

дело

свое дело

Елена Синева уверена, что спортзал семейного формата может выйти на рентабельность уже через полгода после запуска. Для этого, по ее подсчетам, достаточно 80 постоянных клиентов в месяц



10

деньги



12

Как правильно подготовить к заграничному путешествию свои финансы: заранее перевести деньги в валюту посещаемой страны или довериться евро и доллару? Как везти – наличными или на карте? Советы дают специалисты компании БКС и банка ВТБ

отдых

Как сделать уже приевшееся иркутянам путешествие в Таиланд особенным? Туроператоры убеждены – за экзотикой можно отправляться в любую точку страны. Главное – готовность к приключениям



13

недвижимость



17

На 2013 год для Иркутской области установлен план по вводу жилья в объеме 1 млн квадратных метров. Выдержит ли регион такие объемы? Как это скажется на стоимости жилья? Отвечают иркутские застройщики – «УКС» и «ВостСибСтрой»

Кино скатывается в аттракционы



Михаил Чуев,

генеральный директор группы компаний, в которую входит сеть кинотеатров («Баргузин», «Орион», «Don Otello», «Кино Jam», «Кино парк «Карамель», «Родина»); «Русская транспортная компания» (грузовые ж/д и автоперевозки), ООО «Симпласт» (производство упаковочных материалов)

Что доходнее – кинопрокат, грузоперевозки или производство упаковки? Бывает ли семейный бизнес успешным?

→ | 2-4



Потребительские кредиты

Всё хорошее возвращается!

Хорошим клиентам — ставка ниже!

Дмитрий Крылов,
телеведущий, клиент Промсвязьбанка

8 800 555 20 20
ул. Халтурина, 7

Реклама.
ОАО «Промсвязьбанк». Генеральная лицензия Банка России № 3251.

(3952) 200 400

www.psbank.ru

Промсвязьбанк



Фото А. Фёдорова

О том, какие средства нужны, чтобы открыть кинотеатр, на чем зарабатывает кинопрокатный бизнес и что доходнее – кинопрокат, грузоперевозки или производство упаковки – рассказывает Михаил Чуев, генеральный директор группы компаний, в которую входит сеть кинотеатров («Баргузин», «Орион», «Don Otello», «Кино Jam», «Кино парк «Карамель», «Родина»); «Русская транспортная компания» (грузовые ж/д и автоперевозки), ООО «Симпласт» (производство упаковочных материалов).

– Михаил Иванович, вы прямо с детства мечтали стать предпринимателем?

– Мы же все родились в одной советской пятиэтажке. Тогда предпринимательство каралось законом, были статьи за спекуляцию. И сам принцип предпринимательства – где-то купить подешевле, а продать подороже – порицался. Поэтому ничего подобного – я мечтал быть военным, поступил в военное училище...

В общем, шел нормальным советским путем, как обычный советский человек. «Сбился» с него в 1986 году. Ушел из армии и пошел работать в «Якуталмаз» экспедитором – летал на север, возил продукты на самолетах. За один рейс платили очень неплохие деньги.

– Как заработали первые крупные деньги?

– Сложный вопрос. Так и хочется наврать (смеется). В принципе все просто – тогда открылся Китай. И все наши замечательные предприниматели ездили в Китай, возили оттуда товар. Кто – сумками, кто – машинами, а кто – контейнерами. Двигались и росли быстрее люди, у которых в первую очередь были знания – что делать, что покупать. В 90-е годы у всех был свой путь, но тех, чьи имена в те годы «звенели», их на сегодняшний день просто не существует. Они очень быстро становились богатыми – но либо погибли, либо по неопытности все теряли...

Я же шел своим путем, неторопливым, спокойным. Вернее, я и моя жена, в бизнесе мы с ней с самого начала вместе. Возили мебель, продукты. Фактически занимались всем, что попадало в поле зрения.

Мебель нас и привела в кинотеатры. Где открыть мебельный салон? Нужны большие свободные площади, которых среди коммерческой недвижимости в то время не было. Были дворцы спорта, спортзалы, школы, театры, кинотеатры... Мы остановили свой выбор на кинотеатре «Баргузин». Взяли в аренду часть площадей и сделали здесь выставочный зал, здесь же открыли бильярдный клуб.

Стали думать, как развиваться дальше: в мебель не очень-то хотелось, а бильярдных клубов в нашем городе много не откроешь, да и конкуренция уже образовалась. У нас в Иркутске любят повторять удачные проекты – один кто-то начал, а за ним сразу – все.

В новом формате «Баргузин» мы открыли в 2000 году. За год-два до этого в Москве как раз появились первые dolby-кинотеатры, мы съездили, посмотрели – нам очень понравилось. Первый в столице dolby-кинотеатр – «Киномир» от сети Кодак на Тверской – пользовался огромным успехом. И мы подумали, почему бы и нам не заняться кинопрокатом?

Тогда директором «Баргузина» была Нина Васильевна Николаенко, у нее мы и арендовали площади. С ее одобрения мы взяли в аренду уже весь кинотеатр, взяли кредит в банке, закупили оборудование – проекторы, экраны, современный звук, наконец, новые кресла для кинозала. Запустили первый фильм – и поняли, что мы на верном пути.

Бизнес-плана в нынешнем его понимании не было, то есть мы прикидывали, конечно, «в карандаше», сколько банкам сможем платить. Но не досконально.

Бизнес-модель кинопроката сводится к следующему – есть собственник фильма, есть собственник зала. Собственник фильма за предоставление копии получает 50% от сбора «грязными» – то есть от всей той суммы, что мы собрали. У собственника кинозала остаются другие 50%, из которых он должен заплатить за аренду зала, его амортизацию, налоги, по кредитам и зарплату сотрудникам.

В то время, когда кинотеатр был один, посещаемость его зашкалила – билеты на сеанс иногда было невозможно купить. Быстро осознали, что народ возвращается в кинотеатры, а мы нащупали некий «клондайк» – стали думать, как развиваться дальше.

Но тут есть один момент. На растущей отрасли любой бизнес доведен – ниша растет, и вне зависимо-

сти от того, эффективен ты или нет – ты тоже растешь. От этого у многих предпринимателей создается впечатление, что это они такие крутые. А потом отрасль замедляет свое развитие, возникают конкурентные процессы, и все твои слабые места начинают вылезать наружу.

– Как развивались дальше?

– Что такое расширение в 2000-ом году? Это наличие других подобных кинотеатров в городе. Вот с этим возникли проблемы: город категорически отказался отдавать нам кинотеатр «Россия», то же самое – с «Орионом». Только через год, когда «Россия» оказалась банкротом и должником, нам предложили взять управление кинотеатром с разрешением провести в нем реконструкцию. Мы начали с ним работать, отдали долги, но в итоге реконструкцию нам все-таки запретили, а сейчас мы уже отказались от этого кинотеатра. Пока «бились» за него, мир и кинопрокатный бизнес сильно изменились.

С «Орионом» продолжение истории оказалось оптимистичнее. Он оказался у нас, когда из него пытались сделать рынок, чтобы торговать мясом. Мы его забрали в аренду, быстренько отремонтировали, поставили туда кресла, оборудование и запустили. Но пользовался он – как, впрочем, и ожидалось – гораздо меньшим успехом, чем «Баргузин».

– Насколько быстро удалось вернуть вложенное?

– Не могу точно сказать, через какой промежуток времени деньги вернулись. У нас ведь есть еще два совершенно других направления – грузоперевозки и производство упаковки. Финансовые потоки во всех трех бизнесах, безусловно, разведены, но нередко один более успешный бизнес занимает другому под низкий процент.

А деньги потребовались приличные, когда мы открывали «Орион» и при этом параллельно реконструировали подстаревший «Баргузин». В Орионе мы заново переделали всю крышу, все залы – они были разгромлены, поменяли систему отопления и вентиляции. В то время мы заключили уже долгосрочный договор аренды «Баргузина» – на пять лет – поэтому могли кардинально вкладываться в его реконструкцию. Первым делом вместо 800 маленьких кресел установили 580. Потом фойе освободили от посторонних арендаторов, вроде МММ и павильона с обувью. Иначе невозможно было бы развивать инфраструктуру – консешн-бары (от англ. concession – концессионный договор, – прим. ред.), торгующие снеками, напитками, попкорном.

– Как зарабатывает кинопрокатный бизнес?

– Стоимость отдельного фильма – такой величины для кинопрокатчика нет. Есть большие кинотеатры, которые собирают много денег. С ними разговор очень простой: дистрибуция говорит – 50 на 50. А если маленький кинотеатр хочет взять в

Кино

прокат какой-то фильм – ему выставляют минимальную оплату, потому что не верят, что он сможет собрать крупную сумму.

У нас несколько кинотеатров, но дистрибуторы нас не рассматривают как сеть. Они рассматривают каждый кинотеатр отдельно. И если у нас есть слабый кинотеатр, он – сам за себя. К примеру, «Ориону» и «Родине» в Ангарске часто выставляли минимальную цену за фильм.

– Торговые центры трансформируются сейчас в торгово-развлекательные центры (ТРЦ). А как меняются кинозалы – становятся приложением к ТРЦ?

– Особенность кинопрокатного

“

Кинотеатр площадью

5 тыс. кв.м на 5-6

залов (это от 600 до

900 мест) потребует

инвестиций на сумму

200 млн. руб. (вместе

с игровой зоной).

А еще эти деньги

нужно умножить на

стоимость денег во

времени и посчитать

возврат кредита по

банковской схеме. В

итоге получается, что

этот бизнес окупится

лет через 8.

Но уже выстроенный

бизнес в этой сфере,

финансовое плечо (у

нас группа компаний,

мы имеем доходы

в разных сферах)

позволяют нам

сокращать это время

примерно вдвое – до

4 лет

Информационно-рекламное издание

газета
дело

Учредитель и издатель:
ООО РЦ «ИНФОРМРЕСУРС»

Редакция: Сибирское
Информационное Агентство
(СИА)

Главный редактор:
Фаизова М.Т.

Подписной индекс: 51544

Адрес редакции:
г. Иркутск, ул. Партизанская, 3.

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

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

E-mail: delo@sia.ru

WEB-сайт: sia.ru/delo

Набрано и сверстано
в компьютерном центре
РЦ «ИНФОРМРЕСУРС»
г. Иркутск, ул. Сибирская, 21а/2.
Подписано в печать 25.06.13.
Отпечатано с готовых
оригинал-макетов
в Областной типографии №1
г. Иркутск, ул. К.Маркса, 11.
Заказ № 34
Тираж 5000 экз.

Газета зарегистрирована
Управлением Федеральной
службы по надзору в сфере
связи, информационных
технологий и массовых
коммуникаций по Иркутской
области 19.08.2011 г.,
свидетельство о регистрации
ПИ №ТУ38-00381.
Выходит 1 раз в месяц.
Цена свободная.

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.

скатывается в аттракционы

бизнеса в том, что мы не можем развиваться сами по себе – ни интенсивно, ни экстенсивно: нам нужны для развития площади, построить их сам кинопрокат не может.

К тому же модель кинопрокатного бизнеса изменилась так, что отдельные кинозалы уже никто не строит – кинотеатры входят в состав торгового центра. На Западе эта тема была уже давно, а Россию до середины 2000-х г. сдерживало отсутствие дешевых денег. Плюс покупательская способность населения была низкой – а что продавать в этих торговых центрах, если у людей денег нет?

Наконец, перед самым кризисом в Россию зашли «дешевые» западные деньги, в частности, крупные пенсионные фонды, которые и были потенциальными покупателями этих торговых центров. На спрос нашлось и предложение: в стране стали строить ТРЦ. Об этом я говорил, когда упомянул, что мир изменился.

– К вам ТРЦ «Jam Mall» и «Карамель» сами обратились с предложением открыть залы?

– Это очень интересная история. В 2008 году произошло следующее: все собственники торговых центров заключали договоры с учетом того, что завтра они его продадут – построят, наполнят арендаторами и как готовый бизнес продадут. И за этот бизнес западные покупатели давали очень хорошие деньги – 12 оборотов (выручка центра за 12 лет) плюс стоимость основных средств.

Окупаемость центров тогда была на уровне 6 лет.

О том, что происходило в то время в Москве, можно книгу огромную писать. Тендеры проводились так: сидело 6 крупных сетей – «Империю кино», «Каро» и т.д. – которых спрашивали, кто больше – \$200 за кв.м, \$300... Цель-то была одна – быстро создать сети и продать западному дяде, поэтому на цену никто не смотрел. Прибыль никого не интересовала, всех интересовала только капитализация. Не сегодняшняя, а будущая. Центры росли как грибы, планы были – открывать в год по 5-6 кинотеатров с 6 залами. Это огромные суммы. Если мы, открывая один кинотеатр с развлекательной зоной, тратим от 150 до 200 млн. руб. в зависимости от квадратуры, то умножьте эту сумму на 6-7 – и представьте, сколько тратили они. Дешевые кредиты под 4-5% годовых тогда брали на западе.

А для того чтобы «западникам» продавать, нужен был западный девелопер, который умеет правильно проектировать ТРЦ. У нас не было ни технологий, ни специалистов, а логика строительства ТРЦ небанальна. Так вот, эти западные девелоперы даже не рассматривали местных игроков, как якорных арендаторов. В «Jam Mall» уже были свои арендаторы – компания «Созвездие», которая планировала открыть там боулинг, бильярд и 6 кинозалов. Но пришел кризис, западные деньги попросили вернуть. И все эти крупные кинопрокатные сети свернули

свои региональные проекты, поскольку были перекредитованы.

Поэтому для меня кризис 2008 года стал той возможностью, которую нам хватило ума и сил использовать. В Японии же иероглиф «кризис» переводят как возможность. Так и есть.

– На каких условиях вам предложили зайти?

– Условия, которые нам предложили в ТРЦ, были сладкие. Помните, «Jam Mall» стоял практически готовый – а там не было ни одного арендатора. Зашли мы, зашел Дмитрий Маценко (гипермаркет «Все будет ОК!»), и на следующий день центр оживился – выстроилась очередь из арендаторов.

Якорные арендаторы всегда платят небольшие деньги, поскольку они генерируют человеческие потоки. А вот из маленьких операторов, которые арендуют места в торговой галерее, «доят» основные деньги.

– Где имеет смысл открывать следующий кинотеатр? И стоит ли – рынок не перенасыщен?

– Следующий кинозал имеет смысл открывать только в ТРЦ, он не может быть открыт в другом месте. Вопрос в том, какой это будет ТРЦ? Следующий в идеале должен быть лучше существующих на рынке. Ведь существует лимит квадратных метров торговых площадей на душу населения, как и лимит кинозалов.

Я считаю, что оптимальное количество киноэкранов на душу населения Иркутска – где-то 15 тысяч че-

“
Якорные арендаторы всегда платят небольшие деньги, поскольку они генерируют человеческие потоки. А вот из маленьких операторов, которые арендуют места в торговой галерее, «доят» основные деньги

ловек на 1 экран. Сейчас в Иркутске 28 экранов, если не считать 5D-залы. Получается, чуть больше 20 тысяч человек на 1 экран – еще есть потенциал для роста.

Но вопрос даже в другом – важно уловить новый тренд на рынке. Потому что все трансформируется

очень быстро. А если хочешь быть успешен, в любой сфере – ты должен понимать, откуда эта сфера вышла, где она находится сейчас и в какую сторону движется.

– И в чем будущее кинопроката?

– Новые тренды – это другие возможности интернета, появление цифровых телевизоров, подключенных к сети, формирование баз данных и крупнейших библиотек такими производителями как Самсунг, Нокиа, Сони. Выход на рынок интернета крупнейших кинопроизводителей, таких как Warner Brothers.

К этому шло и раньше, но технической возможности не было. Сегодня эта проблема решена. Есть все для того, чтобы устроить кинозал у себя дома. Думаю, скоро по цене кинобилета мы сможем на второй месяц после премьеры посмотреть новый фильм, скачав его с сайта производителя или какой-то библиотеки.

Но кинопрокат не умрет, он трансформируется. Уже появились форматы сдвигающимися креслами: они еще плохо проработаны, но сети хватаются за все, лишь бы получить конкурентное преимущество. На рынке кинопроката сейчас революция – рынок готовится к серьезным переменам. Думаю, кино скатывается в аттракционы.

Продолжение на стр.4

важно

Нет предела совершенству

На недавней встрече в Иркутске губернатор Иркутской области Сергей Ероценко и заместитель президента-председателя правления банка ВТБ Михаил Осеевский обсудили вопросы сотрудничества областной администрации и банка. В беседе также приняли участие заместитель председателя правительства Иркутской области Алексей Зезуля, вице-президент ОАО Банк ВТБ Ярослав Филиппов и руководитель дирекции по Иркутской области филиала ОАО Банк ВТБ в городе Красноярске Александра Макарова.

Самыми насущными оказались вопросы участия банка в инвестиционных проектах на территории региона, а именно поддержки и реализации долгосрочных целевых программ, среди которых строительство, развитие автодорог и транспортного комплекса. Корреспондент Газеты Дело в свою очередь расспросил Михаила Осеевского о недавнем SPO (повторное публичное размещение акций, – прим. ред.) банка в размере 102,5 млрд. рублей путем выпуска 2,5 трлн. дополнительных обыкновенных акций.

– Многие аналитики отметили проведение SPO на российской бирже, как факт исключительный. Как вы оцениваете результаты сделки?

– Да, мы завершили размещение акций ВТБ. Это уникальное событие. Во-первых, потому что впервые в российской практике это произошло в России, на московской межбанковской бирже. Как правило, такие операции всегда проходили в крупнейших

международных центрах. Это хорошая практика.

Второе – нам удалось привлечь в капитал банка крупнейших мировых институциональных инвесторов. В первую очередь, суверенные фонды: наиболее крупную инвестицию совершил фонд Норвегии, в эмиссии также приняли участие Фонд Катара, Азербайджана, очень много крупных фондов. Наши российские инвесторы приняли не менее активное участие, в частности, группа Сулеймана Керимова, Михаила Прохорова.

В целом нам удалось привлечь более 100 млрд. руб. в капитал банка, что позволит нам осуществить запланированное развитие во всех сферах деятельности банка.

– Какова цель вашего визита в наш город? О чем удалось договориться с губернатором?

– Цель моего визита в Иркутск – встреча с нашими клиентами, партнерами. Банк ВТБ входит в топ-3 крупнейших финансовых институтов области: мы работаем и с крупными компания-



ми России, и со средним бизнесом. Банк уже участвует в финансировании предприятий практически всех отраслей, представленных в экономике Приангарья. Учитывая возможности банка, руководство ВТБ ставит большие задачи перед иркутским офисом и надеется расширить сотрудничество как с крупным и средним бизнесом области, так и органами власти. Также мы активно взаимодействуем с населением – через ВТБ24. Группа в целом активно работает на территории области.

С губернатором мы обсуждали возможность участия банка в реализации ряда инфраструктурных проектов. К примеру, в области транспортной инфраструктуры – эта сфера остается слабым местом нашей российской экономики, учитывая большие размеры страны, большую протяженность дорог.

В целом мы видим, что область развивается. Мы видим это по своим клиентам, масштабам нашего бизнеса.

Надеемся, что в рамках текущих встреч с нашими партнерами и коллегами увидим направление нашего дальнейшего развития.

– Можете назвать какие-то конкретные инвестиционные проекты?

– Наверное, рано их анонсировать. Скажу только, что в первую очередь это транспортная инфраструктура.

– На ваш взгляд, как у банка в регионе дела обстоят?

– Мы вполне удовлетворены тем, как банк здесь представлен. Правда, как известно, нет предела совершенству.

Сейчас мы завершаем процесс интеграции «Транскредитбанка», и в ближайшее время в банке ВТБ будет обслуживаться очень важный клиент – ОАО «Российские железные дороги». Здесь в Иркутске мы к этому серьезно готовимся.

– Следующий вопрос к руководителю дирекции ВТБ по Иркутской области Александре Макаровой. Какие прогнозы даете на этот год? На что местный офис будет делать ставку?

– С начала 2012 года региональное подразделение банка демонстрирует стабильный рост кредитного портфеля, объемов ВЭД и привлечения средств юридических лиц.

В этом году мы намерены увеличить количество кредитующихся клиентов, совершенствуя качество обслуживания. Также одной из приоритетных задач является увеличение объемов документарных и гарантийных услуг, в том числе по госконтрактам наших клиентов.



Фото А. Фёдорова

Кино скатывается в аттракционы

Если отбросить сезонные всплески, на первом месте – кино и рестораны. Под последним я подразумеваю фуд-корты в ТРЦ. Не консьерж-бары в кинотеатрах, а рестораны быстрого питания и кафе.

Если же мы кинобизнес разделим на две части – консьерж-бизнес и кинопрокатный, то первый, конечно, интереснее с финансовой точки зрения. Но важно понимать, что есть идея, которая генерирует человеческие потоки – это кино. Люди приходят в кинотеатр, покупают билеты, попутно покупают попкорн, напитки, шоколадки и идут на сеанс.

средственных потребителей этой упаковки. Их три вида – корпоративные клиенты, ритейл и частные покупатели. У последних объем минимален, смысла нет работать. С сетями очень сложно – они выжимают до последнего, и ты начинаешь работать в ноль, просто чтобы присутствовать на их рынке. А промышленность у нас находится в таком упадке, что высокотехнологичная дорогая упаковка им не нужна. У них нет даже оборудования, чтобы работать с этой упаковкой. И если мы готовы предложить им многослойные ламинированные красивые пленки, они спрашивают – а что с ними делать? Заметили, они как 100 лет назад заворачивали масло и творог в фольгу, так и продолжают заворачивать?

Работает простое правило – чем дешевле вход на рынок, тем выше на нем конкуренция. Здесь входной билет очень низок – за \$30 тысяч вы можете купить в Китае экструдер с пакетодельной машиной, которая будет год работать. Это почти как печатный станок: пакет вылетел – деньги, пакет вылетел – деньги. Вопрос только – кому его продать.

Вторая проблема – «особенности национальной экономики». Например, я покупаю сырье по цене на 20% выше, чем поляки, поэтому Польша продает готовую продукцию по стоимости, которая для меня является закупочной. Я покупаю у посредников, потому что на заводе мне не удастся купить его по заводской цене. Мне выгоднее сегодня покупать сырье в Корею, везти его на пароходе во Владивосток, полностью таможить и привозить в Иркутск. К тому же налоги никто не отменял.

Но мы продолжаем развивать производство. Хотя изготовление упаковочных пакетов – скорее полумертвая тема, которая позволяет просто в ноль работать.

– Как относитесь к стереотипу, что семейный бизнес успешным не бывает?

– Самые успешные и богатые компании в Европе – семейные. О России пока нельзя делать никаких выводов – до такой степени мы юны, находимся еще в экономической люльке.

Но плюсы в семейственности бизнеса до определенного уровня есть. Затем, с ростом бизнеса, должны расти и знания. Классика – когда собственник уходит от дел, уступая их профессиональному управляющему. Я не отошел от активного управления компанией, остаюсь собственником-менеджером, но для этого мне

приходится тратить много времени на обучение.

Хотя от каких-то процессов я полностью отошел – занимаюсь только развитием предприятия и контролем. А вот жена моя, Татьяна Евгеньевна, занимается как раз оперативным управлением, является финансовым директором группы компаний.

У нас классический дуэт – я безумно пытаюсь развить компанию, а моя вторая половина пытается сдержать.

– Как выглядит ваш обычный рабочий день?

– У меня жесткий распорядок. В будний день подъем в шесть часов – утренние процедуры, подъем детей, сбор и отвоз в школу. Рабочий день у меня в офисе начинается в восемь часов – почта, решение оперативных вопросов, совещания.

Каждый день недели посвящен определенному бизнесу. Сейчас появилось большое количество командировок из-за новых федеральных проектов.

В шесть часов – спортзал, в восемь-девять – дома. Уделяю время и семье, и хобби. В основном мне нравятся технические виды спорта – парапланеризм, водные и горные лыжи, яхтинг, гидроциклы.

– Как и где отдыхаете?

– Отдыхаю традиционно, как многие иркутяне – Таиланд, Турция... Хотя в последнее время появились и другие направления: у нас сын серьезно теннисом стал заниматься, постепенно начинаем привязывать свой отдых к его турнирам.

– Дайте совет начинающим предпринимателям. Что нужно для создания успешного бизнеса?

– Эта формула описана во всей бизнес-литературе – занимайтесь тем, что вы хорошо знаете и умеете. Многие наивно предполагают, что самые богатые – это те, кто занимается нефтью или газом. Нет, самые богатые компании – те, которые занимаются газировкой, айфонами, интернет-связью. Если быть точным, на первом месте стоят компании, занимающиеся деньгами. На втором – бутерброды, McDonalds, на третьем – те, кто продает газировку, Coca-Cola, на четвертом – кто продает услуги.

И последнее – бизнес должны делать образованные люди. Почему-то в России принято думать, что лечить должен образованный доктор, строить – образованный инженер, а бизнесом может заниматься любой. Это ошибка.

Мария Фаизова,
Газета Дело

Продолжение. Начало на стр. 2-3

Хотя все новое – хорошо забытое старое. В Канаде есть старый кинотеатр, который еще в 70-е был оснащен двигающимися креслами. Наш поставщик кресел для 5D-кинзалов, итальянская фирма Ferretti, недавно его восстановил.

– Какова нынешняя доходность кинопрокатного бизнеса?

– Мы не можем в кинопрокате считать доход за месяц. Не было у нас блокбастеров – мы сидим и «концы с концами сводим». В мае начался сезон блокбастеров, который продолжится до августа – и мы надеемся за это время собрать деньги. Считаю цыплят только по осени.

Плюс каждый кинотеатр рентабелен по-своему. К примеру, кинотеатр площадью 5 тыс. кв.м на 5-6 залов (это от 600 до 900 мест) потребует инвестиций на сумму 200 млн. руб. (вместе с игровой зоной). А еще эти деньги нужно умножить на стоимость денег во времени и посчитать возврат кредита по банковской схеме. В итоге получается, что этот бизнес окупится лет через 8.

Но уже выстроенный бизнес в этой сфере, финансовое плечо (у нас группа компаний, мы имеем доходы в разных сферах) позволяют нам сокращать это время примерно вдвое – до 4 лет.

При этом у меня нет свободных денег, я в кредитах по самые уши. И это нормально. Любой бизнес – кинопрокат, грузоперевозки, производство – вы не можете развивать без заемных денег.

– Как планируете это направление дальше развивать?

– Наша компания уже вышла за границы Иркутской области – построили большой проект площадью свыше 6 тыс. кв.м в Улан-Удэ в торговом центре «Кэпитал Молл»: открыли там огромную игровую зону, восьмизальный кинотеатр и шесть

ресторанов. Сейчас уже подписали контракт с Томском – в первом крупном ТРЦ города открываем в первом квартале следующего года кинотеатр и развлекательную зону. В следующем году планируем еще и в Барнауле открыться.

У нас даже есть возможность конкурировать с федеральными сетями. Наше преимущество – умение работать и в кинопрокате, и в организации зоны развлечения. В России сейчас занимаются либо тем, либо другим.

– Как сейчас дела у вашей «Русской транспортной компании»?

– На грузоперевозках за последний год ситуация серьезно выровнялась. Долгое время отрасль разваливалась: новые рефрижераторные вагоны не производятся, а покупать за рубежом мы не можем – ширина ж/д дорог у нас специфична (стратегическое решение, чтобы чужие бронепоезда не смогли заезжать на территорию страны). Сейчас на замену рефрижераторным вагонам приходят контейнеры, они постепенно вытесняют вагоны. Но они, безусловно, дороже обходятся. А на автотранспорте хабовые (от англ. hub – центр, узел; logistics hub – логистический центр, – прим. ред.) перевозки – такие, как Владивосток–Омск, Владивосток–Екатеринбург – делать невыгодно.

Вторая проблема – отсутствие груза. Нашим рыбакам выгодно продавать рыбу не в нашем порту, а в иностранных. У нас во Владивостоке сейчас пять секций – стоят пустые, рыбы нет. В российских портах цены на рыбу ниже, чем в тех же китайских, а пребывание в порту выходит дороже. Они звонят в китайский порт – там стоянка и обслуживание дешевле, а рыба стоит дороже. В итоге «сливают» рыбу в Китай, там делают крабовые палочки и везут нам.

Время с 2009 по 2011 год наша транспортная компа-

ния очень тяжело пережила – постоянно находилась в отрицательной либо нулевой рентабельности. В 2012 году ситуация стала выравниваться: к этому времени слабые компании погибли, конкуренция снизилась. Тогда мы заключили договоры с крупными компаниями, портами и крупными частными компаниями – «Вимбилданны», «Хайнекен», «Владивостокский рыбный порт».

Лет восемь назад к ж/д грузоперевозкам мы добавили автомобильную компанию. Да, на этом рынке есть крупные конкуренты – «Сервико», например. Но у нас логика этого бизнеса несколько другая. Мы, к примеру, принципиально не покупаем авто.

Дело в том, что рынок дикий, без регулятора, профсоюзов. Этим хаосом пользуются крупные производители. Например, «Хайнекен» на тендерах из нас веревки вьет, сталкивая лбами. И не у всех выдерживают нервы – многие скатываются в ноль. Часто частники берут в кредит машину, а за нее нужно платить – то есть им нужно, чтобы она непременно ехала и что-то везла.

Мы постарались от этой зависимости уйти, стараемся обойтись без собственных машин. Но сделать это полностью невозможно – нужен собственный автопарк для выполнения нерентабельных рейсов. Тех самых, что идут в нагрузку по условиям тендеров крупных компаний. Сейчас у нас пять машин своих, остальные берем у партнеров. Работаем с 50-60 партнерами, у которых есть свой автопарк.

– Сравните доходность каждого направления – кинопрокат, грузоперевозки, производство упаковки.

– Бывают месяцы, когда у нас транспортная компания бьет рекорды. С августа начинается путина, во Владивостоке цены на перевозки очень сильно растут – и компания дает очень приличные деньги.

“
Бизнес-модель кинопроката сводится к следующему – есть собственник фильма, есть собственник зала. Собственник фильма получает 50% от той суммы, что мы собрали. У собственника кинозала остаются другие 50%, из которых он должен заплатить за аренду зала, его амортизацию, налоги, по кредитам и зарплату сотрудникам

К примеру, в США доходы от кинопроката, бывает, распределяются и 90 на 10, и 98 на 2. То есть дистрибутор запрашивает с кинопрокатчика долю в 98% от сборов. И кинотеатр считает: так, если этот фильм обеспечит посещаемость в миллион зрителей, и каждый из них примерно \$3 потратит в баре (помимо билетов), то я заработаю \$3 млн. А если еще и на кино удастся что-то заработать – отлично!

– Выходит, бизнес по производству упаковочного материала по доходности на последнем третьем месте?

– Да. От многих вещей он зависит – прежде всего, от технологической развитости наших предприятий, непо-

Алексей Марей: Клиенту нужен не продукт, а решение

В начале июня в Иркутске побывал руководящий состав Альфа-Банка. О том, с какой целью топ-менеджмент крупнейшего частного банка России посетил регион, корреспондент Газеты Дело расспросил управляющего директора Альфа-Банка Алексея Марей. Также банкир согласился обсудить общую экономическую ситуацию в России, состояние банковского сектора и тенденций его развития, а также стратегию развития Альфа-Банка в регионе.

– Алексей, с какой целью вы и ряд топ-менеджеров банка приехали в Иркутск?

– Этой традиции уже семь лет.

Приезжает вся команда высшего менеджмента банка, мы встречаемся с сотрудниками, с ключевыми клиентами банка, с вами – представителями СМИ, с властью. Это позволяет нам понять, чем реально живет регион. Цифры, темпы роста портфеля, объемов выручки – все это мы и в Москве можем увидеть. Как все на самом деле происходит, ты понимаешь, когда смотришь в глаза сотрудникам, клиентам. Для меня это основная цель.

– Есть ли у регионального банковского сектора особенности? Чем Иркутск отличается от других городов, которые вы посетили?

– Какой-то географической специфики нет. По крайней мере, работая с компаниями и частными клиентами по всей стране, я таких вещей не заметил.

Клиентам из числа бизнеса нужно, чтобы их вопросы решались, чтобы банк предлагал не продукты, а решения тех задач, которые перед ними стоят. И это должно быть просто, удобно, качественно, безопасно.

Что касается физлиц – им тоже не нужны банковские продукты, как таковые. Среди ключевых ценностей – экономия времени. Альфа-Банк это делает, я считаю, лучше, чем другие банки. Время уже прочно перешло в разряд ценностей, и нам не хочется, чтобы наш клиент тратил его зря. К примеру, для многих клиентов сегодня поход в банк не то, на что им бы хотелось тратить свое время. Если можно какие-то вещи делать удаленно – платежи, транзакции, мы эту возможность предоставляем. Могу сказать, в этом ключе Альфа-Банк предлагает самые современные решения.

– Какие направления в вашем банке можно назвать приоритетными?

– Из сектора «массовый бизнес» (компании с выручкой до \$10 млн в год, коих в регионе чуть более 30 тысяч) в Иркутской области с нами работает более 1200 клиентов. До конца 2013 года мы хотим увеличить их число до 1600 компаний.

Розничных клиентов у нас в Иркутске 68 тысяч, в регионе – почти 100 тысяч. Хороший показатель. Для Иркутска это означает, что каждый десятый иркутянин имеет в кармане карту Альфа-Банка. Это, я бы даже сказал, отличный показатель, который просто нужно закрепить.

В ближайшее время возможно открытие дополнитель-



ных офисов банка в Иркутске и Ангарске. Решать этот вопрос будет руководство иркутского офиса – мы уверены, что местные сотрудники лучше знают ситуацию на региональном рынке. И в любом случае приниматься решение будет с учетом, нужно ли это клиенту.

Доля Альфа-Банка на региональном рынке банковских услуг сейчас составляет чуть меньше 2%. Будем наращивать. Недавно с этой целью мы усилили здесь менеджмент корпоративного блока, и, пообщавшись с сотрудниками, я понял, что нам удалось найти правильных людей. Видно это и по результатам двух последних месяцев, хотя многие сделки еще, что называется, «в работе». Что касается ближайших приоритетов иркутского представительства Альфа-Банка – это, в основном, корпоративный блок, поскольку направления массового бизнеса и розницы здесь уже достаточно крепкие.

Если брать розницу, то из всех городов нашего присутствия – а их более 50 – Иркутск находится на 7 месте. Это отличный показатель, поскольку ваш город тут соревнуется с «миллионниками» – Питером, Москвой... А по некоторым направлениям – к примеру, кобрендовым картам – Иркутск вообще вышел на второе место по России.

– Поддержка малого бизнеса – это стратегическое направление банка?

– Да. Мы начали его серьезно развивать два года назад и за это время фактически удвоили количество клиентов. Ежемесячно нашими клиентами становятся порядка 5 тысяч новых компаний. Мы постарались сделать общение клиента с банком максимально удобным, предложить помимо расчетов и банковских продуктов, дополнительные небанковские услуги, которые значительно облегчают жизнь предпринимателя.

Например, наш интернет-банк интегрирован с онлайн-бухгалтерией «Моё дело» или «Эльба». А вносить или снимать выручку через банкомат очень удобно с помощью уникальной карты «Альфа-Cash» – круглые сутки семь дней в неделю, и неважно, работает в этот момент отделение банка, или нет. Это, безусловно, очень удобно.

Еще один пример – наша программа привилегий «Клуб клиентов». В каждом городе присутствия банка мы выбрали партнеров программы – лидеров в своей отрасли: поставщиков офисной мебели, канцелярских принадлежностей, питьевой воды, клининговых и курьерских услуг – то есть всего того, что нужно любой компании в ее еже-

дневной деятельности. Они получают бесплатную рекламу на нашем сайте и, как следствие, дополнительный поток клиентов, а остальные клиенты банка (участники программы) – скидки на товары и услуги, необходимые для поддержания и развития своего бизнеса. Сотрудничая с нами, предприниматели могут получить и правовую поддержку, и дополнительную сумму на контекстную рекламу в Яндекс.Директе.

– Алексей, у вас довольно амбициозные планы по темпам роста кредитного портфеля в Иркутске. Намерение за три года увеличить его в три раза «в силе»?

– Пока все идет по заранее согласованному плану. Теперь нам осталось увеличить его только в два раза. В прошлом году мы неглохо «выросли». Напомню, полтора года назад мы говорили о том, что хотим видеть наш кредитный портфель на уровне 8,5-9 млрд. руб. Сейчас он уже больше 5 млрд. руб.

– Среди сильных сторон вашего банка всегда отмечают интернет-банкинг, мобильный банкинг, карты. В общем, все то, что сокращает время и дает возможность клиенту не приходиться в банк... Не боитесь в итоге потерять живую связь с клиентом?

– Россия вообще страна отношений. Поэтому мы не

стремимся установить совсем уж серьезную дистанцию с клиентом.

С другой стороны, оставлять все на прежнем уровне нельзя. Мне кажется, в этом есть определенный вызов для банка: если отделения будут такими, какие они сейчас, то у нас с вами, как физлиц, никакой потребности ходить туда не будет. Технологии развиваются стремительно, поэтому клиенты все активнее переходят из оффлайна в онлайн. И тут не стоит вопрос – хотим мы, банк, этих отношений, или нет. В первую очередь у клиента должен быть смысл в том, чтобы поддерживать эти отношения.

Сейчас у нас начинается большой проект по редизайну отделений, и в следующем году иркутяне увидят изменения. Согласитесь, всем нам, как клиентам, не хочется ходить в банк, чтобы получать какие-то выписки, снимать или сдавать не крупные суммы. Это ведь так скучно и, скажем честно, нерационально. К примеру, более 100 тысяч клиентов нашего банка сейчас абсолютно все необходимые операции без труда совершают удаленно. А поход в банк должен быть, прежде всего, интересным.

“

Время уже прочно

перешло в разряд

ценностей, и

нам не хочется,

чтобы наш клиент

тратил его зря.

Если можно какие-

то вещи делать

удаленно – платежи,

транзакции, мы

эту возможность

предоставляем

К примеру, в прошлом году в одном из городов наш банк организовал мероприятие для клиентов, у которых есть дети в возрасте 7-11 лет. В этот период у родителей обычно возникает тема «дети и деньги»: давать ребенку деньги или не давать, если – да, то – сколько и как. Так вот, сотрудники этого отделения нашли психолога, пригласили клиентов и провели для них встречу, на которой обсудили, как можно посмотреть на этот вопрос, дали несколько советов – клиенты были в восторге. В этот момент им ничего не продавали, просто предложили варианты ответов на волнующий их вопрос.

– В октябре прошлого года вы и ваши коллеги говорили о том, что стоимость фондирования, к сожалению, растет. К

июню нынешнего года что-то изменилось?

– Этот тренд сохранился, и темпы корпоративного кредитования замедлились. Хотя если сравнить первый квартал этого года с аналогичным периодом 2012 года, заметим, что ничего ужасного не происходит. Тогда первый квартал тоже глобального роста не показывал.

В целом мы ожидаем по итогам года роста корпоративного кредитования на уровне 10-15%. Банки, кстати, видя, что корпоративное кредитование замедлилось, стали снижать ставки по депозитам. Это произошло буквально в апреле-мае. Поэтому на ту депозитную базу, что у них уже есть, эти изменения оказать влияние еще не успели. Тем не менее, если рассматривать период с октября прошлого года по май нынешнего, стоимость фондирования, безусловно, выросла, поскольку конкуренция на рынке депозитов (как розничных, так и корпоративных) усилилась.

– В последнее время все чаще говорят о том, что население перекредитовано. У вас кредитный портфель в Иркутске сейчас уже 5 млрд. руб., в планах – нарастить до 10. За счет каких продуктов собираетесь его увеличивать?

– Мы ориентируемся на те три продукта, что у нас сейчас есть. Но понимаем, что с точки зрения апсайда (upside – потенциал роста, – прим. ред.) это будут, скорее, два продукта – кредиты наличными и кредитные карты. Потому что потребительские кредиты и кредитование в магазинах – быстро амортизирующиеся продукты, глобального роста здесь не будет (в среднем 8-10% в год).

Также хочу добавить, что по поводу перекредитованности шума сейчас действительно очень много. А между тем ситуация в каждом конкретном городе очень разная и отличаться может в разы. Хотя зарплата населения и там, и там находится примерно на одном уровне. В некоторых городах население действительно уже находится на грани перекредитованности. Но эти города не составляют большинство.

Пограничный показатель – когда доля платежей по кредитам, не считая ипотечных, в общем доходе семьи достигает 30%. Если цифра больше, то на лицо перекредитованность заемщика. Так вот по нашим расчетам, на конец 2012 года эта цифра в целом по России составляла 17%. То есть в перспективе кредитам есть еще, куда расти.

– Нынешний 2013 год будет хуже или лучше прошлого?

– В целом по рынку корпоративного кредитования, как я уже говорил, мы ожидаем роста на уровне 10-15% к концу года. По розничному кредитованию прогнозируем, что рынок не будет расти так, как в 2012 году. Тем не менее, на 25-30% он вырастет.

Что касается прогнозов конкретно по Альфа-Банку, в «валовой» рознице мы планируем расти быстрее рынка – процентов на 40 за год. При этом по сегменту кредитных карт рассчитываем на рост свыше 50% по итогам 2013 года.

Мария Фаизова,
Газета Дело

«Решение о ликвидации БЦБК далось нам непросто»



В Правительства Российской Федерации в настоящее время ведется разработка мероприятий, связанных с решением о поэтапном прекращении деятельности Байкальского целлюлозно-бумажного комбината. Об этом заявил Председатель Правительства РФ Дмитрий Медведев на встрече с представителями экспертного сообщества по вопросу повышения эффективности охраны окружающей среды на территории России. Встреча прошла в рамках визита Дмитрия Медведева в Иркутскую область.

Премьер-министр России сообщил, что только на ликвидацию последствий деятельности БЦБК из федерального бюджета будет направлено около 3 млрд. рублей, а всего в рамках имеющихся планов по закрытию комбината предус-

матривается выделить порядка 14 млрд. рублей.

– Не скрою, решение о ликвидации БЦБК далось нам непросто, потому что такие вопросы – это всегда необходимость соблюсти баланс между интересами охраны окружающей среды и судьбами конкретных людей, которые работают на конкретном производстве, – отметил Дмитрий Медведев.

На встрече обсуждались качество окружающей среды и риски для здоровья человека, взаимодействие экологии и экономики, перспективы комплексной модернизации системы регулирования охраны окружающей среды и сферы промышленных экологических правоотношений в Российской Федерации. В частности, одно из предложений касалось возможности предоставления налого-

вых льгот промышленным предприятиям, которые инвестируют в проекты по внедрению экологически безопасных технологий. По этому поводу Дмитрий Медведев поинтересовался мнением Губернатора Иркутской области Сергея Ерошенко. Глава Приангарья сообщил, что Правительство региона активно использует данный механизм при заключении соглашений с предприятиями, и в области есть конкретные примеры, когда за счет предоставленных льгот частные инвесторы реализовали проекты, позволившиекратно уменьшить выбросы в атмосферу вредных веществ.

Во встрече, как сообщает пресс-служба Губернатора Иркутской области и Правительства Иркутской области, приняли участие заместитель Председателя Правительства РФ Аркадий Дворкович, министр РФ по вопросам Открытого правительства Михаил Абызов, министр природных ресурсов и экологии РФ Сергей Донской, полномочный представитель Президента РФ в Сибирском федеральном округе Виктор Толконский, представители министерства финансов РФ и министерства экономического развития РФ, профильных федеральных ведомств, Всероссийского центра изучения общественного мнения, бизнес-структур, научного сообщества, общественных экологических организаций.

Сбербанк предлагает более шестидесяти идей для открытия своего дела

Сбербанк расширил перечень готовых бизнес-идей в рамках специальной программы кредитования на открытие своего дела. Теперь потенциальным предпринимателям предлагается на выбор более 60 франшиз и готовых типовых бизнес-планов. Недавно список дополнили три новые франшизы: СПА-салон «Wai Thai», магазин модной одежды «TOM FARR» и магазин игрушек «Штучки, к которым тянутся ручки».

– Кредитный проект «Бизнес-старт» ориентирован на тех, кто хотел бы начать свое дело «с нуля», – рассказывает начальник отдела продаж малому бизнесу Байкальского банка Сбербанка России Любовь Санеева. – Уникальность этого продукта в том, что мы не просто даем начинающему предпринимателю кредит, но и снабжаем его готовым бизнес-решением. Сегодня Сбербанк сформировал хорошую базу идей, и выбирать есть из чего. Это может быть либо один из утвержденных банком типовых бизнес-планов на организацию кейтеринговой, клининговой компании, кондитерской, хлебопекарни, парикмахерской, салона красоты,

либо одна из франшиз. При этом, получая франшизу известного бренда из самых разных сфер бизнеса – от фастфуда до дошкольного воспитания, вместе с брендом предприниматель фактически получает и клиента, и технологические решения, и маркетинговую поддержку.

С начала запуска нового проекта только в Байкальском регионе с помощью «Бизнес-старта» от Сбербанка дан старт 12 новым уже работающим предприятиям малого бизнеса.

Напомним, «Бизнес-старт» – кредитный продукт Сбербанка нового поколения. С его помощью заемщику пред-

ставляется возможность получить стартовый капитал на открытие своего дела. При этом в рамках кредитной программы банк финансирует до 80% затрат. В качестве обеспечения по кредиту оформляется поручительство одного физического лица, а также залог приобретаемых активов. Клиентам, получившим предварительно одобренное решение на получение кредита «Бизнес-Старт», дается два месяца, в течение которых они могут окончательно определиться с будущей моделью бизнеса, договориться с франчайзером об условиях сотрудничества, подобрать необходимое помещение и персонал.



Генеральная лицензия Банка России на осуществление банковских операций 1481

ВТБ выступил партнером выставки Зураба Церетели в Иркутске

Выставка президента Российской академии художеств, Народного художника СССР и РФ, Посла Доброй Воли ЮНЕСКО Зураба Церетели открылась 11 июня в Иркутском областном художественном музее им. В.П.Сукачева. Вниманию сибиряков представлено около 100 произведений известного мастера, преимущественно живописные полотна последнего десятилетия. Экспозицию также дополняют жанровые бронзовые ре-

льефы, станковая скульптура, эмали автора.

Выставка Зураба Церетели организована музеем при участии Министерства культуры и архивов Иркутской области, Российской академии художеств, а также Благотворительного фонда «Иркутский меценат». Одним из финансовых партнеров мероприятия выступило региональное подразделение банка ВТБ.

«Знакомство с творчеством такого выдающегося

художника современности, как Зураб Церетели, для иркутян и гостей города долгожданно. Безусловно, эта выставка – одно из самых ярких событий 2013 года в культурной жизни столицы Приангарья, – отметила Александра Макарова, руководитель дирекции ВТБ по Иркутской области. – Добавлю, что банк не первый год поддерживает выставочную деятельность областного художественного музея им.Сукачева. Так, в предыдущие годы, в партнерстве с Благотворительным фондом «Иркутский меценат», ВТБ оказывал финансовую помощь иркутским музейщикам в организации выставок из собраний Третьяковской галереи, Исторического музея, Эрмитажа, Музеев Московского кремля».

Работы Зураба Церетели в рамках передвижных выставок путешествуют по городам Урала и Сибири с 2011 года, они уже побывали в таких городах, как Екатеринбург, Челябинск, Новосибирск, Красноярск и Томск. В Иркутск коллекция мастера прибыла из Омска, в столице Приангарья она побудет до 12 августа. По словам дочери художника Елены Церетели, приехавшей на открытие вернисажа, часть картин Зураба Константиновича может быть передана в дар Иркутскому областному художественному музею.



Популярность сервиса «Видео по запросу» от ОАО «Ростелеком» возросла в четыре раза



С начала текущего года на территории Сибири сервисом «Видео по запросу» Интерактивного телевидения ОАО «Ростелеком» воспользовались более 225 тысяч раз, что более чем в 4 раза превышает аналогичный показатель прошлого года.

«Видео по запросу» (Video-on-Demand, VOD) является наиболее популярным сервисом услуги «Интерактивное телевидение», он предоставляет доступ к видеотеке лицензионного контента, которая на сегодня насчитывает более 1000 художественных, документальных фильмов, мультфильмов и телесериалов. Количество пользователей сервиса VoD с начала года превысило 76 тысяч человек.

Всего с даты запуска новой платформы Интерактивного телевидения (май 2012 г.) сибиряками заказано более 490 тысяч фильмов.

Каталог сервиса постоянно обновляется. Весь контент для удобства пользователя разделен по жанрам. Перед заказом услуги у абонента есть возможность ознакомиться с кратким описанием и даже посмотреть трейлер. Уже сейчас абонентам доступны такие новинки, как «Операция Арга» (лучший фильм «Оскар-2013»), один из самых шумевших фильмов года – «Облачный атлас», «Джентльмены, удачи!» с Гошей Куценко, «Экипаж» с Дензелом Вашингтоном, «Анна Каренина» с Кирилой Найтли и многие другие.

«Возможность выбирать из обширного каталога любой заинтересовавший фильм и смотреть его в удобное время привлекает все большее количество наших абонентов, а столь быстрый рост пользователей и просмотров демонстрирует превосходство Интерактивного ТВ над традиционным телевидением», – подчеркнул заместитель директора, коммерческий директор Макрорегионального филиала «Сибирь» ОАО «Ростелеком» Валерий Беленький.

Сегодня интерактивное ТВ доступно в регионах Сибири и включает в себя более 185 цифровых каналов различной тематики – например, 29 кино-каналов, 17 музыкальных, 37 познавательных, 19 спортивных, 15 детских и 23 в формате высокого разрешения (HDTV).

Интерактивное телевидение – это не только качественный цифровой видеосигнал, большой выбор телеканалов, но и широкий набор дополнительных интерактивных сервисов. Используемая ОАО «Ростелеком» платформа дает абонентам возможность смотреть информацию о погоде, курсах валют и новостях данной услуги в режиме реального времени.

«Ростелеком» постоянно проводит различные акции, направленные на повышение доступности услуги для своих клиентов. Так, до конца 2013 года все абоненты, подключившиеся к услуге Интерактивного ТВ от ОАО «Ростелеком», смогут в течение года пользоваться телевизионной приставкой Set-Top-Box бесплатно. Также до 31 августа 2013 года в рамках акции «Попробуй HD» новым и существующим абонентам предоставляется возможность дополнительно к любому основному пакету телеканалов услуги «Интерактивное телевидение» бесплатно подключить пакет «Попробуй HD».

Подробно ознакомиться со списком каналов Интерактивного ТВ, а также оформить online-заявку на подключение услуги можно на сайте www.rt.ru, по бесплатному телефону 8-800-1000-800, а также в офисах продаж и обслуживания клиентов ОАО «Ростелеком».



Научиться успеху!

Для чего предпринимателю тратить свои деньги и время на обучение, если он уже добился определенных успехов в своем бизнесе? Что может предложить один из ведущих вузов Иркутска бизнесменам, стремящимся к профессиональному росту? Можно ли получить экономическое образование за год? На эти и другие вопросы отвечает исполнительный директор Байкальского центра экономического образования и предпринимательства БГУЭП Сергей Мозулев.

зации, приобрести не только огромный объем полезной и востребованной предпринимателями, руководителями информации, практических навыков, но и дает возможность получить диплом о дополнительном (к высшему) образовании с присвоением квалификации «экономист-аналитик производственно-хозяйственной организации».

– В чем преимущества именно вашей программы?

– Она помогает сформировать целостное представление о деятельности организации, систематизировать и расширить имеющиеся у слушателей знания и навыки, ну и, наконец, фактически получить экономическое образование в наиболее короткий срок – всего за один год обучения по вечерней форме.

Примечательно, что состав слушателей программы «интернационален»: от индивидуальных предпринимателей и представителей малого бизнеса до СибВАМИ и Росатома.

– Общее образование – это, безусловно, хорошо.

– Какие знания ваш вуз может предложить иркутским предпринимателям?

– Байкальский центр экономического образования БГУЭП и предпринимательства предлагает предпринимателям и всем заинтересованным лицам широкий спектр программ, направленных как на комплексную многостороннюю подготовку, так и на изучение отдельных, наиболее важных и актуальных аспектов

ведения предпринимательской деятельности в формате семинаров и тренингов.

В мае 2013 года состоялся первый выпуск слушателей программы «Управление конкурентоспособностью организации». Это уникальная для Восточной Сибири программа. Она позволяет, в том числе за счет подготовки дипломного проекта, направленного на рост конкурентоспособности органи-

Программы БЦЭОП БГУЭП на 2013 год

№	Наименование программы	Сроки обучения*	Стоимость, руб.
1	«Экономика предприятия и предпринимательская деятельность. Управление конкурентоспособностью организации» (с выдачей диплома и присвоением дополнительной к высшему образованию квалификации «экономист-аналитик производственно-хозяйственной организации»)	23.09.2013 – 20.02.2014	51 500
2	«Экономика предприятия и предпринимательская деятельность. Управление малым и средним бизнесом» с выдачей диплома о профессиональной переподготовке	23.09.2013 – 23.12.2013	20 500
3	«Профессиональный предприниматель. Основы ведения предпринимательской деятельности»	01.10.2013 – 01.11.2013	13 500
4	«Профессиональный предприниматель. Бизнес-планирование и управление стоимостью бизнеса»	15.11.2013 – 23.12.2013	14 500
5	«Практика коммерческой оценки и экспертизы инвестиционных проектов» (в дневное время)	14.10.2013 – 18.10.2013	12 500
6	Семинар «Управление временем и личная эффективность»	28.10.2013	2 500
7	Семинар «Закон "О защите прав потребителей": что нужно знать предпринимателю»	21.10.2013	2 500

План реализации программы повышения квалификации, профессиональной переподготовки, проведения семинаров Байкальским центром экономического образования БЦЭОП БГУЭП на 2013 год. *Даты проведения программ могут изменяться. Конкретные сроки уточните по тел. (3952) 283-594, 66-45-43 и на сайте www.bceee.ru

Но опытным бизнесменам обычно требуются более узкие нишевые знания...

– Другим направлением нашей работы является обучение бизнес-планированию и оценке бизнеса. Это программы «Практика коммерческой оценки и экспертизы инвестиционных проектов» и «Бизнес-планирование и управление стоимостью бизнеса». Они разработаны в результате сотрудничества с фирмой «Алты-Инвест» (г.Москва) – отечественным лидером в сфере разработки программного обеспечения для оценки инвестиционных проектов, а также Национальным центром предпринимательства (Франция), и необходимы тем, перед кем стоит задача разработать бизнес-план создания/развития предприятия.

– Что конкретно они дадут предпринимателю?

– Отличительной чертой предлагаемых нами программ является то, что они учат тому, как самостоятельно подготовить бизнес-план, составить финансовую компьютерную модель проекта,

позволяющую находить оптимальные решения и максимизировать прибыль.

Можно привести в пример высказывание одного из наших слушателей – коммерческого директора иркутской фирмы, обучавшегося несколько лет назад: «мы думали, что разработали у себя уникальную модель планирования и оценки перспектив бизнеса, а, оказывается, все это уже давно изобретено и предлагается в намного более удобной форме». Кроме того, эксперты центра оказывают консультационные услуги и услуги по непосредственному разработке и экспертизе проектов.

– К вам наверняка приходят не только опытные бизнесмены, но и начинающие. Что вы можете предложить им?

– Для начинающих предпринимателей либо тех, кто еще только думает открыть свой бизнес, мы проводим месячные курсы «Основы ведения предпринимательской деятельности», позволяющие в краткой форме ознакомиться с основными

вопросами, касающимися открытия и ведения собственного бизнеса.

БЦЭОП проводятся краткосрочные семинары по актуальным темам, такие, например, как «Управление временем и личной эффективностью», «Закон «О защите прав потребителей: что нужно знать предпринимателю», «Практические аспекты использования государственной поддержки малого и среднего бизнеса» и многим другим.



Контактная информация БЦЭОП БГУЭП:
www.bceee.ru
 Тел/факс: (3952) 283-594, 66-45-43
 E-mail: bceee@rambler.ru
 г.Иркутск, ул.Ленина, 11, БГУЭП, корпус 5, кабинет 505а

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

Вакансия	Зарплата	Компания
Машинист автогрейдера	от 75 000	Уренгойдорстрой
Заместитель директора по строительству	от 150 000	Строительная группа Ангара
Начальник участка по строительству ЛЭП	от 100 000	Строительная группа Ангара
Региональный менеджер	от 35 000	Группа Новатор
Шеф-повар	от 40 000	УК Созвездие
Управляющий рестораном	от 55 000	УК Созвездие
Супервайзер	от 40 000	Центр трудоустройства Приоритет
Заведующий складом	от 40 000	Центр трудоустройства Приоритет
Инженер-геодезист	от 50 000	Центр трудоустройства Приоритет
Менеджер по продажам (РТИ)	от 35 000	Центр трудоустройства Приоритет
Начальник отдела закупа	от 60 000	Центр трудоустройства Приоритет
Главный инженер	от 40 000	Центр трудоустройства Приоритет
Торговый представитель	от 35 000	Центр трудоустройства Приоритет
Супервайзер по работе с ключевыми клиентами	от 45 000	ROSHEN
Взрывник в золотодобывающую компанию	от 54 000	КА Эталон
Территориальный менеджер	от 80 000	ЭйчАр Тайм
Программист 1С	от 50 000	Техноцентр, ГК
Менеджер по работе с клиентами	от 40 000	НН&НН
Разработчик ASP.NET	от 50 000	НН&НН
Территориальный менеджер	от 50 000	НН&НН
Шеф-повар	от 50 000	НН&НН
Врач УЗИ	от 50 000	НН&НН
Технолог мясной промышленности	от 40 000	Сеть гипермаркетов Оней
Руководитель объекта	от 60 000	Девелоперская группа Время
Менеджер по работе с дилерами	от 40 000	ЭТМ, компания
Директор	от 70 000	Sergey Frank International
Региональный представитель	от 70 000	SPEKTR STAFF
Продакт-менеджер	от 60 000	Чип и Дип
Региональный представитель	от 60 000	VEKA Rus
Региональный представитель	от 65 000	Рене
Инженер ПТО	от 50 000	Строительная группа Ангара
Директор магазина	от 60 000	ПР, ООО
Эксклюзивный торговый представитель	до 41 000	Группа Гутта
Медицинский представитель	от 45 000	ProfWay Group
Медицинский представитель	от 45 000	TRADE.SU Информационное агентство
Региональный менеджер по продажам	от 40 000	TRADE.SU Информационное агентство
Машинист автогрейдера	от 75 000	Уренгойдорстрой
Ведущий инженер управления контроля и закупок услуг	до 48 000	Полиметалл
Водитель автоотопливовоза	от 58 000	Персонал Студия
Инспектор по розыску	от 40 000	Хоум Кредит энд Финанс Банк
Директор по питанию	до 100 000	ОМС аутсорсинг партнер
Менеджер по продажам	от 60 000	ДЕОСТ
Ведущий специалист-строитель	от 40 000	Компания Востсибуголь
Директор розничной сети	от 80 000	БМКонсалтинг
Менеджер по работе с корпоративными клиентами	от 35 000	Группа Новатор
Кладовщик	от 40 000	Стэлмас-Д
Медицинский представитель	от 51 600	Къези Фармасьютикалс
Начальник участка по строительству автодорог	от 100 000	Строительная группа Ангара
Геодезист	от 50 000	Строительная группа Ангара
Менеджер по продажам	от 45 000	Профмеханика

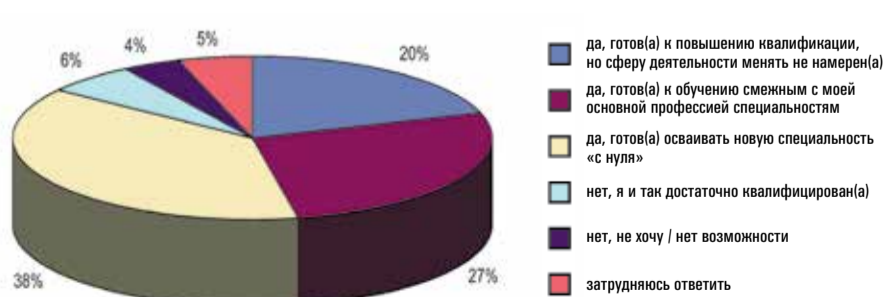
*Источник hh.ru Для поиска вакансии на сайте необходимо указать должность и название компании-рекрутера

КСТАТИ

О переквалификации задумываются 38% россиян

Жизнь не стоит на месте. Рано или поздно почти каждый специалист понимает: его знаний недостаточно для освоения новых карьерных высот. Может случиться и так, что работа в рамках имеющейся профессии уже не приносит ни морального, ни материального удовлетворения. И тогда встает вопрос о переквалификации.

Готовы ли вы сейчас к переквалификации?



Как показал опрос, к такому повороту событий готовы 85% экономически активных россиян. При этом более трети респондентов (38%) утверждают, что готовы осваивать новую профессию «с нуля». Больше всего тех, кто готов рискнуть и кардинально сменить профессию, наблюдается

среди опрошенных в возрасте 25-34 лет (49%), а также среди участников опроса, зарабатывающих от 25 до 34 тысяч рублей ежемесячно (46%). «Чем больше опыта, тем больше возможностей»; «Был бы не прочь освоить более перспективную профессию», - комментируют они.

Источник данных: Superjob.ru. Время проведения: 2-10 июля 2012 года. Исследуемая совокупность: экономически активное население. Россия старше 18 лет. Размер выборки: 1600 респондентов.

Граждане

Вкладываются «по-крупному»

Объем российского рынка вкладов населения приблизился к круглой цифре в 15 трлн. руб. За 1 квартал 2013 года прирост составил 496 млрд. руб. Иркутская область может похвастаться схожими темпами роста: объем вкладов, размещенных на счетах банков в Иркутской области, по итогам первого квартала нынешнего года составил 144,7 млрд. руб. За 1 квартал 2013 года прирост составил 3 млрд. руб. Такая динамика указывает на высокий уровень сберегательной активности населения, объясняют эксперты.

С чем связана повышенная сберегательная активность населения и будут ли расти ставки по вкладам, корреспонденту Газеты Дело рассказал Александр Логунов, региональный директор операционного офиса «Иркутский» ОАО «Промсвязьбанк».



– Население возвращает свои сбережения на рынок. Как свидетельствует статистика Центробанка России, объем депозитов в 1 квартале 2013 года серьезно увеличился. С чем Вы связываете повышенную сберегательную активность населения именно сейчас? Почему не сберегали в 2012 году?

– К причинам роста вкладов населения в первом квартале 2013 года можно отнести следующие факторы:

- Увеличение реальных располагаемых доходов на-

селения, сохраняющиеся высокие проценты по вкладам, эффект их капитализации.

- Снижение кредитной активности населения, то есть сокращение темпа роста розничного кредитования (в 1 квартале 2013 г. рост на 4,7%, в 1 квартале 2012 г. – на 6,2%). В общем, заметна тенденция замедления роста кредитного рынка с одновременным повышением сберегательной активности населения.

- Перед Новым годом россияне традиционно тратят довольно приличные

деньги на подарки, отдых. Когда ажиотаж трат немного спадает, происходит всплеск накоплений. Обычно это случается в первом квартале, когда компании выплачивают своим сотрудникам премии и бонусы, остатки по зарплате по итогам ушедшего года. Кроме того, весной люди начинают откладывать средства на летний отдых, на образование детей. Деньги должны работать, поэтому владельцы даже самых маленьких сумм стремятся найти вариант, который позволит получить наибольшую отдачу на вложенные средства.

– Граждане вкладываются «по-крупному». В первом квартале опережающими темпами росли объемы вкладов с суммами от 700 тыс. до 1 млн. руб. С чем это связано?

– Рост средней суммы вклада также связан с целым рядом причин:

- Во-первых, все указанные выше факторы влияют и на рост средней суммы вклада.

- Во-вторых, как правило, банки предлагают для крупных

сумм вкладов более привлекательные процентные ставки. Анализируя депозитную линейку любого банка, мы

« В начале июня Правительство РФ одобрило увеличение максимального размера страхового возмещения по вкладам до 1 млн. руб., сообщил глава Минфина Антон Силуанов.

увидим, что чем выше срок размещения депозита и больше сумма, тем интереснее процентная ставка и условия по

данному виду вклада. В результате в I квартале население предпочло воспользоваться более высокими процентными ставками по депозитам, «переложившись» во вклады с большими суммами и сроками.

- В третьих, безусловно, крупные вкладчики побудило к вложению средств ожидаемое повышение суммы страхования по вкладам с текущих 700 тыс. до 1 млн. рублей.

– Некоторые госбанки начали снижать ставки по вкладам. Ваш банк, напротив, увеличил ставки для состоятельных клиентов. Ваш прогноз: куда пойдут ставки по вкладам – вверх или вниз?

– В части депозитных продуктов ситуация достаточно спокойная, так как вклады всегда являлись наиболее стабильным инструментом инвестирования денежных средств.

Прогноз по росту рынка примерно такой же, как в прошлом году. В некоторых банках (в том числе в нашем) ставки по сравнению

с прошлым годом немного «сдвинулись вверх», но в среднем рынок стоит на месте. И такая ситуация сохранится в течение всего года: ставки либо не изменятся, либо немного снизятся. При этом снижение активности вкладчиков не прогнозируется.

Серьезного увеличения процентов по вкладам в 2013 году мы не ожидаем также потому, что этот процесс взаимосвязан с ростом ставок по кредитам.

Прошлый год был очень успешным для банков, особенно для специализирующихся на потребительском кредитовании – приток вкладов позволял наращивать кредитные портфели. Однако Центробанк России неоднократно предупреждал, что подобная ситуация его не устраивает. Так что, скорее всего, регулятор продолжит проводить политику по сдерживанию (снижению) роста процентных ставок по вкладам. Будет сокращаться и разрыв между ставками по вкладам разных коммерческих банков.



ВОСТСИБ ТРАНСКОМ БАНК

В десятку!

Минимальная сумма	Выплата процентов	Пополнение	Сроки вклада	Дополнительно
10 000 руб.	По оконч.	Нет	200 дней	Процентная ставка (% годовых) 10,00%

ОАО «ВостСибТрансКомБанк» (3952) 286-323

Вклады в рублях. Иркутск

Данные на 01.06.2013. www.sia.ru

Банк	Пополняемые вклады					Непополняемые вклады				
	Название вклада	Минимальная сумма вклада, руб.	Срок вклада	Диапазон ставок	Выплата процентов	Название вклада	Минимальная сумма вклада, руб.	Срок вклада	Диапазон ставок	Выплата процентов
Азиатско-Тихоокеанский Банк	Вторая пенсия	без ограничений	62 - 1098 д.	5,31 - 11,51**	ежемесячно	Классика	5 000	93 - 1100 д.	8,25 - 10,25	ежемесячно или в конце срока
АНБ "СОЮЗ"	Лето с комфортом	10 000	367 д.	8,00 - 8,25	ежемесячно или в конце срока	Вклад в будущее	50 000	184 д. - 1 г.	12,00	ежемесячно или в конце срока
АЛЬФА-БАНК	Премьер (с растущей ставкой)	10 000	92 д. - 3 г.	6,70 - 8,50	в конце срока	Проценты вперед	50 000	367 д.	8,00	при открытии вклада
БайкалБанк	Детский плюс	10 000	367 д.	11,50	в конце срока	Копилка	100 000	364 д.	9,25	в конце срока
БайкалИнвестБанк	Драгоценный	200 000	370 д.	9,25	в конце срока	Сберсберегательный	10 000	365 - 730 д.	5,00 - 12,10	в конце срока
БайкалКредитБанк	Байкал "Универсальный"	10 000	185 - 1091 д.	7,00 - 11,40	ежемесячно	Сберсберегательный	10 000	91 д. - 18 мес.	8,50 - 11,00	ежемесячно
Байкальский банк Сбербанка России	Пополняй	1 000	91 - 1095 д.	4,85 - 7,25	ежемесячно	Восточный	100 000	12 - 36 мес.	9,92 - 12,83**	ежемесячно
Банк "ОТКРЫТИЕ"	Проще простого	20 000	91 - 1825 д.	6,90 - 9,40	ежемесячно или в конце срока	Напитал	200 000	183 - 740 д.	10,00 - 11,50	в конце срока
Банк "Радиян"	10 лет	любая	10 лет	8,00	ежемесячно	ВТБ 24 - Доходный Банкомат	5 000	91, 181, 395 д.	6,25 - 7,75	в конце срока
БАНК ИТБ	Элитный +	600 000	181 - 1095 д.	8,30 - 12,77	ежемесячно	Гринкомбанк	без ограничений	370 д.	10,60	ежемесячно
Банк Москвы	Мне выгодно	1 000	91 - 1095 д.	5,82 - 9,59**	ежемесячно	Дальневосточный банк	3 000	3 - 18 мес.	6,50 - 10,00	в конце срока
Банк УРАЛСИБ	УРАЛСИБ СТАБИЛЬНЫЙ	10 000	91 - 1100 д.	7,00 - 10,00	ежемесячно	Инвест-Экспанс	1 000	367 д.	10,00 - 11,70	в конце срока
БКС Премьер	Универсальный	50 000	91 - 730 д.	6,00 - 8,00	ежемесячно	КБ "Пойдем!"	5 000	1 - 1110 д.	7,00 - 10,50	каждые 30 дней
Братский АНБ	Сибирский +	100 000	91 д. - 18 мес.	8,50 - 11,00	ежемесячно	Мой Банк	30 000	91 - 732 д.	7,30 - 10,00	ежемесячно
ВЛБАНК	Максимальный доход	1 000	370 д.	11,50	каждые 3 месяца	МОСОБЛБАНК	500 000	31 - 365 д.	6,50 - 11,50	ежемесячно выплата либо капитализация
Восточный экспресс банк	Сбернижка	50 000	181 - 731 д.	8,52 - 12,00**	ежемесячно	НБ "ТРАСТ"	3 000	31 - 1096 д.	7,10 - 11,00	в конце срока
ВостСибТрансКомБанк	Копилка	10 000	185 - 740 д.	4,00 - 8,00	ежемесячно	НОМОС-БАНК	10 000	3 мес. - 1 год	6,09 - 9,05	ежемесячно
ВТБ24	ВТБ 24 - Свобода выбора	15 000	31 - 1830 д.	5,55 - 9,23**	ежемесячно, ежеквартально, в конце срока - на выбор или капитализация	ОГНИ МОСКВЫ	30 000	185 - 367 д.	10,00 - 10,75	ежемесячно
Гринкомбанк	Пенсионный 370 +	без ограничений	370 д.	10,60	ежемесячно	Примсоцбанк	10 000	1100 д.	10,00	ежемесячно выплата или капитализация
Дальневосточный банк	Высокий доход	3 000	3 - 18 мес.	6,50 - 10,00	в конце срока	Промсвязьбанк	3 000	91 - 731 д.	7,90 - 9,00	ежемесячно
Инвест-Экспанс	Стандартный	1 000	367 д.	10,00 - 11,70	в конце срока	Россельхозбанк	3 000	91 - 730 д.	7,65 - 8,50	ежемесячно
КБ "Пойдем!"	Лови момент!	5 000	1 - 1110 д.	7,00 - 10,50	каждые 30 дней	Связь-Банк	15 000	367 - 1825 д.	7,80 - 8,20	ежемесячно выплата или капитализация
Мой Банк	Сейф	30 000	91 - 732 д.	7,30 - 10,00	ежемесячно	СКБ-Банк	10 000	1 - 1080 д.	3,00 - 10,50	в конце срока
МОСОБЛБАНК	Миллионер	500 000	31 - 365 д.	6,50 - 11,50	ежемесячно выплата либо капитализация	Транснациональный банк	10 000	95 - 1100 д.	9,00 - 11,80	ежемесячно
НБ "ТРАСТ"	ТРАСТ-Лидер	3 000	31 - 1096 д.	7,10 - 11,00	в конце срока	ФИНАМ	10 000	31 - 731 д.	5,60 - 11,70	ежемесячно выплата или капитализация
НОМОС-БАНК	НОМОС-НАКОПИТЕЛЬНЫЙ	10 000	3 мес. - 1 год	6,09 - 9,05	ежемесячно	Юнистратум Банк	20 000	91 - 365 д.	11,00	ежемесячно
ОГНИ МОСКВЫ	Приоритет*	30 000	185 - 367 д.	10,00 - 10,75	ежемесячно	Юнистратум Банк	20 000	91 - 365 д.	11,00	ежемесячно
Примсоцбанк	Привлекательный 3	10 000	1100 д.	10,00	ежемесячно выплата или капитализация	Юнистратум Банк	20 000	91 - 365 д.	11,00	ежемесячно
Промсвязьбанк	Моя пенсия	3 000	91 - 731 д.	7,90 - 9,00	ежемесячно	Юнистратум Банк	20 000	91 - 365 д.	11,00	ежемесячно
Россельхозбанк	Накопительный	3 000	91 - 730 д.	7,65 - 8,50	ежемесячно	Юнистратум Банк	20 000	91 - 365 д.	11,00	ежемесячно
Связь-Банк	Управляемый плюс	15 000	367 - 1825 д.	7,80 - 8,20	ежемесячно выплата или капитализация	Юнистратум Банк	20 000	91 - 365 д.	11,00	ежемесячно
СКБ-Банк	Счастливая монета	10 000	1 - 1080 д.	3,00 - 10,50	в конце срока	Юнистратум Банк	20 000	91 - 365 д.	11,00	ежемесячно
Транснациональный банк	Актуальный	10 000	95 - 1100 д.	9,00 - 11,80	ежемесячно	Юнистратум Банк	20 000	91 - 365 д.	11,00	ежемесячно
ФИНАМ	Максимум +	10 000	31 - 731 д.	5,60 - 11,70	ежемесячно выплата или капитализация	Юнистратум Банк	20 000	91 - 365 д.	11,00	ежемесячно
Юнистратум Банк	Доступный	20 000	91 - 365 д.	11,00	ежемесячно	Юнистратум Банк	20 000	91 - 365 д.	11,00	ежемесячно

Примечания: При подготовке таблицы использованы информация, предоставленная банками, имеющими лицензию на осуществление банковских операций. Редакция Газеты Дело не несет ответственности за достоверность опубликованной в таблице информации. Публикация в таблице цен и условий не означает безусловного обязательства банков оказывать услуги в соответствии с указанными ценами и условиями. Прежде чем открыть вклад в банке, следует внимательно ознакомиться с условиями договора. *Сособные условия - вклад открывается физ. лицами, с которыми у Банка были заключены договоры до 09.04.2013г. **Эффективная ставка (доходность по вкладу с учетом капитализации процентов)

Персональная финансовая дисциплина: «железная клетка» или путь к мечте?

Итак, поздравляем! Вы составили себе персональный финансовый план, результатом которого будет покупка квартиры, машины, дачи, поездка в тёплые страны и т. д. Вы чётко и правильно просчитали свои возможности по накоплению денег, продумали все возможные риски потери собственного капитала и выбрали правильные финансовые продукты для реализации данного плана (ну не лежать же накоплениям под подушкой, они должны работать и приносить доход!). Остаётся немного подождать, деньги поднакопятся до необходимой суммы, и Ваши цели реализуются практически сами!..

А что у Вас с дисциплиной? Ведь сам по себе персональный финансовый план – это не более чем свод финансовых расчётов, рекомендаций и правил, которые Вы должны дисциплинированно соблюдать для достижения своей цели. Или как говорится: «Без труда, не вытнешь и рыбку из пруда!», а основной труд при реализации плана – это соблюдение финансовой дисциплины.

При этом давайте сразу оговоримся, что понятия «дисциплина» и «экономия», особенно приобретающая нездоровые размеры – это абсолютно разные вещи. Финансовые специалисты во всём мире единогласно утверждают: использование любого финансового инструмента должно быть комфортным для клиента и приносить ему выгоду. Соблюдение вашего персонального финансового плана – не исключение. И если с выгодой всё понятно, то на словосочетании «комфортным для клиента» хотелось бы остановиться поподробнее.

Итак, вы дисциплинированно соблюдаете свой план и всего его рекомендацию. Но при этом в своей собственной жизни «здесь и сейчас» покупаете самые дешёвые вещи и продукты низкого качества, не можете всей семьёй хотя бы раз в месяц выбраться в кафе и угостить своих детей мороженым, не имеете возможности посетить концерт своего любимого исполнителя или купить себе вкусную булочку к обеду. И всё это только ради того, чтобы «потом» реализовать свою мечту и купить машину, например? Нет, давайте не путать понятия, это не дисциплина. Это странная экономия на самом себе и прежде всего неправильно составленный персональный финансовый план.

Всего скорее ваш финансовый советник или вы сами на этапе составления плана решили откладывать слишком большую сумму денег ежемесячно. Или для инвестиций, получения дополнительного дохода был сделан выбор в пользу слишком «тяжёлых» для вас финансовых продуктов, которые требуют слишком частых и больших дополнительных вливаний денег. Или сра-

ботали сразу два этих фактора. Потому что прежде всего обязательно пересмотрите свой финансовый план! Не надо жить только мечтами о будущем, позволяйте себе и своим близким небольшие радости жизни уже сегодня.

Однако и расслабляться, конечно, не стоит, не кидайтесь в другую крайность. Если вы идёте в магазин только за молоком, то не приносите две огромные сумки с продуктами, а собираясь за покупкой джинсов, не приносите домой ещё и рубашку, свитер, шапку, пальто, обувь и массу других вещей. Тратьте свои деньги! Но делайте это с удовольствием, отчётливо осознавая, на что вы расходуете свои средства и почему.

“
Понятия «дисциплина» и «экономия», особенно приобретающая нездоровые размеры – это абсолютно разные вещи. Использование любого финансового инструмента должно быть комфортным для клиента и приносить ему выгоду

Есть и ещё один довольно распространённый миф: финансово дисциплинированный человек никогда не будет вкладывать свои деньги в финансовые продукты, таящие в себе даже минимальный уровень риска. То есть финансового грамотный и дисциплинированный человек хранит деньги у себя дома или, как максимум, использует банковские вклады. На самом деле всё происходит с точностью до наоборот.

Финансово грамотный и дисциплинированный человек знает о том, что у любого человека есть свой инвестиционный профиль, который представляет собой по сути всего лишь две цифры: уро-

вень приемлемого для человека риска в процентах (то есть какую максимально возможную сумму человек может потерять при инвестициях без ухудшения своего финансового и морального состояния) и уровень желаемой доходности, также в процентах (то есть сколько человек хотел бы зарабатывать, вкладывая свои деньги в финансовые продукты). Зная комфортный уровень риска и уровень доходности, человек всегда сможет подобрать себе наиболее подходящий финансовый продукт или составить идеально сбалансированный портфель из множества финансовых продуктов, который суммарно не превысит приемлемый риск и принесёт интересующую доходность. А финансовые продукты в этом портфеле могут быть самые разные: от общеизвестных вкладов и кредитов, до акций, облигаций, ПИФов¹, структурных продуктов и многих других финансовых инструментов. То есть если ваш уровень риска окажется равным, например 5%, то при инвестировании 100 рублей даже при самом плохом варианте развития событий вы не потеряете более 5 рублей – эти потери комфортны для вас, они не заставят вас голодать или объявить себя банкротом и уж точно не испортят ваш спокойный сон по ночам.

Кстати, отдельно заметим: грамотный инвестор или финансовый советник всегда начнёт свою работу по составлению персонального финансового плана (или простого выбора продукта) с определения инвестиционного профиля. Ведь именно и только на основании него можно правильно выбрать финансовый инструмент или составить портфель из продуктов, который поможет вам в достижении ваших финансовых целей. И, как мы уже и говорили ранее, такой портфель будет не только выгоден вам, но и комфортен в вашей повседневной жизни!

Ну а для контроля своей финансовой дисциплины используйте в своей жизни пару нехитрых советов от БКС Премьер²:

- **Фиксируйте свои доходы и расходы** - записывайте их себе в блокнот, ежедневник, ведите учёт на компьютере, планшете или смартфо-



не. Это позволяет по итогам месяца, во-первых, проанализировать ваши расходы и понять, на что же больше всего уходит ваших денег и можно ли сократить эти траты, а во-вторых, составить более чёткий план своих доходов и расходов на следующий месяц, избегая ошибок прошлого;

- **Аккуратней с долгами и кредитами** – старайтесь жить на свои, а не на чужие деньги. Чем больше вы должны кому-то, тем менее вы свободны в финансовом отношении. Кажется, что кредит или деньги в долг облегчают жизнь, но это недолгосрочный эффект, в некоторой степени лишь иллюзия, ведь деньги придётся отдавать, а кредит ещё и с процентами. Пробыайте копить для реализации своих финансовых целей, а чтобы отложенные деньги работали на вас – не забывайте их грамотно вкладывать или, по-научному, инвестировать;

- **Психологи рекомендуют объявить войну соблазнам современных магазинов.** Ни для кого не секрет, что правильное освещение и выкладка товара заставляют нас покупать. Боритесь с вашими необоснованными желаниями! Так, в продуктовый магазин специалисты советуют ходить только на сытый желудок, а при покупке вещей брать с собой в магазин только ту сумму, которую вы

готовы сегодня потратить, оставив все остальные деньги и банковские карточки дома;

- **Твёрдо придерживайтесь принятых решений.** Грамотно составленный персональный финансовый план не доставит вам неудобств в жизни и однозначно поможет вам в реализации вашей цели, но только в том случае, если вы будете ему следовать. Вновь возникающие идеи инвестирования денег или незапланированных ранее крупных трат рекомендуются вписывать в этот план, а не осуществлять отдельно;

- **Найдите себе личного финансового советника** и консультируйтесь с ним. Одна ваша голова – это хорошо, но две всегда лучше. Пусть финансовый советник станет для вас врачом ваших финансов и будет консультировать вас по всему спектру вашего финансового здоровья также, как врач в

поликлинике консультирует вас по вашему физическому здоровью.

И главное – составьте себе персональный финансовый план! Не забывайте про ваш уровень риска, доходности, обязательно посоветуйтесь со специалистом – финансовым советником. Помните, что финансовая дисциплина никогда не должна быть «железной клеткой» для вас, а выполнение её несложных правил должно не только привести в порядок состояние ваших финансов, но и проложить путь к реализации вашей мечты.

Так что не забудьте запланировать свою финансовую свободу и успех уже сегодня. Комфортной жизни и удачных вам инвестиций!

Эдуард Семенов, директор Иркутского филиала БКС Премьер



БКС Премьер
В Ваших личных целях

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

1. ПИФ – левый инвестиционный фонд
2. Наименование «БКС Премьер» используется Открытым акционерным обществом «БКС – Инвестиционный Банк» (генеральная лицензия ЦБ РФ № 101 от 23.01.2013 г.) в качестве коммерческого обозначения для идентификации предоставляемых банком услуг.

Единство противоположностей – айкидо, йога и рисование

Елена Синева уверена, что спортзал семейного формата может выйти на рентабельность в 20% уже спустя полгода после запуска. Для этого, по ее подсчетам, достаточно 80 постоянных клиентов в месяц. Спортзал Елены с гармоничным названием «Инь-ян» по плану должен выйти на эти показатели в октябре нынешнего года.



Фото А. Фёдорова

Спортклуб Елена Синева открыла всего три месяца назад, однако дело уже развивается с опережением – клуб продает в среднем 40 абонементов в месяц. Чтобы зал приносил прибыль на уровне 20%, предпринимательнице нужно увеличить количество постоянных клиентов вдвое. Этой цели Елена планирует достичь в октябре 2013 года.

– Это с учетом низкого сезона летом, когда народ разъезжается по курортам и дачам. Если бы не сезонное падение, на эти показатели можно было бы выйти уже через пару месяцев, – уверена предпринимательница.

Сама Елена «в спорте» со студенческих времен, а тренерской работой занимается с 2009 года. «До открытия клуба я была заместителем директора и совладелицей компании,

занимающейся охранными системами. Еще раньше получила образование психолога, а до этого закончила исторический факультет Иркутского госуниверситета, – вспоминает Елена. – В свое время серьезно занималась айкидо, получила 1 дан и, как ни странно, серьезные проблемы со здоровьем. У айкидо свои проблемные места – восстанавливалась у разных специалистов: это была и йога, и цигун, и много что еще...». Со временем Елене стало ясно, что спорт занимает столько времени, что пора уже превращать его в основной вид деятельности.

На запуск в марте этого года предпринимательнице понадобилось 400 тыс. руб. и залы нужной площади в хорошем густонаселенном районе. «Я понимала, что конкуриро-

вать с федеральными сетями типа 'Gold gym' или 'World gym' не получится, поэтому мои клиенты – те, кто живет поблизости и не хочет подолгу добираться в спортзал, – объясняет Синева. – При этом место должно быть не просто в спальном районе, а на перекрестке нескольких жилых комплексов. Дело в том, что людей, которые считают, что хоть каким-то одним видом спорта надо обязательно заниматься не так много – один на 10 или даже 20 человек. Поэтому я могла рассчитывать, что в мой спортзал придет от силы 5-10% живущих поблизости».

С таким расчетом Елена и остановила свой выбор на новостройке по ул. Депутатская. «Кроме того, что многоквартирных домов поблизости много, рядом еще и несколь-

ко остановок общественного транспорта. Место оказалось очень удачным с точки зрения 'людского трафика', – радуется Елена. – И залы меня сразу порадовали: все новое, с ремонтом, окна большие».

Площадь залов также имеет большое значение, добавляет Елена. «На занятиях айкидо нужна большая высота потолков и в целом площадь зала от 60 квадратов. Иначе боксеном (деревянный меч для тренировок) как следует не размахнешься, – объясняет собеседница. – На йоге комфортно, когда на каждого занимающегося приходится не меньше 4 квадратных метров. В целом группу больше 10 человек я не набираю – иначе за каждым не успеваю следить должным образом. Поэтому второй зал на 50 кв.м меня тоже вполне устроил».

В целом при выходе на 20%-ную прибыль на арендные платежи у Елены будет уходить порядка 40% всего дохода (сейчас эта доля намного больше). Еще 10% – на рекламу, и 30-40% (в зависимости от наполняемости групп) – на зарплату инструкторам. «Пока помогает то, что занятия по йоге веду я сама. А так у нас работают еще семь тренеров: по айкидо, фитнесу, карате киокушинкай, инструктор по рисованию и по детскому фитнесу, инструктор по стрейчингу и по стриппластике».

Найти хороших и обязательных инструкторов – один из важнейших моментов, по мнению Елены. «Для меня было странно, когда без предупреждения не вышла на очередное занятие тренер по фитнесу. Сейчас ищем нового. Потом тренер по брейк-дансу неожиданно уехал на соревнования, хотя группа на его занятия как раз сформировалась до отказа, – жалуется Синева. – Не скажу, что прямо все инструкторы отличаются необязательностью, но человеческий фактор в этом деле нельзя сбрасывать со счетов».

Осенью Елена планирует увеличить штат и ввести в расписание студии еще 3 направления. «Федерация тхэквондо уже пообещала мне тренера. Также у нас будут занятия по хапкидо и киокушинкай, – делится Синева. – И очень интересный курс по самообороне, будем набирать группы и для женщин, и для мужчин. Ведь не всем интересны единоборства, зато многие хотели бы уметь постоять за себя в опасной ситуации».

А вот от тренажеров Елена собирается избавляться. «Для них просто нет места – нужен дополнительный зал. Изначально я купила тренажеры, а еще татами для зала единоборств у чудесного производителя в Новосибирске. И платформы для степ-аэробики. Признаюсь, поскольку сама я в аэробике

не специалист – в выборе последних ошиблась: платформы оказались слишком скользкими, и я с большим трудом договорилась об их возврате», – рассказывает собеседница.

Промах с платформами не единственный: огромные зер-

«
При выходе на 20%-ную прибыль на арендные платежи у Елены будет уходить порядка 40% всего дохода (сейчас эта доля намного больше). Еще 10% – на рекламу, и 30-40% (в зависимости от наполняемости групп) – на зарплату инструкторам»

кала в зале для йоги повесили таким образом, что сидящего человека не видно. «Сама, конечно, виновата. Не подумала и неправильно показала рабочим, на каком уровне вешать. Да и сама ошибку осознала, когда уже первое занятие полным ходом шло», – смеется, вспоминает Елена.

Вообще предприниматель каждую минуту должен быть внимателен, замечает собеседница – даже в мелочах. К примеру, повесили на время баннер спортклуба на здании – поток клиентов снизился. Самыми эффективными для спортклуба семейного формата Елена считает три направления в рекламе: баннеры рядом с самим заведением, листовки, которые раздают промоутеры, и группы в соцсетях. «Бесплатным, если не учитывать время, проведенное в интернете, можно считать продвижение через социальные сети, – говорит Синева. – Хотя промоутеры – тоже недорого: рекламные листовки я печатаю на рабочем принтере, час работы одного промоутера стоит всего 100 руб.».

Что касается стоимости занятия в «Инь-ян», для взрослых по абонементу одно занятие стоит 200 руб. за час. Разовое – выходит дороже: 250 руб. за час. «Кроме экономической выгоды при покупке абонемента, есть и психологическая, – говорит предпринимательница. – Я своим подопечным сразу говорю: оплатите лучше занятия вперед, это стимулирует не пропускать тренировки. Ведь в этом случае вы теряете деньги (я даже специально 'пугаю' – говорю, что при пропуске деньги 'сгорают' и не возвращаются), а если занятие еще не оплачено – будете себя дома успокаивать, потакая лени – мол, не пойду сегодня, зато сэкономлю».

По наблюдениям собеседницы, на занятия клуба в большинстве своем ходят женщины. «Соотношение примерно 80 на 20. Да, перекос сильный даже на занятиях айкидо. Я, предвидя это, женскую раздевалку сразу больше сделала, – признается Елена. – Большая активность женского пола, к слову, не самое печальное сооткрытие для меня. Заметила, что на многие занятия мамы приходят с детками просто потому, что дома их не с кем оставить – растут их без пап. Мы, кстати, на любое занятие охотно приглашаем мам и пап с детьми: пока родители занимаются – дети в соседнем зале, к примеру, рисуют».

Наблюдая такой тренд, Елена даже придумала специальную программу «Суббота вместе», когда дети и взрослые приходят вместе и занимаются в разных залах поочередно. Обходится это дешевле – 600 рублей за полдня за обоих, при этом стоимость можно списать из «мамино абонемента», а не платить деньгами (как многие и делают). Увидев большой спрос на такие семейные программы, Елена добавила несколько занятий по рисованию в будние дни.

«Да, у нас есть и учитель рисования. Разносторонняя программа получилась, – смеется Синева. – А я просто объединила все, что сама очень сильно люблю – айкидо, йога, рисование...».

В ближайших планах у предпринимательницы – сделать полноценную душевую в спортзале. «Ну и мелкий косметический ремонт, – добавляет собеседница. – Это, конечно, из неизбежного. А в более долгосрочных планах – открытие второго зала в Свердловском районе, где-нибудь в Академгородке. С одной стороны, если открывать – то как раз на другом берегу. С другой – сама живу в этом районе, будет очень удобно».

Мария Фаизова,
Газета Дело

недвижимость

Итоги аукционов по продаже муниципального имущества города Иркутска за апрель 2013 года

Продавец – Администрация города Иркутска в лице Комитета по управлению муниципальным имуществом администрации города Иркутска

Место проведения торгов – г. Иркутск, ул. Поленова, д. 1, конференц-зал.

Дата проведения аукциона	Наименование имущества	Количество поданных заявок	Участники аукциона	Цена сделки приватизации, руб.	Наименование победителя аукциона	Дата проведения аукциона	Наименование имущества	Количество поданных заявок	Участники аукциона	Цена сделки приватизации, руб.	Наименование победителя аукциона
26.04.2013	Магазин - нежилое помещение, расположенное на 1-этаже 2-этажного кирпичного здания, общей площадью 32,10 кв.м., по адресу: г.Иркутск, ул. Б. Хмельницкого, д. 3	13	1.Трусов С.А. 2.Мухин П.В. 3.Шафир А.В. 4.Паньков М.В. 5.Халипов Р.В. 6.Тулин А.А. 7.Кравин В.Н. 8.Бурьякин Д.П. 9.Новиченко А.В. 10.Берсенева Т.А. 11.Полиценно Е.С. 12.Перфильева Н.С. 13.Кожеников Д.А.	2 950 000	Халипов Р.В.	26.04.2013	Нежилое помещение, назначение: нежилое, общей площадью 12,7 кв.м., этаж 1, номера на поэтажном плане 1, 2, расположенное по адресу: г. Иркутск, ул. Ямская, д. 53	3	1.ЗАО «СИБАЗ» 2.ОАО «Производственное объединение «Усольмаш» 3.Шафир А.В.	500 000	ЗАО «СИБАЗ»
						26.04.2013	Нежилое здание, назначение: нежилое, 1-этажный, общей площадью 471,9 кв.м. инв.№ 25:401:001:020211150, лит. А, расположенное на земельном участке из земель населенных пунктов с кадастровым № 38:36:000003:2266 площадью 3544 кв.м, по адресу: г.Иркутск, ул.Тельмана, 90-а	2	1.Желиховский А.Е. 2.Петшик Н.С.	6 500 000	Желиховский А.Е.
						26.04.2013	Нежилое здание, назначение: нежилое, 1-этажный, общей площадью 151,5 кв.м., инв.№ 25:401:001:020301810, лит. Д.Д1,Д2,Д3, расположенное на земельном участке из земель населенных пунктов с кадастровым № 38:36:000034:1739 площадью 256 кв.м, по адресу: г. Иркутск, ул.Киевская, 11		Аукцион был признан несостоявшимся по причине отсутствия заявок		
26.04.2013	Нежилое помещение, назначение: нежилое, общей площадью 34,7 кв.м., подвал № 1, этаж № 1, номера 23-27 на ПП подвала, 70 на ПП 1 этажа, расположенное по адресу: г.Иркутск, ул. Киевская, д. 2	5	1.Дурнев В.Ю. 2.Самышкин О.А. 3.Мухин П.В. 4.ООО «Торговая площадь Павла Чекотова» 5.Трусов С.А.	14 950 000	Самышкин О.А.	26.04.2013	Бассейн - нежилое помещение, расположенное в подвале 4-этажного крупноблочного жилого дома, общей площадью 300,40 кв.м., (номер на поэтажном плане подвал-1, 1а, 2-15), по адресу: г. Иркутск, ул. 5 Армии, д. 69		Аукцион был признан несостоявшимся по причине отсутствия заявок		

Справки по телефонам: 52-00-98. Сайт: kumi.irk.ru

Итоги аукционов по продаже муниципального имущества города Иркутска за май 2013 года

Продавец – Администрация города Иркутска в лице Комитета по управлению муниципальным имуществом администрации города Иркутска

Место проведения торгов – г. Иркутск, ул. Поленова, д. 1, конференц-зал.

Дата проведения аукциона	Наименование имущества	Количество поданных заявок	Участники аукциона	Цена сделки приватизации, руб.	Наименование победителя аукциона	Дата проведения аукциона	Наименование имущества	Количество поданных заявок	Участники аукциона	Цена сделки приватизации, руб.	Наименование победителя аукциона
17.05.2013	Трактор малогабаритный КМЗ-0124, год выпуска 2002, заводской № машины (рамы) 020223, двигатель № 01063184, коробка передач № 020184, цвет красный	2	1. Антонов В.Г. 2. Быков Е.А.	50 000	Антонов В.Г.	17.05.2013	Нежилое административное встроенно-пристроенное нежилое помещение, общей площадью 276,10 кв.м., расположенное на 1 и 2 этажах 2-этажного нежилого здания, по адресу: г.Иркутск, ул. Чехова, д. 2		Аукцион был признан несостоявшимся по причине отсутствия заявок		

Справки по телефонам: 52-00-98. Сайт: kumi.irk.ru

РАСШИРЕННЫЙ ПОИСК И ДРУГИЕ ВОЗМОЖНОСТИ – В НОВОЙ ВЕРСИИ МОБИЛЬНОГО ПРИЛОЖЕНИЯ "КОНСУЛЬТАНТПЛЮС: ОСНОВНЫЕ ДОКУМЕНТЫ" ДЛЯ ANDROID

Выпущена новая версия некоммерческого мобильного приложения "КонсультантПлюс: основные документы" для устройств на Android™. В приложение добавлен новый функционал и улучшен интерфейс главной страницы.

Теперь вся информация размещена в трех разделах:

- "Популярные ссылки" - популярные сервисы и наиболее востребованная информация;
- "Загруженные документы" - сохраненные пользователем на устройство документы;
- "Последние открытые документы" - история работы с документами.

В "Популярных ссылках" пользователи найдут новые сервисы:

- Карточка поиска - расширенный поиск документов по известным реквизитам (дате, виду, принявшему органу, номеру, статусу и пр.);
- Последнее пополнение - список документов последнего обновления базы данных приложения.

Из этого раздела также можно перейти к другим востребованным материалам: кодексам РФ, обзорам и справочной информации.

В "Загруженные документы" ("Избранное" в предыдущих версиях) можно заранее сохранить все нужные документы и работать с ними без доступа к Интернету. По умолчанию в раздел уже загружены кодексы РФ и другие популярные материалы. Всего в "Загруженные документы" можно добавить до 100 документов, доступных кругло-суточно.

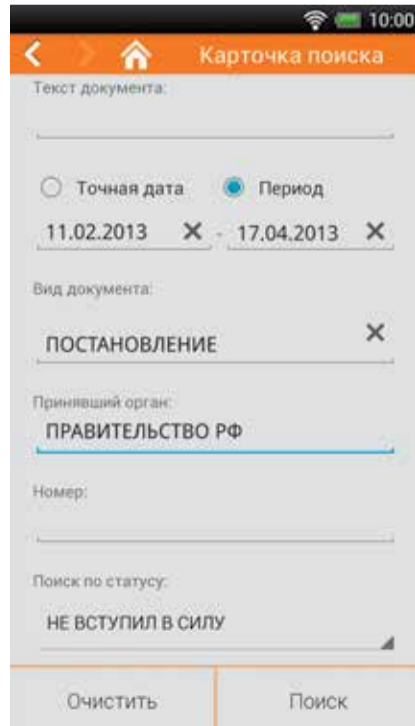
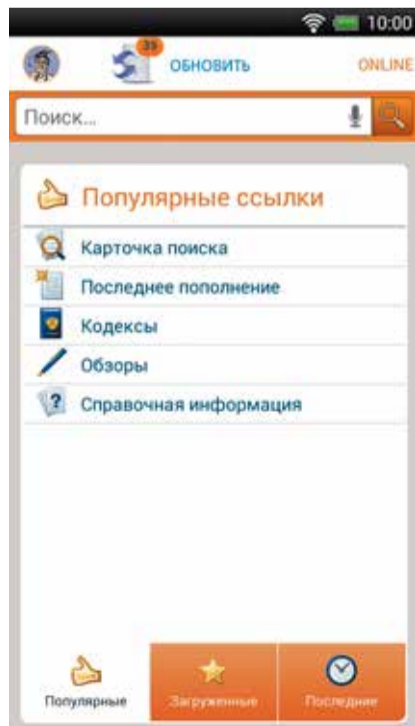
Кроме того, теперь загруженные документы можно сортировать по алфавиту. Это облегчает их поиск и работу с ними в списке. Документы в списке также можно сортировать вручную и переименовывать.

В разделе "Последние открытые документы" сохраняется история работы с документами приложения по датам, так что всегда можно быстро вернуться к недавним материалам.

Дополнительная информация о "КонсультантПлюс: основные документы" - www.consultant.ru/android.

Приложение создано компанией "КонсультантПлюс" - разработчиком самой популярной в России справочной правовой системы КонсультантПлюс (согласно исследованию ВЦИОМ 2012 г.).

Более подробную информацию о новой версии мобильного приложения КонсультантПлюс для Android™ можно узнать в региональном информационном центре Сети КонсультантПлюс ЗАО «КонсультантПлюс в Иркутске».



КонсультантПлюс в Иркутске

RIC 112 SINCE 1993

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

ЗАО "КонсультантПлюс в Иркутске"
Иркутск, ул. Красноярская, д. 31/1,
1 подъезд, 7 этаж

info@irkcons.ru, www.irkcons.ru

Валюта в отпуске

Все чаще иркутяне выбирают в отпуск за границу. Как правильно подготовить к путешествию свои финансы: заранее перевести деньги в национальную валюту посещаемой страны или довериться универсальным евро и доллару? Как везти – наличными или на карте? И что делать, если после окончания отпуска часть денег осталась в «экзотической» валюте? Советы по «отпускной» валюте дают специалисты БКС Премьер и банка ВТБ.

Людмила Лукова:

– Отправляясь в поездку за границу, практически каждый турист думает о том, какую валюту взять с собой. Что вы порекомендуете – доллары, евро, другие?

– В данном вопросе однозначно рекомендовать ту или иную национальную валюту нельзя. Каждый случай следует рассматривать индивидуально.

К примеру, евро рекомендую взять туристам, направляющимся в Европу. Наличие долларов актуально для тех, кто планирует поездку в США, а также в страны с развитым международным туризмом – Турцию, Египет и т.д.

Важно также учитывать, что в некоторых странах, например, на Кубе, хождение доллара вообще ограничено. Также рекомендую перед покупкой выяснить курс валюты и выбрать наиболее оптимальный вариант для обмена.

– Как обменять рубли на валюту по наиболее выгодному курсу?

– Обменять рубли на валюту можно несколькими способами. На мой взгляд, наиболее выгодный вариант обмена валюты – на бирже ММВБ по курсу, на основе которого формиру-

ется официальный курс ЦБ РФ. На бирже предоставляется возможность купить доллар, евро и юань. Это не только выгодный вариант, но и наиболее безопасный – все сделки на бирже четко регистрируются.

Обратившись в нашу компанию, вы можете купить валюту на бирже с минимальными издержками и тут же перевести деньги в безналичной форме на счет в вашем банке.

– При поездке за границу чему отдать предпочтение – наличным или «пластиком»?

– Наличные принимают везде, но безопаснее пользоваться пластиковой картой. В идеале основную часть средств лучше хранить на карте, а 30-40% везти наличными. К примеру, не во всех торговых точках, отелях есть возможность расчета по пластиковой карте. Здесь на выручку придут только «старые добрые» наличные средства.

Относительно расчетов по карте хотелось бы добавить, что здесь существуют свои подводные камни. С правилами и тарифами стоит разобраться заблаговременно. Кроме того, лучше заранее уведомить свой банк о планах использования карты за границей. В противном случае служба

безопасности может «заморозить» платеж, пока не будет исключен факт хищения карты. Также обратите внимание на платежную систему вашей пластиковой карты. К примеру, в Европе большей популярностью пользуется MasterCard, хотя она не является самой популярной системой в мире.

– Стоит ли покупать национальные валюты заранее при поездке в такие страны, как Таиланд, Малайзия, Индия, Вьетнам, Китай? И стоит ли привозить их назад в Россию, надеясь обменять на рубли?

– Существует более 200 видов национальных валют. При этом Центральный банк РФ устанавливает официальный курс российского рубля только по отношению к 35 иностранным валютам. То есть возможность приобретения той или иной валюты на территории России ограничена. Во многих случаях приобрести национальную валюту указанных стран заранее либо не получится (просто в силу ее редкости), либо это будет нецелесообразно из-за высоких комиссий.

Поэтому валюту этих стран лучше покупать уже на месте или расплачиваться там долларами и евро. Если же после отдыха у вас остались средства, номини-



Людмила Лукова,
руководитель отдела продаж
БКС Премьер в Иркутске



Виктория Пугачева,
начальник отдела операционно-кассового
обслуживания РОО ВТБ в г. Иркутске

рованные в редкой национальной валюте – скорее всего, вы сможете найти подходящую точку обмена в Москве, но комиссия за конвертацию в большинстве случаев будет очень высокой. В Иркутске же обменять экзотические валюты практически невозможно.

Виктория Пугачева:

– Можно ли в Иркутске обменять тайские баты на рубли?

– Нельзя. Бат относится к так называемой замкнутой (неконвертируемой) валюте, которая используется только на территории Таиланда. Обмен батов возможен лишь при помощи Банка Таиланда или по разрешению (при содействии) государственных органов в этой стране.

– Какие валюты можно обменять на рубли в Иркутске, а какие нет?

– Напомню, что свободно конвертируемая валюта – это та валюта, которая принимается как платежное средство на территории большинства государств и которую легко

можно купить или продать за другую валюту. Условно специалисты этот класс делят на две группы: высоколиквидные валюты (доллар США, евро, японская йена, фунт стерлингов и швейцарский франк) и валюты, обладающие средней ликвидностью. Весь перечень свободно конвертируемых валют на сегодняшний день состоит из 17 валют, в последний раз он пополнялся в 2008 году.

Класс ограниченно конвертируемой валюты (ее еще называют «мягкой» валютой) гораздо шире. В него входят, например, валюты стран СНГ, из азиатских национальных валют – китайский юань.

Выбор валют в иркутских банках невелик, большинство обменных пунктов покупают и продают только доллар США и евро. Чуть больше десятка финансово-кредитных учреждений работают также с китайскими юанями. И буквально несколько банков помимо трех вышеупомянутых валют предлагают своим клиентам японские йены, фунты стерлингов и швейцарские франки. Добавлю,

что в офисах банков ВТБ и ВТБ24 иркутяне могут также купить и продать канадский доллар.

Таким образом, список валют, которые можно приобрести в столице Приангарья, на сегодняшний день состоит из семи валют. Приятно отметить, что самый широкий выбор предлагают банки Группы ВТБ.

– Что делать, если после туристической поездки у вас на руках осталась «экзотическая» валюта?

– По возможности вообще не стоит из поездок за рубеж привозить экзотическую валюту. Если сам факт наличия валюты в своем кошельке вы рассматриваете как вложение (например, на следующий отпуск), то лучше такие накопления делать в свободно конвертируемой валюте. Если все же по каким-то причинам вы привезли домой неконвертируемую валюту и хотели бы от нее избавиться, то самый простой выход – найти знакомых, которые в обозримом будущем отправляются в ту страну, где вы побывали, и продать или даже подарить им эту валюту.



Александр Разуваев,

директор аналитического департамента компании «Альпари»:

– На внутреннем валютном рынке продолжается ослабление рубля. Биржевые спекулянты не верят словам официальных лиц о том, что покупка валюты Министерством финансов не скажется на курсе. Высокие цены на нефть и налоговый период рынок игнорирует. На днях стоимость бивалютной корзины выросла на 18 коп. по

С биржей шутки плохи

Рубль в начале июня обновил многомесячные минимумы – активность продавцов российской валюты возросла под влиянием падения цен на нефть. Ряд аналитиков считает, что поводов для сильного обвала сырьевых цен пока нет. Однако некоторые эксперты полагают, что угроза ослабления рубля есть, так как стимулировать экономику могут по традиции – снижая курс нацвалюты. Наш аналитик рассуждает о том, насколько все-таки вероятно снижение курса рубля к бивалютной корзине и каким образом это скажется на финансах простых россиян.

сравнению с уровнем предыдущего закрытия и составила 37,08 руб. А министр финансов Антон Силуанов заявил, что правительство может провести ослабление рубля в августе с целью поддержать экономический рост и увеличить доходы бюджета.

Мера, мягко сказать, спорная. Реальный мир денег несколько отличается от мира книжной экономической теории, в котором живут наши чиновники. Последние, видимо, решили поиграть с одним из основных достижений путинской эпохи – с финансовой стабильностью. Мы все уже давно привыкли к стабильному курсу рубля, качественным импортным товарам и поездкам за рубеж. Наши компании привыкли без проблем покупать передовые иностранные техноло-

гии, а наиболее продвинутые из них нанимают экспатов в свой штат.

Конечно, ослабление национальной валюты – это классическая мера стимулирования экономики. Однако, для России минусы очевидны, а плюсы сомнительны.

Россия по-прежнему сырьевая страна, наш экспорт, прежде всего, зависит от объемов добычи и объемов прокачки. Для компаний, которые работают на внутренний рынок, по-прежнему важнее показатели внутреннего спроса и уровень процентных ставок, нежели конкуренция с импортом.

Но главное другое: ослабление рубля – это раскрутка инфляционной спирали. Монетаризм в России не любят, однако, это не значит, что он не работает. Законы экономики одинаково действуют во всех стра-

нах мира. Как известно инфляция – это налог на бедных, сейчас он составляет 6-7%, а для наименее обеспеченных слоев – 20-25%. О снижении процентных ставок в случае ослабления рубля придется забыть.

Следует также сказать, что слабый рубль – это не только консервация бедности, но и консервация технологической отсталости. Мы не самая передовая в технологическом плане страна. Без импорта идей и технологий у России нет будущего, даже если сланцевая революция окажется американским блефом. Есть и геополитический аспект: слабый рубль означает крест на интеграционных амбициях российского руководства. Создание фактически единой экономики для России, Беларуси и Казахстана предполагает в итоге и переход к

единой валюте, которая, однозначно, может быть создана только на базе российского рубля. Ослабление рубля подорвет доверие к нему на много лет вперед.

Слабый рубль – значит слабая Россия и, возможно, даже политическая нестабильность. С биржей шутки плохи, и операция «Девальвация» может стоить Дмитрию Медведеву премьерского кресла. Как известно, одна победа открывает – много побед балует, одно поражение учит – много поражений губят.

Что касается непосредственно курса рубля, то при нынешней сырьевой конъюнктуре курс вряд ли опустится ниже 35 руб./долл. Однако даже такое падение будет очень болезненным для простых россиян.

Неизвестный Таиланд

На вопрос, как сделать уже приевшееся иркутянам путешествие в Таиланд особенным, туроператоры, все как один, повторяют – за экзотикой можно отправляться в любую точку страны. Главное – готовность к приключениям. Ну и не надо ехать в Паттайю, смеются гиды.

«Причин игнорировать Паттайю, как курорт, много. Во-первых, множество русских туристов, что подсознательно очень приземляет. Во-вторых, там не особенно чисто. Как на улицах, так и в море. В-третьих, уровень сервиса и качества развлечений хромает. В-четвертых, это не совсем тропический пляж. Да, находится Паттайя недалеко от Бангкока (в 200 км, – прим. ред.), но это ее единственный плюс», – считает Иван Федотов, специалист по маршрутам в Юго-Восточную Азию агентства «Четыре стороны света».

Однако это вовсе не значит, что на юге страны нечего делать. Чуть дальше вниз от Паттайи расположены три острова – Районг, Ко Самет и Ко Чанг. Иркутские туроператоры советуют остановить свой выбор на небольшом острове Самет. «До него придется долго плыть на лодке, но он того определенно стоит, – восклицают турагенты бюро путешествий 'На Восток'. – Самет – действительно потрясающее место: пляжи с белым песком и изумрудной водой. Бунгалы и более основательные туристические домики расположены прямо на берегу моря – и это не в 100 метрах за дорогой, а прямо в 10 метрах от кромки воды. Рядом рестораны – можно сидеть на берегу и 'серфить' в сети, попивая коктейль». На острове нет крупных дорогих гостиниц и, как следствие, частных пляжей – отсюда и общая атмосфера гармонии. Вечером вместо лежанок на пляжах раскладываются сидячие места и ставят столики для ресторанов. «Под луной, с живой музыкой... Подобного в Тае больше не найдете. Так что если вы хотите романтики, спокойствия и отдыха для души, не обладая при этом большими деньгами, то вам определенно сюда. Все сопутствующие пляжные развлечения тут тоже есть: и дайвинг, и рыбная ловля, и другие морские забавы. На местной ферме рыб можно увидеть акул и морских черепах, – перечисляют варианты турагенты. – И это недалеко от Бангкока, можно приехать на остров даже на два дня и успеть получить массу впечатлений».

Северный Таиланд, напротив, далек от пляжного веселья. По словам Федотова из «Четырех сторон света», эта часть страны хранит много тайн, которые открываются не всем: здесь можно пожить в монастыре, заняться медитацией в лесу, стать участником местных традиций и обычаев, познакомиться с «лесными» монахами и даже поговорить с одним из них без переводчика...

Самым необычным городом на севере Таиланда туроператоры считают Чиангмай. «По духу он больше напоминает тихий провинциальный европейский город с маленькими улочками, воркочущими голубями на главной площади около восточных ворот, неторопливой жизнью местных жителей, – красочно описывает Юлия Вилкова из бюро путешествий 'На Восток'. – В то же время, на каждом углу вас ждут храмы, причем многим из них не одна сотня лет и большая их часть соединяет в себе стили тайской, бирманской и китайской архитектуры – таких хра-



мов вы не найдете больше нигде в Таиланде. В городе обязательно посетите храм XIV века Wat Chedi Luang с его огромной ступой, разрушенной землетрясением. Когда-то этот храм хранил великое сокровище Таиланда – изумрудного Будду. Также стоит посетить уникальный горный храм – Doi Sutep, символ Чиангмая. С его смотровой площадки можно увидеть весь город».

Особый интерес, по опыту турагентов, представляет зоопарк, который находится как раз на пути к Doi Sutep. Зоопарк расположен на склоне горы и занимает площадь более 80 гектар. Ходить по нему можно полдня, и здесь есть на что посмотреть – в зоопарке находится более 400 видов животных. Знаменит зоопарк тем, что в марте 2009 года там родилась панда, и по всей стране началась массовая истерия – чтобы посмотреть детеныша панды, до сих пор приходится покупать отдельный билет.

Дополнительно туристам предлагается сплав на плотах, катание на слонах (с купанием в реке), лазанье по деревьям, также можно посетить местные деревни с жителями-ремесленниками и племенем «длинношей» девушек. Но агенты предупреждают, что перечисленные развлечения (за исключением посещения деревни жительниц с длинными за счет надетых на них колец шеи) совсем не уникальны и доступны в других частях Таиланда.

Западная часть страны – это прежде всего Канчанабури: водопады, дамбы, пещеры и железная дорога смерти. Наиболее интересны два пункта, связанные с железной дорогой 1941-43 годов постройки: проход «Адский огонь» и путь от станции Намток. Однако опытные туристы заранее предостерегают от посещения этих двух достопримечательностей тех, кто не привык к длительным пешим переходам.

Как наиболее впечатляющий национальный парк гиды выделяют

Эраван с его 7-уровневым водопадом. «Также Канчанабури – единственная провинция Таиланда, богатая горячими источниками. Не забудьте посетить хотя бы один из них – это определенно оставит интересные и яркие воспоминания, – убежден Иван Федотов. – Из храмов я советую посетить Wat Tham Sua и Wat Tham Khao Noi – они находятся рядом на одном холме на юго-западе от города. Это два огромных храма, один из них – китайский со всей сопутствующей атрибутикой, а второй – буддистский с огромной статуей Будды внутри».

доступен для посещения только с 12 до 15 часов.

Заядлым путешественникам агенты предлагают побыть здесь подольше и доехать до границы с Бирмой, чтобы посетить местный рынок. Но это около 240 километров от города, предупреждают в бюро «На Восток».

Северо-восток и восток страны опрошенные турагенты считают наименее интересными направлениями в Таиланде. «На северо-востоке вы найдете несколько крупных городов, но с туристической точки зрения они неинтересны. Конкен имеет интересную 9-уровневую ступу храма Wat Nong Waeng, которая достаточно известна, но ехать туда только ради нее не стоит», – убеждены в бюро путешествий «Колумб». Однако опытный турист Андрей Разумов не согласен с этим мнением: «Чтобы составить правильное мнение о Таиланде, надо ехать как раз в его нетуристическую часть. Там вы увидите, как себя ведут и чем занимаются обычные тайцы. К примеру, город Конкен знаменит большим количеством школ и, соответственно, школьников. Местные жители нечасто видят туристов, поэтому очень открыты и приветливы, абсолютно любой человек может с вами заговорить на улице – в других частях Таиланда такого нет».

Еще выше на север – граница с Лаосом и мост дружбы, связывающий город Нонгкой со столицей Лаоса Вьентьяном. Сюда имеет смысл ехать в начале ноября, когда в городе проходит фестиваль полной луны.

На востоке – провинция Сакео и граница с Камбоджей. «Крупных достопримечательностей тут нет, но для тех, кто ищет дополнительные приключения, место подходящее. Здесь можно найти несколько комплексов храмов древних кхмеров, если не получается съездить в соседнюю Камбоджу и посмотреть там Ангkor Wat, – рассказывает Юлия Вилкова из бюро путешествий 'На Восток'. – Лично мне очень понравился не слишком

'раскрученный гидами' храм в районе Khao Chakan – Wat Tham Khao Chakan. Сакео представляет собой в основном равнину, но здесь вы найдете несколько высоких холмов: на них сооружен храм, в котором водится бесчисленное количество обезьян и летучих мышей. Таких нахальных макаков вы нигде больше не встретите».

Что касается центральной части страны, то главные достопримечательности Бангкока, по единодушному мнению агентов – Wat Phra Kaew и дворец, где сейчас хранится изумрудный Будда. Если ходить проторенными туристическими тропами путешественнику не хочется, собеседники советуют посетить еще одно интересное место, тоже расположенное в историческом центре – это Loha Prasat (Wat Ratchanadda). Совсем недалеко можно найти храм лежащего Будды – Wat Po. Также турагенты рекомендуют посетить храм, обычно не включаемый гидами в обязательную программу, но, тем не менее, очень интересный – Wat Arun или храм рассвета, который находится на другом берегу реки Чаупхрая.

Любителям руин туроператоры советуют посетить древнюю столицу Сиам (древнее тайское государство в Индокитае, включавшее вассальные государства Камбоджу, Ланну, Лаос, Пегу, а также часть Малайзии, и просуществовавшее до 1932 года, – прим. ред.) – Аютаю, которая находится в 60 километрах от Бангкока. «Аютая богата развалинами храмов и историческими парками, атмосфера тут лишена времени и околдовывает с самого приезда. Первыми в списке храмов должны стоять руины Wat Chaiwatthanaram, – знает турист со стажем Андрей Разумов. – Уже в Бангкоке можно посетить огромный сафари парк и водный мир, которые на порядок лучше местного зоопарка. Также тут имеются два парка развлечений Dreamworld и Siam Park. Последний – менее современный, зато там есть внутренний аквапарк с самым большим в мире искусственным бассейном».

Для того чтобы заглянуть во все провинции Таиланда потребуется не менее трех недель активного туризма, знает Разумов. Не каждому это по силам, поэтому тем, кто не готов к частым переездам внутри страны, собеседник советует выбрать 2-3 заинтересовавших пункта и узнать у туроператора, в каком городе лучше остановиться с учетом этих маршрутов. «До этого перевалочного пункта путевку лучше взять в туристическом агентстве – все равно самому не удастся купить авиабилеты дешевле, – советует бывалый путешественник. – А вот трансфер внутри страны лучше заказать на месте – во-первых, выйдет дешевле, во-вторых, ряд направлений в принципе невозможно организовать из России. И запланировать маршрут, конечно, лучше заранее. Но пусть этот план будет гибким – вдруг вам захочется окончание отпуска провести не в шумном Бангкоке, а на тихом острове. Или наоборот».

Мария Фаизова,
Газета Дело

Самет – действительно потрясающее место: пляжи с белым песком и изумрудной водой. Бунгалы и более основательные туристические домики расположены прямо на берегу моря – и это не в 100 метрах за дорогой, а прямо в 10 метрах от кромки воды

Одна из наиболее необычных достопримечательностей запада страны – храм тигров, где за солидную сумму можно понаблюдать, как местные монахи содержат, кормят и тренируют тигров без клеток и решеток. Тут можно сделать немало шокирующих фотографий, замечают гиды и уточняют, что храм

ЛИЧНЫЙ ОПЫТ



В погоне за дешевым КАСКО не забывайте о надежности страховщика

Сергей Лигачёв,
частный предприниматель, Иркутск:

– Признаюсь, до того, как впервые застраховать свой автомобиль «по полной», то есть полисом КАСКО, у меня в гараже побывало немало авто. И все они если и были застрахованы, то максимум – полисом ОСАГО. Дело в том, что все эти авто были поддержанными, а моя уверенность в собственной внимательности и знании правил дорожного движения «зашкаливала».

Останавливало еще и то, что стоимость КАСКО в среднем составляет 7-10% от стоимости машины. Каждый год «выбрасывать» по 30-40 тысяч рублей рука не поднималась. Что интересно, на том этапе мне страховка серьезнее ОСАГО и не понадобилась. Так, была пара столкновений, получившиеся в результате царапины не требовали крупных сумм на ремонт.

Однако лет пять назад я купил

свое первое авто прямо из салона. Без серьезной страховки я не рискнул выехать на новой сверкающей машине даже из магазина. Страховую компанию в тот момент я выбрал наугад, буквально ткнул в первую попавшуюся из списка аккредитованных в салоне. И крупно прогадал: проблема в том, что стоимость полиса КАСКО не подчиняется единой тарифной системе, как ОСАГО. Поэтому каждая страховая компания предлагает собственные тарифы, так же как и условия страхования. Как следствие, КАСКО для одного и того же автомобиля в двух разных компаниях может отличаться в разы. В моем случае страховка в первый год обслуживания обошлась мне почти в три раза дороже, чем в следующей компании – 200 тысяч рублей вместо 70 «с копейками».

Как я позднее выяснил, при расчете стоимости полиса КАСКО страховщики используют разные коэффициенты, определяющие ве-

роятность наступления страхового случая для конкретного автомобиля. Каждая страховая компания формирует свой набор факторов, влияющих на цену страховки. Конечно, есть и базовые критерии, которые фиксируются в большинстве договоров: например, водительский стаж и возраст водителя, марка, модель и год выпуска автомобиля.

Так вот, для владельца нового автомобиля редко угоняемой модели, имеющего не менее 5 лет водительского стажа и возраст старше 30 лет, минимальная стоимость КАСКО вполне может уложиться в 7% от стоимости его авто. В моем случае стоимость полиса на второй год (уже в другой страховой компании) составила всего 72 тысячи рублей.

К слову, мне немного «повезло» в том, что я, сам того не зная, купил машину, входящую в список «редко угоняемых» (по данным страховщиков). Иначе стоимость КАСКО поднялась бы минимум еще на 3% от стоимости машины.

Как рассказали мне знакомые страховые агенты, причина такого разброса в прайсах страховщиков объясняется тем, что некоторые из них придумывают самые злейшие надбавки. Впрочем, есть и вполне обоснованные: к примеру, для неопытных водителей стоимость полиса автоматически увеличивается на 20%. И это еще адекватная надбавка. Когда я внимательно вчитался в собственный договор КАСКО (за первый год), то

с удивлением обнаружил, что страховщик оформляет добавочный взнос на машины, покрашенные в «металлик» (как раз мой случай!).

лис в прежней компании, хотя ее тарифы трудно назвать самыми низкими на рынке.

Поэтому я советую при выборе страховщика рассылать заявки по максимальному количеству компаний вашего города, а из пятерки самых «дешевых» уже выбирать более-менее надежных. Ведь мало выбрать «бюджетный» вариант, нужно еще чтобы при наступлении страхового случая вам выплатили необходимую сумму. Для того, чтобы определить надежного страховщика, советую «пошерстить» форумы и закрепить результаты этого виртуального рейтинга своим реальным знакомым, у которого уже наступал страховой случай в выбранной вами компании.

Открою еще один секрет. Понятно, что КАСКО для молодого водителя стоит раза в два дороже, чем для опытного водителя в возрасте от 40 лет и старше. Бывает, что страховые компании даже требуют от молодых водителей обязательную франшизу до 10 тысяч рублей, чтобы снизить свои риски. Однако уже давно работает решение Верховного суда, который определил, что страховые компании обязаны выплачивать убыток вне зависимости от того, был ли вписан в полис водитель, попавший в аварию. То есть можно купить дешевый полис на опытного водителя, а кто потом будет за рулем – неважно. Мы с сыном так и поступили с его авто: машину оформили на меня, полис – тоже, а фактически за рулем – он.

“

Пять лет назад я купил свое первое авто прямо из салона. Без серьезной страховки я не рискнул выехать на новой сверкающей машине даже из магазина. Страховую компанию я выбрал наугад

Трудно поверить, но нередко самая низкая стоимость КАСКО получается в конце концов в компаниях с самыми высокими прайсами. И наоборот. Убедился в этом на собственном опыте, когда на третий год задумал найти страховщика еще дешевле. Выбрал компанию с минимальными тарифами, подал заявку, и мне насчитали сумму на 60% большую, чем я платил во второй год автовладения. В результате я продлил страховой по-

Сколько стоит КАСКО в Иркутске

Мы обратились в Иркутске в страховые компании «СОГАЗ» и «Ренессанс Страхование» с просьбой указать стоимость полиса КАСКО по некоторым моделям авто. Действительно, стоимость страховки отличается, но не так разительно, как принято считать.

Из таблицы видно, что тариф действительно сильно зависит от возраста авто и для новых машин меньше в 2-3 раза чем, к примеру, для пятилетних. Подтверждается и еще одно правило ценообразования: чем дороже машина, тем дешевле полис КАСКО.

Модель авто	Стоимость полиса КАСКО в Иркутске (% от стоимости автомобиля)		
	СОГАЗ		РЕНЕССАНС СТРАХОВАНИЕ
	новое авто авто 2013 г	новое авто авто 2013 г, стаж вождения 15 лет, возраст 40 лет	авто 6/у авто 2008 г, стаж вождения 3 года, возраст 25 лет
Ценовая категория, до 500 тыс.руб.			
Hyundai Solaris	8,00	5,90	-
KIA Rio	6,20	5,70	13,60
Renault Logan	6,30	6,00	16,30
Volkswagen Polo седан	3,60	7,45	14,70
UAZ Patriot	3,50	4,36	12,80
Ценовая категория, от 500 тыс.руб. до 1 млн.руб.			
Nissan Juke	3,60	3,80	-
Hyundai I30	4,20	3,50	-
Nissan QashQai	3,50	4,20	12,70
KIA Soul	3,50	3,40	9,30
UAZ Pickup	3,90	-	-
Ценовая категория, от 1 млн.руб. до 1,5 млн.руб.			
Volkswagen Tiguan	3,50	2,80	9,90
Hyundai Sorento	3,30	2,60	8,30
Audi Q3	3,30	3,60	-
Toyota Hilux	4,00	2,90	8,40
SsangYong Rexton	4,30	3,00	11,00
Ценовая категория, от 1,5 млн.руб. до 2,0 млн.руб.			
BMW X3	3,50	3,80	10,80
Mercedes-Benz GLK-klasse	3,20	3,60	13,00
Toyota LC Prado	4,00	2,70	8,40
Volkswagen Touareg	3,50	2,90	7,60
Hyundai IX 55	3,40	2,70	7,70
Ценовая категория, от 2,0 млн.руб. до 3,0 млн.руб.			
Nissan Patrol	3,50	2,76	9,60
Mercedes-Benz CLS-klasse	4,00	2,77	8,20
Land Rover Range Rover Evoque	3,00	2,75	-
Volvo XC90	4,00	2,74	10,50
Ford Explorer	4,30	2,74	11,00
Ценовая категория, от 3,0 млн.руб. до 5,0 млн.руб.			
Mercedes-Benz M-klasse	3,00	2,83	9,30
Lexus LX	4,20	3,50	10,60
Land Rover Range Rover	3,00	2,80	10,90
Toyota LC 200	3,10	3,50	9,50
Audi Q7	3,00	3,00	8,70

экспертное мнение



Оксана Якубова,
директор Иркутского филиала ОАО «СОГАЗ»:

– Представленные в таблице тарифы (по компании «СОГАЗ» – прим. ред.) рассчитаны на автомобили 2013 года выпуска и являются «усредненными» – то есть они могут быть как выше, так и ниже.

Итоговая стоимость полиса будет зависеть от ряда факторов, учитывающих степень риска: это возраст и стаж водителя, программа страхования, тип охранно-поисковой системы. Наличие страховых случаев при первичной покупке полиса КАСКО (в отличие от договора ОСАГО, в котором учитывается КБМ¹) на его стоимость не влияет.

Как показывает практика, сегодня клиенты выбирают страховую компанию по ряду факторов, ориентируясь не только на ее тарифы по страхованию, но и на репутацию компании на рынке – финансовую устойчивость, насколько аккуратно компания платит по своим обязательствам, уровень предоставляемого сервиса, доступность, условия страхования.

1. Коэффициент бонус-малус - специальный параметр, применяемый при расчете страховой премии по полису ОСАГО, - прим. ред.

Сэкономить на КАСКО

Стоимость полиса КАСКО на один и тот же автомобиль может значительно различаться в разных страховых компаниях. С чем это связано и как сэкономить на КАСКО без ущерба для возможных страховых выплат, рассказывает директор Иркутского филиала Группы Ренессанс страхования Иван Мельник.

– Одна из столичных страховых компаний, проанализировав стоимость КАСКО в своем регионе, пришла к выводу, что в последние два года КАСКО на новые автомобили дешевле, а на «старые» авто дорожает. В Иркутске происходит то же самое?

– Такая тенденция действительно есть, и она обусловлена несколькими причинами.

Во-первых, размер тарифа КАСКО зависит от марки и мощности автомобиля, от возраста и стажа водителя, а также от андеррайтинговой политики компании. С развитием рынка тарифы становятся все более сегментированными, и страховщики обращают внимание на узкие категории автовладельцев. В частности, сегмент новых автомобилей интересен всем ведущим игрокам страхового рынка, и они разрабатывают специальные программы для привлечения своего целевого сегмента.

Вторая причина – более старые автомобили убыточнее для страховой компании. С возрастом автомобиля снижается его стоимость и увеличивается показатель износа. К примеру, 10-летний автомобиль имеет износ более 60%. При этом при наступлении страхового случая по КАСКО компания оплачивает ремонт новыми запчастями.

Кроме того, в последние несколько лет наблюдается постоянный инфляционный рост стоимости автозапчастей и нормо-часов станций техобслуживания (СТОА), что приводит к плавному повышению тарифов на КАСКО, особенно на убыточные сегменты рынка.

– Мы знаем, что стоимость полиса ОСАГО примерно одинакова в разных компаниях. Почему же стоимость полиса КАСКО может различаться в полтора-два раза?

– ОСАГО – это не страхование автомобиля. Этот обязательное страхование автогражданской ответственности водителя. Условия и та-

рифы на него установлены на законодательном уровне. Скидки возможны за безаварийную езду.

При этом длительность страхования по ОСАГО в одной страховой компании не влияет на стоимость полиса. Данные обо всех води-

телей, стратегии на рынке, рыночного сегмента, в котором она работает, статистики обращений и убыточности по разным маркам автомобилей, стоимости ремонта и запчастей, а также других факторов.

Например, если страховая компания работает в премиум-сегменте, она будет предлагать выгодные тарифы на дорогие марки, а на те автомобили, которые ей не интересны или убыточны, тарифы будут высокими.

Кроме того, стоимость страховки зависит от условий страхования, перечня рисков и включенных в полис сервисных опций. Каждый полис защищает на случай «угона» и «ущерба», а основные отличия заключаются в сервисных опциях, в числе которых – возможность удаленного урегулирования, ремонт на СТОА официального автодилера, эвакуация машины с места ДТП, выплата без предоставления справок, услуги аварийного комиссара, оплата такси и аренда другой машины на время ремонта. Чем больше опций, тем дороже стоимость полиса.

– Как найти оптимальный вариант?

– Обычно клиенты «мониторят» рынок, выбирая наиболее интересное соотношение по цене и наполнению страховки. Ведь далеко не каждому автоладельцу нужно покрытие от всех рисков. Обязательно следует учитывать репутацию компании и ее рейтинг.

Для сравнения предложений разных компаний можно обратиться к агенту или в брокерские компании.

Также на сайте многих страховых компаний можно сделать расчёт полиса в режиме «онлайн». Например, на сайте нашей компании клиент может сформировать свой полис КАСКО, добавляя или убирая сервисные опции. И в режиме онлайн следить, как его выбор влияет на финальную цену страховки.

– Как уменьшить стоимость КАСКО?

– Универсальный способ снижения стоимости КАСКО – это включение в полис франшизы, которая позволяет сэкономить от 6% до 50% от первоначальной стоимости полиса. При этом размер франшизы непосредственно влияет на размер страхового тарифа: чем она выше, тем дешевле полис.

Снизить стоимость страховки также позволяет исключение рисков. Такой вариант подходит, если вы редко пользуетесь машиной. Например, если не страховать автомобиль от угона, то можно сэкономить 8-15% от стоимости КАСКО.



Опытный водитель может застраховать машину только на случай угона и «полной гибели» (когда машина не подлежит ремонту), тогда страховка КАСКО обойдется на 65% дешевле.

Покупка полиса онлайн, т.е. через сайт,

как правило, предполагает скидку за счет отсутствия агентской комиссии и выбора только нужных сервисных опций. Например, покупка полиса через сайт нашей компании www.renins.com сэкономит порядка 20% от полной стоимости.

“
Универсальный способ снижения стоимости КАСКО - это включение в полис франшизы, которая позволяет сэкономить от 6% до 50% от первоначальной стоимости полиса. Снизить стоимость страховки также позволяет исключение рисков

телях внесены в единую базу РСА, и коэффициент за безаварийность сохраняется даже при переходе в другую страховую компанию.

КАСКО – это добровольное страхование автомобиля. Тарифы и условия страхования каждая страховая компания устанавливает самостоятельно исходя из своих

shop.slata.ru 23•5555

СУММА ЗАКАЗА:	СТОИМОСТЬ ДОСТАВКИ:
от 990 руб.	БЕСПЛАТНО
от 600 до 990 руб.	150 руб.
до 600 руб.	250 руб.
за город: от 1500 руб.	20 руб/км от границы города

Приним заявок на shop.slata.ru осуществляется круглосуточно.

Оплата производится только наличными при получении заказа

Доставка товаров ежедневно с 8.00 до 24.00

Доставка по городу в течении часа с момента пробития чека

ООО "Макс" Юр. адрес: ул. Иркутской 30 Дзвонки, 23а. ОГРН 1083811008160

Администрация города Иркутска проводит открытый аукцион по продаже муниципального имущества 26 июля 2013 года

Продавец - Администрация города Иркутска в лице Комитета по управлению муниципальным имуществом администрации города Иркутска в соответствии с распоряжениями Комитета

от 06.06.2013 № 504-02-1704/13 "О приватизации нежилого помещения, расположенного в Ленинском районе г.Иркутска, по ул. Авиастроителей, д. 14";

от 06.06.2013 № 504-02-1702/13 "О приватизации нежилого здания и предоставлении в собственность земельного участка, расположенного в Кировском районе г.Иркутска, ул. Киевская, 11";

от 06.06.2013 № 504-02-1703/13 "О приватизации нежилого помещения, расположенного в Кировском районе г.Иркутска, по ул. Чехова, д. 2";

проводит открытый аукцион по продаже муниципального имущества.

Аукцион по продаже муниципального имущества является открытым по составу участников и подаче предложения по цене приватизируемого имущества.

Аукцион и подведение его итогов состоится 26 июля 2013 года в 10-00 часов (время местное) по адресу: г. Иркутск, ул. Поленова, 1 (конференц-зал).

Заявки принимаются ежедневно с 11 июня 2013 года по 05 июля 2013 года с 9-00 до 18-00 час. (обед 13-14 час. (время местное) по адресу: г.Иркутск, ул. Поленова, д.1, каб.201 (отдел приватизации и организации продаж). Справки по телефону: **8(3952) 52-00-98.**

Характеристика объектов продажи:

1. Нежилое помещение, назначение: нежилое, общей площадью 85,7 кв.м., этаж подвал, номера на поэтажном плане 6, 13, далее «Объект приватизации». Адрес Объекта приватизации: г. ИРКУТСК, ул. АВИАСТРОИТЕЛЕЙ, д. 14.

Арендатор помещения: ООО «Мегафарм». Договор аренды продлился на неопределенный срок.

Начальная цена Объекта приватизации: 1 800 000 (один миллион восемьсот тысяч) рублей без учета НДС.

Задаток: 180 000 (сто восемьдесят тысяч) рублей.

Шаг аукциона: 50 000 (пятьдесят тысяч) рублей.

Порядок оплаты: в течение 10 дней с момента подписания договора купли-продажи Объекта приватизации.

2. Нежилое здание, назначение: нежилое, 1-этажный, общей площадью 151,5 кв.м., инв.№ 25:401:001:020301810, лит. Д,Д1,Д2,Д3, расположенное на земельном участке из земель населенных пунктов с кадастровым № 38:36:000034:1739 площадью 256 кв.м., далее «Объект приватизации».

Адрес Объекта приватизации: г. ИРКУТСК, ул. КИЕВСКАЯ, 11.

Арендатор здания: Общественная организация Городской Межрайонный Центр Инвалидов г.Иркутска «Инва-Иркутск». Срок действия договора аренды до 31.12.2014г.

Объект приватизации выставлялся на аукционы 15.02.2013г., 29.03.2013г., 26.04.2013г. по цене 4 000 000 рублей. Аукционы были

признаны несостоявшимися по причине отсутствия заявок.

Начальная цена Объекта приватизации: 3 830 000 (три миллиона восемьсот тридцать тысяч) рублей без учета НДС, в том числе стоимость земельного участка – 2 300 000 рублей, стоимость нежилого здания – 1 530 000 рублей без учета НДС.

Задаток: 383 000 (триста восемьдесят три тысячи) рублей.

Шаг аукциона: 100 000 (сто тысяч) рублей.

Порядок оплаты: в течение 10 дней с момента подписания договора купли-продажи Объекта приватизации.

3. Нежилое административное встроенно-пристроенное нежилое помещение, общей площадью 276,10 кв.м., расположенное на 1 и 2 этажах 2-этажного нежилого здания, далее «Объект приватизации». Адрес Объекта приватизации: г. ИРКУТСК, ул. ЧЕХОВА, д. 2.

Объект приватизации находится в здании, являющемся объектом культурного наследия регионального значения – «Застройка ул.Маркса К. Дом Песковой» регистр. № 294 в «Списке памятников истории и культуры г.Иркутска, подлежащих государственной охране – 2000г.».

Объект приватизации выставлялся на аукционы 15.02.2013г., 17.05.2013г. по цене 14 000 000 рублей. По результатам аукциона, состоявшегося 15.02.2013г. победителем была признана Чекотова Н.А., предложившая наивысшую цену 27 600 000 рублей. В установленный срок победитель аукциона не подписал договор купли-продажи Объекта приватизации. 17.05.2013г. - аукцион не состоялся по причине отсутствия заявок.

Арендаторы помещения: Иркутская региональная общественная организация «Ассоциация по защите прав потребителей, малого и среднего бизнеса Приангарья». Договор продлился на неопределенный срок. Иркутская городская молодежная общественная организация «Центр духовного и физического развития Байкал-ЭКО». Договор продлился на неопределенный срок. Общественная организация «Федерация альпинизма города Иркутска». Договор продлился на неопределенный срок.

Начальная цена Объекта приватизации: 14 500 000 (четырнадцать миллионов пятьсот тысяч) рублей без учета НДС.

Задаток: 1 450 000 (один миллион четыреста пятьдесят тысяч) рублей.

Шаг аукциона: 500 000 (пятьсот тысяч) рублей.

Порядок оплаты: в течение 10 дней с момента подписания договора купли-продажи Объекта приватизации.

Для участия в торгах необходимо предоставить комплект следующих документов:

- Заявку установленного образца в 2-х экземплярах;
- Опись представленных документов в 2-х экземплярах;
- Платежный документ с отметкой банка об исполнении, подтверждающий оплату задатка участником аукциона – в размере 10% от начальной цены Имущества. Договор о задатке заключается в порядке, предусмотренном статьей 437 ГК РФ.

Юридические лица дополнительно представляют следующие документы:

- Заверенные копии учредительных документов;
 - Документ, содержащий сведения о доле Российской Федерации, субъекта Российской Федерации или муниципального образования в уставном капитале юридического лица (реестр владельцев акций либо выписка из него или заверенное печатью юридического лица и подписанное его руководителем письмо);
 - Документ, который подтверждает полномочия руководителя юридического лица на осуществление действий от имени юридического лица (копия решения о назначении этого лица или о его избрании) и в соответствии с которым руководитель юридического лица обладает правом действовать от имени юридического лица без доверенности;
- Физические лица предъявляют документ, удостоверяющий личность, или представляют копии всех его листов.

В случае, если от имени претендента действует его представитель по доверенности, к заявке должна быть приложена доверенность на осуществление действий от имени претендента, оформленная в установленном порядке, или нотариально заверенная копия такой доверенности. В случае, если доверенность на осуществление действий от имени претендента подписана лицом, уполномоченным руководителем юридического лица, заявка должна содержать также документ, подтверждающий полномочия этого лица. Все листы документов, представляемых одновременно с заявкой, либо отдельные тома данных документов должны быть прошиты, пронумерованы, скреплены печатью претендента (для юридического лица) и подписаны претендентом или его представителем.

Для участия в аукционе Претендент вносит задаток в соответствии с договором о задатке. Денежные средства (задаток) могут быть внесены претендентом с 11 июня 2013 года по 05 июля 2013 года.

Денежные средства (задаток) перечисляются на следующие реквизиты: расчетный счет 40302810400005000001 Комитет по бюджетной политике и финансам администрации г. Иркутска ИНН/КПП 3808131271/380832005 ГРКЦ ГУ Банка России по Иркутской области г. Иркутск БИК 042520001.

В назначении платежа указать: Задаток за участие в аукционе по продаже

Данное сообщение является публичной офертой для заключения договора о задатке в соответствии со ст.437 Гражданского кодекса Российской Федерации, а подача претендентом заявки и перечисление задатка являются акцептом такой оферты, после чего договор о задатке считается заключенным в письменной форме.

Документом, подтверждающим поступление задатка на счет Продавца, является выписка со счета Продавца. Претендент не допускается к участию в аукционе в случае, если не подтверждено поступление задатка на счет Продавца не позднее 10 июля 2013 года.

Дата определения участников аукциона – 11 июля 2013 года.

Претендентам на участие в аукционе необходимо 12 июля 2013 года до 13-00 часов (время местное) прибыть по адресу: г.Иркутск, ул. Поленова, д.1, каб.201, для получения уведомления о признании участниками аукциона, либо о не допуске к участию в аукционе. После 13-00 часов (время местное) соответствующие уведомления направляются претендентам по почте заказными письмами. Со дня приема заявок лицо, желающее приобрести муниципальное имущество, имеет право предварительного ознакомления с информацией о подлежащем приватизации имуществе в отделе приватизации и организации продаж Комитета по адресу: г.Иркутск, ул. Поленова, д.1, каб.201.

Аукцион проводится при наличии не менее 2-х участников.

Критерий выявления победителя: наивысшая цена.

Предложения по цене имущества заявляются участниками открыто в ходе проведения торгов.

Победитель аукциона обязуется заключить договор купли-продажи не ранее 10 рабочих дней и не позднее 15 рабочих дней со дня подведения итогов аукциона и оплатить по договору купли-продажи в 10-дневный срок со дня подписания договора.

Оплата приобретаемого на аукционе имущества производится путем перечисления денежных средств на следующие реквизиты:

Получатель: УФК по Иркутской области (КУМИ г.Иркутска) ИНН 3808131271 КПП 384945003 ОКАТО 25401000000 ГРКЦ ГУ Банка России по Иркутской области БИК 042520001, р/с 40101810900000010001 КБК 90911402043041000410.

Внесенный Победителем задаток засчитывается в счет оплаты приобретаемого имущества.

При уклонении или отказе Победителя аукциона от заключения в установленный срок договора купли-продажи имущества аукциона он утрачивает право на заключение указанного договора и задаток ему не возвращается. Результаты аукциона аннулируются Продавцом.

Задаток Победителя аукциона подлежит перечислению в установленном порядке в бюджет города Иркутска в течении 5-ти рабочих дней с даты, установленной для заключения договора купли-продажи имущества.

Ответственность Покупателя в случае отказа или уклонения от оплаты имущества в установленные сроки предусматривается в соответствии с законодательством Российской Федерации в договоре купли-продажи. Покупателями муниципального имущества могут быть любые физические и юридические лица, за исключением государственных и муниципальных унитарных предприятий, государственных и муниципальных учреждений, а также юридических лиц, в уставном капитале которых доля Российской Федерации, субъектов Российской Федерации и муниципальных образований превышает 25 процентов.

Всем участникам аукциона, не ставшим победителями, сумма задатка возвращается в 5-дневный срок со дня подведения итогов аукциона.

Иркутск пока не готов к миллиону

На 2013 год Минрегионразвития России установило для Иркутской области план по вводу жилья в объеме 1 миллиона квадратных метров. Однако министерство строительства и дорожного хозяйства Приангарья обратилось в Москву с просьбой снизить цифру до 900 тыс. кв.м. Выдержит ли регион такие объемы строительства, и как это скажется на стоимости жилья в Иркутске? За ответами на эти вопросы мы обратились к иркутским застройщикам – компаниям «Управление капитального строительства города Иркутска» («УКС») и «ВостСибСтрой».

– Миллион кв.м жилья в год для Иркутской области – это много? Снизится ли стоимость квадратного метра, если строить больше?

Евгений Савченко:

– Этого вполне достаточно. Однако в связи с тем, что рынок жилой недвижимости в регионе сформировался не так давно и только сейчас становится цивилизованным – достичь этих показателей пока не представляется возможным.

Ведь мы только налаживаем общую систему после кризисных годов. Можно сказать, что сейчас мы наблюдаем процесс становления рынка недвижимости в Иркутской области. И пока можем говорить лишь о динамике развития строительства и увеличении ввода жилья, не более. Хотя мы уверены, что через некоторое время упомянутые показатели обязательно будут достигнуты.

Понятно, что еще не все могут позволить себе покупку квартиры, но если с каждым годом становится больше людей, которые выбирают качественные квартиры и надежных застройщиков – значит, платежеспособность населения растет.

Если говорить о ценах, то прогнозировать снижение стоимости квадратного метра жилья из-за увеличения объемов строительства нельзя, поскольку сам по себе рынок недвижимости непрост, в нем соединено множество сложных экономических и социальных процессов.

Александр Халтурин:

– Сейчас на рынке нет предпосылок к снижению стоимости квадратного метра, т.к. дорожает и земля, и строительные материалы.

Зато более доступной становится ипотека: банки

– Насколько существенна доля спроса, обеспеченная различными госпрограммами?

Евгений Савченко:

– МУП «Управление капитального строительства города Иркутска» ежегодно вводит в эксплуатацию от 30 до 40 тыс. кв.м жилья. При этом более 30% вводимого жилья идет по социальным программам, финансируемым за счет федерального, областного и местного бюджета. Доля государственных программ ежегодно растет.

Для реализации подобных программ всегда проводится аукцион, где наше предприятие часто оказывается единственным участником. Мы понимаем необходимость и важность данных проектов, поэтому продолжим участвовать в социальных программах и постараемся довести их долю в общем объеме наших работ до 50%.

– Какие факторы будут способствовать увеличению спроса на новое жилье?

Евгений Савченко:

– Несомненно, стоимость жилья и доступность ипотеки являются значимыми факторами, но, как уже отмечалось выше, иркутяне сегодня стали обращать больше внимания на качество жилья.

Людям нужны квартиры не просто в домах, а в жилых комплексах с развитой социальной инфраструктурой. Парковки, дороги, школы, детские сады, игровые площадки – все это также важно при выборе квартиры. Например, 27 мая мы открыли библиотеку на ул.Баумана в микрорайоне Ново-Ленино. Радует, что в мире развитых информационных техноло-



Евгений Савченко,
начальник МУП «УКС города Иркутска»



Александр Халтурин,
директор по работе с клиентами компании «ВостСибСтрой»

гий наши люди не разучились читать книжки, и посещение библиотеки по-прежнему вписывается в их повседневную жизнь.

Так что наличие объектов социальной инфраструктуры – фактор, если уж не повышающий спрос на жилье, то один из самых значимых при выборе места проживания. Недаром на предприятии мы большое внимание уделяем именно этому обстоятельству: люди, приобретая квартиру, должны платить деньги не за крышу над головой, а за комфортные условия жизни.

– Каков рынок новостроек на сегодняшний день – это рынок покупателя или продавца?

Евгений Савченко:

– Неоднозначный вопрос. Как и любой рынок, рынок новостроек характеризуется определенным уровнем спроса и предложения. На данный момент могу сказать, что в МУП «Управление капитального строительства города Иркутска» практически все квартиры продаются еще на уровне фундамента, что свидетельствует о превышении спроса над предложением. Однако многие другие компании города похвастаться этим не могут.

Стоит также отметить, что после кризисных лет на рынке остались только крупные игроки, которые активно развиваются и строят жилую недвижимость. В связи с этим можно предположить, что сам по себе рынок новостроек сейчас более-менее сбалансирован – жилища строятся и активно реализуются.

фраструктуре, проводят более качественное благоустройство – в общем, меняют продукт под изменение спроса.

– Ваша компания планирует увеличить объемы сдачи жилья?

Евгений Савченко:

– Обеспечение иркутян комфортным жильем – пер-



К вопросу о платежеспособности – нужно учитывать, что сейчас люди стали осознавать, что такое качество. Жители Приангарья научились определять, что действительно им подходит, какие товары или услуги можно считать качественными, а какие – нет. Это в полной мере относится и к вопросу выбора жилья.

аккредитуют объекты уже на начальной стадии строительства. Становятся более интересными условия для заемщиков – не требуются поручители, снижается размер первоначального взноса. На мой взгляд, именно ипотека способствует сейчас поддержанию платежеспособного спроса на новое жилье.



Александр Халтурин:

– Думаю, что рынок сейчас достаточно сбалансирован: с одной стороны, цена квадратного метра не снижается, с другой – интересы покупателя при этом ставятся в приоритет.

Так, застройщики учитывают требования клиентов к планировочным решениям, к ин-

востепенная задача для нашего предприятия. Мы системно увеличиваем объемы сдачи жилья, не забывая про организацию объектов социальной сферы. Естественно, мы будем поддерживать эту тенденцию и в дальнейшем. Мы гордимся, что горожане доверяют нам, когда выбирают себе квартиру.



ТОРГОВЫЙ ЦЕНТР
ФОРТУНА **Стройматериалы**
вторая очередь

Кухня в подарок!

8 июня 2013 года предприятие «Фортуна» подвело итоги по акции «Кухня в подарок», которая проходила с 1 марта по 31 мая 2013 года в ТЦ «Стройматериалы – вторая очередь».

Условия акции, организованной предприятием «Фортуна» совместно с мебельной фабрикой КИТ, были простыми и творческими. Совершив покупку на сумму от 3000 рублей, и заполнив купон с пожеланием для ТЦ «Стройматериалы-2» покупатель становился участником акции.

В холле ТЦ «Стройматериалы-2» гостей ждал фуршет и развлекательная программа. Никто из участников не ушел без ценных подарков и призов от ТЦ «Стройматериалы-2».

Победитель акции получил сертификат на кухню стоимостью 150 000 рублей. Им стал – Федоров Олег Павлович.





Бизнес в жилом доме

Правила игры на рынке недвижимости изменились – процедура перевода жилого помещения в нежилое серьезно усложнилась. Руководитель департамента доверительного управления агентства недвижимости «Тысячелетие» Любовь Ахмедзянова рассказывает, что сегодня нужно сделать собственнику, чтобы перевести квартиру в разряд деловых площадей, и выгоднее ли этот вариант покупки коммерческой недвижимости.

– Растет ли спрос на «квартиры под офис»?

– Сейчас на рынке много предложений о продаже квартир на первом этаже под коммерческое использование, но на сегодняшний день спрос отсутствует из-за изменения требований по переводу таких квартир в нежилой фонд.

Сама процедура перевода жилого помещения в нежилое стала сложнее. С

июля 2011 года вступили в силу изменения в Жилищный кодекс РФ, и теперь необходимо получить согласие на перевод всех собственников квартир в многоквартирном доме. Сами понимаете, получить 100%-ное согласие жильцов крайне сложно. Поэтому многие предприниматели сегодня предпочитают приобретать нежилые помещения в новостройках.

– Какую квартиру имеет смысл переводить в бизнес-площади? Для каких сфер деятельности предприниматели охотно используют квартиры на первых этажах жилых домов?

– Под бизнес можно использовать квартиры, расположенные в местах оживленного пешеходного трафика. Таким образом, месторасположение квартиры является определяющим фактором в приобретении. Согласно статье 22 главы 3 ЖК РФ, квартира должна располагаться на первом этаже.

В настоящее время, в связи с трудностями перевода, такие квартиры покупают в основном под адвокатские

конторы, гостиницу, а также для того, чтобы открыть в них частные развивающие детсады: для таких услуг перевод квартиры в сегмент нежилой недвижимости не требуется.

– Может быть, выгоднее сначала оформить перевод, а затем уже продавать площади как нежилое помещение?

– Да, перевод в нежилой фонд увеличивает стоимость квартиры приблизительно на 30%.

Поэтому для продавца выгодно сначала выполнить перевод квартиры в нежилой фонд, а затем продать уже как коммерческое помещение.

Стоимость таких квартир зависит от района, в котором они находятся. Наибольшим спросом пользуются Кировский и Октябрьский районы. Следовательно, и стоимость квартир, пригодных для перевода, в этих районах выше.

– Расскажите подробнее о процедуре перевода квартиры в нежилой фонд.

– Перевод квартиры в нежилой фонд занимает от 8 месяцев до 1 года и обходится в 200-250 тыс. руб., включая стоимость услуг риэлтора и все остальные расходы по переводу.

Весь процесс регламентируется статьями 22-24 гла-

вы 3 и статьями 25-29 главы 4 ЖК РФ. Хочу обратить особое внимание всех желающих перевести свои квартиры в сегмент коммерческих площадей на пункт 3 статьи 36 главы 6 ЖК РФ: уменьшение размера общего имущества в многоквартирном доме путем его реконструкции возможно только с согласия ВСЕХ собственников помещений в данном доме. Это первый этап работы для перевода в нежилой фонд, он же и самый сложный.

Однако покупка подходящей квартиры и все затраты на перевод, безусловно, обойдутся дешевле, чем приобретение нежилого помещения в новостройке и его ремонт.

Магазин в доме – необходимость

С одной стороны, удобно, когда в твоём доме есть магазины, детсад и парикмахерская, с другой – не каждый будет рад жить над кафе или оживленным офисом. Как застройщики решают эту дилемму, рассказывают коммерческий директор ООО «Предприятие Иркут-Инвест» Евгения Гусева и специалист отдела продаж ООО «Макстрой» Нина Гарчева.

– Какова доля нежилых помещений в жилых комплексах вашей компании? Все ли первые и цокольные этажи предназначены для организации бизнеса?

Евгения Гусева:

– Как правило, в жилых комплексах под коммерческую недвижимость выделяются цокольные и первые этажи, имеющие отдельный вход, что удобно для собственников бизнеса.

Здесь размещаются магазины, учреждения бытового назначения, медицинские учреждения, офисы и т.п. На первых этажах часто располагаются детские сады или группы кратковременного пребывания.

Будут ли первые этажи дома выделены для бизнеса, зависит от намерений застройщика и позиционирования новостройки. Иногда проекты не предусматривают коммерческие помещения.

Нина Гарчева:

– Наличие нежилых помещений в жилых комплексах на сегодняшний день – это необходимость. Многие покупатели жилья интересуются в первую очередь тем, будут ли магазины, кафе, аптека и т.д. рядом с их будущим домом. Не у

всех есть возможность ездить в крупные торговые центры, и для многих покупателей важно, чтобы рядом с домом продавали самое необходимое – свежие продукты питания, лекарства, бытовую химию, и оказывали некоторые услуги – к примеру, были открыты ремонт обуви/одежды, химчистка, парикмахерская.

Как показывает практика, доминирует вариант, когда под деловые площади отводят первые и цокольные этажи, в том числе и в наших жилых комплексах. Но надо отметить, что не всякий желает жить над магазином или кафе. Для проживающих – это дискомфорт от шума или возможного несоблюдения санитарных условий. Наилучший способ организации торгово-офисных помещений и для предпринимателей, и для будущих жильцов – это отдельно стоящее здание рядом с жилым комплексом. Во-первых, это другие масштабы – в таком здании может располагаться сразу несколько различных магазинов, в том числе супермаркет, магазин одежды/обуви; во-вторых, некая отдаленность от жилых помещений и возможность круглосуточного посещения таких магазинов (в жилом доме,

к примеру, продуктовый магазин может работать только до 23 часов). Поэтому мы считаем, что, если земельный участок позволяет поставить офисное здание отдельно – надо строить. Пусть это будет в разы дороже, зато комфортнее для будущих жителей.

Если в цифрах, то для размещения нужного количества магазинов и офисов необходимо построить нежилых площадей в среднем 10-15% от общего размера жилого комплекса.

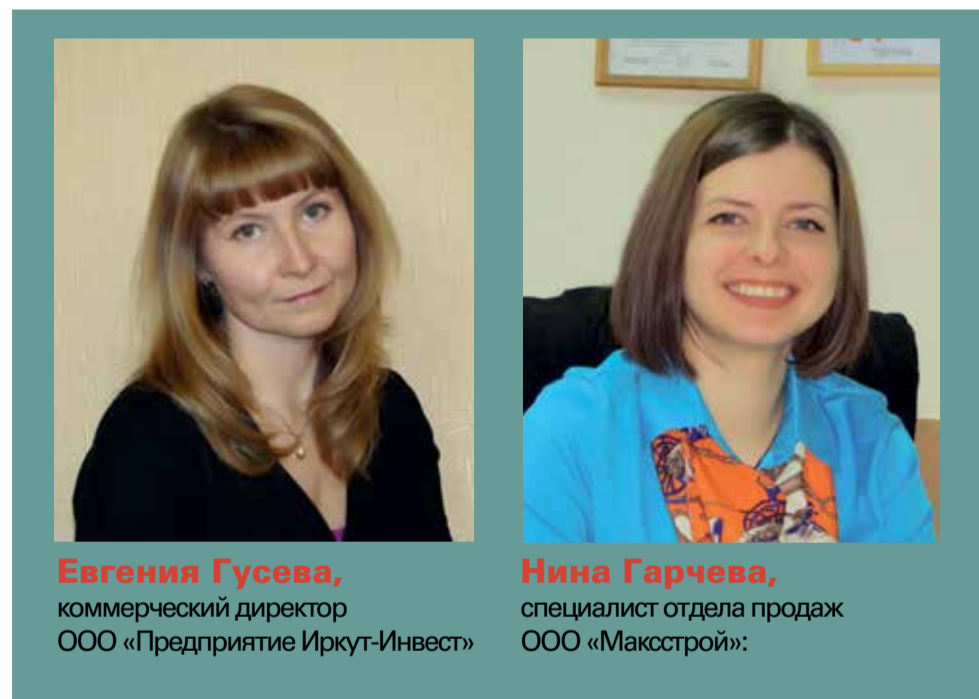
– Учитываются ли потребности определенных сфер бизнеса (торговая, офис, парикмахерская, фитнес-клуб) при проектировании нежилых помещений?

Евгения Гусева:

– Проектирование нежилых помещений осуществляется в обязательном соответствии с положениями СНиП, а в случае если покупатель помещения известен заранее, застройщик уже на этапе проектирования может заложить в проект все необходимые условия, удовлетворяющие требования клиента.

Нина Гарчева:

– Нежилые помещения закладываются в проект в расчете из об-



Евгения Гусева,
коммерческий директор
ООО «Предприятие Иркут-Инвест»

Нина Гарчева,
специалист отдела продаж
ООО «Макстрой»:

щей доли строящегося жилья.

На этапе проектирования достаточно определиться в объеме строительства. Главное при этом – соблюдение норм пожарной безопасности, системы вентиляции и других технических условий. А все необходимое для конкретного бизнеса – установка внутренних перегородок, прокладка дополнительных электросетей и прочее – выполняется в процессе строительства.

При продаже особое внимание уделяется сфере деятельности компаний, приобретающих нежилые помещения. Будущие собственники должны гарантировать, что площади, купленные ими, например,

под детский сад, не будут переоборудованы под магазин разливного пива. Мы очень серьезно подходим к этому вопросу, так как стараемся обеспечить максимально комфортные условия для жильцов.

– Насколько востребованы нежилые помещения в строящихся жилых комплексах? На каком этапе строительства лучше продаются такие помещения?

Евгения Гусева:

– Нежилые помещения в новостройках достаточно популярны среди собственников бизнеса. Недвижимость может приобретаться на разных этапах строительства, все зависит от намерений покупателя: кто-то старается приобрести поме-

щение на начальном этапе, когда цена относительно низка, кто-то наоборот, стараясь обезопасить себя от возможных рисков, связанных с ходом строительства, покупает уже готовое помещение.

Нина Гарчева:

– В основном нежилые помещения распродаются еще в самом начале строительства. Коммерческая недвижимость всегда пользуется большим спросом, так как приносит стабильный доход собственникам. Чаще всего покупатели – это юридические лица, которые планируют сдавать площади в аренду. Последнее время часто выкупаются нежилые помещения под центры дошкольного образования детей или спортивные клубы.

ЛИЧНЫЙ ОПЫТ



Елена Селенова,
владелица парикмахерской:

— Свое помещение в центре города я покупала года четыре назад. Тогда это были две квартиры. Одну я получила в наследство, другую — по соседству — прикупила позже. То есть выбора — переводить жилое в нежилое или брать сразу коммерческую — у меня не было.

Можно было только выбрать — самой заниматься переводом или поручить это риэлтеру. Я решила сэкономить деньги, но потратить свое время. На тот момент второго у меня было больше, чем первого.

Сразу скажу, что сильно пожалела о своем выборе. Перевод и регистрация площадей в новом статусе заняла у меня почти 9 ме-

сяцев (для сравнения, в агентстве обещали «уложиться» в 3 месяца). Эти потерянные полгода можно было потратить эффективнее — закончить перепланировку и ремонт, и уже открыть парикмахерскую.

Итак, для начала я при помощи знакомого юриста выяснила, смогу ли я в принципе перевести свои квартиры в разряд коммерческой недвижимости. Выяснила, что не удастся изменить статус квартиры в домах, которые ожидают планового капитального ремонта, а также в аварийных и подлежащих сносу зданиях.

Еще очень важно, чтобы в квартире, предназначенной «под перевод», никто не был зарегистрирован. Невозможно получить

разрешение на перевод в нежилой фонд, если право собственности на квартиру обременено правами других лиц.

У меня, кстати, в одной из квартир была сделана перепланировка, узаконить которую оказалось очень сложно. Сначала мне в принципе отказывали в ее регистрации — проблема была в частичном сносе несущей конструкции, потом удалось найти понимание. Договорились, что я сделаю небольшую правку проведенной перепланировки, так, чтобы уже не нарушались строительные нормы. Проблемы обычно возникают, когда нарушаются как раз строительные, противопожарные или санитарные нормы.

Ну и общеизвестен тот факт, что вход в магазин или парикмахерскую должен быть отдельным, изолированным от входа в подъезд и на лестничные площадки.

На втором этапе я начала сбор необходимых документов в проектно-инвентаризационное бюро, центр санитарно-эпидемиологического надзора, пожарный надзор, Комитет по государственному контролю, использованию и охране памятников истории и культуры, Комитет по градостроительству и архитектуре и паспортную службу районного УВД. Помню, больше всего пришлось «повозиться» с

получением акта санитарного обследования помещения санитарно-эпидемиологической службой и разрешения органа противопожарной службы.

Правда, перед этим мне понадобилось еще заказать проект переустройства и перепланировки помещения, чтобы согласовать появление отдельного входа.

После подачи всех документов жилищный комитет принимает решение о возможности перевода квартиры в нежилой фонд. При этом документы направляются в районную межведомственную комиссию, где определяют техническую возможность использования конкретного помещения в «нежилых» целях. Если такое использование разрешено, то жилищный комитет готовит и направляет материалы на юридическую экспертизу, а после — на подпись губернатору.

Вообще решить вопрос о переводе квартиры в нежилой фонд администрация района должна за 33 дня. Из них, как объяснил мне юрист, 20 дней дается на подготовку соответствующего решения, пять дней — для согласования его с Жилищным комитетом, пять — для подписания решения, и в течение трех дней оно должно быть направлено заявителю. Если для использования помещения в качестве нежи-

лого требуется его переустройство или перепланировка, то закон дает районным администрациям еще 20 дней на согласование всех необходимых работ.

Но эти теоретические сроки очень далеки от реальных. Если не считать двух с половиной месяцев, в течение которых я только собирала упомянутые выше документы, решения по своему переводу я ждала больше 5 месяцев! Еще полмесяца ушло на то, чтобы зарегистрироваться в качестве собственника нового нежилого помещения в УФРС.

В итоге «на все про все» у меня ушло 9 месяцев. Для сравнения, в агентстве обещали срок в 3 месяца. После я посчитала, что разницу в деньгах я легко покрыла бы за 2 месяца работы парикмахерской. В общем, налицо упущенная выгода: если сейчас выбирать — лучше отдам перевод на откуп риэлтеру или юристу.

А вот если выбирать между покупкой коммерческих площадей и переводом квартиры в «нежилой» разряд — выберу перевод. Недавно советовала подруге-предпринимательнице и считала сегодняшнюю разницу: получила, что в том же Октябрьском районе, где я держу салон, разница в стоимости жилых площадей и жилья на первых этажах достигает 35%!

classified

Продаю помещение!

ул. Поленова, 15



Продаю помещение на первом этаже. Общая площадь 78,9 кв.м. Стоимость 67 тыс.р./кв.м. Возможен торг!

67 000 руб./кв.м.

66-00-61, 27-20-96

Продаем здание

г. Шелехов, 7 квартал, д. 9



Нежилое 1-эт. кирпичное здание, офисное, с подвалом. Площадь здания - 84,7 кв.м., Объем недвижимости расположен в центре города Шелехов.

8-902-7-668-185, (39550) 9-40-25

Аренда!

ул. Декабрьских Событий, 109



Сдается здание, 1568 кв. м., 2 эт., цоколь, гараж. Хорошая транспортная доступность, парковка. Все коммуникации, отделка черновая.

1 000 руб./кв.м.

600-544

Сдаю помещение!

ул. Дзержинского, 34



234,6 кв.м., 1 этаж, отд. вход, большие витрины, фасад выходит на центр. рынок, удобный подъезд, охраняемая территория. Очень большая проходимость. Идеально под розничную торговлю. Сделан ремонт.

3 200 руб./кв.м.

89025-134-049

Аренда!

ул. Байкальская



Новое 3-эт. здание, охраняемая территория. 640 кв.м. Кабинетная система, высококачественная отделка помещений, вентиляция, оптоволокно. Просторная парковка.

800 руб./кв.м.

400-035, 20-99-55

Сдается помещение

ул. Свердлова



Центр города, 260 кв. м., 1 этаж, отд. вход, свобод. планировка, отделка черновая, все коммуникации. Льготный период на ремонт. Под банк, страховую компанию, мед. центр, салон и т.д.

1 500 руб./кв.м.

600-544

www.oao-moloko.ru  www.oao-moloko.ru

ОАО «МОЛОКО»

КОММЕРЧЕСКОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Предприятие с полувековой историей ищет партнеров для реализации высококачественной молочной продукции:

Масло сливочное «Крестьянское» ГОСТ Р 52969-2008

Масло изготавливается по традиционному рецепту без добавления растительных жиров. По качественным показателям масло считается одним из лучших в России!

ЛУЧШИХ
2012
РГО
ОССИИ
ТОВАРОВ

ЛУЧШИХ
2010
РГО
ОССИИ
ТОВАРОВ

Лауреат 2010 и 2012 «СТО ЛУЧШИХ ТОВАРОВ РОССИИ»
Золотой призер 2010 и 2012 «ВСЕРОССИЙСКОГО СМОТРОКОНКУРСА КАЧЕСТВА МОЛОЧНОЙ ПРОДУКЦИИ»

Состав: сливки нормализованные. Упаковка: гофрокороб 20 кг, 10 кг. Фасовка 1 и 0,5 кг. пергамент, 180 гр. фольга. Содержание в 100 г. продукта: жира - 72,5 г, белка - 0,8 г, углеводов - 1,3 г.

Творог обезжиренный ГОСТ 52096-2003

Шоковой заморозки гофрокороб 12 кг. Срок хранения 6 месяцев t-25С ЛЮБОЕ КОЛИЧЕСТВО!

662603, Красноярский край, г. Минусинск, ул. Февральская, 20.
тел. (39132) 2-00-51
E-mail: alipin@oao-moloko.ru
www.oao-moloko.ru

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

НЕДВИЖИМОСТЬ

✓ ПРОДАЁТСЯ

НА САЙТЕ

REALTY.IRK.RU

Каждый день на сайте REALTY.IRK.RU:

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

classified



Жуковский

ВАШ ДОМ В ГОРОДЕ



Таунхаусы - современный формат жизни для города!

Жуковский – это городские таунхаусы, сочетающие в себе преимущества развитой инфраструктуры и природного величия окружающего пространства. Комфортные кирпичные малоэтажные дома находятся прямо в городе – на пересечении улиц Автомобильная и Жуковского.

Таунхаусы построены в экологически чистом районе Иркутска – рядом с реликтовой Кайской рощей. Окружение сосен и берёз вокруг домов создает неповторимое ощущение природы, которой так не хватает в повседневной суете и ускоренном ритме городской жизни.

18 таунхаусов образуют собой единое собрание двухэтажных домов находящихся на охраняемой территории. Концепция свободного пространства, которая легла в основу планировок домов, позволяет реализовать самые смелые и уникальные решения в дизайне каждого таунхауса.

☎ 728-940, 728-941
г. Иркутск, ул. Сухэ-Батора, 13



МУНИЦИПАЛЬНОЕ ЧИТАТНОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ
**УПРАВЛЕНИЕ
КАПИТАЛЬНОГО
СТРОИТЕЛЬСТВА**
ГОРОДА ИРКУТСКА

Проектные декларации на сайте www.uks.irkutsk.ru

Готовые и строящиеся квартиры
с видом на Ангару!
608-883
ЖК «Видный», ул. Сурнова
Проектная декларация на сайте www.vidny.ru

Коттедж с видом на залив!
ТСЖ Молодежное



Роскошный коттедж! 386 кв.м., кирпич, участок 15 сот., баня. В доме сауна, зимний сад, кинозал. Мебель, встроенная техника. Ландшафтный дизайн. Торг!
35 млн.руб. **606-544**

Продаю коттедж!
Байкальский тракт, 21 км



Коттедж в элитном поселке, ТСЖ "Фили". Охраняемая территория. Рядом залив. До центра города 20 минут. Дом 305 кв.м, 2 этажа, кирпичный, участок 40 соток. На участке бассейн, сауна, гостевой дом. Торг!
43 млн.руб. **8-9025-129-555**

Средняя стоимость вторичного жилья в Иркутске на 15.06.2013
по данным REALTY.IRK.RU (тыс. руб./кв.м)

Тип	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
1 комн. кирпич	76,14	65,94	63,32	58,88	54,14
1 комн. панель	82,14	71,34	66,11	63,20	57,97
2 комн. кирпич	71,00	62,58	57,09	57,85	52,69
2 комн. панель	69,37	64,23	60,11	54,79	50,86
3 комн. кирпич	69,95	59,93	56,63	55,23	49,44
3 комн. панель	70,33	59,04	54,51	51,55	48,46
Средняя стоимость на 15.06.2013					
	70,35	62,22	56,91	54,98	51,13

Средняя стоимость строящегося жилья в Иркутске на 15.06.2013г. (тыс. руб./кв.м)

Срок сдачи	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
Готовое	-	48,00	51,00	-	-
Срок сдачи - 1 полугодие 2013 года	75,00	57,50	50,00	-	-
Срок сдачи - 2 полугодие 2013 года	-	49,50	43,75	-	43,00
2014 год и позже	-	50,89	43,20	-	40,50
Средняя стоимость на 15.06.2013					
	75,00	50,35	44,85	-	42,17

Средняя стоимость коммерческой недвижимости в Иркутске на 15.06.2013г. (тыс. руб./кв.м)

Назначение	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
склад (продажа)	52,53	42,84	23,69	22,94	22,91
склад (аренда)	0,65	0,37	0,39	0,27	0,23
магазин (продажа)	84,41	51,44	48,03	36,45	36,63
магазин (аренда)	1,16	0,74	0,70	0,42	0,53
офис (продажа)	79,76	50,83	50,47	39,8	40,64
офис (аренда)	0,98	0,63	0,65	0,48	0,51

По данным REALTY.IRK.RU

с. Пивовариха, таунхаус
котт. пос. "Загородный"



Продаю таунхаус, 2 эт., 164,7 м. кв., в т.ч. гараж на 2 а/м. Центр. отопление, водоснабжение и канализация. Придомовой зем. участок: газон, площадка для барбекю.
8 500 тыс.руб. **660-204**

Продаем коттедж
СНТ "Полет"



Коттедж в СНТ "Полет" (за пос. Березовый). 225 кв.м., 2 эт., с отличным ремонтом, благоустроенный. Участок 10 сот., ухоженный. Все в собственности.
6 500 тыс.руб. **8-908-642-92-54**

Александровский тракт, 7 км.
ДНТ "Авиастроитель"



На участке 11 сот. 2 дома: 1-эт. дом - гараж, сауна, спортзал, душевая; 2-эт. дом: кухня, 2 комнаты, с/у, балкон. Отличный вид на Ангару! Микроклимат. Прописка.
3 200 тыс.руб. **24-88-24**

Продается коттедж
Байкальский тракт, 26 км.



200 м до залива! Коттедж 900 кв.м., строился по индивидуальному проекту, сделан эксклюзивный дизайн. Гостевой домик, футбольное поле, ландшафтный дизайн, бассейн, сауна, барбекю.
25 900 тыс.руб **23-53-10**

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