

газета

дело

МАРТ, 2016 | № 2(52)

свое дело |

Как открыть
в Иркутске сеть
барбершопов-
дискаунтеров

6

**стиль жизни |**

За что иркутский
ресторатор
Арсений Митин
любит бездорожье?

8

**недвижимость |**

Иркутяне умерили
«загородные
аппетиты»?

10

Китай – надежда Байкала?

Выиграл ли Байкал от роста
внутреннего туризма?

Почему иркутяне по-прежнему
предпочитают Таиланд Крыму?

Можно ли считать китайских
туристов главной надеждой
байкальских туроператоров? | 2

Китай – надежда Байкала?

Падение рубля, закрытие популярных зарубежных направлений, напряженная геополитическая обстановка – все эти факторы сказались в 2015 году на туристических предпочтениях россиян, заставив их обратить внимание на местные курорты. Выиграл ли от сложившейся ситуации Байкал? Почему иркутяне по-прежнему предпочитают Таиланд Крыму? И можно ли считать китайцев главной надеждой байкальских туроператоров? О проблемах и перспективах туристической отрасли Газете Дело рассказала Виктория Байрамова, коммерческий директор компании «Гранд Байкал».



Фото А. Федорова

В Сибири ситуация другая?

– Да, для нас – несмотря на то, что рубль упал и стоимость увеличилась раза в два, по-прежнему остается более выгодным слетать в Таиланд. Многие зарубежные туроператоры пересмотрели свои предложения и снизили цену в долларах. Горящие предложения тоже никто не отменял.

В качестве примера: стоимость тура по акции раннего бронирования в нашем турагентстве в Таиланд на май – от 37 тысяч рублей на человека с авиаперелетом из Иркутска. Да, это море и тепло. А ведь именно за этим мы туда и едем.

Этот фактор очень важен: иркутяне привыкли ездить на отдых в холодное время года (летом у нас у самих тепло и солнечно, и Байкал рядом). Ни Сочи, ни Крым не могут подарить нам теплого моря поздней осенью или ранней весной. Зимой – тем более.

Я уже не говорю об уровне сервиса: мы привыкли к хорошему качеству обслуживания – по адекватным ценам. Местные курорты по соотношению «цена-качество» не всегда могут оправдать наши ожидания.

Поэтому не все так просто. Огромного роста внутреннего туризма по Иркутской области я не наблюдаю.

«В БЛИЖАЙШЕЕ ВРЕМЯ БАЙКАЛ НЕ ПОДЕШЕВЕЕТ»

Байкал как направление внутреннего туризма выиграл от текущей ситуации? Или нельзя сказать, что его популярность среди российских туристов выросла?

– Байкал по-прежнему остается одним из самых дорогих направлений. Не зря же в Иркутске шутят: «Если у тебя есть деньги – отдыхаешь на Байкале, если денег нет – то в Таиланде».

Многие туроператоры, работавшие прежде на зарубежных направлениях, перешли на внутренние. Разрабатывают – что совершенно ново для нашего рынка – пакетные предложения, туры (включая перелет и проживание) по местным направлениям – в тот же Крым, Сочи. Но не на Байкал.

Я недавно беседовала с представителем одного крупного туроператора, и он так это объяснил: «Байкал – это, безусловно, бренд. Это интересно, здорово. Но очень уж дорого получается. Авиаперевозка «съедает» все, а уровень сервиса при этом оставляет желать лучшего».

Правительство же, вроде, собиралось субсидировать перелеты из городов-миллионников по популярным внутренним направлениям. Иркутск был в списке.

– Пока информации по субсидированию перелетов в Иркутск нет. На самом деле, это тоже не решило бы проблемы полностью. Вспомните, в прошлом году, когда субсидировались перелеты из Иркутска в Крым (билет стоил 13 тысяч рублей туда-обратно) – квота была такой маленькой, что все билеты раскупались в течение нескольких часов.

Вы сказали выше, что к нам не едут не только из-за транспортного барьера, но и потому, что боятся некачественного сервиса. Эту проблему как-то можно решить?

– Есть вещи, которые зависят от собственника бизнеса: слаженная работа персонала, внимательность, опрятность, качество пищи и прочее. В силах и в интересах бизнесмена работать над этим.

Но не все зависит от него. Есть более глобальные вещи – проблемы инфраструктуры, которые без поддержки властей не решить. Дороги те же. На Ольхоне, например, есть благоустроенные, уютные отели, но только представьте, как до них добираться из Москвы, например. Долететь до Иркутска (за 35 тысяч рублей), потом доехать до МРС (3 часа), затем очередь на паром отстоять и еще сорок километров по Ольхонскому бездорожью...

Хорошо, если турист преодолел все эти «кружки ада» и будет вознагражден отличным обслуживанием в гостинице. Но ведь есть на Байкале немало турбаз, где сервис оставляет желать лучшего, а цены при этом – кусаются». С ними что делать?

– С ними ничего не сделаешь, это частные деньги, частная собственность. Тут экономический момент играет свою роль. Если бы у нас турист ехал и летом и зимой, и загрузка этих объектов размещения была бы круглогодичной, то, наверное, собственники бизнеса в большей степени стремились бы к тому, чтобы расширить, благоустроить, достроить... Но сезон очень короткий – 2,5 месяца. За это время собственник просто старается «выжать» из своего объекта все, чтобы было на что жить, содержать турбазу с октября по май.

Низких цен в этом случае, я так понимаю, ждать не приходится.

– Я думаю, что нет. В ближайшее время Байкал вряд ли подешевеет.

«ТАИЛАНД ВЫГОДНЕЕ КРЫМА»

Виктория, экономический кризис негативно сказался на большинстве отраслей. Строительство, автомобильный рынок, ритейл – все переживают не лучшие времена. И лишь некоторые сферы выигрывают от сложившейся ситуации. Внутренний туризм в их числе: в прошлом году он вырос на 18-20%. Действительно

отрасль «в шоколаде»? Или все не так просто, как кажется на первый взгляд?

– Рост внутреннего туризма, безусловно, есть. Но ситуация очень разнится в зависимости от региона. Если мы говорим о Москве, центральном регионе, где плотность населения другая, географическая удаленность отечественных морских курортов совершенно иная – то там, конечно, внутренний турпоток вырос существенно. Просто потому, что людям сегодня дешевле съездить в Сочи или Крым, чем, например, в Барселону, Португалию.

В ЦИФРАХ

Средняя стоимость вторичного жилья в Иркутске на 03.03.2016г. (тыс. руб./кв.м)

Тип	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
1 комн. кирпич	62,69	64,17	53,67	49,63	48,64
1 комн. панель	64,83	66,36	57,73	50,72	51,64
2 комн. кирпич	65,86	60,88	53,78	45,49	44,88
2 комн. панель	70,45	61,94	55,05	51,05	46,87
3 комн. кирпич	62,77	60,41	53,03	46,75	44,72
3 комн. панель	62,41	57,02	50,40	51,68	45,17
Средняя стоимость	61,12	60,90	52,33	47,54	46,13

Средняя стоимость строящегося жилья в Иркутске на 03.03.2016г. (тыс. руб./кв.м)

Срок сдачи	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
Готовое	87,76	55,28	50,94	48,00	41,20
Срок сдачи – 1 полугодие 2016 года	-	52,26	50,23	46,00	-
Срок сдачи – 2 полугодие 2016 года	-	55,00	47,72	41,00	39,00
2017 год и позже	-	60,82	46,52	39,00	-
Средняя стоимость	89,24	55,93	48,84	43,38	40,57

Средняя стоимость коммерческой недвижимости в Иркутске на 03.03.2016г. (тыс. руб./кв.м)

Назначение	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
склад (продажа)	23,62	34,42	37,45	41,76	33,66
склад (аренда)	0,70	0,72	0,25	0,27	0,29
магазин (продажа)	108,73	60,09	50,61	50,13	54,47
магазин (аренда)	1,02	0,83	0,60	0,55	0,54
офис (продажа)	85,22	60,00	53,09	45,81	50,35
офис (аренда)	0,76	0,72	0,54	0,57	0,43

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

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: www.sia.ru/delo

Набрано и сверстано в компьютерном центре ООО РЦ «ИНФОРМРЕСУРС». Подписано в печать 04.03.16. Время подписания в печать по графику: 18:00, фактическое: 18:00. Отпечатано в Областной типографии №1, г. Иркутск, ул. К.Маркса, 11. Заказ № 2. Тираж 4000 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.

«КИТАЙСКИЙ ТУРИСТ – НЕДОРОГОЙ ТУРИСТ»

С российскими туристами на Байкале непростое, зато с иностранными – все хорошо. Судя по количеству китайских туристических групп прошлым летом, отдых в Сибири стал действительно привлекательным для них...

– Да, по въездному туризму мы бьем все рекорды. Их действительно много – и китайских, и корейских туристов: отдых у нас, в связи с валютными колебаниями, стал для иностранцев очень выгодным. В прошлом году были даже даты, когда в иркутских гостиницах не хватало мест для размещения китайских групп. Такой ситуации я не помню со времен проведения последних БЭФ (Байкальских экономических форумов), которые организовывала наша компания, бронируя для участников все отели города.

Можете в цифрах сказать, насколько вырос турпоток по въездному направлению?

– Цифры все называют разные: кто-то – 15%, кто-то – 30-40%. По нашей оценке, это 25%. В этом году поток продолжит расти. Летом дополнительно к имеющимся направлениям планируются прямые рейсы из Шанхая в Иркутск. На данный момент турпоток из азиатских стран стабилен и прогнозируем.

Много удается зарабатывать на этом направлении?

– Наши отели («БайкалБизнесЦентр» и «Дельта») – это бизнес-отели, и мы, конечно, в первую очередь ориентированы на корпоративного клиента, на командированных сотрудников. Но летом работаем и с китайскими туристами – не можем не быть в тренде (смеется). Хотя, как ни удивительно, китайский турист – в большинстве своем, недорогой турист.

Ценовая конкуренция с другими отелями высока?

– Да. Поэтому мы стараемся лавировать. И не уходим полностью в китайское направление, комбинировать с российскими туристами, которые все-таки тоже есть, хоть и гораздо меньше.

Правильно ли я понимаю, что турпоток из Ки-

тая – это единственная надежда Байкала сегодня?

– Это не то, чтобы единственная надежда. Это просто наиболее реальное направление: то, что произошло вчера, происходит сейчас и точно будет завтра. Китайцы настроены серьезно – не только едут, но и создают условия для своего комфортного здесь пребывания, инвестируют в строительство новых гостиничных комплексов, например. Им важно получать высокий уровень сервиса.

Я думаю, что в ближайшее время поток туристов из Азии по своим объемам превысит российский поток на Байкал.

«ИРКУТСКИЕ ГОСТИНИЦЫ УЖЕ ЗАБРОНИРОВАНЫ НА ЛЕТО»

Сейчас полным ходом идет подготовка к летнему сезону. СМИ писали, что в Крыму туропера-

торы уже раскупили все гостиницы на лето. На Байкале так же?

– Номерной фонд всегда бронируется заранее. Во многих гостиницах Иркутска номера на лето уже, так или иначе, забронированы туроператорами. Азиатских туристов ожидается много, такие путешествия, как правило, планируются заблаговременно – туроператорам не нужны неожиданности.

Что касается ситуации в Крыму, то там, как мне кажется, больше спекулятивной составляющей: сейчас забронировать, а потом продавать в пик сезона по высоким ценам. У нас до этого еще не дошло.

А ранее бронирование со стороны частных лиц сегодня распространено?

– Его стало меньше – я это связываю с неопределенностью. Раньше было больше стабильности, уверенности в завтрашнем дне – соответственно, и глубина бронирования была больше. Сейчас люди наоборот уходят на покупку горящих туров. Если у оператора есть свободные места размещения и нет

брони, то он, как правило, снижает цену. Многие туристы ждут такого момента, желая сэкономить.

Вы каких результатов от грядущего лета ждете? Рост запланировали?

– Да, ждем роста по выручке относительно прошлого года на уровне 11%.

Нужно понимать, что отрасль сегодня находится под влиянием многих факторов, и не все из них позитивны. Конечно, ограничение по выезду в популярные среди туристов страны – это положительный для нас, как для туристической компании, фактор. И это повлияет на рост спроса на внутренний туризм.

Мы также прогнозируем увеличение потока жителей нашего и близлежащих регионов, которые не собираются отказываться от отдыха. А красоты нашего края к этому располагают.

Анна Масленникова,
Газета Дело

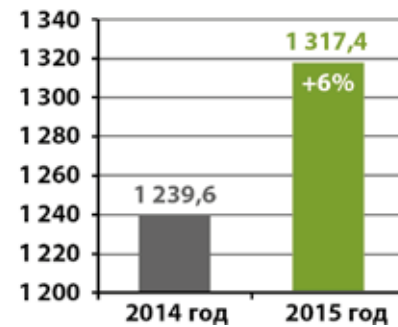
НАГЛЯДНО

Иркутяне стали реже летать за границу

Как сообщили в центре общественных связей иркутского аэропорта, в 2015 году было обслужено 1 694 285 пассажиров, на 1% меньше, чем в предыдущем, 2014 году. И если по итогам 2014 года аэропорт фиксировал рост пассажиропотока на международных направлениях (+12% по отношению к 2013 году), то в 2015-м ситуация кардинально изменилась – за границу иркутяне стали летать реже, а по стране – чаще.

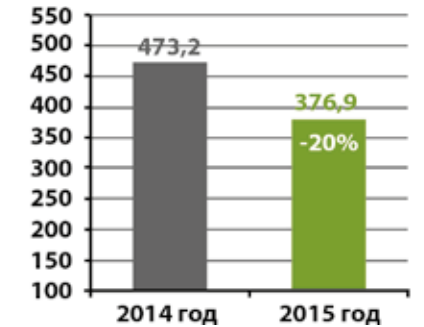
«В 2015 году на международных линиях был обслужен 376 851 пассажир (на 20% меньше по отношению к 2014 году), на внутренних линиях было обслужено 1 317 434 пассажира (на 6% больше, чем в 2014 году)», – рассказали в центре общественных связей иркутского аэропорта.

Пассажиропоток на внутренних линиях, тыс. человек



По данным центра общественных связей иркутского аэропорта

Пассажиропоток на международных линиях, тыс. человек



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

реклама

ЛУЧШИЙ ИНТЕРНЕТ-БАНК

по версии
GLOBAL BANKING & FINANCE REVIEW



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

Овердрафт от 11%*

Автоматическое кредитование расчетного счета при недостаточности средств

Наличные операции

Проведение наличных операций с Cash-Card в любом офисе/банкомате Банка

Зарплатный кредит 11%*

Целевая кредитная линия на выплату зарплаты в размере ФОТ

Эквайринг

Online заявка на подключение, зачисления день-в-день

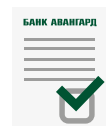
Расчеты 24/7

Внутрибанковские платежи, контроль счетов, прием документов – круглосуточно

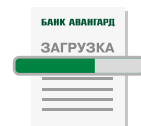
Подключение и обслуживание



За подключение и обслуживание интернет-банка плата не взимается



Заполнить заявление online



Загрузить необходимые документы



Прийти в Банк с оригиналами документов

*Валюта – рубли РФ. Обеспечение: поручительство или залог. Условия для овердрафта / для зарплатного кредита: срок (с автопродолжением) 3 года / 1 год; срок непрерывной задолженности 65 дней / 25 дней; ставка (% годовых): с 1-го по 7-й день 11%, с 8-го по 14-й 14%, с 15-го – 17% / 11%; доп. комиссия 75 р. за каждые 10 000 р. необеспеченной задолженности на последний день месяца (- 0,75%) / без комиссии; мин. сумма лимита не менее 150 000 р. / 100 000 р., но не более ФОТ; пересмотр лимита: ежемесячно / ежеквартально, в зависимости от размера чистых кредитовых оборотов по счету; неустойка 0,25% / 0,15% от суммы задолженности за каждый день просрочки.

www.avangard.ru
8 (800) 555 99 93

БАНК АВАНГАРД

«Ростелеком» расширил географию «Интерактивного ТВ» в Иркутской области

«Ростелеком» расширил географию предоставления услуги «Интерактивного телевидения» в Иркутской области. Теперь жителям поселка Чунский и города Железногорск-Илимский стало доступно свыше 120 каналов в цифровом качестве (из них более 20 – в HD-качестве).

Распространение видеосигнала осуществляется по оптическим сетям, а трансляция на телевизор – с помощью специальных абонентских ТВ-приставок, благодаря чему качество телевидения не зависит от погодных условий.

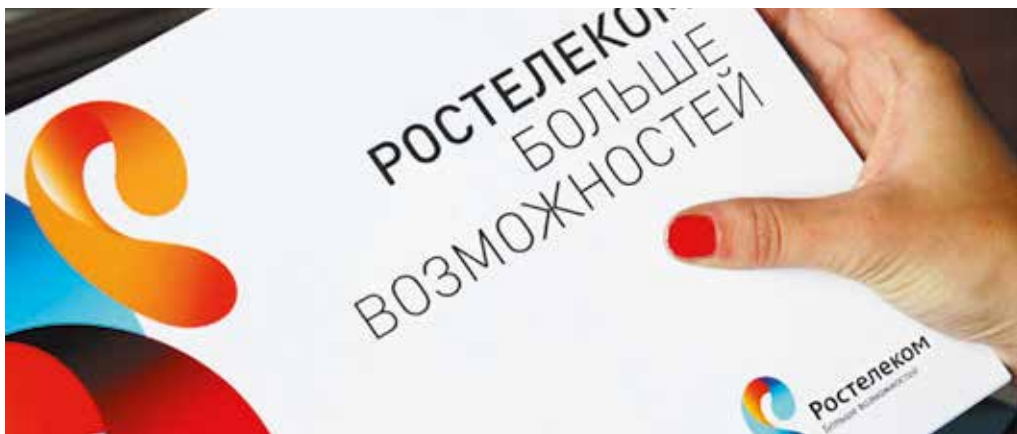
Современные интеллектуальные сервисы «Интерактивное ТВ» от «Ростелекома» делают просмотр удобным и интересным. В их числе: электронная программа телепередач, функции записи, паузы и перемотки телеэфира, сервис «Видеопрокат», а также «родительский контроль» для ограничения доступа детей к взрослому контенту и многое другое.

Используемая ПАО «Ростелеком» платформа дает абонентам возможность смотреть информацию о погоде, курсах валют и о новостях данной услуги в режиме реального времени. Интерфейс позволяет также посмотреть полное описание, наименование каналов и программы передач. В продукте предусмотрена интеграция с социальными сетями, которая позволяет одним нажатием

кнопки оценить понравившийся фильм или телепрограмму, а также поделиться с друзьями своими впечатлениями о просмотре.

«Мы стараемся сделать Интерактивное ТВ максимально комфортным сервисом для наших абонентов и прикладываем к этому существенные усилия. Теперь оценить по достоинству легкое подключение и удобное пользование Интерактивным ТВ наравне с крупными городами региона могут и жители малых населенных пунктов», – отметил директор Иркутского филиала ПАО «Ростелеком» Юрий Тиман. – Сегодня уже более 72000 абонентов Приангарья выбрали Интерактивное ТВ нашей компании».

Узнать о наличии технической возможности подключения услуг, получить дополнительную информацию, а также оставить заявку на подключение можно в офисах продаж и обслуживания «Ростелеком», на сайте irkutsk.rt.ru, а также по единому бесплатному номеру 8-800-1000-800.



ВТБ развивает сотрудничество с предприятиями золотодобывающей отрасли Приангарья

ВТБ в Иркутске в 2015 году значительно увеличил объемы сотрудничества с золотодобывающими предприятиями Приангарья. Представителям данной отрасли выдано 2,44 млрд рублей кредитных средств, предоставлено гарантий на общую сумму 335 млн рублей, заключено генеральное соглашение о выдаче банковских гарантий на сумму 2 млрд рублей.

Руководитель дирекции ВТБ по Иркутской области Александра Макарова отметила: «На клиентов золотодобывающей отрасли по состоянию на 1 января 2016 года пришлось почти 15% кредитного портфеля регионального офиса ВТБ, а также 27% от общего объема гарантий, выданных в 2015 году. Это очень хорошие результаты, отрасль сейчас на подъеме. Золото – товар, который высоко ценится в любых экономических условиях, защищает от валютных рисков. Уверена, что в текущем году партнерские отношения банка с ГРК «Западная», ООО «Аргель старателей Иркутская», ООО «Угакан», ООО «Друза», ЗАО «Ленсиб», ООО «Даксиб»

и другими компаниями будут развиваться дальше. Это сотрудничество поспособствует дальнейшему освоению золоторудных месторождений, увеличению объемов золотодобычи в Приангарье».

По итогам 2015 года ВТБ возглавил рейтинг российских банков, закупавших золото у добывающих компаний. «С недропользователями Иркутской области в этом направлении мы также активно работаем. В 2015-м наш региональный офис увеличил объем закупленного золота в 2 с лишним раза по сравнению с предыдущим годом», – добавила Александра Макарова.



ИНК открыла газоконденсатное месторождение в Якутии

Иркутская нефтяная компания открыла Бюкское газоконденсатное месторождение в Республике Саха (Якутия). Федеральное бюджетное учреждение «Государственная комиссия по запасам полезных ископаемых» (ФБУ ГКЗ) на заседании 28 декабря 2015 года рассмотрело отчет по подсчету запасов Бюкского месторождения. Запасы газа составляют 13,5 млрд кубометров.



Протокол о защите запасов утвержден в Федеральном агентстве по недропользованию (Роснедра). После получения компанией свидетельства по факту открытия месторождения будет получена новая лицензия с целью разведки и добычи углеводородного сырья.

Иркутская нефтяная компания получила лицензию на право геологического изучения с целью поиска и оценки месторождений углеводородного сырья на Бюкском лицензионном участке в сентябре 2011 года. Участок расположен на территории Ленского и Мирнинского районов Республики Саха (Якутия) в пределах Непско-Ботуобинской нефтегазоносной области Лено-Тунгусской нефтегазоносной провинции в непосредственной близости от Талаканского, Чаяндинского и Среднеботуобинского нефтегазоконденсатных месторождений

(НГКМ). Площадь участка – 1315,2 кв. км. В 2013-2015 годах на Бюкском участке было пробурено три скважины, по каждой получен приток газа. Новое месторождение расположено в центральной и юго-западной частях одноименного участка недр.

ИНК не только выполнила все условия лицензии, но и по собственной инициативе увеличила объемы поисковых работ – пробурела дополнительную поисковую скважину, выполнила 563 погонных км сейсмопрофилей – и по итогам досрочно защитила запасы месторождения.

По мнению геологов компании, Бюкское месторождение имеет большой потенциал, в том числе потому, что севернее участка расположены два лицензионных объекта ИНК – Южно-Джункунский и Верхнеджункунский участки, на которых также проводятся поисковые работы.

Погасить долг за 30 секунд. Как QR-код от Сбербанка помогает в оплате услуг ЖКХ

Жилищный кодекс налагает на граждан обязанность по своевременной оплате коммунальных услуг. Несмотря на это, задолженность россиян по ЖКХ растет. Чаще всего это связано с низким уровнем информированности жителей о своей задолженности. Управляющие компании обязаны предоставлять информацию об оплате своим клиентам, и Сбербанк предлагает это делать через систему штрих-кодирования.

Двумерный штрих-код (QR-код) – это графическая информация, которая нанесена на платежный документ и предоставляет возможность быстрого считывания техническими средствами. При оплате с помощью штрих-кода все реквизиты (адрес, ФИО, сумма долга, показания счетчиков и т.д.) заполняются автоматически.

Система работает просто. Клиент получает от своей управляющей компании квитанцию, где, помимо напечатанной в привычном виде информации об оплате, напечатан двумерный QR-код, который можно считать во всех каналах банка (устройства самообслуживания, операционные офисы и мобильное приложение «Сбербанк-онлайн»). После считывания кода клиенту остается лишь подтвердить оплату.

Преимущества использования такой системы оплаты в том, что процесс погашения долга занимает у клиента всего 30 секунд, и автоматический ввод данных позволяет избежать ошибок в реквизитах.

Для того чтобы организация могла разместить на своих квитанциях штрих-код, ей не приходится тратить много денежных средств, так как большинство используемых платформ для учета услуг ЖКХ уже имеют встроенный модуль для формирования кода. В том случае, если у компании нет своего программного обеспечения, то в интернете



есть много доступных бесплатных программ для генерации штрих-кода.

«Мы за то, чтобы все управляющие компании ввели в свои квитанции систему штрих-кодирования, так как это, во-первых, будет своевременная информация о задолженности, во-вторых, не будет ошибок, то есть клиенты будут оплачивать именно ту задолженность, которую выставляет УК. На данный момент к системе QR-кодов уже присоединились 67 поставщиков по Иркутской области и 35 по Иркутску. В планах на 2016 год перевести всех крупных поставщиков на возможность оплаты через штрих-код», – поделилась на брифинге Светлана Шкурченко, менеджер управления платежных сервисов Байкальского банка Сбербанка.

Райффайзенбанк и Востсибуголь подписали кредитные соглашения на 750 млн рублей

АО «Райффайзенбанк» и ООО «Компания Востсибуголь» заключили кредитные соглашения на общую сумму в размере 750 млн рублей сроком на один год. По условиям соглашения средства предоставляются на оборотное финансирование, рефинансирование кредитов в других банках и капитальные затраты.

«Востсибуголь – значимое для инфраструктуры Иркутской области предприятие как основной поставщик и производитель энергетического угля в регионе. Компания постоянно работает над эффективностью и поддержанием мощностей, ежегодно инвестируя средства в технологическое обновление. Райффайзенбанк высоко ценит многолетнее сотрудничество с ООО «Компания Востсибуголь», – отмечает Павел Лосев, заместитель директора по корпоративному бизнесу регионального центра «Сибирский», АО «Райффайзенбанк».

«Для компании «Востсибуголь» инвестиции в поддержание и обновление основных фондов име-

ют важное значение, так как мы одно из крупнейших предприятий угольной промышленности в России и основной поставщик топлива на станции ПАО «Иркутскэнерго». Сохранение и укрепление лидерских позиций требует развития новых проектов и инвестиций. Райффайзенбанк помогает нам в достижении наших целей», – говорит Сергей Бахриев, финансовый директор ООО «Компания «Востсибуголь».

АО «Райффайзенбанк» и ООО «Компания Востсибуголь» сотрудничают с 2009 года.



Следите за обновлением документов – в новой версии «КонсультантПлюс: Студент»

Обновлено некоммерческое мобильное приложение «КонсультантПлюс: Студент» (<http://www.consultant.ru/student>) для iOS и Android. Теперь можно проверять и загружать обновления сохраненных на устройстве документов вручную (раньше документы обновлялись только автоматически).

Для этого из бокового меню просто перейдите в новый раздел «Обновление Избранного». Кнопка «Обновить» проверяет актуальность документов и загружает их новые версии. Как и раньше, материалы в разделе «Избранное» доступны без интернета.

Еще одно полезное новшество в приложении – возможность быстро уточнять и изменять поиско-

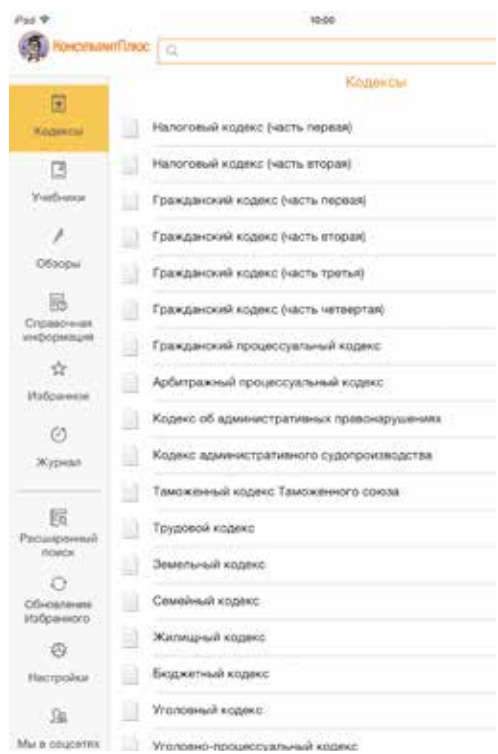
вый запрос. При переходе в документ из результатов Быстрого поиска текст открывается сразу с поисковой строкой.

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

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

Приложение «КонсультантПлюс: Студент» содержит правовую информацию (кодексы, законы), судебную практику, консультации, а также более 170 современных учебников по праву, финансам, экономике и бухучету. Программа доступна в двух версиях (для iOS – <https://itunes.apple.com/ru/app/id571689619?mt=8> и Android – <https://play.google.com/store/apps/details?id=com.consultantplus.hs>) и, в первую очередь, будет полезна студентам, аспирантам, преподавателям юридических и финансово-экономических дисциплин.

Подробнее о приложении – www.consultant.ru/student. Подробную информацию о некоммерческом мобильном приложении «КонсультантПлюс: Студент» можно получить у специалистов регионального сервисного центра КонсультантПлюс АО «КонсультантПлюс в Иркутске» (тел.: (3952) 22-33-33, 53-28-53).



Новости одной строкой

■ Аукцион на право разработки золоторудного месторождения **Сухой Лог** в Бодайбинском районе в первом квартале 2016 года проведен не будет, заявил 25 февраля на экологическом форуме ОНФ в Иркутске министр пригородных ресурсов РФ Сергей Донской. Ранее предполагалось, что аукцион состоится до апреля нынешнего года, напоминает ИА «Телеинформ».

■ «Газпром геологоразведка» планирует построить в 2016 году четыре разведочные скважины на базе Ковыктинского месторождения. Об этом шла речь во время встречи между Губернатором Иркутской области Сергеем Левченко и генеральным директором ООО «Газпром геологоразведка» Алексеем Давыдовом. Она состоялась в рамках Красноярского экономического форума-2016.

■ На **ВСЖД** в текущем году будет создан Региональный центр управления перевозками. Данная структура станет единым центром ответственности за организацию перевозочного процес-

са на всем Восточном полигоне (в границах Красноярской, Восточно-Сибирской, Забайкальской и Дальневосточной железных дорог).

■ Российская энергокомпания **ЕвроСибЭнерго** представила программу комплексной модернизации гидроэлектростанций Ангаро-Енисейского каскада «Новая энергия», которая увеличит производство энергии ГЭС на 1,5 млрд кВтч в год. Инвестиции ЕвроСибЭнерго в первый этап программы модернизации ГЭС «Новая энергия» составят около 15 млрд руб.

■ **Байкальская пригородная пассажирская компания** вышла на безубыточность впервые за пять лет. На ВСЖД отмечают, что все обязательства по организации транспортного обслуживания населения железнодорожным транспортом в пригородном сообщении, взятые на себя Правительством Иркутской области и Республики Бурятия, выполнены в 2015 году в полном объеме.

Сообщение о проведении годового общего собрания акционеров ЗАО «ВостСибТИСИЗ»

08 апреля 2016 года в 10-00 часов (время местное) состоится годовое общее собрание акционеров.

Форма проведения собрания акционеров – совместное присутствие.

Место проведения собрания: 664007, г.Иркутск, ул.Декабрьских Событий, 57, офис 301.

Список лиц, имеющих право на участие в годовом общем собрании акционеров, составлен на основании данных реестра акционеров ЗАО «ВостСибТИСИЗ» по состоянию на 15 марта 2016 года.

Начало регистрации акционеров или их доверенных лиц: в 9-00 часов местного времени.

Повестка дня годового собрания акционеров:

1. Утверждение годового отчета общества, бухгалтерского баланса, в том числе отчета о финансовых результатах.
2. Распределение прибыли (в том числе выплата (объявление) дивидендов) ЗАО «ВостСибТИСИЗ» за счет прибыли, полученной по итогам финансового (2015) года.
3. Прекращение полномочий действующего состава совета директоров ЗАО «ВостСибТИСИЗ».
4. Избрание совета директоров ЗАО «ВостСибТИСИЗ».
5. Назначение ревизора ЗАО «ВостСибТИСИЗ».
6. Утверждение аудитора ЗАО «ВостСибТИСИЗ».
7. Утверждение Устава ЗАО «ВостСибТИСИЗ» в новой редакции в соответствии с законом № 99-ФЗ от 05.05.2014 года «О внесении изменений в главу 4 части первой Гражданского Кодекса РФ».

С информацией (материалами), подлежащей представлению лицам, имеющим право на участие в годовом общем собрании акционеров при подготовке к его проведению, акционеры (их представители) могут ознакомиться по адресу: 664007, г.Иркутск, ул.Декабрьских Событий, 57, офис 301, с 18 марта по 07 апреля с.г. ежедневно, кроме выходных и праздничных дней, с 14-00 до 17-00 часов, время местное.

Генеральный директор ЗАО «ВостСибТИСИЗ» С.М.Нечаева

С информацией (материалами), подлежащей представлению лицам, имеющим право на участие в годовом общем собрании акционеров при подготовке к его проведению, акционеры (их представители) могут ознакомиться по адресу: 664007, г.Иркутск, ул.Декабрьских Событий, 57, офис 301, с 18 марта по 07 апреля с.г. ежедневно, кроме выходных и праздничных дней, с 14-00 до 17-00 часов, время местное.

С информацией (материалами), подлежащей представлению лицам, имеющим право на участие в годовом общем собрании акционеров при подготовке к его проведению, акционеры (их представители) могут ознакомиться по адресу: 664007, г.Иркутск, ул.Декабрьских Событий, 57, офис 301, с 18 марта по 07 апреля с.г. ежедневно, кроме выходных и праздничных дней, с 14-00 до 17-00 часов, время местное.

Генеральный директор ЗАО «ВостСибТИСИЗ» С.М.Нечаева

АКЦИЯ!
ИЗЫСКАННАЯ
ПОДВЕСКА
В ПОДАРОК

Слата
СУПЕРМАРКЕТ



Цепочка не входит в подарок

1000 Р НА БОНУСНУЮ КАРТУ SUNLIGHT

1. Совершите покупку в торговой сети «Слата» на сумму 400 рублей и более одним чеком.
2. Получите купон по акции у кассира.
3. Обменяйте ваш чек и купон на изысканную подвеску в магазинах SUNLIGHT.
4. Период акции в ТС «Слата» с 1 февраля по 31 марта 2016 года.
5. Период выдачи подарка в магазинах SUNLIGHT с 1 февраля по 17 апреля 2016 года.
6. В период с 4 по 9 марта 2016 года включительно выдача подарков производится не будет.

Подробности на www.slata.ru

WWW.SLATA.RU

WWW.LOVE-SL.COM

«Бородатый» бизнес

Как открыть в Иркутске сеть барбершопов-дискаунтеров



Фото А. Федорова

Мода на мужские парикмахерские продолжает завоевывать иркутский рынок. Причем в сознании большинства барбершоп – это что-то пафосное, стильное и доступное далеко не каждому. Азамат Бобоеров, барбер в четвертом поколении, решил бороться с этим стереотипом и открыл в Иркутске сеть мужских парикмахерских эконом-класса. За счет чего предпринимателю удастся держать низкие цены на услуги? На чем можно сэкономить, открывая барбершоп? И почему кризис мужской парикмахерской не страшен?

«ХОРОШО ЗАБЫТОЕ СТАРОЕ»

Мужские парикмахерские стали популярны в России не так давно. До Иркутска мода на барбершопы 'докатилась' лишь несколько лет назад. Хотя, как говорит наш собеседник, ничего новаторского, необычного в этой концепции нет: все новое – это хорошо забытое старое.

В царской России, напоминает он, салонов «унисекс» не было. Мужчины – самого разного социального статуса – стриглись и брились в цирюльнях. После революции культура парикмахерского обслуживания сильного пола оказалась забыта почти на столетие.

«Сегодня барбершопы очень часто позиционируют как нечто пафосное, этакий клуб для мужчин. Мне это всегда казалось диким, – делится Азамат Бобоеров. – У меня на родине, в Средней Азии, мужские парикмахерские существовали всегда и не были чем-то необычным».

Желая разрушить стереотип о том, что барбершоп – это дорого и доступно не каждому, потомственный парикмахер Азамат решил создать в Иркутске сеть мужских парикмахерских эконом-класса: хорошее владение техникой, четкий алгоритм работы мастеров позволяли установить низкие цены на услуги.

Опыт в бизнесе у Бобоерова к тому времени уже был: в 2011-м он открыл в Иркутске семейный бизнес – салон красоты премиум-класса «Династия», в котором обслуживаются как мужчины, так и женщины.

«У меня была хорошая школа, отличные мастера-мужчины и опыт в предпринимательстве. Я подумал: почему бы нет? И открыл первый 'БРАДОБРЕЙ'», – говорит Азамат.

Решение это оказалось не только правильным с точки зрения бизнеса (который нужно было расширять и диверсифицировать), но и своевременным: наступивший вскоре экономический кризис в меньшей степени затронул эконом-сегмент.

«ГЛАВНОЕ – ТРАФИК»

Первая – экспериментальная – точка будущей сети «БРАДОБРЕЙ» открылась в 2014 году на площади железнодорожного вокзала. 15 «квадратов», три рабочих места, миллион рублей стартовых затрат.

«Услуги были более чем доступными для населения: все по 250 рублей – и стрижка, и бритье. Народ шел и шел, не переставая. Люди абсолютно разные: и студенты, и рабочие...», – вспоминает Азамат.

Бизнесмен понял, что концепция работает, и вскоре открыл новый барбершоп – на Синюшке. Потом – на Цимлянкой и в Университетском. Клиентский поток, по словам Азамата, сегодня не иссякает ни в одной из парикмахерских.

«Большой трафик является для нас определяющим фактором при выборе помещения (на Синюшке, например, у нас барбершоп находится на остановке, возле торгового центра 'Ручей'). Также важно, чтобы это была первая линия. Там мы меньше тратим на рекламу. Пусть аренда будет выше, зато нас будет хорошо видно».

«КАЖДЫЙ МЕТР НА СЧЕТУ»

Не заметить фасад «БРАДОБРЕЯ» трудно. Яркий оранжевый в сочетании с черным не может не привлечь внимание.

«У меня в детстве прозвище было 'Оранжевый', потому что всегда в одежде такого цвета ходил, – смеется Азамат. – До сих пор этот цвет люблю. Помню, покрасил фасад в первом салоне в оранжевый – вроде, неплохо. Так и оставили».

Ремонт в первых барбершопах бизнесмен и его мастера делали собственными силами. Все – максимально просто, без изысков. Для последующих салонов привлекали бригады работников, но и сами с удовольствием брались за кисть и шпатель.

«Дорогой ремонт – это дополнительные вложе-

т от услуг дизайнера (концепцию «БРАДОБРЕЯ» – от названия и логотипа до интерьера – Бобоеров придумал вместе с товарищем).

При открытии барбершопа, по мнению Азамата, желательно обойтись без кредитов. «Мы каждый новый 'БРАДОБРЕЙ' открывали из средств компании. На открытие 'Династии' в 2011-м, которое обошлось в 20 млн рублей, конечно, пришлось взять кредит. И это было ошибкой, – признается бизнесмен. – Но там я вообще немало шишек набил: первый опыт».

«КАК СТРИГЛИСЬ, ТАК И СТРИГУТСЯ»

Парикмахерская, как убежден наш собеседник, – отличная концепция в кризис: «Люди как стриглись, так и будут стричься, какой бы ни была ситуация в экономике. Хотя многое, конечно, зависит от цены услуг».

Если доступные по цене барбершопы «БРАДОБРЕЙ» (услуги стрижки и бритья стоят сегодня от 350 до 500 рублей) никак не ощутили на себе влияние кризиса, то первый бизнес – салон «Династия» – пострадал. «Оборотка в 2015 году упала процентов на 40, – делится Азамат. – Причем нельзя сказать, что количество посетителей сильно сократилось. Просто средний чек стал значительно меньше».

Некоторые клиенты «Династии», как говорит Бобоеров, перешли на обслуживание в «БРАДОБРЕЙ». Особенно много таких в салоне на Цимлянкой.

Ежемесячные расходы бизнеса, по словам Азамата, из-за кризиса выросли незначительно. Продукция подросла в цене, но предприниматель активно работает над импортозамещением – ищет поставщиков в России. И, конечно, продолжает уделять внимание эффективности бизнеса.

«Цены мы повышать не будем. Лучше свои аппетиты умерить и продолжать работать над техникой, над алгоритмом действий парикмахеров. Чтобы мастер, скажем, не 5 минут убирался после стрижки, а 2,5. Тогда он сможет обслужить большее количество клиентов. Не люблю слово 'конвейер', но эффективность очень важна».

«НЕ БОЙТЕСЬ НАБИТЬ ШИШЕК»

В планах у Азамата Бобоерова – открытие еще нескольких «БРАДОБРЕЕВ» в разных районах города. Подумывает предприниматель и о франчайзинге: спрос, как говорит, есть. Концепция барбершопа-дискаунтера пользуется интересом у предпринимателей из других городов России.

А начинающим бизнесменам владелец сети «БРАДОБРЕЙ» советует верить в свое дело и не бояться набить шишек. «Я плохой экономист, и образование у меня не высшее. Но я твердо уверен: нужно идти к своей цели и не опускать руки. Ошибки неизбежны, нужно заранее себя на это настроить. И делать свое дело без всяких иллюзий ('Вот я откроюсь – и все сразу попрет!'). Лучше сразу настроиться на более негативный сценарий, готовиться к худшему. Получилось – молодец. Идешь дальше. Не получилось – опыт. И это тоже хорошо».

Анна Масленникова,
Газета Дело

ния, которые будут отражаться и на окупаемости бизнеса, и на конечном потребителе – придется поднимать цену. А если цена вырастет, мы потеряем свое конкурентное преимущество, тяжело будет выживать», – поясняет бизнесмен.

Экономить можно и грамотно используя пространство, отдавая большую его часть под рабочую зону, а не под зону ожидания. «Я видел такие барбершопы: площадь – 100 'квадратов', а рабочих места – всего три. Это какая цена должна быть за стрижку, чтобы работать хотя бы на окупаемость, не уходить в ноль? – рассуждает Азамат. – По моим расчетам, три места – это максимум 25 квадратов. Замораживать деньги нет смысла».

В целом, по словам предпринимателя, на открытие мужской парикмахерской сегодня может уйти около 1-1,2 млн рублей: «Аренда, оборудование (кресла, раковины), вывеска – самые дорогие статьи затрат».

Как говорит бизнесмен, в связи с ростом курса доллара подорожало импортное оборудование, но эти затраты можно компенсировать за счет менее «пафосного» ремонта, например. Или отказавшись

ВКЛАД МЕСЯЦА

		Весенний				
		Процентная ставка (% годовых)				
Сумма вклада /	/ Срок вклада	100 дней	200 дней	300 дней	400 дней	500 дней
от 10 000 RUB		11,00%	11,00%	11,00%	11,00%	11,00%

1. Выплата процентов ежемесячно (в дату, соответствующую дате, внесения денежных средств на вклад; по выбору вкладчика проценты перечисляются на вклад «Кошелек» / счет пластиковой карты). 2. Пополнение возможно в размере не менее 10 000 рублей. Не допускается внесение дополнительных взносов: менее чем за 30 календарных дней до окончания срока действия договора вклада – для вкладов сроком на 100 дней; менее чем за 60 календарных дней до окончания срока действия договора вклада – для вкладов сроком на 200 дней, на 300 дней, 400 дней и 500 дней. 3. Предусмотрена возможность ежемесячного снятия части вклада в размере не более 20% от суммы остатка по вкладу на 1-е число месяца, в котором производится частичное снятие средств, при условии сохранения остатка средств на вкладе в сумме не менее 10 000 рублей. 4. Досрочное расторжение по ставке 0,01% годовых – в случае, если срок вклада составил менее 90 календарных дней; по ставке 8% годовых в рублях РФ, если срок вклада составил 90 и более календарных дней. 5. Пролонгация не предусмотрена. По истечении срока действия вклада, если вклад не будет востребован вкладчиком в последний день срока вклада, договор считается прекратившим свое действие, а сумма вклада перечисляется на вклад «Кошелек». Лицензия ЦБ РФ № 3006. Банк включен в систему страхования вкладов. Данные на 03.03.2016 с сайта <http://sia.ru/>

Актив Капитал Иркутский филиал
БАНК ПАО «АктивКапитал Банк»

(3952) 48-52-50

Электронное обучение – залог безопасности на производстве

Подготовка персонала в области охраны труда и безопасности производства – важная задача, стоящая перед руководителями предприятий различных отраслей промышленности. Электронное обучение по данным направлениям, за счет интерактивности и индивидуального подхода, позволяет сотрудникам более эффективно получать необходимые знания. Использование электронных образовательных технологий на предприятии позволит руководителям минимизировать затраты по сравнению с очным обучением сотрудников в сторонних организациях.

ОБУЧАТЬ – ОБЯЗАНЫ

Обучение персонала в области промышленной безопасности, охраны труда и пожарной безопасности является важной задачей, стоящей перед руководителями организаций. Не секрет, что подавляющее число аварийных ситуаций и несчастных случаев на производстве вызвано не отказами техники, а человеческим фактором. Недостаточная обученность персонала зачастую приводит к человеческим жертвам и большому материальному ущербу.

Государственная политика в данной сфере заключается в создании системы постоянной подготовки, обучения и проверки знаний работников по охране труда, промышленной и пожарной безопасности. Основная роль в этой системе отводится непосредственно предприятиям, руководители которых обязаны организовывать и проводить обучение своих сотрудников.

Статья 225 Трудового кодекса РФ гласит, что все работники, в том числе руководители организаций, обязаны проходить обучение по охране труда и проверку знания требований охраны труда. Более подробно эти требования раскрывает Постановление Минтруда РФ, Минобразования РФ от 13.01.2003 № 1/29 «Об утверждении Порядка обучения по охране труда и проверки знаний требований охраны труда работников организаций»: обучение по охране труда руководителей и специалистов проводится по соответствующим программам по охране труда непосредственно самой организацией или образовательными учреждениями профессионального образования, учебными центрами и другими учреждениями и организациями, осуществляющими образовательную деятельность.

Руководители и специалисты организации могут проходить обучение по охране труда и проверку знаний требований охраны труда в самой организации, имеющей комиссию по проверке знаний требований охраны труда.

В области промышленной безопасности Приказ Ростехнадзора от 29.01.2007 № 37 «О порядке подготовки и аттестации работников организаций, поднадзорных Федеральной службе по экологическому, технологическому и атомному надзору» четко указывает, что для работников организации должны проводиться инструктажи, стажировка, проверка знаний для допуска к самостоятельной

работе, а также подготовка к аттестации специалистов в Ростехнадзоре.

Федеральный закон от 21.12.1994 № 69-ФЗ «О пожарной безопасности» указывает, что обучение мерам пожарной безопасности работников организаций проводится администрацией этих организаций. Обучение лиц мерам пожарной безопасности осуществляется путем проведения противопожарного инструктажа и прохождения пожарно-технического минимума.

Организация всех перечисленных видов обучения является сложным и затратным делом. Возникает необходимость оплачивать услуги учебных центров, отвлекать персонал от работы. Справиться с этими трудностями сегодня позволяет электронное обучение и использование дистанционных образовательных технологий.

ЭЛЕКТРОННОЕ ОБУЧЕНИЕ – ЛЕГИТИМНО?

Перед руководителем предприятия встает вопрос, насколько использование методов электронного обучения соответствует требованиям отечественного законодательства.

В статье 16 Федерального закона от 29.12.2012 № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» указано, что организации вправе применять электронное обучение, дистанционные образовательные технологии при реализации образовательных программ.

«Порядок применения организациями, осуществляющими образовательную деятельность, электронного обучения, дистанционных образовательных технологий при реализации образовательных программ» (Приказ Минобрнауки России от 09.01.2014 № 2) описывает реализацию образовательных программ или их частей с применением электронного обучения, дистанционных образовательных технологий следующим образом:

- организации самостоятельно определяют объем аудиторной нагрузки и соотношение объема занятий, проводимых путем непосредственного взаимодействия педагогического работника с обучающимся, и учебных занятий с применением электронного обучения, дистанционных образовательных технологий;
- допускается отсутствие аудиторных занятий.

Как видно, в этих документах декларирована возможность организациям самим определять долю очных аудиторных занятий в процессе обучения с использованием электронных средств, а также возможность полностью отказаться от таких занятий, что существенно упрощает и удешевляет учебный процесс.

В упоминаемом выше Постановлении Минтруда РФ, Минобразования РФ № 1/29 отмечается, что в процессе обучения по охране труда руководителей и специалистов могут использоваться элементы самостоятельного изучения программы по охране труда, модульные и компьютерные программы, а также дистанционное обучение.

Таким образом, руководители организаций получают возможность на законных основаниях применять электронное обучение в области охраны труда, по оказанию доврачебной помощи, а также по безопасным методам и приемам выполнения работ.

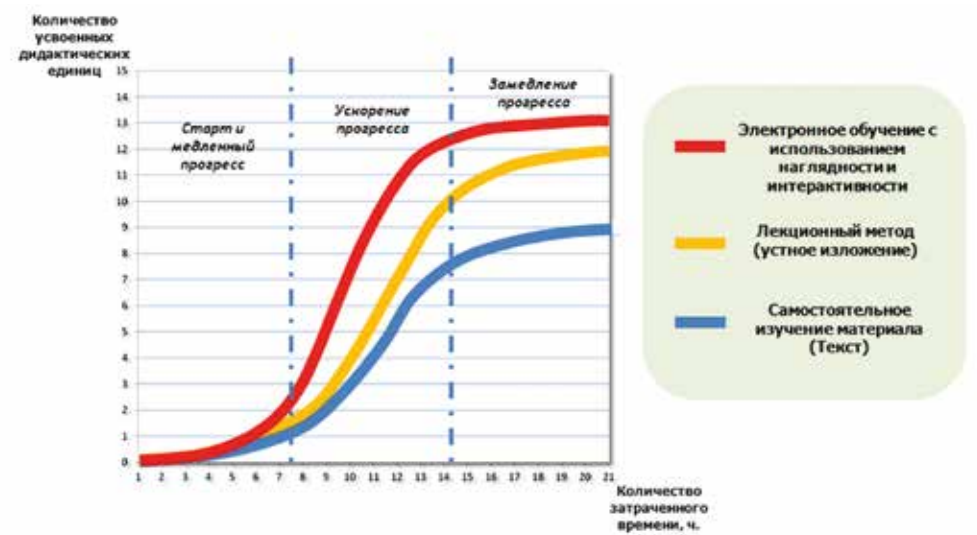
Возможность применения электронного обучения актуальна и при проведении инструктажей, в частности, она упоминается (с поправкой на современный уровень развития компьютерной техники) в ГОСТ 12.0.004-90 «Межгосударственный стандарт. Система стандартов безопасности труда. Организация обучения безопасности труда. Общие положения».

В области промышленной безопасности соответствующий приказ Ростехнадзора от 29.01.2007 № 37 указывает, что аттестации специалистов по вопросам безопасности предшествует их подготовка по учебным программам, при этом подготовка может проводиться в организациях в очной и дистанционной формах, а также в режиме самоподготовки. Учитывая, что конкретные формы и методы подготовки может определять сама организация, электронное обучение по промышленной безопасности поставлено здесь на одном уровне с традиционными методами.

Так же однозначно определяют применимость электронного обучения и документы по пожарной безопасности. В методических рекомендациях, разъясняющих положения приказа МЧС России от 12.12.2007 № 645 «Обучение мерам пожарной безопасности работников организаций», приведено требование, что при обучении пожарно-техническому минимуму на базе персональных компьютеров применяемая программа должна обеспечивать возможность использования ее в двух режимах: обучения и тестирования.

В том же ключе регламентирует применение электронного обучения и нормативная документация по гражданской обороне и защите от чрезвычайных ситуаций.

Как видно из вышеизложенного, существующая нормативная правовая документация



Кривые обучения для различных организационных форм проведения занятий

не запрещает, а в большинстве случаев прямо разрешает проведение обучения персонала с использованием электронного обучения и дистанционных образовательных технологий.

ЭЛЕКТРОННЫЕ КУРСЫ – ЭФФЕКТИВНОЕ ОБУЧЕНИЕ

В основу электронного обучения положены разработки 50-60-х годов в области программированного обучения, впервые предложенного профессором Б.Ф. Скиннером в 1954 г. и получившего развитие в работах специалистов многих стран.

Современные методы электронного обучения основываются на этих же принципах, но уже на современной материальной базе в виде компьютеров и развитых телекоммуникационных сетей.

Как же достигается эффективность при электронном обучении персонала? В первую очередь, это возможность представления большого объема разноплановой информации, которую необходимо донести до работников и впоследствии проверить ее усвоение.

Процесс изучения определенного объема материала, как известно, характеризуется кривой обучения. В начале обучения происходит медленный прогресс восприятия информации, затем процесс интенсифицируется, обучаемый осваивает большое количество новых для него понятий, определений, правил, получая основное представление о предмете. Наконец, на третьем этапе прогресс замедляется.

Если сравнить кривые обучения для однотипного учебного материала, то можно увидеть, что самостоятельное изучение требует больше времени для входа во вторую фазу и оставляет больше пробелы в освоении материала в связи с отсутствием обратной связи. Очное обучение в этом смысле несколько эффективней, т.к. в нем есть обратная связь лектора со слушателем. Однако сам факт групповой работы над материалом не позволяет в полной мере учесть индивидуальные особенности каждого обучаемого: темп восприятия информации, разную восприимчивость к тексту и графике, различный уровень начальной подготовки.

В этом контексте грамотно построенные электронные курсы, в частности, входящие в комплексную линейку про-

дуктов компании «ТЕРМИКА», могут иметь преимущества перед традиционными способами обучения за счет сочетания сугубо индивидуального подхода с интерактивностью и наглядностью.

Наглядность играет важную роль в электронном обучении. Доказано, что до 90% информации человек получает визуально. Здесь электронное обучение, в котором наглядность достигается за счет использования схем, рисунков, графиков и таблиц, имеет явное преимущество.

Еще одной проблемой, решаемой с помощью электронного обучения персонала, является учет особенностей контингента обучаемых. Во-первых, это, как правило, взрослые люди, когнитивные способности которых имеют свои особенности. Во-вторых, обучаемые имеют разные должностные обязанности, разный стаж работы, занимают различные должности. В-третьих, прохождение обучения не является для них основным видом деятельности, у многих зачастую не очень много времени для закрепления материала. В связи с этим современные системы электронного обучения позволяют:

- легко скомпоновать курс для любой категории обучаемых;
- выделить для изучения материала четко определенное количество времени;
- подобрать нужные только данной категории контрольные вопросы;
- задать любые критерии оценки.

Все перечисленное может быть организовано без отрыва от производства и со стопроцентным индивидуальным учетом обучения и контроля знаний.

Для того чтобы узнать больше о практике использования современных средств корпоративного обучения и проверки знаний работников организаций по охране труда и промышленной безопасности, а также ознакомиться с имеющимися программными и информационно-методическими разработками в данной сфере, приглашаем заинтересованные организации принять участие в практическом семинаре, который состоится 24 марта 2016 г. с 10:00 до 16:00 по адресу: г. Иркутск, ул. Карла Либкнехта, д. 58, конференц-зал «Южный» (Бизнес-отель «Дельта»).

Узнать подробную информацию о семинаре, а также оставить заявку можно на сайте termika.ru в разделе Семинары, по телефону (495) 956-21-01 или отправив запрос на адрес market@termika.ru.



Пример представления методического материала в электронных обучающих курсах

«Танки грязи не боятся»

За что иркутский ресторатор Арсений Митин любит бездорожье?



Фото из личного архива

Квадроциклы, мотоциклы, снегоходы, багги, пикапы – в «арсенале» владельца сети ресторанов Mavt-group Арсения Митина сегодня десять единиц техники. «Гараж по площади сопоставим с домом», – смеется бизнесмен. 8 лет назад Арсений впервые прокатился на квадроцикле по бездорожью и с тех пор «неизлечимо болен» экспедициями. О том, зачем он и его товарищи забираются в самые дикие дебри тайги, подальше от цивилизации и поближе к медведям, ресторатор рассказал Газете Дело.

«КВАДРОЦИКЛ 'УБИЛ', СПИНУ ОТБИЛ»

В 2008 году будущий владелец сети ресторанов Mavt-group отдыхал в Листвянке. «Взял в прокат квадроцикл и поехал по лесу в сторону Больших Котов. Я был просто поражен, как спокойно и легко эта техника на заднем приводе ехала по грязи, по болоту – там, где простой автомобиль увяз бы. Очень мне это понравилось», – рассказывает Арсений.

Впечатления от поездки оказались настолько сильными, что в том же году Митин приобрел свой первый квадроцикл – американский, за 540 тысяч рублей.

«В первый же день поехал его 'обкатывать' на Байкал, в Бугульдейку, – вспоминает бизнесмен. – Опыта катания у меня, конечно, не было: поехал вдоль склона – и перевернулся. И квадроцикл 'убил', и себе всю спину отбил – месяц лечился».

После такого первого опыта у многих, наверное, отпало бы желание снова садиться за руль. Но не у Арсения. Через разные специализированные форумы он стал искать единомышленников для совместных «покатушек». Ведь купить квадроцикл – это полдела, нужно найти компанию.

«Тогда это было еще очень мало распространено в Иркутске, активно

никто не катался. Человека два-три набралось, – говорит Митин. – Это сейчас тусовка разрослась уже до тридцати любителей».

«САМЫЙ БОЛЬШОЙ ГАРАЖ В ПОСЕЛКЕ»

За квадроциклом вскоре последовали и другие виды техники. «Весной, летом, осенью мы катались на квадроциклах. Встал вопрос, что делать зимой – попробовали снегоходы, – рассказывает Арсений. – Сначала это был

«В первый же день поехал 'обкатывать' квадроцикл на Байкал, в Бугульдейку. Опыта катания у меня, конечно, не было: поехал вдоль склона – и перевернулся. И квадроцикл 'убил', и себе всю спину отбил – месяц лечился»

туристический формат: лес, заливы... А потом ушли на Мамай – купили горные снегоходы».

Зимний экстремальный отдых подтолкнул к поиску не менее экстремального летнего. Митин окончил мотошколу, научился ездить на кроссовых мотоциклах и купил себе нового «железного коня» – мотоцикл эндуро.

Всего в арсенале нашего собеседника сегодня десять единиц техники, включая американские пикапы – эти машины Арсений и его товарищи используют для «заброски» техники на место экспедиции: «Доезжаем до труднодоступного места, разгружаемся и дальше уже едем

или на квадроцикле, или на эндуро, или на багги».

Коллекция Митина постоянно растет. «Я сейчас строю дом за городом, и у меня, пожалуй, самый большой гараж в поселке, – смеется он. – Скоро осуществлю свою мечту: всю свою технику, разбросанную сейчас по разным гаражам и парковкам, соберу в одном месте».

Там же, в гараже, бизнесмен отведет место и для хранения инструментов, экипировки: для каждого вида техники нужен свой комплект. «У меня одних шлемов только штук шесть», – делится наш собеседник.

Экипировка стоит недешево (одеться с головы до ног для катания на горном снегоходе, например, стоит порядка 50 тысяч рублей), но экономить на ней не стоит: это вопрос безопасности.

Вообще «порог входа» в данное увлечение, по словам Арсения Митина, сегодня составляет минимум 500 тысяч рублей. Столько денег может уйти на б/ушную технику, экипировку. Новые квадроциклы, багги, пикапы стоят значительно дороже.

«ЕДЕШЬ НА ДЕНЬ – БЕРИ НА ДВА»

В экспедиции бизнесмен и его товарищи ездят регулярно, хоть и не так часто, как хотелось бы. «Люди все заняты: бизнес, семья. Хорошая экспедиция по интересному маршруту может занять и неделю, и месяц, не каждый может найти столько времени», – поясняет Арсений.

Для поездок обычно выбирают красивые, интересные места, куда невозмож-

но добраться ни пешком, ни на простом автомобиле. Доминикана, Куба, пустыни Монголии, Тажеранские степи, Хакасия, Красноярский край, Байкал – география экспедиций каждый год пополняется новыми направлениями.

«В этом году собираемся на Камчатку – покатаемся на снегоходах по вулканам, – рассказывает Арсений. – А летом планируем экспедицию по Армении и Грузии. Поедем на джипах – поставим в кузова «кемперы» (небольшие вагончики для проживания, с душем и туалетом) и отправимся любоваться красотами Кавказа».

Каждая экспедиция, по словам нашего собеседника, продумывается за два-три месяца до ее начала. «У нас нет задачи просто поехать в лес. Мы четко определяем, куда поедem, какие места хотим увидеть. Едем, например, на Манские озера – знаем, что проведем в пути два дня, а впереди нас ждут потрясающей красоты плато, горные озера. И зимовье, в котором мы сможем переночевать».

Что взять с собой, сколько понадобится бензина, продуктов – все это тоже решается заранее. При сборах обычно руководствуются простым правилом: «Едешь на день – бери на два». Минимальный набор самого необходимого должен быть у каждого участника экспедиции, говорит Арсений.

«Всегда спрашиваю себя: что бы я взял с собой, если бы поехал один. И беру – инструменты, спички, продукты, палатку, спальник, запасное топливо, котелки, ножи... Сегодня 'походная' индустрия развита хорошо: все очень портативное, занимает мало места. Раньше, например, возили с собой громоздкие карематы, а теперь надувной матрац

помещается в маленькой коробочке. Удобно».

«РИСКИ ЕСТЬ ВСЕГДА»

В экспедициях, как говорит бизнесмен, случается всякое. Техника, например, ломается регулярно: ремни рвутся, колеса пробиваются. Что ни экспедиция – то приключение.

«В прошлом году ходили на квадроциклах в Порт Байкал. Из трех квадроциклов сломали... три. Пришлось ночью пешком по тайге идти до поселка. Было начало октября – довольно прохладно. Воду из луж пили – обезвоживание было дикое. Шли часов восемь, к утру вышли в Порт Байкал, – вспоминает Митин. – Через неделю с товарищами провели 'спасательную операцию' – поехали в лес добывать свои квадроциклы. Отремонтировали, переночевали в зимовье, уехали».

Без таких приключений, однако, поездки были бы не столь интересными и эмоциональными. И потом: друг познается в беде. Не случайно с большинством из своих единомышленников Арсений сотрудничает и «в миру»: «Если ел с человеком из одного котелка, если в горах или в тайге он тебя поддерживал, помогал, ты точно знаешь: он – проверенный, не предаст, не обманет. Это доверие переносится и в бизнес».

На вопрос о рисках и опасностях своего увлечения Арсений отвечает философски: «Если написано что-то в твоей судьбе – это случится. А нет – значит, нет. Конечно, всегда есть риски. Мы, например, ездили к истоку Иркутка – там было много медведя – дикого, злого после спячки. Но мы как-то не задумываемся об этом. Опасности вообще где угодно могут поджидать. Я вот недавно, выходя из кондитерской, поскользнулся и упал. Если бы не сгруппировался, приложился бы головой к металлической трубе – и конец».

«МЕЧТА НА 12 МИЛЛИОНОВ»

«Я очень не люблю 'попсовый' отдых, когда покупаешь путевку и едешь на море. Дня два-три я еще могу позагорать, но неделями лежать, попивая мохито, – это не по мне. Я люблю движение», – признается Арсений.

В планах у нашего героя – купить американский внедорожный микроавтобус, специально оборудованный для путешествий: «Это своего рода 'дом на колесах', который может по любому бездорожью проехать. Там все необходимое – душ, туалет, еду можно приготовить, переночевать. Мечта, одним словом».

По старому курсу такая «мечта» стоила 7-8 миллионов рублей, теперь покупка обойдется миллионов в 12.

«Конечно, наш отдых недешевый, – говорит бизнесмен. – Но он дает больше эмоций, чем простая поездка на Кипр или в Таиланд. Подобрать компанию проверенных людей, которые тебя не бросят, пойдут с тобой до конца, увидеть прекрасные места, куда на простой машине не добраться, провести время вдаль от цивилизации, без сотовой связи и интернета, есть костровую еду, спать в палатке или в зимовье – с мышами и крысами, а вернувшись в город, начать ценить элементарные, бытовые вещи: теплую воду, нормальный туалет – все это дорогого стоит».

Анна Масленникова,
Газета Дело

От финансовых «лайфхаков» к персональному планированию

«Кризисы приходят и уходят, а комфортно жить хочется всегда. Лучше всего кризисы в экономике преодолевают те из нас, кто берет свои финансы под контроль. Во времена нестабильности доходы населения падают², цены растут, многие работодатели не спешат повышать зарплату из-за снижения спроса. Как в этих условиях накопить на желаемую цель и не ухудшить жизненные условия? Даже если у вас нет накоплений, не отчаивайтесь – сократив расходы и грамотно распорядившись высвобожденными деньгами, вы удивитесь результатам», – говорит Эдуард Семёнов, директор Иркутского филиала БКС Премьер.



Фото А. Федорова

что только на топливе и обязательных расходах (мойка, шины) можно сэкономить от 66,2 до 122,1 тыс. рублей в год⁴. Также оцените свои затраты на связь – в частности, можно перейти на более доступный тариф или перейти к использованию интернет-трафика для голосовых звонков.

- Оптимизировать можно не только текущие, но и будущие расходы. Например, **делать ранние и несезонные покупки**. Если вы планируете поездку в отпуск летом, покупайте билет заранее – за 5-7 месяцев до поездки. Так можно сэкономить 20-40% от цены. Также полезно следить за специальными предложениями авиаперевозчиков. Еще один «лайфхак» – покупка вещей в конце сезона. К примеру, в конце зимы можно найти отличную куртку, шубу или теплые сапоги на следующий год со скидками до 70-90%. Таким образом, долгосрочное планирование часто позволяет не только более трезво оценивать объем и характер расходов, но и экономить.

- **Если у вас имеются задолженности по кредитам, постарайтесь как можно быстрее их погасить либо существенно уменьшить размер платежа**. Помните, что максимальный размер ежемесячного взноса по кредиту в текущей ситуации не должен превышать 35% вашего ежемесячного дохода. Ограничьте использование кредиток. Доказано, что при покупке товаров с помощью кредитной карты человек может тратить в среднем на 30% больше, чем при покупке тех же самых товаров за собственные деньги⁵.

Итак, вы оптимизировали свои расходы, и у вас начали накапливаться свободные средства. Не спешите их куда-либо вкладывать – сначала нужно удостовериться в наличии так называемого личного резервного фонда в размере минимум трех, а лучше

шести ежемесячных расходов на непредвиденные нужды, чтобы не пришлось изымать эти средства из будущего портфеля под цель.

Часть этих средств может храниться на депозите с возможностью досрочного снятия, часть – в наличных средствах, которые будут всегда под рукой. Далее, сформировав свободную сумму для формирования накоплений, вы приблизитесь к самому важному этапу – планированию своих инвестиций.

Если «лайфхаки» – это хитрости, которые упрощают жизнь, в том числе в финансовом плане, то Персональное финансовое планирование (ПФП) – это целая технология, успешно зарекомендовавшая себя на Западе и активно применяемая во всех отделениях БКС Премьер в России с 2012 года как бесплатный сервис для всех клиентов.

Как работает ПФП? Задача финансового советника, который проводит первоначальный опрос и анкетирование клиента, заключается в том, чтобы вместе с клиентом определить:

- Цель инвестиций. Например, покупка автомобиля за 1,5 млн рублей.
- Срок достижения цели. Например, 2 года.
- Стартовые возможности, начальный капитал. Например, 500 тыс. рублей.
- Возможность пополнять начальный капитал. Например, 80 тыс. раз в квартал.
- Инвестиционный профиль. Например, рациональный.

И так далее. Исходя из этих параметров составляется системный план достижения цели – ПФП. В основу этого плана закладывается портфель финансовых инструментов, подобранных под индивидуальную цель. После этого клиент и его финансовый советник, по сути, идут к выполнению поставленного плана, при необходимости совместно корректируя его отдельные параметры.

Имея профессиональную поддержку в виде такого плана, вы не только повысите уровень своих финансовых компетенций и поймете, во что и в каких пропорциях вложить свои деньги, но и начнете смотреть в завтрашний день гораздо увереннее, какие бы мрачные ни звучали прогнозы.

поэтому в БКС Премьер так много уделяется внимания разбору индивидуальных ситуаций. Один копил на строительство дома через 3 года, другой хочет сформировать капитал, который будет являться дополнительным доходом на пенсии через 10 лет. Разные сроки достижения целей подразумевают, что у каждого клиента будут разные портфели финансовых инструментов.

Вместе с тем, в последние годы на рынке появился ряд инструментов, которые каждому дают возможность выгодно разнообразить свои вложения, например, инструментами фондового рынка.

Пожалуй, самый яркий пример – Индивидуальный инвестиционный счет (ИИС). С начала действия в России системы ИИС в январе 2015 года, такие счета открыли уже более 95 тыс. человек⁶. Причина популярности ИИС понятна. Государство не просто дает нам возможность легко и просто выйти на фондовый рынок, но и прямо стимулирует к этому, гарантируя ежегодный налоговый вычет в 13%. То есть за три года, при инвестировании каждый год 400 тыс. рублей, можно получить 156 тыс. рублей⁷ – и это только за счет налоговых льгот, без учета результата от самих инвестиций.

На протяжении всего срока инвестирования вы можете в любой момент корректировать вашу инвестиционную стратегию, к примеру, продать облигации, купленные изначально, и приобрести интересные вам акции с хорошим потенциалом. А если вы не хотите следить за перипетиями рынка, вы можете воспользоваться биржевыми инструментами, подходящими под ИИС – например, биржевой Нотой №1⁸ со ставкой 13%.

Задуматься о своих финансах никогда не поздно, но в условиях стужающих туч в экономике обратиться к финансовому «доктору», составить себе четкий план и подобрать подходящий вариант для вложений – особенно удачная идея.

На правах рекламы

РЕЖЕМ РАСХОДЫ

Начать, безусловно, лучше с оптимизации крупных расходов. Не занимайтесь излишним самолишением, помните, что вам нужна психологически комфортная, целесообразная экономия.

- Если вы арендуете квартиру, изучите рынок – из-за падения спроса стоимость аренды жилья в некоторых регионах России снизилась на треть¹. Таким образом, можно снять комфортное жилье за меньшие деньги. К примеру, снизив арендный платеж на 8 тыс. рублей, за год вы сэкономите 96 тыс. рублей.

- Если вы работаете недалеко от дома, или если дорога на общественном транспорте занимает времени меньше, чем на авто, то можно временно отказаться от машины. Аналитики подсчитали,

К МЕЧТЕ – ПО ГОТОВОМУ ПЛАНУ

Итак, вы оптимизировали свои расходы, и у вас начали накапливаться свободные средства. Не спешите их куда-либо вкладывать – сначала нужно удостовериться в наличии так называемого личного резервного фонда в размере минимум трех, а лучше

ЛУЧ СРЕДИ ФИНАНСОВЫХ ТУЧ

Универсальных финансовых рецептов, так же, как и универсальных лекарств, не бывает. Именно



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

Наименование «БКС Премьер» используется АО «БКС Банк» в качестве товарного знака для идентификации оказываемых услуг. Генеральная лицензия ЦБ РФ № 101 от 15.12.2014 г. Лицензия профессионального участника рынка ценных бумаг на осуществление брокерской деятельности № 154-13349-100000. Выдана ФСФР 14.10.2010 г.
1. От лайфхакин, англ. life hacking – жизненная хитрость. 2. По данным Росстата. Источник: http://1prime.ru/state_regulation/20160125/823174936.html. 3. По данным Российской газеты. Источник: <http://www.rg.ru/2016/02/04/cena-arenduemyh-kvartir-upala-na-tret.html>. 4. По данным PriceWaterCoopers. Источник: http://www.pwc.ru/automotive/publications/assets/e-ver_auto_2015_rus.pdf. 5. По данным агентства CNews. Источник: <http://www.cnews.ru/reviews/free/payments/articles/kinds.shtml>. 6. По данным Московской биржи. Источник: <http://moex.com/n12080/?nt=106>. 7. Налоговый вычет на доход физических лиц (НДФЛ) на внесенные денежные средства на индивидуальный инвестиционный счет (ИИС) (максимум 400 000 рублей в год). ИИС открывается на срок от 3 лет. Налоговый вычет предоставляется Федеральной налоговой службой России по окончании налогового периода, только физическим лицам налоговым резидентам РФ, получающим доход облагаемый НДФЛ (ст.219.1 Налогового кодекса РФ). 8. «Нота №1» – первая структурированная кредитная облигация, допущенная к торгам на Московской Бирже – <http://moex.com/n10249/?nt=106>. Кредитные облигации (Деноминированные в Рублях Кредитные Облигации на Корзину Активов). Процентная ставка 13% годовых в рублях выплачивается 12 апреля 2016 года, 12 октября 2016 года и 12 апреля 2017 года. Эмитент - BrokerCreditService Structured Products PLC (БрокерКредитСервис Стракчерд Продактс ПиллСи), ISIN – XS 1210016249 (www.gawling.com). Инвестирование в Облигации предполагает принятие инвестором риска наступления определенных событий в отношении Референсных лиц («Кредитные события»), предусмотренных Проспектом, с которым можно ознакомиться на www.gawling.com и на <http://moex.com/ru/listing/emidocs.aspx?id=8228>. Перед тем, как принять инвестиционное решение, инвесторы должны проанализировать все риски, связанные с осуществлением таких инвестиций, включая риски, описанные в Уведомлении о рисках, связанных с приобретением иностранных облигаций, утвержденном ЗАО «ФБ ММВБ» (Распоряжение № 382-р от 26.03.2015), риски, описанные ниже, риски, описанные в Проспекте (со стр. 56), а также в Декларации о рисках, связанных с приобретением иностранных ценных бумаг ООО «Компания БКС» (http://broker.ru/f/reg/pril_risk_is_id.pdf). Инвестор дополнительно несет расходы по уплате брокерских и депозитарных комиссий, налогов и иных расходов. (Более подробно <https://broker.ru/regulations>).

Будет ли нефть стоить \$50?

Своим мнением о дальнейшей судьбе «черного золота» делится Александр Разуваев, директор аналитического департамента Альпари.

– Нефтедобывающие страны уже несколько месяцев обсуждают, что предпринять, чтобы цены на «черное золото» пошли вверх.

16 февраля Россия подняла эту тему с коллегами из Саудовской Аравии, Катар и Венесуэлы. Страны договорились, что каждая из них в текущем году сохранит добычу на уровне 11 января 2016 года. Для России это означает, что ее нефтедобыча в 2016 году вырастет на 1,9%, до 544 млн тонн. Сейчас избыток нефти в мире около 1,75 млн баррелей в сутки. Уже достигнутые договоренности сокращают перепроизводство на 1,3 млн баррелей в сутки.

Идею заморозить объемы добычи поддерживают страны, контролирующие 75% мирового экспорта нефти. В понедельник 22 февраля заморозить добычу на уровне 2,2 млн баррелей в сутки пообещала также Нигерия.

На рынке сейчас доминирует мнение, что \$50 за баррель устроит и производителей, и потребите-

лей. Российский бюджет сверстан как раз исходя из цены нефти в \$50 за баррель. Эту же цену закладывали в свои бюджеты многие российские нефтяные компании.

Согласованные действия ведущих игроков нефтяного рынка действительно могут вызвать подъем цен на нефть до данного уровня уже в текущем году. В этом случае можно ожидать укрепления российской валюты до 60 рублей за доллар и серьезного улучшения ситуации с бюджетом. Ясно, что и покупателей на «Роснефть» в рамках данного сценария будет больше.

Вместе с тем, даже \$50 – это достаточно низкий уровень. Расчеты «себестоимость плюс адекватный уровень отдачи от инвестиций» дают \$60-100. Соответственно, именно на данный уровень должны ориентироваться долгосрочные инвесторы.



Иркутяне умерили «загородные аппетиты»?

Как чувствует себя рынок загородной недвижимости Иркутска

Что сейчас происходит на иркутском рынке загородной недвижимости, однозначно сказать трудно. Риелторы говорят о снижении покупательской способности и, как следствие, – существенном падении цен на вторичном рынке. Оценки застройщиков, ведущих строительство организованных загородных поселков, разнятся: одни отмечают растущий интерес к объектам в поселках с хорошо проработанной инфраструктурой, другие считают, что рынок «спит».

СПРОС МЕНЬШЕ, ЦЕНЫ НИЖЕ

Предложение превышает спрос, покупательская способность граждан снижается, продавцы вынуждены делать скидки – таковы основные тренды, действующие сегодня на вторичном рынке загородной недвижимости Иркутска.

«Дисконт на объекты составляет 30-50% от цен 2014 года», – делится генеральный директор ООО «Бизнес Недвижимость» Андрей Гаркушов.

Подешевели и земельные участки, и загородная недвижимость в целом. В среднем, по словам Евгения Ходырева, управляющего партнера ООО «Инвест38», цены снизились за год на 25%.

Ситуация, разумеется, разнится в зависимости от месторасположения участка. Так, например, на традиционно популярном Байкальском тракте цены на участки не только не падают, но, напротив, растут (в Ново-Разводной цена за сотку выросла за год с 200 тысяч рублей до 350 тысяч), чего не скажешь о направлениях, пользующихся меньшим спросом, где земельные участки значительно подешевели. Так, в Хомутово цена на участки упала, в среднем, с 40 до 25 тысяч рублей за сотку.

На сегодняшний день большинство потенциальных покупателей заняли выжидательную позицию: «Дальше будет еще дешевле», но прямых предпосылок к этому, увы, нет, говорят риелторы.

УЧАСТКИ БЕЗ ПОДРЯДА И ОГРАНИЧЕННЫЙ БЮДЖЕТ

По словам риелторов, наибольшим спросом на рынке сегодня пользуются свободные участки без подряда площадью от 7 до 20 соток. Такая

покупка не требует огромных вложений и позволяет отложить строительство дома «до лучших времен» или распланировать его сообразно собственным финансовым возможностям.

«Участки с подрядом тоже пользуются спросом, но, как правило, площадь участка в этом случае минимальная, – рассказывает Евгений Ходырев. – Больше внимание уделяется площади и качеству возводимого строения».

Чаще всего, по его словам, покупателей интересует площадь дома 80-160 кв.м и участок от 1 до 5 соток, общий бюджет покупки ограничивается 5 млн рублей. «Если стоимость выше, то покупатель, как правило, предпочитает не ждать, пока жилье построится, а купить готовое», – отмечает риелтор.

ВРЕМЯ ДЛЯ ИНВЕСТИЦИЙ?

Загородную недвижимость иркутяне сегодня, как правило, приобретают для себя, а не с инвестиционными целями. Хотя, по мнению участников рынка, сейчас весьма неплохое время для подобных вложений.

«Если участок ликвидный (имеет выгодное месторасположение или находится в развивающемся поселке), он всегда будет держаться в цене и не обесценится», – считает Евгений Ходырев, «Инвест38».

По его словам, в ближайшее время стоит ожидать повышения цен на объекты – в среднем, на 10%, в связи со стартом активного сезона: «По моим ощущениям, весной 2016 года рынок загородной недвижимости Иркутска значительно оживится. Этому способствуют, в том числе, обесценивание денежных накоплений в российской валюте, а также имеющаяся возможность взять ипотеку для покупки загородной недвижимости».

От первого лица

Как изменился спрос на объекты? Какие коррективы пришлось внести в свою работу? Стоит ли ждать снижения/роста цен? На эти и другие вопросы Газете Дело ответили иркутские застройщики, ведущие строительство поселков за городом.

«Рынок чувствует себя стабильно, несмотря на кризис»

Кристина Яковенко,

коммерческий директор девелоперской группы «Хрустальный»:

– Рынок загородной недвижимости, если говорить об организованной его части, чувствует себя довольно стабильно. Даже во времена кризиса люди приобретают жилье, стремятся улучшить свои жилищные условия. Особенно актуально это сейчас, ведь самые доступные предложения выйдут на рынок как раз в начале года – пока дома находятся в начальной стадии строительства. Ни для кого не секрет, что стоимость кв.м растет вместе со стадией готовности объектов.

С каждым годом все больше людей готовы переезжать за город, благодаря тому, что они видят результат и перспективу, получают все больше рекомендаций и мнений от людей, уже живущих за городом в организованных коттеджных поселках.

Загородная недвижимость и проекты развиваются семимильными шагами, и с каждым годом проживание за городом становится все комфортнее и доступнее. Например, в «Хрустальном» в 2015 году был запущен общественный транспорт, в поселке появился собственный парк размером в 3 гектара, в данное время ведутся активные разговоры о строительстве муниципальной школы и детского садика – за счет этого все большее количество людей начинают рассматривать загородное жилье как альтернативу городской квартире.

Опасением для нас сегодня является «застой» рынка вторичной недвижимости, ведь неспособность продать свое текущее жилье и получить сумму для инвестирования в новое жилье также может негативно сказаться на нашем рынке. В случае с «Хрустальным» мы начали активную работу с различными риелторскими компаниями, помогающими в реализации вторичной недвижимости клиентов, а также способными взять данную недвижимость в зачет.

В кризисное время клиенты с большей тщательностью подходят к выбору жилья, и хорошо будут чувствовать себя проекты, обладающие большим запасом дополнительных преимуществ. Так, например, проект «Хрустального» – «Виллеты» чувствует себя очень комфортно за счет предлагаемого набора услуг и инфраструктуры, входящей в стоимость, а также за счет больших земельных участков, пожалуй, самых больших по Иркутскому району в сегменте заблокированного жилья, и доступной стоимости. Также не стоит забывать об обслуживании, клиенты думают наперед, сколько будет обходиться последующее обслуживание дома за городом, в «Хрустальном» ежемесячное обслуживание обходится в 2000 рублей.

«Покупателей интересуют инфраструктура и транспортная доступность»

Илья Тейге,

начальник отдела маркетинга и продаж ЗАО «СибирьЭнергоТрейд»:

– К загородной недвижимости традиционно относят индивидуальные жилые дома. Затруднение в реализации таких объектов, как правило, связано с большим бюджетом покупки, чем при продаже квартиры.

Несмотря на то, что сезон для оживленного спроса на загородное жилье еще не наступил, в отдел продаж ЗАО «СибирьЭнергоТрейд» поступает неожиданно большое количество звонков и записей на экскурсии с целью ознакомиться с коттеджами и дуплексами в жилом районе Парковый. Покупателей интересуют высокий уровень инженерной инфраструктуры и транспортная доступность.

Если реализация загородного проекта предусматривает удовлетворение ожиданий рынка, то спрос на загородные объекты будет только расти. Тем более, что банки готовы выдавать ипотечные кредиты при покупке индивидуальных жилых домов, даже

по ипотеке с господдержкой и по военной ипотеке.

В жилом районе Парковый мультиформатное предложение жилья. Наравне с коттеджами, будущие покупатели охотно смотрят квартиры, выполненные с полной чистовой отделкой. В основном, после покупки даже бюджетной квартиры у новоселов начинаются хлопоты с ремонтом, на фоне кризиса и роста цен это мероприятие может стать очень затратным, особенно сложно это при текущей аренде жилья и выплатах по ипотеке, если таковая имеется. «СибирьЭнергоТрейд» помогает решить эти вопросы, предлагая жилье, в которое можно переехать сразу после покупки. Спрос на такие квартиры, несмотря на кризис, остается стабильным.

Сочетание характеристик проекта делает его уникальным – предпосылок для снижения цен на объекты нет.

«Покупатель стал более требователен к выбору загородной недвижимости»

Дмитрий Кузнецов,

компания «META_GROUP», руководитель проекта «Поселок-парк 'Шишкин'»:

– Мне кажется, рынок загородной недвижимости сейчас «спит». У клиентов формируются потребности, но, в связи с неопределенной экономической ситуацией, они не торопятся приобретать загородную недвижимость. Звонки есть, их много, проекты наши нравятся. Люди желают переехать за город, но не могут, пока, например, не продадут квартиру. Иркутяне по большей части перестали инвестировать в недвижимость и стали покупать ее для себя. В этом есть принципиальная разница. Для инвестирования выбирают объект с минимальной стоимостью квадратного метра и не сильно задумываются о его качестве, ведь основная задача – это перепродажа или сдача недвижимости в аренду. При покупке загородного дома или таунхауса для себя самым важным становится вопрос о соотношении цены и качества.

Какие коррективы внесли мы в связи с кризисом? Мы продолжили проектировать и строить качественное жилье, ориентируясь на потребительское качество проектирования, строительства, выбора материалов. Так, например, в новых проектах мы запланировали более высокую степень отделки. Минимизируем затраты покупателя на дальнейший ремонт, сокращаем сроки от момента покупки до переезда.

По нашему опыту, покупатели стали ориентироваться на меньшие площади как помещений, так и земельных участков. Потребности стали более адекватными, что, как мы считаем, очень хорошо, потому что сами радеем за эргономичность и экологичность.

Что касается цен, то за год мы подняли их уже четыре раза. Это особенности нашего проекта: осталось мало таунхаусов, а спрос на них хороший.



«Будущее за теми, кто научится объединяться»

Кризис учит сотрудничеству и умению договариваться, и это одна из позитивных его сторон. Такого мнения придерживается генеральный директор АН «Новация» Илона Толстоухова – инициатор и организатор «Завтраков с коллегами», на которых участники рынка коммерческой недвижимости обсуждают тренды рынка и перспективы взаимодействия.

– В кризисные времена как никогда важно договариваться, взаимодействовать и объединять усилия. Именно эта цель – объединение участников для цивилизованного развития рынка коммерческой недвижимости – лежит в основе «Завтраков с коллегами», которые мы начали проводить в текущем году.

На «Завтраках с коллегами» (пафосное название бизнес-завтрак организаторы сознательно убрали) собираются профессиональные участники, представители финансовых и строительных компаний, девелоперы – все, кто заинтересован в успешном и взаимовыгодном сотрудничестве на рынке коммерческой недвижимости.

Состав участников «Завтраков с коллегами»

расширяется с завидным постоянством. По мнению управляющего объектами коммерческой недвижимости Юрия Винникова, подобный формат позволяет не только обсудить текущие тренды рынка, его проблемы и перспективы, но и решить ряд других задач.

Андрей Гаркушов («Бизнес Недвижимость») считает, что это дает возможность уделить внимание действительно важным вопросам, таким, например, как поднятие престижа профессии риелтора и роли профессиональных услуг на рынке коммерческой недвижимости.

«На «Завтраке с коллегами» мы поделились новостями о новых проектах, новых разработках и технологиях», – рассказывает Дмитрий Самсо-

нов (ДГ «Европа»). На февральском «Завтраке с коллегами» Сергей Малых (ООО УК «Байкальский капитал») дал много полезной и значимой для данного времени информации об особенностях финансирования проектов с помощью ЗПИФ.

«Завтрак с коллегами» уже стал площадкой для заряда бизнес-энергией и формирования новых интересных и полезных идей. Одна из них – создание закрытого клуба для участников рынка коммерческой недвижимости. Не секрет, что грамотное сотрудничество может привести к увеличению продаж и рождению новых проектов.

Вопросы по формату и регламенту работы Клуба будут обсуждаться на ближайшем

«Завтраке с коллегами», который состоится 23 марта 2016 года.

Время и место проведения можно уточнить у организаторов, позвонив по тел.: (3952) 622-905.



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

Как снизить затраты на расчетно-кассовое обслуживание?

Сегодня, когда быстро и повсеместно растут расценки на товары и услуги, предприниматели вынуждены искать способы максимально сокращать издержки, в том числе и на расчетно-кассовое обслуживание (РКО) в банках. Одним из способов снизить затраты на РКО может стать использование пакетного обслуживания¹.



Каждая отдельно взятая услуга, как правило, обходится дороже, чем в составе пакета услуг. Поэтому пакетное предложение по услугам РКО может помочь вам сэкономить.

Сбербанк предлагает своим клиентам «прогрессивную» линейку пакетов услуг: чем больше услуг входит в пакет и чем выше их общая стоимость, тем больше скидка. Стоимость Пакета услуг фиксированная, что упрощает планирование расходов на банковское обслуживание. Точное знание о том, сколько ты потратишь в течение года, тоже помогает экономить.

ШЕСТЬ ВАРИАНТОВ ДЛЯ УДОБНОГО БИЗНЕСА

В линейке Сбербанка сегодня представлены шесть пакетов услуг РКО (см. таблицу): «Минимальный», «Базис», «Актив», «Оптима», «Зарплатный» и «Моя команда». Эти пакеты включают в себя ведение рублевого счета и ежемесячную абонентскую плату за интернет-банк «Сбербанк Бизнес Онлайн»², а также проведение электронных платежей. В ряд пакетов также входит взнос и выдача наличных, зарплатный договор и другие услуги.

¹ Пакетное обслуживание/пакет услуг – это комплексный продукт, включающий в себя набор определенных банковских услуг для удобного ведения бизнеса на привлекательных условиях. ² Подключение к интернет-банку «Сбербанк Бизнес Онлайн» и открытие расчетного счета в пакеты услуг РКО не входит. Наличие системы интернет-банка является обязательным условием для подключения пакетов. За подключение интернет-банка «Сбербанк Бизнес Онлайн» и открытие расчетного счета взимается дополнительная комиссия.

Подробную информацию о пакетах услуг РКО Сбербанка, об условиях и документах, необходимых для их оформления, о перечне услуг, включаемых в каждый пакет, о стоимости пакетов и тарифах, а также иную дополнительную информацию узнайте на сайте <http://sberbank.ru>, в отделениях Банка, обслуживающих юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, или по телефону +7 (495) 500-55-50. Изменение условий производится Банком в одностороннем порядке. Информация, представленная в данном материале, не является публичной офертой. В отношении информационной продукции – без ограничения по возрасту. На правах рекламы. ПАО Сбербанк. Генеральная лицензия Банка России на осуществление банковских операций № 1481 от 11.08.2015.

Сбербанк это:

1. Высокий уровень обслуживания.
2. Удобный интернет-банк и современное мобильное приложение.
3. Большое количество клиентов.
4. Широкая сеть отделений и банкоматов, современные процессинговые центры.

КАК ПОДКЛЮЧИТЬ ПАКЕТ УСЛУГ РКО?

Самый простой способ подключить пакет услуг РКО Сбербанка – оформить заявку на сайте по адресу http://sberbank.ru/ru/s_m_business/bankingservice/rko. Вам перезвонит специалист банка и проконсультирует вас по всем вопросам. Также вы можете позвонить по телефону 8 (800) 555 5 777 или посетить офис Сбербанка, обслуживающий юридических лиц и ИП.

В офисах Сбербанка в Иркутской области, республиках Бурятия и Саха (Якутия) и в Забайкальском крае с 1 февраля по 30 апреля 2016 года действует специальное предложение: первый месяц обслуживания счета с применением любого Пакета услуг в размере 1 рубль.

МНЕНИЕ

Андрей Сергеев, генеральный директор ООО «Стройпромсервис»:

– Наша компания работает на строительном рынке Иркутска более 10 лет. Сфера деятельности – прокладка наружных сетей. Активно сотрудничать со Сбербанком мы начали в 2015 году. Мы обратились в банк за кредитом, нам порекомендовали также оформить Пакет услуг. Преимущества были очевидны – экономия денежных средств и дистанционное управление счетом.

Пакет услуг позволил нам сократить расходы на расчетно-кассовое обслуживание почти вдвое! Также высоко оцениваем систему дистанционного обслуживания «Сбербанк Бизнес Онлайн». Она позволяет значительно экономить время на подготовку и отправку платежных документов, получение информации о движении денежных средств, взаимодействие с сотрудником банка.

СОСТАВ ПАКЕТОВ УСЛУГ

	Минимальный	БАЗИС	Актив	ОПТИМА	Зарплатный
РАСЧЕТНО-КАССОВОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ					
Ведение счета в рублях, количество счетов	Для всех пакетов доступен один счет				
Ежемесячная плата за использование интернет-банка «СББОЛ»	✓	✓	✓	✓	✓
Проведение электронных платежей в течение месяца, шт ¹	до 5	до 10	до 20	до 30 ²	до 30
Прием наличных ³	до 50 000	до 80 000	до 300 000	до 150 000	—
Выдача наличных, ₽ ⁴	—	до 140 000	до 100 000	до 250 000	до 200 000
Предоставление справок об операциях по счету	—	безлимитно	безлимитно	безлимитно	—
Предоставление дубликата выписки	—	безлимитно	безлимитно	безлимитно	—
Зачисление денежных средств на счета банковских карт	—	—	—	—	безлимитно
Обслуживание зарплатных карт ⁵	—	—	—	—	безлимитно
Стоимость, ₽	1700	3500	3700	5200	6000

Дополнительные скидки по услугам

Выдача чековой книжки	—	скидка 50%	скидка 50%	скидка 50%	скидка 50%
-----------------------	---	------------	------------	------------	------------

¹ Лимит операций. При превышении установленного лимита соответствующая услуга (в объеме превышения) предоставляется по стандартным тарифам Банка. Клиент также сможет воспользоваться услугами, не включенными в пакет услуг, по стандартным тарифам.

² В том числе налоговые платежи и платежи, осуществляемые Банком по поручению клиента на сумму зарплатного реестра в рамках зарплатного договора

³ По Пакетам услуг «Базис», «Актив», «Оптима» прием наличных на счет осуществляется по объявлению на взнос наличными, через устройства самообслуживания и с использованием международных корпоративных карт, выпущенных к расчетному счету. По Пакету услуг «Минимальный» прием наличных на счет осуществляется через устройства самообслуживания и с использованием международных корпоративных карт, выпущенных к расчетному счету. По Пакету услуг «Моя команда» прием наличных на счет осуществляется через устройства самообслуживания.

⁴ Включая операции с использованием международных корпоративных карт, выпущенных к расчетному счету.

⁵ Только основные карты, выданные сотрудникам предприятий. Другие виды зарплатных карт и дополнительные карты обслуживаются по тарифам для физических лиц и оплачиваются держателем карты.

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

НЕДВИЖИМОСТЬ
 ПРОДАЁТСЯ
 НА САЙТЕ
REALTY.IRK.RU

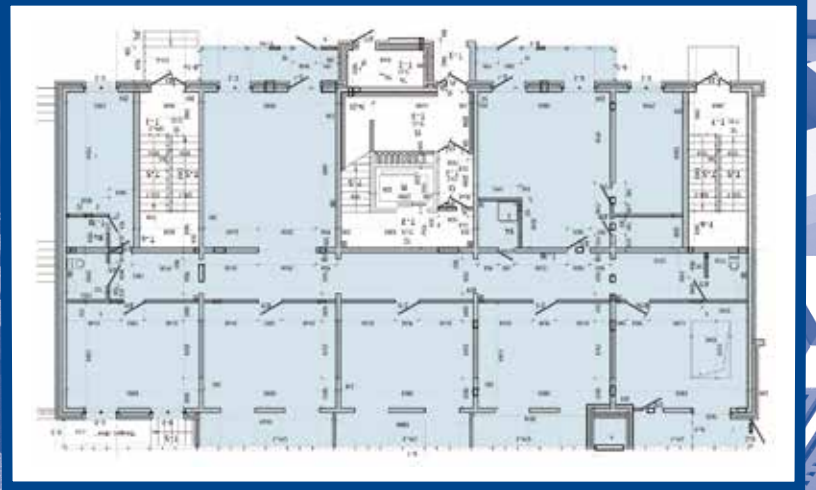
Каждый день на сайте REALTY.IRK.RU:
 – Новостройки Иркутска и области
 – Вторичное жилье
 – Коттеджи
 – Коммерческая недвижимость
 – Земельные участки

classified |

**Отличное предложение
ДЛЯ ВАШЕГО БИЗНЕСА**

23

СОЮЗ
Микрорайон



**ОФИСНОЕ ПОМЕЩЕНИЕ НА ПЕРВОМ ЭТАЖЕ БЛОК-СЕКЦИИ 23 МИКРОРАЙОНА «СОЮЗ»
 ОБЩАЯ ПЛОЩАДЬ - 358,8М², ЧЕРНОВАЯ ОТДЕЛКА, ДВА ВХОДА. ЦЕНА - 17,2 МЛН РУБЛЕЙ, РАССРОЧКА, ИПОТЕКА.**



**ОТДЕЛ ПРОДАЖ НЕДВИЖИМОСТИ ОАО «СИБАВИАСТРОЙ»
 KVARTIRA@SIBAVIASTROY.RU, WWW.SIBAVIASTROY.RU**

(3952) 500-510

Квартира в отличном районе
ул. Карла Либкнехта, пл. Декабристов



6-комн. квартира, 350 кв.м, сауна, каминный зал. Рядом развлек. комплекс, магазины, зона отдыха, фонтан, парк. Поможем оформить заявку на кредит, одобрение от 1 дня.
35 тыс. руб./кв.м

503-560

Продам 3-комн. квартиру
ул. Байкальская, ЖК Лазурный



3-комн. квартира в хорошем состоянии, комнаты раздельные, межкомнатные двери, натяжные потолки. Развитая инфраструктура, до остановки 3 минуты.

5 190 тыс. руб.

503-560

Квартира в центре Иркутска!
ул. 5-й Армии



3-комн. квартира в историческом центре города, рядом набережная Ангары, 2/9 кирп.дома, площадь 120 кв.м, отличный ремонт, 2 больших лоджии.

16 млн руб.

503-560

Продаю здание!
ул. Александра Невского, 38



Нежилое здание, 2 этажа, и подвальное помещение. Общая площадь здания 930 кв.м. Здание расположено на земельном участке из земель населенных пунктов площадью 4 156 кв.м.

29 млн руб.

96-80-66

Торговые помещения в центре города!

ул. Литвинова, 20



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

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

96-40-55

Офисы в аренду. Сквер Кирова
ул. Ленина, 6



Собственник сдает в аренду офисы на Ленина, 6, от 12 до 150 кв.м.

34-22-39

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. Топ!

35 млн руб.

962-862

Продажа торговых площадей в центре Иркутска!

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



ул. Тимирязева, 27

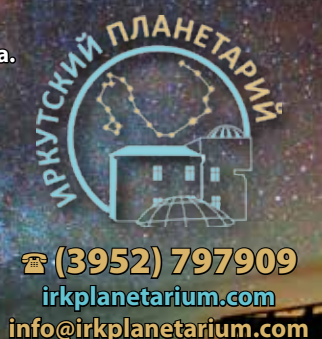
Стоимость:

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

96-40-55

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

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



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

Мы делаем небо ближе!