк работает комплексно. Выдает застройщику кредит на строительство (это гарантирует, что дом построится и будет сдан в сроки), далее аккредитует ЖК (чтобы упростить выдачу ипотечных кредитов), а иногда и покупает помещение – под свой филиал.

«Большинство иркутских застройщиков являются нашими клиентами, – рассказал Евгений Елисеев. – Так, недавно мы выдали 247 миллионов рублей компании «Инстройтех» на строительство ЖК «Восточный». Компания строит на эти деньги дом, потом к ней приходят потенциальные дольщики, которых они направляют к нам – мы выдаем

ипотечные кредиты. Таким образом, мы кредит юрлицу на 247 млн рублей со временем меняем на 300 млн, выданных физическим лицам, которые потом платят нам долгие-долгие годы, а строительная компания может строить следующий дом. Схема простая, но очень эффективная».

Крупнее и ближе

Как рассказал Евгений Елисеев, для удобства клиентов Сбербанк активно развивает сеть офисов в Иркутской области: открываются новые точки, реформируются старые, банк активно пробует новые форматы.

Новой тенденцией развития сети стал курс на укрупнение и улучшение сервиса. В микрорайоне Солнечный, например, раньше работало три отделения Сбербанка, теперь – только одно. Но оно является «точкой гарантированного сервиса» – тем местом, где клиент может получить все возможные банковские услуги от Сбербанка.

«Количество персонала после закрытия трех точек в Солнечном и открытия одной новой у нас не сократилось, квадратура тоже, а клиентопоток вырос на 20%, – рассказал Евгений Елисеев. – Но ведь не стало же жителей Солнечного больше на 20% за это время! Откуда клиенты, спросите вы? Просто им стало удобнее, а мы стали лучше отвечать на их запросы. Кроме того,



одну крупную точку легче контролировать, чем три маленьких».

К выбору новых точек Сбербанк подходит очень скрупулезно – исходя из логики всех ритейлеров: оценивая доступность места, пешеходные потоки. По словам Евгения Елисеева, иногда достаточно передвинуть точку на 200-300 метров, чтобы клиентопоток увеличился на 20-30%. Так, например, произошло в Ново-Ленино, когда Сбербанк «переехал» в ТЦ «Европарк».

Всегда рядом

Продолжает Сбербанк открывать и новые зоны самообслуживания. В Иркутске их уже порядка 30 штук. Каждая новая зона обходится банку в 2 миллиона рублей.

«Честно скажу, нам этот проект денег не приносит. Клиент пришел, снял деньги в банкомате без комиссии – ушел. Но ему удобно – вот что важно. Это дает нам серьезное преимущество при продаже других продуктов – например, при переговорах о зарплатных проектах. Также это повышает лояльность клиентов. Если им удобно с

нами работать, они придут к нам за другими банковскими продуктами и услугами», – пояснил Евгений Елисеев.

В прошлом году банком был запущен еще один проект, подтверждающий слоган «Сбербанк всегда рядом» и направленный на повышение доступности услуг банка для клиентов. Речь идет об остановочных павильонах с устройствами самообслуживания Сбербанка – совместном проекте с администрацией города. «Теперь человек может воспользоваться банкоматом или терминалом даже в ожидании общественного транспорта – и для этого не придется делать дополнительных шагов», – пояснил Евгений Елисеев.

В Иркутске уже установлено 12 таких остановочных пунктов, планируется установить еще 18.

Ненужное продать, нужное – купить

По словам Евгения Елисеева, сегодня Иркутское отделение Сбербанка находится в поиске оптимальных мест обслуживания, а ненужные активы продает: «Мы все должны

продать, кроме филиалов. Не должно остаться ни гаражей, ни архивов, ни складов. Так мы избавимся от огромных расходов: не надо будет тратить на охрану, на коммуналку, не надо будет следить за всем этим имуществом».

Избавляясь от лишних активов, Сбербанк вкладывает средства в приобретение интересных и нужных ему объектов. Так, например, было куплено помещение на улице Дзержинского, напротив Филармонии. Скоро там разместится большой двухэтажный филиал Сбербанка, в том числе центр ипотечного кредитования.

Еще один новый современный филиал Сбербанка начнет работать в следующем году на улице Урицкого. Он откроется на прежнем месте, но будет полностью реконструирован. «От старого здания останется только стена и четыре колонны – объекты исторического наследия – то, что мы не имеем права сносить. Все остальное отстроим заново. Надеемся приятно удивить своих клиентов», – поделился планами Евгений Елисеев.

Иван Рудых, Газета Дело

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

Вакансия	Зарплата	Компания	Вакансия	Зарплата	Компания
Банковский сотрудник (агент)	до 60 000 руб	ФИНОТДЕЛ, ОАО	Начальник отдела продаж	от 50 000 руб	HR GYM
Веб-дизайнер	от 35 000 руб	1 Мегамир	Помощник механика участка/кладовщик	от 57 500 руб	Персонал Студия, ООО
Ведущий инженер-электронщик	от 40 000 руб	BAIKALSEA Company	Программист 1С	от 70 000 руб	HR GYM
Ведущий экономист плано-экономического отдела	до 70 000 руб	Таас-Юрхя Нефтегазодобыча, ООО	Региональный представитель	от 45 000 руб	Геркулес-Сибирь, ООО
Ведущий юрист-консульт	от 35 000 руб	Банк Русский Стандарт, ЗАО	Региональный представитель	от 150 000 руб	Акцион-диджитал
Врач стоматолог-хирург	от 50 000 руб	Кадровое Агентство Уникальных Специалистов	Руководитель автосервиса	от 50 000 руб	Кузьмиха, Автоцентр, ООО
Врач-косметолог	от 40 000 руб	Кадровое Агентство Уникальных Специалистов	Руководитель агентской группы	от 35 000 руб	КИТ Финанс
Главный специалист координатор	от 40 000 руб	Агентство по сбору долгов	Руководитель группы продаж	от 50 000 руб	ДубльГИС
Главный специалист Сектора ипотечного кредитования	от 45 000 руб	Банк Москвы, ОАО	Руководитель мини-офиса	от 40 000 руб	Банк "Открытие"
Директор по персоналу	от 100 000 руб	Уральское производственное объединение Метта	Руководитель направления	от 35 000 руб	СБ ЛИДЕР
Директор по развитию	от 300 000 руб	Специалист	Руководитель отдела маркетинга и рекламы	от 100 000 руб	Уральское производственное объединение Метта
Директор регионального представительства	от 50 000 руб	ЛАБИРИНТ	Руководитель по работе с партнерами	от 40 000 руб	Промсвязьбанк, ОАО
Директор сети касс по выдаче займов	от 50 000 руб	Крокос	Руководитель проекта	от 80 000 руб	ГАРАНТ-ПАРТНЕР, ООО
Инженер НИПиА	от 35 000 руб	Персонал Студия, ООО	Специалист по коммерческой недвижимости	от 40 000 руб	Этажи, федеральная компания
Инженер нефтяной и газовой промышленности	от 150 000 руб	Строительная группа Ангара	Специалист по работе с проблемной задолженностью	от 35 000 руб	Балтийский банк
Инженер ОТ и ТБ	от 50 000 руб	Специалист	Супервайзер	от 40 000 руб	ПКФ ВиАС
Инженер по качеству	от 35 000 руб	СибирьМонтажСтрой	Технический консультант (техник)	от 50 000 руб	VEKA Rus
Инженер по разработке и моделированию	от 100 000 руб	Иркутская нефтяная компания, ООО	Торговый представитель	от 35 000 руб	Холдинг Российские мясopодукты
Коммерческий директор	от 150 000 руб	Специалист	Управляющий менеджер	от 60 000 руб	МТС
Маркетолог	от 40 000 руб	Центр трудоустройства Приоритет	Хостес	от 40 000 руб	ООО Фобос
Медицинский представитель	от 35 000 руб	ИПНА Лабораторис Лимитед, Индия	Шеф-повар	от 35 000 руб	Рработта
Менеджер по персоналу	до 75 000 руб	Nordgold	Экономист	от 35 000 руб	Персонал Студия, ООО
Менеджер по продажам	от 35 000 руб	СДЭК	Трейд-маркетинг менеджер	от 50 000 руб	АНКОР, кадровый холдинг
Менеджер по продажам	от 50 000 руб	Госзаказ	Инженер-энергетик	от 50 000 руб	Уренгойдорстрой, ОАО
Менеджер по продажам автомобилей	от 50 000 руб	АВТОСМАРТ	Управляющий SPA салона	от 40 000 руб	ТайСервис
Менеджер по продажам газа и газового оборудования	от 40 000 руб	Альвит			
Менеджер по продажам ИТ решений	от 50 000 руб	Softline			
Менеджер по работе с клиентами	от 65 000 руб	1 Мегамир			

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

Паевые фонды – школа начинающего инвестора

Если вы всерьез задумались об инвестировании капитала, но с первых же попыток «заблудились» среди многообразия финансовых инструментов, то без помощи профессионала вам не обойтись. Сегодня за рекомендациями и советами мы обратились к финансовому эксперту – Людмиле Луковой, заместителю директора Иркутского филиала БКС Премьер¹.

– Людмила, с вашей точки зрения, с чего начинается путешествие начинающего инвестора в мир инвестиций?

– Чтобы ответить на ваш вопрос, позволю себе процитировать Лао-Цзы: «Путешествие в тысячу миль начинается с первого шага». И для первого шага начинающим инвесторам рекомендую рассмотреть вариант с коллективными инвестициями в паевые фонды (ПИФы²). Объясню почему: во-первых, инвестирование в ПИФы не требует специальной подготовки. Во-вторых, у инвестора нет необходимости уделять много времени и проводить глубокий анализ ситуации на рынке. В-третьих, в ПИФы невысокий порог входа, что также немаловажно.

– На сегодняшний день о ПИФах не слышал только глухой. Но объяснить принцип работы

сможет не каждый.

– Постараюсь объяснить простым языком. Деньги пайщиков складываются в одну корзину, управление которой доверяется команде специалистов. Сумма в так называемой «корзине» в разы больше средств отдельно взятого инвестора. Следовательно, для инвестора открываются двери финансовых инструментов, которые могут быть недоступны каждому в отдельности взятому инвестору.

А теперь давайте разберемся, что такое пай и как он работает. В упрощенном виде механизм работает следующим образом. Например, семья из трех человек инвестирует совместный капитал, а каждый в отдельности свою долю, в приобретение недвижимости – квартиру. После приобретения каждому члену семьи принадлежит доля в квар-

тире. Если через год стоимость квартиры выросла на 15%, следовательно, доля каждого члена семьи выросла на 15% годовых³. Как вы уже догадались, владельцы паев получают результат в виде разницы между ценой покупки и ценой продажи пая.

– Вы сказали, что при инвестировании в ПИФы начинающему инвестору не требуется опыта и специальных знаний. Как это возможно?

– Все очень просто. Средства инвесторов управляет Управляющая компания (УК) с привлечением высококвалифицированных специалистов, имеющих опыт работы на фондовом рынке. Команда специалистов стремится минимизировать риски, постоянно следит за изменчивой ситуацией и оперативно принимает решения. Другими словами, УК диверсифицирует



портфель, что не всегда удается самостоятельному инвестору.

– Что еще можно добавить в пользу паевых фондов?

– Паевые инвестиционные фонды являются прозрачным и понятным для непрофессионального инвестора инструментом. В соответствии с требованиями законодательства ежедневно раскрывают информацию о стоимости активов и паев, эта ин-

формация доступна в интернете. В общем, паевые фонды могут стать хорошей школой для начинающего инвестора.

– Спасибо, Людмила. Ваши пожелания начинающим инвесторам.

– Удачных вам инвестиций!



**г. Иркутск, ул. Свердлова, 43а.
т.(3952) 40-60-80, 20-22-55.
www.bcspremier.ru**

1. БКС Премьер является коммерческим обозначением ОАО «БКС Банк», Лицензия ЦБ РФ №101 от 23.01.2013 г. ОАО «БКС Банк» является агентом ЗАО УК «БКС» (лицензия ФСФР РФ №21-000-1-00071 от 25.06.2002 г. на осуществление деятельности по управлению инвестиционными фондами, паевыми инвестиционными фондами и негосударственными пенсионными фондами), по выдаче, погашению и обмену паев. Подробную информацию об осуществлении ЗАО УК «БКС» деятельности по управлению ПИФа, а также об агентах, в том числе о полном, сокращенном фирменном названии, местонахождении, лицензии агентов, вы можете найти в информационном бюллетене "Приложение к Вестнику ФСФР", на сайте www.bcs.ru/am, в ленте ЗАО "Интерфакс", в ЗАО УК «БКС» по адресу: Российская Федерация, 630099, г. Новосибирск, ул. Советская, 37, тел.: (383) 210-50-20. Стоимость инвестиционных паев может увеличиваться и уменьшаться, результаты инвестирования в прошлом не определяют доходы в будущем; ЗАО УК «БКС», государство не гарантирует доходность инвестиций в инвестиционные фонды. Прежде чем приобрести инвестиционный пай, следует внимательно ознакомиться с правилами доверительного управления паевым фондом. 2. ПИФ – паевой инвестиционный фонд. 3. В данном примере не учитываются расходы на оплату налогов и иных расходов.

Где будем брать деньги?

Евросоюз официально опубликовал пакет экономических санкций против России. В «черный список» вошли российские госбанки: Сбербанк, РСХБ, ВТБ, Газпромбанк и ВЭБ. Каких последствий ждать?

Первая пятерка

Главное, чего ждали от официальной публикации новых санкций ЕС, – список попавших под них госбанков. В него попали Сбербанк, РСХБ, ВТБ, Газпромбанк и ВЭБ. Европейским инвесторам теперь запрещается прямо или косвенно совершать операции с ценными бумагами и долговыми инструментами длительностью более 90 дней, выпущенными после 1 августа. ВТБ, РСХБ и Банк Москвы уже попали под аналогичные санкции США. Санкции приняты до 31 июля 2015 года.

Аналитики немедленной угрозы для российских банков в санкциях ЕС не видят. «Российские компании и банки имеют значительную сумму задолженности в иностранной валюте на ближайший 18 месяцев, но их большие денежные буферы и широкие финансовые активы покрывают большинство, если не все их потребности в рефинансировании», – заявили в Moody's. «Объемы привлечения средств с Запада у этих банков не очень большие и не составляют более 20% их обязательств, а также сильно 'размазаны' по срокам так, что ближайшие год-полтора им вообще не придется их рефинансировать», – говорит источник «Ъ» среди банковских аналитиков. Каким будет долгосрочный эффект от санкций против госбанков, станет ясно позднее, но говорить о том, что стоимость фондирования для них вырастет, можно уже сейчас, отмечает заместитель главы группы

«Рейтинги финансовых институтов» S&P Сергей Вороненко.

Замещать европейские и американские заемные средства подпадавшие под санкции банки будут за счет внутренних ресурсов, уверены эксперты. «Пытаться заместить фондирование банки будут, скорее всего, комплексно: госденьгами (кредитами ЦБ, возможно, более долгосрочными), рублевыми и валютными депозитами госкомпаний, а также размещаясь на внутреннем рынке», – поясняет господин Вороненко. И хотя тема выхода на азиатские рынки активно обсуждается с марта, этот инструмент в ближайшей перспективе, скорее всего, окажется малодоступным для госбанков, уверен он. «Если говорить объективно, российские госбанки пока неизвестны, например, на Гонконгской бирже, и на знакомство с азиатскими инвесторами с целью привлечения значимых объемов долгосрочных рыночных ресурсов уйдет время», – говорит господин Вороненко.

Прощание с капиталом

Краткосрочно развитие ситуации вокруг санкций ЕС может даже парадоксальным образом улучшить макропоказатели РФ в третьем квартале – из-за растущих рисков экспорта в РФ при неизменном импорте в ЕС газа и нефтепродуктов из России вклад чистого экспорта в ВВП будет с большой вероятностью расти, что дополнительно повышает шансы на продолжение стагнации, а не на пере-

ход экономики РФ к рецессии к октябрю. Неизбежное сокращение объема экспорта военно-промышленным комплексом будет играть на снижение ВВП России лишь с 2015 года. Сугубо нефтегазовая ориентация российского экспорта, которая так много критиковалась в течение последних 20 лет, играет краткосрочно стабилизирующую роль: санкции и напряженность вокруг них, новая нестабильность для рубля играют на сокращение импорта темпами, заведомо опережающими темпы сокращения экспорта.

Долгосрочно же санкции аналогичны возвращению ограничений на капитальные потоки. После санкций против Сбербанка прогнозы по отто-

ку капитала ЦБ в \$90 млрд, вероятно, должны быть увеличены до \$100-120 млрд, что делает почти нулевыми шансы на значимый экономический рост в РФ по итогам года и все более вероятным переход экономики к рецессии в 2015 году. Фактически без быстрой, трудоемкой и небесплатной во всех смыслах переориентации экономики РФ на прием внешних инвестиций из КНР и стран Персидского залива (Швейцария, крупный финансовый партнер РФ, через своего посла в России заявила, что не присоединяется к санкциям ЕС, но не будет содействовать обходу «санкционированными» субъектами запретов Евросоюза) Россия по совокупности введенных против нее уме-

ренных санкций лишена возможности привлекать существенные иностранные инвестиции. При этом резервом повышения платежеспособности РФ может быть рост внутренних налогов – источники в правительстве вновь обсуждали возможность введения с 2015 года налога с продаж. Резервы РФ по повышению НДС и НДСЛ также могут быть задействованы в 2015 году для замещения внешних инвестиций госинвестициями.

Ольга Шестопа, Виталий Гайдаев, Дмитрий Бутрин, Юрий Барсуков, Кирилл Мельников, Кирилл Сарханянц, Коммерсантъ

комментарий эксперта

«Санкции ЕС повлияют на банковский сегмент России опосредованно»

Своим мнением о том, насколько ограничение доступа российских государственных финансовых учреждений на западные рынки капитала может быть опасно для российского рынка, делится Анна Бодрова, старший аналитик Компании Альпари.

– Для российского рынка капитала европейские фискальные санкции опасны усилением оттока средств из фондов. По итогам года отток капитала может составить порядка \$85-90 млрд, что весьма значительно. Госбанки не смогут занимать за границей на срок более 90 дней, но, как показывает практика, многие займы носят как

раз краткосрочный характер, несмотря на процентную ставку и доходности.

Кроме того, иностранные инвесторы утратили теперь возможность участвовать в размещениях новых бумаг, попавших под санкции банков и компаний. Но остается много других эмитентов, к тому же госбанки России не пла-

нировали в ближайшее время какие-либо размещения. Помимо прочего, ЦБ РФ уже подтвердил, что готов помогать банкам с займами по мере необходимости.

Все это позволяет предполагать, что пока озвученные Евросоюзом санкции повлияют на банковский сегмент России весьма опосредованно.

Оранжевый бизнес, или Как увлечение игрой с цветом и пространством изменило жизнь

сившим неплохой доход, Светлана организовала курсы, которые со временем переросли в школу живописи для взрослых.

Сейчас это кажется обыденным, но в то время, в 2006 году, эта школа стала первой за Уралом. Детей живописи учили везде, а вот взрослым в этом удовольствия отказывали – выросли, раньше надо было. Что делать, если у зрелых людей есть и желание, и деньги? Учить – решила Светлана и не прогадала.

Хотя это было непросто. Денег на открытие школы катастрофически не хватало... зато было желание и умение вести переговоры. «Параллельно с открытием школы мы продолжали предоставлять дизайнерские услуги, – рассказывает Светлана, – так что часть затрат на школу (мебель, бумагу, кисти, наглядный материал) была оплачена за счет прибыли от дизайна интерьеров».

Вспоминая свой путь в бизнесе, Светлана сожалеет, что в свое время у нее не было первоначального капитала: «Очень тяжело начинать свое дело, не имея финансовых средств. Привлечение клиентов требует больших затрат, а денег на рекламу не было. 'Сарафанное радио' – это хороший информационный ресурс, но для бизнеса полезно запустить рекламу на радио, телевидении, баннерах...».

Сейчас, как и прежде, арт-студия «Orange» занимается проектированием дизайна интерьеров и продолжает прививать любовь к искусству. Светлана с улыбкой рассказывает о школе живописи, ее учениках и традициях.

«Порядка 1000 человек, жителей Иркутска и Шелехова, уже обучились на различных курсах в студии 'Orange'. Каждая группа – это маленькая семья. Отмечая дни рождения, мы все вместе водим наш неповторимый хоровод. 8 марта, в наш любимый праздник, традиционно мы встречаемся с учениками всех лет, пишем натюрморты с цветами. В новогодние праздники обязательно проводим выставку живописных работ, которая сопровождается выступлением актеров и музыкантов».

Ландшафтный дизайн – оружие против сезонности

«Школа нам обходится в 120 тыс. рублей в месяц, – рассказывает Светлана. – В эту сумму заложены и арендная плата, и услуги

банка, и заработная плата сотрудников с учетом сезонности, которая подразумевает каникулы в летний период, когда в школе занятия не проходят, а зарплату сотрудникам платить нужно. Именно из-за сезонности работы школы появилось еще одно направление деятельности – ландшафтный дизайн, у которого тоже существует своя сезонность – с середины мая до октября, как раз тогда, когда школа не работает».

Отличный способ спасти бизнес от сезонного застоя – открыть новое направление на это время года, как сделала Светлана. А если учесть, что в стратегию спа-

к мизерной прибыли, что абсолютно невыгодно, а завышенная цена убьет спрос».

Все прекрасно помнят кризис 2008 года. Он подкосил немало крупных бизнесменов, чего уж говорить о начинающих. Однако Светлане тот год запомнился как период расцвета школы живописи.

«Кризис был нам на руку, – делится она. – Оказалось, что в тяжелые времена люди чаще стараются найти способ улучшения эмоционального состояния. В борьбе с рутинностью и повседневными проблемами можно, например, взять кисть, встать за мольберт и начать творить».

Для начала – Пхукет

Светлана не стоит на месте, постоянно старается придумать что-то новенькое. Два года назад осуществилась еще одна ее идея, появилась новая ветвь бизнеса – школа садовника.

«Мы начали набирать группы и обучать профессии 'садовник' зимой 2012 года. Наши ученики и клиенты не только домохозяйки, занимающиеся саморазвитием, или собственники загородных участков, но и студенты ИРГСХА, углубляющие у нас знания, полученные в институте».

Следующим этапом должен стать ежегодный пленэр: «Мы планируем поездки небольшой группой в Таиланд, Болгарию, возможно, Италию для проведения пленэра. Смысл его в том, что участники познакомятся с местной архитектурой, культурой и природой, получат массу впечатлений... Результатом поездки станет написание картин всеми участниками».

Как совмещать творческое и управленческое начала? На этот вопрос Светлана отвечает с улыбкой: «Никак. Творческой личности сложно разбираться во всей этой бухгалтерской отчетности... Именно поэтому в коллективе, помимо профессиональных художников, архитекторов и дендролога, есть еще финансовый директор. А я – креативный директор нашей арт-студии. Руководить и творить одновременно сложно, – говорит Светлана, – нужны помощники. Важна команда».

Ольга Окружная,
Газета Дело



Фото А. Федорова

Кто-то всегда мечтал открыть свое дело и целенаправленно к этому шел, а кого-то настолько увлекло его хобби, что он и сам не заметил, как стал зарабатывать на нем деньги. Так случилось и в жизни Светланы Мончик: ее любовь к рисованию материализовалась в собственной студии дизайна. Как бороться с сезонностью бизнеса? Зачем дизайнеру своя школа? Как совмещаются в одном человеке творческий пыл художника и хладнокровный расчет руководителя? На эти и другие вопросы Газете Дело ответила Светлана Мончик – креативный директор студии дизайна интерьера и ландшафтного проектирования «Orange».

Не смогла жить по расписанию

Светлана с детства любила рисовать, и именно интерес к живописи стал основополагающим при выборе профессии – она поступила в ИрГТУ на архитектурный факультет. Сразу после получения диплома она работала учителем рисования в одной из школ Иркутска.

«Это был мой первый опыт работы, – вспоминает Светлана. – Тогда я преподавала шесть дней в неделю классам по 30 человек, не все из которых считали уроки живописи важными... Работа с детьми стала прекрасным опытом общения. Затем все свое внимание я направила на проектирование, стала работать на себя».

Не имея первоначального капитала, Светлана в 1994 году вышла на рынок дизайна интерьеров, открыла ИП и начала принимать первые заказы от частных клиентов.

Количество заказов год от года увеличивалось, дело пошло в гору... Светлана считает, что секрет ее успеха заключается в умении услышать запрос заказчика, понять его потребность, чему способствует большой опыт работы с цветом и красками в интерьере, что позволяет профессионально и, на первый взгляд, легко организовывать пространство.

«Мы особым образом относимся к цвету. Не только в дизайне, но и в повседневной жизни, – объясняет предпринимательница. – Мы применяем знания о том, какое влияние ока-

зывают на нас те или иные цвета, и как при помощи цвета, фактур и освещения улучшить жизнь».

Светлана считает, что цвет имеет важное значение в нашей жизни, именно поэтому, выбирая название для арт-студии, она остановилась на слове «Orange».

«Orange – это оранжевый, – поясняет дизайнер. – В цветовом круге есть шесть цветов, которые могут быть и теплыми, и холодными, оранжевый же всегда теплый. Кроме того, он позитивный и привлекает внимание».

Школа для взрослых

Параллельно с дизайном интерьеров, прино-

Экологично и недорого

Как покупка квартиры за чертой «каменных джунглей» поможет осуществить мечту о комфортной загородной жизни

Стереотип о том, что загородное жилье по карману лишь людям состоятельным, давно остался в прошлом. Сегодня переезд за город может позволить себе, пожалуй, каждый иркутянин: рынок предлагает разные форматы, в том числе такие недорогие, как квартиры в малоэтажных домах. Кому может быть интересно такое предложение? В какую сумму обойдется покупка? Придется ли тратить на ремонт и беспокоиться об инфраструктуре? О преимуществах загородных квартир рассказывает Илья Тейге, начальник отдела маркетинга и продаж компании ЗАО «СибирьЭнергоТрейд».

– Илья Владимирович, сегодня на рынке загородной недвижимости наблюдается тенденция разноформатности. Помимо традиционных коттеджей застройщики предлагают таунхаусы и даже квартиры. Какие форматы предлагаете вы?

– Загородное жилье – это модно, респектабельно и, как правило, дорого, однако разнообразие форматов, которое предлагается на этом рынке, позволяет выбрать и очень доступные решения. В поселках «Парковый» в Новолисихе и «Ушаковский» в Пивоварихе мы предлагаем и коттеджи, и таунхаусы, и квартиры в малоэтажных домах. Причем комфорт загородной жизни, уровень удобства, инфраструктуры, качество инженерных коммуникаций одинаковы для всех жителей, независимо от формата: как для тех, кто живет в коттедже, так и для тех, кто решил приобрести квартиру.

– Формат загородных квартир достаточно нов для иркутского рынка, однако предложений в этом сегменте уже немало. С чем вы связываете появление этого формата?

– Спрос на квартиры у иркутян традиционно высок. Однако в черте города строить жилые комплексы все труднее: свободных земельных участков практически не осталось. Поэтому застройщики сегодня активно осваивают земли за городом, предлагая покупателям в том числе и квартиры. Можно сказать, что загородная квартира – это выбор тех, кто не готов поменять привычный образ жизни в комфортной квартире, однако не на шутку устал от пыли и шума города.

Разумеется, строительство многоквартирных домов за чертой города требует от застройщика организации хорошо развитой инфраструктуры, инженерных коммуникаций. Мы можем это обеспечить, так как строим территории комплексно.

– Какие характеристики загородных квартир вы бы выделили? К чему готовиться человеку, привыкшему жить в квартире городской?

– Во-первых, к чистому воздуху и тишине (смеется). Звучит, может, избито, но эти факторы

действительно очень важны. Любому городскому жителю надоедает шум автомобилей, грязь, суета. За городом можно спать с открытыми окнами – и просыпаться с огромными силами после хорошего, здорового сна.

Второе преимущество загородных квартир – это невысокая цена. Которая в нашем случае сочетается еще и с уникальностью предложения. Мы продаем жилье с отделкой, что называется «под ключ». Человек покупает квартиру и может сразу же в нее переезжать. Нет необходимости тратить время и деньги на ремонт, снимать другое жилье, пока в новой квартире идут ремонтные работы.

– Кому, на ваш взгляд, может быть интересно такое предложение? Сформировался у вас уже «портрет» клиента?

– Загородные квартиры оказались интересны разным аудиториям. Например, к однокомнатным квартирам от 33 кв.м. проявляют больший интерес жители городов и сел области, чьи дети переезжают в Иркутск учиться. Многие

понимают, что лучше купить квартиру в ипотеку и выплачивать кредит банку, чем снимать жилье и ежемесячно отдавать арендные платежи, по сути, «в никуда».

Понятно, что небольшая квартира за городом – это не предел мечтаний молодого человека. Но это идеальный вариант для начала. А в дальнейшем квартиру можно будет перепродать (спрос на небольшие квартиры всегда велик, а цены на недвижимость растут год от года) или сдавать в аренду, обеспечив себе стабильный дополнительный доход. Двухкомнатные квартиры в наших поселках интересны, прежде всего, молодым семьям. «Полнометражная» двухкомнатная квартира от 2,5 миллионов рублей, с отделкой – отличный вариант. Семья въезжает в новую квартиру и в кратчайшие сроки получает полный комфорт загородной жизни.

– Молодые супружеские пары при покупке загородной недвижимости, прежде всего, интересуются социальной инфраструктурой. Каждый день



Фото А. Федорова

возить ребенка в город – в детский сад или в школу – это выматывает...

– Действительно, социальная инфраструктура очень важна, люди не хотят покупать лишь «голые квадраты», им нужен комфорт. Мы, как застройщики, делаем ставку именно на комплексное развитие поселков. Поэтому предусмотрели в наших поселках все необходимое – и садики, и школы, и поликлиники. Мы тесно сотрудничаем с администрацией, готовим проектно-сметную документацию на эти объекты социального назначения.

– А вопрос транспортной доступности как решаете? Ведь не у каждого есть личный автомобиль, нужен и общественный транспорт...

– Этот вопрос вполне может быть решен рыночным путем. Не сомневаюсь, что при масштабах наших проектов, при планируемом количестве жителей обязательно най-

дутся перевозчики, заинтересованные в данных маршрутах. Мы со своей стороны подготовим запрос в администрацию о предоставлении таких маршрутов, на конкурсной основе перевозчик будет выбран.

– Сейчас «СибирьЭнергоТрейд» проводит летнюю распродажу квартир. В чем суть акции? Много ли можно сэкономить?

– До 1 сентября цены на квартиры в наших поселках снижены на 10%: в «Парковом» в Новолисихе – до 39,9 тысяч за квадратный метр, в «Ушаковском» в Пивоварихе – до 38,9 тысяч за квадрат. Квартиру можно купить как за собственные средства, так и в ипотеку: мы сотрудничаем с Банком СОЮЗ, ВТБ24, Сбербанком, Газпромбанком. Снижение цены никак не повлияет ни на качество, ни на сроки сдачи объектов.

Елена Демидова,
Газета Дело

Летняя распродажа квартир!

Новолисиха
Парковый

ЭКО ЭНЕРГО ГРАД

Загородные квартиры «под ключ»

Отдел продаж:
г. Иркутск, ул. Свердлова, 1
(3952) 790-700

от 38 900 рублей за кв.м.*

*при единовременной оплате полной стоимости. Акция действует с 08.07.2014 по 01.09.2014. Проектные декларации на сайте ecoenergograd.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

**Торговые и офисные помещения
в Октябрьском районе от 74 до 264 кв.м.**

ЭКСКЛЮЗИВНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ ДЛЯ:

супермаркетов • фитнес - клубов • ресторанов



ЗВОНИТЕ!

92-60-50

Проектная декларация на сайте stk38.ru

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

Здание в центре города!
ул. Литвинова



2198 кв.м., 6этажей, 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

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

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



ОАО «РОСТЕЛЕКОМ» СООБЩАЕТ

о намерении реализовать
недвижимое имущество:

• **Гараж** – нежилое помещение, расположенное на 1 этаже 2-этажного кирпичного дома с мансардой, общая площадь 181,0 кв.м., расположенный по адресу: Иркутская обл., г. Иркутск, ул. 2 Железнодорожная, 68Б. Начальная цена 10 266 000 руб.



• **Нежилое помещение** площадью 1 391,4 кв.м, расположенное на 1,2,3,4 этажах в 4-х этажном кирпичном здании по адресу: г. Иркутск, ул. Пролетарская, 12 (вход с пер. Богданова, 8). Начальная цена 54 000 000 руб.

Комплекс зданий:

- **2-этажное кирпичное нежилое здание с подвалом** – Здание ТУСМ-2, общей площадью 445,9 кв.м.;
- **1-этажное кирпичное нежилое здание с подвалом** – Склад кабел. барабанов, общей площадью 305,2 кв.м.;
- **1-этажное кирпичное нежилое здание** – Гараж на 2 автомашины, общей площадью 266,4 кв.м., расположенный по адресу: Иркутская область, Ангарский район, р.п. Мегет, ул.Садовая, 27а. Начальная цена 5 180 200 руб.

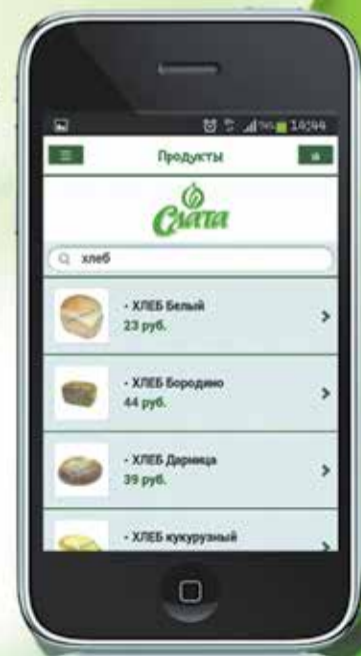
Справки по телефонам: (3952) 200355, 243528 или по адресу: 664011 г. Иркутск, ул. Пролетарская, 12, каб. 307, отдел имущественных прав.

www.shop.slata.ru т. 23-5555



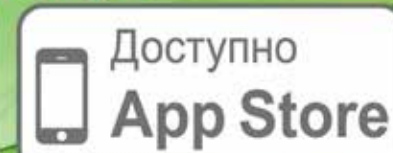
**Теперь
и в твоём
МОБИЛЬНОМ**

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



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