

газета

## дело

ИЮНЬ, 2015 | № 5(44)

**свое дело |**

Бизнес на  
потолке: как  
открыть успешное  
дело в кризис

6

**кредиты |**

Как льготное  
автокредитование  
помогает иркутскому  
авторынку?

12

**недвижимость |**

Сотки против кризи-  
са: как чувствует себя  
иркутский рынок  
загородного жилья

19

# «Мы не демпингуем»

**За счет чего Tele2 предлагает  
низкие цены?**

**Какие средства компания  
потратит на модернизацию  
сети в регионе?**

**И как скоро запустит  
в Иркутске 4G?**

## Антон Кондратов

региональный управляющий директор  
Tele2 Иркутск

| 2



# Антон Кондратов: «Мы не демпингуем»



Фото А. Федорова

Бренд Tele2 пришел на смену «Байкалвесткому» в Иркутской области в конце мая. Сколько абонентов было потеряно за время интеграции, и как Tele2 планирует их вернуть? За счет чего компания предлагает низкие цены? Какие средства потратит на модернизацию сети в регионе? И как скоро запустит в Иркутске 4G? На эти и другие вопросы Газете Дело ответил Антон Кондратов, региональный управляющий директор Tele2 Иркутск.

## «ПРИОРИТЕТНЫЙ РЕГИОН ДЛЯ TELE2»

**Антон, до назначения региональным управляющим директором Tele2 Иркутск вы долгое время работали в столице, с мая 2014 года были директором CDMA-бизнеса макрорегиона «Москва» Tele2. За что же вас в Сибирь «сослали»?**

— (смеется). Есть такая шутка, что в Сибирь либо ссылают, либо сами бегут. Но на самом деле для меня это дальнейшее развитие карьеры, ведь Иркутская область является приоритетным регионом для Tele2. Компания «Байкалвестком» действительно лучший региональный оператор в Сибири. То положение, которое она занимает (с долей рынка порядка 50%), то количество абонентов — это действительно уникальная ситуация для всей России. Поэтому, когда мне поступило предложение возглавить один из крупнейших и наиболее перспективных регионов не только в Восточной Сибири, но и

на уровне всей России, я не колебался ни минуты.

**Абоненты в Иркутске чем-то отличаются от столичных?**

— Никаких принципиальных различий нет. Что в Иркутске, что в Москве, что в любом другом городе абоненты хотят получать качественные услуги по выгодным ценам.

**Вы в Иркутске впервые, а вот компания Tele2 иркутянам уже известна. В 2003 году она уже начинала работу в нашем регионе, успешно отработала несколько лет и ушла, продав акции одному из игроков «большой тройки». Говорят, в одну реку нельзя войти дважды. А Tele2 вот входит...**

— Да. Только и речка изменилась за эти десять лет, и мы сами. Tele2, который выходил на иркутский рынок в начале 2000-х, был небольшим региональным оператором, у которого не было ни полного спектра лицензий, ни тех возможностей для развития, которые есть сейчас.

В 2013 году Tele2 была полностью выкуплена

группой ВТБ, и оператор стал российским. Еще одной важной вехой в истории развития компании стал 2014 год, когда было принято решение о создании совместного предприятия с «Ростелекомом», и он передал в СП все свои мобильные активы, в том числе и «Байкалвестком».

Что мы имеем в итоге сегодня? Tele2 — крупный федеральный оператор, который работает более чем в 60 регионах России, обладает полным спектром лицензий на самые современные стандарты связи и готов к дальнейшему увеличению доли рынка. У Tele2 есть все необходимые ресурсы и возможности для развития. Мы здорово изменились. Неизменной осталась только модель Tele2, доказавшая свою эффективность.

**В чем она заключается?**

— Tele2 всегда работала на рынке мобильной связи, предоставляя услуги по наиболее низким ценам. Это модель дискаунтера, построенная на серьезном расчете: нужно предлагать абонентам привлекательные цены и оставаться «в плюсе». Эта модель предполагает очень взвешенное отношение ко всем издержкам, которые не отражаются на конечном качестве для абонентов.

## «ОТТОК БЫЛ, НО СИТУАЦИЯ СТАБИЛИЗИРОВАЛАСЬ»

**Приход бренда Tele2 в Иркутск сопровождался рекламной кампанией, рассказывающей о 33 сходствах «БВК» и Tele2. Их, я думаю, все иркутяне успели увидеть и изучить. А в чем же все-таки принципиальное различие между двумя операторами?**

— Мы действительно очень похожи: главный принцип для нас, как и для наших предшественников в Иркутской области, — это честное отношение к абонентам. Отличие же в модели, о которой я уже упомянул, — модели дискаунтера и ценового лидера. Простая и понятная тарифная линейка, низкие цены — это, пожалуй, единственное заметное отличие для абонентов. Все остальное — глубоко внутри компании.

**Сам процесс интеграции «БВК» в Tele2 проходил очень непросто. Установка и запуск новых станций, переход на единую IT-платформу — все это в итоге отразилось на качестве связи. Есть люди терпеливые, а есть и не очень. Много абонентов вы потеряли за это время?**

— Действительно, интеграция далась непросто, возникали разного рода технические трудности, и отток был — на уровне 1-2% от абонентской базы. Но и это не является для нас нормой. Сейчас ситуация стабилизируется, количество жалоб снижается. Мы же со своей стороны делаем все, чтобы побороть сложившийся, возможно, у абонентов скепсис. И уже начали модернизировать сеть. В Иркутской области, например, инвестиции в развитие составляют 400 млн рублей, причем в эту сумму не входят расходы на поддержание сети в рабочем состоянии. В ближайшее время мы инвестируем в сеть эти деньги. В течение трех месяцев планируем установить на более чем 100 базовых станциях современное оборудование, которое поддерживает все стандарты связи. «Пятилетка за два года» (смеется). Только в мае их запущено свыше 20. Кроме того, будет существенно увеличена пропускная способность транспортной сети в крупных городах и отдаленных населенных пунктах. Отметим, что модернизация оборудования затронет не только крупные города — Иркутск, Ангарск, но и небольшие населенные пункты, такие как Куйтун, Усть-Ордынский, Качуг и другие. Дополнительно планируем запустить новые базовые станции 3G в ряде дачных поселков. В дальнейшем мы модернизируем оборудование на всей сети.

**Кто-нибудь из абонентов, сменивших «БВК» на других операторов, уже вернулся обратно?**

— Да, есть уже такие примеры. В том числе — среди корпоративных клиентов. И еще, надеюсь, будут. Просто по закону, если абонент уходит к другому оператору, он не может вернуться раньше, чем через два месяца.

**«БВК» нравился многим абонентам своим**

**контакт-центром. В отличие от федеральных операторов с общими на всю Россию телефонными техобслуживания, в «БВК» было просто дозвониться и решить все проблемы очень быстро, буквально в «ручном» режиме. Когда call-центр перестал работать, многие отреагировали на это очень болезненно.**

— Мы прекрасно понимали важность call-центра для иркутян. И поэтому приняли решение создать на его базе федеральный иркутский контакт-центр (ИКЦ), который будет обслуживать абонентов Tele2 на территории Сибири и Дальнего Востока. Это четвертый такой объект компании в России. Call-центр взял лучшее от предшественника — например, мы сохранили отдельную линию для абонентов, говорящих на китайском языке, — и получил новое развитие. Вложения компании только в IT-оснащение ИКЦ составили 35 млн рублей — это самое современное оборудование, самые высокие стандарты обслуживания.

**Команда в call-центре осталась прежней?**

— Основной состав — да. Практически все операторы «БВК» перешли в контактный центр Tele2 Иркутск. И руководит call-центром тоже сотрудница «Байкалвесткома». Эта преемственность не может не радовать. Мы делаем ставку, прежде всего, на иркутские кадры, зарекомендовавшие себя за годы работы в «БВК»: они местные, знают, как правильно работать в регионе, понимают потребности и проблемы абонентов, их психологию.

## «МЫ ПРЕДЛАГАЕМ НИЗКИЕ ЦЕНЫ, НО ЭТО НЕ ДЕМПИНГ»

**«Простота, бунтарство и низкая цена» — это три кита, на которых стоит бренд Tele2. Насколько все-таки ваша «низкая цена» ниже цены конкурентов?**

— Средняя стоимость одной минуты, за которую платили абоненты Tele2, составила по итогам 2014 года 90 копеек. У ближайшего конкурента — 91 копейка. Но это по итогам 2014 года, то есть до запуска новых тарифных портфелей в новых для Tele2 регионах. Например, в Иркутске. Я думаю, по итогам 2015 года наше преимущество будет более заметным. Что же касается именно Иркутска, то здесь по некоторым тарифным предложениям наша цена выгоднее предложений конкурентов в 5 раз. Не везде разница в цене будет кратной, но, как минимум, десятую часть мы будем стремиться «отыгрывать». И, думаю, в итоге опередим «коллег по цеху» по всему набору предложений.

**За счет чего? Долго ведь демпинговать невозможно...**

— Наша модель — не демпинг. Мы предлагаем такие цены, потому что можем их предложить, потому что внутренняя эффективность компании позволяет нам это делать. В 2014 году на одного сотрудника Tele2 приходилось порядка 11 млн рублей выручки — это второй результат в России. В этом году, за счет запуска скоростного мобильного интернета в большинстве регионов присутствия, мы этот показатель увеличим. Наши сотрудники умеют и хотят быть эффективными. Да и сама бизнес-модель подразумевает максимальную эффективность процессов на каждом этапе. В итоге мы можем сохранить рентабельность бизнеса, даже предлагая абонентам более низкие цены.

**Все-таки такая логика для многих непонятна. Если ты лидер рынка — так и зарабатывай больше!**

— Мы и зарабатываем. Но не поднимем цены для абонентов, а сокращением своих внутренних издержек. Есть вещи, на которых мы можем экономить, — и мы экономим. Элементарно, если я куда-то лечу — то эконом-классом. Ничего лишнего — такова политика компании.

И еще одно. В ряде регионов присутствия Tele2 является лидером рынка либо делит с кем-то первое место. Мы сознательно предлагаем выгодные для клиента цены: соглашаясь на более низкий счет

за качественные услуги связи для каждого абонента, мы компенсируем это их количеством.

**«НАШИ ТАРИФЫ ПОНЯТНЫ ДАЖЕ БАБУШКАМ»**

**В тарифной линейке Tele2 пять основных позиций: «Оранжевый» и «Бирюзовый» тарифы и три пакетных – «Черный», «Очень черный» и «Самый черный». Не мало ли?**

– Один из наших принципов – это простота. Мы не экспериментируем с узконаправленными, «нишевыми» предложениями. У нас в линейке всегда не более пяти тарифных предложений. Все они – честные, без «звездочек», простые, понятные любому абоненту – даже бабушкам (улыбается), и востребованные у большинства клиентов. Пяти тарифов вполне достаточно, чтобы каждый клиент нашел для себя наиболее выгодный и интересный вариант. Если, например,

Наша модель – не демпинг. Мы предлагаем такие цены, потому что можем их предложить, потому что внутренняя эффективность компании позволяет нам это делать

у вас много коротких разговоров, вам подойдет тариф «Оранжевый» – одна копейка за секунду. Если вы предпочитаете более длинные разговоры – подключайте «Бирюзовый»: первая минута стоит рубль, последующие – 5 копеек.

За счет того, что мы не генерим кучу тарифов, нам не нужны дополнительные ресурсы IT-систем, чтобы обрабатывать все эти тяжелые расчеты. Не нужно обеспечивать, чтобы солнце крутилось вокруг Земли (смеется). Мы все-таки мобильной связью занимаемся.

**Какой из тарифов сейчас наиболее востребован у иркутян?**

– Лидирует «Оранжевый», копейка за секунду. И

наши новые пакетные предложения линейки «Черных».

**Свои услуги вы продвигаете, в том числе, с помощью монобрендовых салонов, которые недавно «переделались» в фирменном черно-белом стиле. Вы говорили, что делаете ставку в продвижении именно на монобренды. Почему?**

– На фирменную розницу мы действительно делаем основную ставку. Именно в наших салонах абонент получает достойный уровень сервиса, что гарантирует высокую лояльность и долгосрочное сотрудничество.

В Иркутской области около 50 салонов, часть из них меняет дислокацию: мы стремимся к тому, чтобы наши услуги были в шаговой доступности для потенциальных клиентов. А сама работа салонов настроена на максимально быстрое обслуживание. Монобренды работают по принципу супермаркета. В одной зоне клиент выбирает себе номер, во второй – оптимальный тариф, в третьей подключает дополнительные услуги.

**Сотрудники иркутских монобрендов сегодня справляются с потоком горюжан, желающих подключиться к Tele2?**

– Не буду лукавить: иногда действительно бывает настолько «ожарко», что образуются очереди. Мы стараемся оперативно реагировать: увеличиваем количество рабочих мест, сотрудников, чтобы клиентам было максимально комфортно. Саму сеть тоже планируем расширять.

**В том числе по схеме франчайзинга?**

– Верно. Монобрендовый салон Tele2 – это франшиза, причем одна из лидирующих в ТОП-100 в России. Это отработанное решение, проверенное временем, опытом в других регионах. Tele2 берет на себя расходы по ремонту салона, передает партнеру IT-оборудование, при выполнении показателей компенсирует аренду помещения. Также действует принцип разделения доходности. Мы понимаем: чтобы партнер успешно работал, мы должны какую-то часть доходов оператора передать ему.

Одним словом, у партнера очень выгодные условия – если он качественно работает, потому что мы не хотим подключений, которые будут очень быстро попадать в отток. Чтобы абонент остался с нами надолго, он должен получить высокий уровень сервиса, качественную консультацию, правильную информацию о тарифах.

**«4G В ИРКУТСКОЙ ОБЛАСТИ ЗАПУСТИМ В 2016 ГОДУ»**

**Ваши конкуренты заявляют, что мобильный интернет – это драйвер рынка, и основной рост сегодня происходит именно в этом сегменте. Вы согласны?**

– Мобильный интернет, безусловно, становится одной из основных услуг, но голосовая связь пока превалирует в объеме доходов операторов. Мобильный интернет напрямую связан с возможностями абонентских устройств. Чтобы эта услуга стала основной, нужно, чтобы у каждого абонента были такие телефоны.

**Когда планируете запустить 4G в Иркутской области? Или в нашем регионе пока нет достаточного количества абонентов, для которых это актуально?**

– Инвестиции в новые сервисы необходимы, и мы, безусловно, будем их делать. В Иркутской области 4G планируем запустить в 2016 году. Но это не основная наша задача сегодня.

**А какая основная?**

– Первое, и самое главное, – хорошее, качествен-

ное покрытие сетью 3G, на это мы в первую очередь направили свои усилия. И, я думаю, абоненты в Иркутской области уже сейчас заметили увеличение скорости мобильного интернета. 3G, по нашим оценкам, до 2018 года будет оставаться основной технологией доступа в интернет.

В Иркутской области до сих пор есть места, где связь только по спутнику. Золотодобытчики в Бодайбо, например, – туда только-только «дотянулись» фиксированные каналы связи, к которым можно будет подключить базовые станции.

**«СОХРАНИТЬ И ПРИУМНОЖИТЬ»**

**Антон, в распоряжении Tele2 в Иркутской области оказалась очень хорошая доля рынка – 50%. Быть лидером всегда непросто: нужно ведь не только удерживать долю, но и увеличивать ее. Что сложнее?**

– Обе цели трудные. Сохранять доверие и лояльность абонентов – это очень непросто, это постоянная, кропотливая работа. Я каждое утро получаю статистику и если вижу, что тренд вдруг изменил свое направление, начинаю метать громы и молнии, чтобы изменить его в обратную сторону (смеется).

А увеличивать долю рынка мы можем, предлагая качественные услуги мобильной связи по самым выгодным ценам.


*Анна Масленникова, Газета Дело*

**СПРАВКА**

**Антон Кондратов**, региональный управляющий директор Tele2 Иркутск

Окончил Московский технический университет связи и информатики по специальности «Телекоммуникации». До прихода в Tele2 Антон Кондратов руководил коммерческим департаментом мобильного бизнеса макрорегиона «Москва» ОАО «Ростелеком», а в мае 2014 года возглавил подразделение CDMA-бизнеса макрорегиона «Москва» Tele2. В марте 2015 года был назначен региональным управляющим директором Tele2 Иркутск.

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







# ЛУЧШИЙ ИНТЕРНЕТ-БАНК

по версии  
**GLOBAL BANKING & FINANCE REVIEW**

[www.avangard.ru](http://www.avangard.ru)

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

Открытие расчетного счета – **online**.  
Подключение и обслуживание интернет-банка – **бесплатно**.

 Банк основан в 1994 году	 Более 100 тыс. корпоративных клиентов	 Более 1 млн частных клиентов	 300 офисов в 75 городах России
---	--	---	---

## БАНК АВАНГАРД

## Анатолий Песенников, Сбербанк: «Рынок кредитования ожил»

Снижение процентных ставок оживило рынок кредитования. Об этом заявил на пресс-конференции председатель Байкальского банка Сбербанка России Анатолий Песенников.



«С декабря прошлого года по март текущего мы отмечаем снижение спроса на кредиты – как со стороны граждан, так и со стороны клиентов-юрлиц», – рассказал Анатолий Песенников.

Во втором квартале, однако, ситуация начала стабилизироваться. Центробанк снизил ключе-

вую ставку, за этим последовало и снижение банками ставок по кредитам: Сбербанк снизил ставки как по потребительским кредитам, так и по кредитам для юрлиц.

«Есть хорошая фраза: то, что не убивает, делает нас сильнее. Бизнес не умер – и это самое главное. Конечно, ключевая ставка больно ударила по предпринимателям, и рынок кредитования сжался – мы это чувствовали и на своем портфеле. После неоднократного снижения ставок по кредитам ситуация начала меняться: количество заявок увеличилось в 3-4 раза относительно декабря-февраля. Объемы выдач тоже растут. Рынок оживает», – поделился председатель Байкальского банка Сбербанка.

Кредитование физлиц, по его словам, также восстановилось – в первую очередь, благодаря ипотеке с господдержкой.

«Доля банка по вновь выдаваемым ипотечным кредитам составляет сегодня порядка 79%», – рассказал Анатолий Песенников. – По программе 'Ипотека с господдержкой' Байкальским банком выдано уже почти 570 кредитов на сумму 1 млрд рублей».

По его словам, сейчас в работе находится еще около 2700 заявок. И спрос на льготную ипотеку не утихает: «Если в конце марта – начале апреля у нас было в среднем по 60-100 заявок в день, то сегодня эта цифра в два-три раза больше».

## ВТБ в Иркутске развивает сотрудничество с крупным импортером промышленной химии – компанией «МАС Альбион»

ВТБ в Иркутске предоставил компании «МАС Альбион», входящей в ГК «МАС», 40 млн рублей сроком на 1 год в рамках общего кредитного лимита в 205 млн рублей. Заемные средства предоставлены для финансирования текущей деятельности клиента.



«МАС» является ведущим импортером на российский рынок различных видов пластиков, смол, кислот и спиртов, применяемых в 16 отраслях промышленности. Группа компаний поставляет сырье для предприятий, занимающихся производством органических удобрений, лакокрасочных покрытий, изготовлением лекарств, косметических средств. Среди потребителей «МАС» в Сибири федеральном округе – ГК «Илим», Красноярский металлургический завод, «Алтайхимпром» и другие компании.

Руководитель дирекции ВТБ по Иркутской области Александра Макарова прокомментировала: «ГК «МАС» является собой яркий пример того, как региональное предприятие выросло в группу ком-

паний федерального уровня. Нам приятно, что последние 5 лет группа развивается в партнерстве с ВТБ.

Сегодня мы являемся основным банком для клиента в области кредитования, а также обслуживания внешнеэкономической деятельности. ГК «МАС» сотрудничает с 200 компаниями в 26 странах мира. Такому крупному импортеру важно получать услуги валютного контроля в банке, имеющем соответствующие опыт и репутацию на международном рынке. ВТБ этим требованиям отвечает».

ГК «МАС» ведет историю с 2002 г., когда в Иркутске появилось предприятие «Альбион». В 2005 г., с открытием офиса в г. Москва, компания вышла на федеральный уровень. В 2009 г. были открыты склады в Екатеринбурге и Красноярске, а также офис в Пекине. Сегодня ГК «МАС» занимается поставками 125 наименований химического сырья для 16 отраслей промышленности, предоставляя полный комплекс услуг от поиска производителя, профессиональной логистики до таможенного оформления товара и доставки на склад покупателя. Прямые поставки осуществляются с заводов-производителей в России, а также из стран Европы и Азии. ГК «МАС» сотрудничает с более чем 200 компаниями в 26 странах мира.

Группу ВТБ в Иркутской области представляют 1 операционный офис ВТБ, 26 операционных офисов ВТБ 24, представительство «ВТБ Страхования» и офисы Банка Москвы. Среди корпоративных клиентов ВТБ в регионе предприятия всех отраслей экономики и бизнеса, а также муниципальные органы власти. С более подробной информацией о Группе ВТБ можно ознакомиться на сайте: [www.vtb.ru](http://www.vtb.ru)

## Инвестиции в кризис. ГП «Янта» запустила цех полуфабрикатов на Ангарской птицефабрике

ООО «Ангарская птицефабрика» (входит в состав группы предприятий «Янта») завершило строительство основного корпуса и запустило в эксплуатацию первую очередь цеха полуфабрикатов – отделение глубокой переработки мяса птицы и производства копчено-вареных изделий, рубленых полуфабрикатов и пельменей.

Объем инвестиций только в строительство помещения составил порядка 25 млн рублей, в приобретение оборудования – около 7 млн рублей. После полной реализации проекта общие вложения в него превысят 50 млн рублей, сообщает пресс-служба ГП «Янта».

«К строительству нового цеха приступили в июне 2014 года, – рассказывает заместитель исполнительного директора Ангарской птицефабрики по переработке и реализации мяса птицы Любовь Балканова. – За основу принято уже больше 20 лет стоящее недостроенное помещение. Здание полностью реконструировано, при строительстве использованы передовые технологии и отделочные материалы. Сегодня это современное здание, выполненный в соответствии с требованиями действующих ветеринарных и санитарных норм для предприятий мясопереработки, с учетом положений технического регламента Таможенного союза ТР ТС021/2011».

В новом цехе площадью 1,5 тысячи кв.м установлены универсальная термокамера австрийской фирмы Challer Thermostar; корейское оборудование для упаковки продукции в лоток; две автоматизированные камеры для охлажденной продукции, оснащенные герметичными компрессорами известной во всем мире немецкой фирмы Bitzer, где в качестве хладагента используется озонобезопасная марка фреона R 404; пельменный автомат «Сигнал-пак» (Екатеринбург), котлетный автомат Deighton производства Великобритании; австрийские весовое оборудование Bizerba.

Новое оборудование позволяет выпускать варено-копченую продукцию, пельмени, котлеты, кол-

баски. Также цех производит куриный холодец. Проведены испытания, получена декларация соответствия, планируется выпуск натуральных полуфабрикатов из мяса птицы: наборов для плова и чахохбили, продукции с использованием печени цыпленка-бройлера (колбаски: «Венгерские», а также котлеты купеческие с сыром).

«Перед нами стоит задача – выйти на объем производства мясopодуKтов из мяса птицы 1500 тонн в месяц, – отмечает исполнительный директор предприятия Виктор Ключин. – Запуск нового цеха позволяет нам значительно расширить ассортимент и удовлетворить потребности покупателей в свежей, вкусной куриной продукции».

Ядром холдинга «Янта» является ООО «Иркутский масложиркомбинат» (ИМЖК). В ГП «Янта» входят четырнадцать сельхозпредприятий в Приангарье и Приамурье, Читинский хладокомбинат, Иркутский молокозавод, Ангарская птицефабрика, тепличный и рыбноводческий комплексы, Крона-Банк, фирменная торговая сеть и региональные представительства.



## Нефтегазовые компании провели первую совместную спартакиаду

Первая спартакиада нефтегазовых компаний Иркутской области прошла на базе Байкальского поисково-спасательного отряда МЧС России в поселке Никола. Она была приурочена к 15-летию Иркутской нефтяной компании и собрала под свои знамена 140 спортсменов и болельщиков.

За победу в состязаниях по восьми видам спорта (футбол, волейбол, гиревой спорт, подтягивания, прыжки в длину, дартс, эстафета и перетягивание каната) боролись команды ООО «Иркутская нефтяная компания» (ИНК), ООО «Газпром добыча Иркутск» и ЗАО «Иркутскнефтепродукт».

Если в волейболе лидерство команды ИНК было неоспоримым, то предсказать результаты футбольных поединков было невозможно – борьба шла до последней секунды. В итоге победу в турнире одержала команда «Газпром добыча Иркутск», эффектно завершившая матч с прин-

ципальными соперниками из «Иркутскнефтепродукта».

Каждое спортивное событие, как известно, открывает имена героев, не стала исключением и межкорпоративная спартакиада. Болельщики вне зависимости от корпоративной принадлежности аплодировали сотруднику Иркутской нефтяной компании Артему Панову, который смог прыгнуть с места почти на три метра и Владимиру Прокопьеву из «Иркутскнефтепродукта», который показал превосходный результат в гиревом спорте – ему удалось поднять две гири весом по 24 кг каждая 76 раз!

В комбинированной эстафете победила команда ИНК, а перетягивание каната, завершавшее спортивную программу, превратилось в захватывающее шоу. Это состязание потребовало от команд не только силы и выносливости, но и грамотной тактики. В этом виде спорта лучшими стали представители «Иркутскнефтепродукта».

В командном зачете первое место завоевала Иркутская нефтяная компания, вторую ступень пьедестала заняли спортсмены «Газпром добыча Иркутск», бронза – у «Иркутскнефтепродукта».



# «Оптический» захват

## «Ростелеком» продолжает строительство оптоволоконных сетей в Приангарье

Компания «Ростелеком», несмотря на кризис, не сократила инвестиции в строительство оптоволоконных сетей и продолжает охватывать оптикой все новые населенные пункты в Приангарье – как большие, так и малые. Об итогах работы компании с начала года и планах на будущее руководители Иркутского филиала рассказали на пресс-конференции.



Фото А. Федорова

### СТРОЙКА ПРОДОЛЖАЕТСЯ

В первом квартале 2015 года Иркутскому филиалу ОАО «Ростелеком» удалось значительно расширить оптическую сеть в регионе, увеличив охват до 64%. Сегодня инфраструктура оператора охватывает 418 тысяч домохозяйств в области, более 42 тысяч семей имеют возможность подключения к услугам оператора.

Как рассказал директор Иркутского филиала ОАО «Ростелеком» Юрий Тиман (на фото), компания продолжает активное строительство оптоволоконной сети. С января по апрель 2015 года «Ростелеком» в Приангарье проложил около 150 километров оптического кабеля.

Сегодня Интернет «Ростелеком» доступен в 136 населенных пунктах Иркутской области, из них в 15 – по оптическим технологиям, которые позволяют повысить надежность и качество связи, увеличивают пропускную способность канала, дают возможность максимально полно использовать современные сервисы.

«Иркутский филиал ОАО «Ростелеком» активно «заходит» в малые города, такие как Железногорск, Тайшет, Тулун, Зима, Нижнеудинск. Жители удаленных населенных пунктов сегодня имеют возможность пользоваться такими же качественными услугами, как и жители крупных городов – Братска, Иркутска, Ангарска», – рассказал Сергей Заушицин,

коммерческий директор Иркутского филиала ОАО «Ростелеком».

«В этом году, несмотря на экономическую нестабильность в стране, компания «Ростелеком» не сократила инвестиции в строительство новых оптоволоконных сетей, – подчеркнул Юрий Тиман. – Мы охватываем все больше домохозяйств, предоставляя людям возможность подключаться к нашим услугам. Соответственно, развиваем и различные инструменты по продвижению этих услуг, делаем их доступными для широких слоев населения».

### ВРЕМЯ – ЦЕННЫЙ РЕСУРС

Основным таким инструментом продвижения и предоставления услуг, по мнению директора Иркутского филиала ОАО «Ростелеком», является на сегодняшний день веб-портал компании www.rt.ru.

«Пользователи сайта высоко оценивают его «юзабилити», удобство использования, – подчеркнул Денис Липнягов, начальник управления по работе с массовым сегментом Иркутского филиала ОАО «Ростелеком». – На портале мы отошли от долгих текстовых описаний услуг в пользу наглядной инфографики: сразу видно, для какой цели можно применять услугу, перечислены все действующие цены, акции, предложения. Причем ото-

бражение информации происходит именно по тому населенному пункту, который вы выбрали, зайдя на сайт».

С помощью сервиса дистанционного заказа услуг «Подключиться» можно оформить заявку на одну или нескольких базовых услуг оператора: «Домашний телефон», «Домашний Интернет», «Интерактивное телевидение». С начала текущего года клиенты компании в Иркутской области заказали порядка 5,5 тысяч услуг.

«Порядка 60% заявок пришлось на услугу «Домашний Интернет», порядка 30% – на «Интерактивное ТВ», порядка 10% – на «Домашний телефон», – рассказал Денис Липнягов. По его словам, подключением завершилось более двух третей заявок. «Конвертация в большинстве случаев зависит от того, есть ли техническая возможность подключения», – пояснил он.

Во время пресс-конференции спикеры предложили журналистам провести эксперимент и отправить заявку на подключение одной из услуг компании. Смс-подтверждение о получении заявки пришло через несколько секунд, а уже через 15 минут оператор связался с журналистом по указанному номеру.

«Мы все сейчас живем очень быстро. И самый основной ресурс, которого нам всегда не хватает, – это ресурс времени. Мы ценим время своих клиентов», – подчеркнул Юрий Тиман.

SIA.RU

## Новости одной строкой

■ 300 млн рублей потребуются на реконструкцию взлетно-посадочной полосы **Иркутского аэропорта**. Однако, вероятнее всего, эти планы будут реализованы в будущем году. Дело в том, что имущественный комплекс аэропорта еще не полностью передан новому собственнику – Иркутской области. Только после того, как все процедуры будут завершены, возможно говорить о реконструкции ВПП. Об этом сообщил генеральный директор ОАО «Международный аэропорт Иркутск» Константин Былинин.

■ Погрузка на станциях **Восточно-Сибирской железной дороги** за период с января по июнь 2015 года составила 27,542 млн тонн различных грузов. Незначительное отставание от аналогичного показателя 2014 года составило 0,6%, (-161 тыс. тонн). С начала 2015 года наблюдалось существенное увеличение погрузки каменного угля (+21,3%). Погрузка цветных металлов за пять месяцев 2015 увеличилась на 7%, а погрузка бумаги возросла на 9,2%.

■ «Ростелеком» изменил структуру доходов. Госкомпания стала больше зарабатывать на цифровых и контентных сервисах, сообщает «Коммерсантъ». Так, основную часть выручки «Ростелекома» за первый квартал 2015 года обеспечили контентные и цифровые услуги – широкополосный доступ в интернет (ШПД), платное ТВ, дополнительные и облачные услуги, а также VPN (организация виртуальной частной сети). На этом оператор заработал 26,8 млрд руб. (37% квартальной выручки), тогда как на традиционной телефонии – 25,8 млрд руб. (36%).

■ ОАО «Фармасинтез» получит льготный кредит в размере 300 млн рублей от фонда развития промышленности на создание фармацевтического кластера в Братске. Как сообщается на сайте фонда, реконструкция и технологическое перевооружение завода даст компании возможность наладить выпуск современных, эффективных и качественных субстанций для отечественного фармацевтического производства. Запланированный общий объем инвестиций на завершение проекта – более 1 млрд рублей.

■ В Иркутской области планируется построить **мусороперерабатывающий завод**, который будет работать для трех территорий – Иркутска, Ангарска и Шелехова – и прилегающих районов. Об этом заявил врио губернатора Иркутской области Сергей Ерошенко. Как сообщает ИА «Байкал-Инфо», уже определено место под будущий завод – около поселка Мамоны Иркутского района. Найдены и инвесторы – Внешэкономбанк и госкорпорация «Ростех».

■ Совет директоров ОАО «Иркутскэнерго» принял решение назначить с 11.06.2015г. Генеральным директором ОАО «Иркутскэнерго» Причко Олега Николаевича и заключить с ним трудовой договор на срок с 11.06.2015 по 10.06.2017гг., сообщает пресс-служба ОАО «Иркутскэнерго».

■ Крупнейшее в России **золоторудное месторождение Сухой Лог**, расположенное в Бодайбинском районе Иркутской области, может быть расконсервировано. Об этом сообщил и.о. губернатора Приангарья Сергей Ерошенко. В частности, он рассказал, что со стороны областных властей было направлено обращение в федеральные структуры, и президент РФ высказал одобрение этому проекту.

■ **Сбербанк** выпустил первые аккредитивы с привлечением финансирования от Экспортно-импортного банка Китая (The Export-Import Bank of China) для клиента Байкальского банка – **ОАО «Фармасинтез»**.

Компания обратилась в Сбербанк с запросом о возможности финансирования аккредитивов в юанях (CNY) в рамках реализации импортных контрактов на поставку фармацевтической продукции на общую сумму более 29 млн юаней. Реализация первых аккредитивов с финансированием от Экспортно-импортного банка Китая позволила клиенту не только удовлетворить текущие потребности в оборотных средствах, но и продолжить активное сотрудничество с китайскими поставщиками.

## Банк «Югра» начал выпуск предоплаченных карт MasterCard

Выпускать предоплаченные карты международной платежной системы MasterCard начал банк «Югра».

Предоплаченная карта предназначена для безналичной оплаты товаров и услуг на территории России в любых торговых организациях, принимающих карты платежной системы MasterCard, в том числе для совершения покупок в сети Интернет.

Предоплаченная карта может послужить отличным подарком к празднику. По сравнению с подарочным сертификатом, основным преимуществом является то, что ее действие не ограничивается одним магазином. Карта выдается быстро, в момент обращения клиента, без открытия банковского счета.

Предоплаченную карту банка «Югра» можно оформить сроком на год, карта пополняемая. Единовременный платежный баланс карты установлен на уровне 15 000 рублей. По операциям с картой установлен лимит на совершение операций в течение календарного месяца – не более 40 000 рублей и лимит выдачи наличных по карте – 5 000 рублей в сутки.

Владельцы карты могут рассчитывать на особые условия и скидки в кафе, ресторанах, кинотеатрах, магазинах в рамках специальных предложений от MasterCard.



# Бизнес на потолке



Фото А. Федорова

Кризис – лучшее время для старта бизнеса, убежден Николай Лобусов, основатель завода натяжных потолков Nouvel. Свое дело он начал в 1999 году и, как говорит, не прогадал. Почему для производства так важно иметь собственную базу? Кто сегодня активнее покупает натяжные потолки в Иркутске? И как сказался на бизнесе новый кризис?

## «Я ПОНЯЛ: НАДО ДЕЛАТЬ ПОТОЛКИ!»

Никакого отношения к бизнесу в середине 1990-х Николай Лобусов не имел: получив средне-специальное образование, он работал по найму на приятеля – «пилит, строгал, закручивал саморезы в стенки, прикручивал панели к потолкам, красил». А в один прекрасный момент понял, что может делать то же самое, только работая на себя.

«Чем раньше начнешь свое дело – тем лучше. 20 лет – тот самый возраст, когда надо жечь. Если ты не сделал этого в 20, то дальше сложнее: ты приземляешься, начинаешь меньше двигаться. Больше страхов – ведь есть что терять. А в юности терять нечего, одна дорога – только вперед», – рассуждает Николай.

Свое ИП он зарегистрировал после кризиса 1998 года. «Первые несколько месяцев было очень трудно, – вспоминает наш герой, – а потом сразу пошел мощный подъем: у людей появились деньги – а у нас, соответственно, заказы. Мы закупили

потолки (помню, писал просветительские статьи в «Комсомолке»), но со временем устойчивый спрос на услугу сформировался – как со стороны населения, так и со стороны организаций». Потолки фирма Николая Лобусова закупила в Санкт-Петербурге, а в Иркутске устанавливала. Один квадратный метр потолка обходился тогда клиенту в 100 долларов.

## «ПОЙМАЛ ‘ФИШКУ’ ВОВРЕМЯ»

Дела шли в гору: компания раскручивалась, количество заказов росло. Николай радовался успехам. «Отрезвляюще» подействовал на него разговор с приятелем, Максимом Сенько, директором компании «Ворота.ру». «Это было в 2006 году, мы гнали машины из Владивостока, трое суток в пути – много разговаривали. Макс мне тогда и сказал: ‘Ты сейчас находишься в таком состоянии, когда у тебя все прет и все здорово, но поверь, так будет не всегда. Если ты сейчас проморгаешь ‘фишку’, то потом тебе придется догонять конкурентов, а надо сделать так, чтобы догнали тебя».

Эта мысль не выходила у Николая из головы. Приехав в Иркутск, он принял решение запустить собственное производство: «Предложил своему партнеру – он помог с деньгами и организацией. Буквально в тот же год завод натяжных потолков начал работу в Иркутске».

Самые большие затраты на старте, как говорит Николай, потребовались на закуп коллекции пленки. Сырье тогда было полностью европейское – бельгийское, французское, немецкое. «Нужно было порядка 3,5 млн рублей, чтобы первоначально забить склад и начать производство. При этом рынок был еще совсем не раскачан: монтажных компаний в городе было не так много».

Но, как показало время, «фишка» была поймана вовремя: рынок стал расти и развиваться. А сегодня, по словам Николая, 60% рынка, включая не только компании, занимающиеся установкой, но и физлиц, покупает потолки и комплектующие на заводе Nouvel.

«Сегодня на производстве трудится порядка 70 человек. Мы делаем до тысячи квадратных метров потолков в сутки. Мощности позволяют выпускать

2400 квадратов, а то и больше. Так что будет спрос – будет и предложение», – говорит предприниматель.

## «АРЕНДА ‘СЪЕДАЛА’ ПОЛМИЛЛИОНА КАЖДЫЙ МЕСЯЦ»

Долгое время бизнес Николая Лобусова «сидел» на аренде: зал для производства площадью примерно в 150 квадратов и небольшой офис выдачи каждый месяц «съедали» по полмиллиона рублей.

Довольно скоро это предпринимателю надоело, и он задумался о собственном помещении. Причем решил не покупать готовое, а построить свое, с учетом специфики производства.

«Лет пять назад я озабочился поиском земли. Неделю три ездил по городу и искал, пока не наткнулся на подходящий участок площадью 1 Га на улице Старокузьминхинской. С точки зрения локации это был самый лучший вариант, и цена приемлемая. Была только одна проблема: через весь участок текла речка. Пришлось нам с ней повоевать, строители взяли ее в трубу и вывели в озеро», – рассказывает Лобусов.

Двухэтажное здание, в котором расположилось не только производство, но и администрация, точка выдачи заказов, а также столовая и спортзал для сотрудников, достроили в 2013 году. «Теперь у нас есть своя база. Мы вложили в нее очень много денег – и кредиты брали, и с поставщиками договаривались об отсрочках платежей. Зато теперь имеем возможность спокойно работать, расширяться, делать какие-то новые движения. Аренда такой возможности не дает», – говорит Николай.

Кроме базы на Старокузьминхинской, в собственности у Nouvel помещение в бизнес-центре «ТЕРРА» – там располагается центральный офис продаж. Есть также точки продаж на «Фортуне» и в Ангарске.

«Раньше у нас были офисы в Красноярске, Хабаровске, Владивостоке, год они отработали, а потом мы приняли решение их закрыть: местные производители выросли, наша выручка стала падать. Убытков много, хлопот, командировок тоже – мы решили не расплываться и сконцентрироваться на местном рынке».

К подобным неудачам бизнесмен относится философски. «Бизнес – это игра. Есть правила, есть противник, есть цели. Когда ты делаешь в страте-

гии какие-то шаги, которые приходится потом отменять, – это обычное дело. Так и тут. Любое решение – это опыт».

## «МЫ В ЦЕНОВЫЕ ИГРЫ НЕ ИГРАЕМ»

Сегодня бизнес Николая Лобусова функционирует в двух основных направлениях: производство потолков на продажу и монтажные работы.

Клиенты компании – как физлица (львиная доля которых – дизайнеры интерьеров), так и организации (в большинстве своем – компании, занимающиеся установкой потолков). Выручка по обеим клиентским группам получается примерно одинаковая: «Объем розницы в квадратных метрах, понятно, значительно меньше, но стоимость выше. Дилерам мы делаем большие объемы, но выручка с квадратного метра там ниже».

По словам Николая, квадратный метр потолка для дилера стоит сегодня от 100 рублей, в розничной продаже – от 400: «Это минимальные ставки. Сложные полотна, фотопечать и прочее стоят гораздо дороже».

На рынке сегодня это не самые низкие цены. Но они оправданы, говорит Лобусов: «Многие компании конкурируют с нами ценой, но это, я считаю, чистый демпинг. Мы в ценовые игры не играем: если мы будем ставить такую же низкую цену, как конкуренты, они все равно поставят еще ниже, а мы будем в убытках. Зачем нам это?».

## «В ФЕВРАЛЕ НАСТУПИЛО ЗАТИШЬЕ»

Текущий кризис компания Николая Лобусова ощутила в феврале. Декабрь был неприятен разве что прибавившим в цене импортным сырьем: и китайская, и европейская пленка подорожали на 15% и больше. Спрос же на услуги и продукцию был традиционно высоким.

«Декабрь – всегда пиковый для нас месяц: организации заканчивают финансовый отчетный период и стремятся поскорее расплатиться по счетам. А у частных лиц простое желание: в новый год войти с новой квартирой, новыми потолками, – поясняет Николай. – В январе мы обычно ‘дорабатываем’ декабрь, в феврале наступает затишье».

В этом году февраль выдался особенно тихим. За ним последовал не менее тихий март. Чтобы пережить непростое время, пришлось не только поработать над внутренней эффективностью компании, урезав, где это было возможно, издержки, но и придумать новые фишки: «Мы открыли, например, дисконт-центр, куда вывели самые простые китайские потолки, которые раньше не делали, по минимальным ценам».

Во втором квартале ситуация начала стабилизироваться: банки стали снижать ставки по кредитам для бизнеса, государство, стремясь поддержать строительную отрасль, запустило программу господдержки ипотечного кредитования. Рынок стал оживать. Сократились и расходы компании: закупочные цены, вслед за валютой, «откатились» назад.

## «ЕСТЬ НАМЕРЕНИЕ? СОВЕРШИ ДЕЙСТВИЕ!»

Для начинающих предпринимателей совет у Николая Лобусова один: «Предпринимайте! И не бойтесь предпринимать! Абсолютно не важно, что именно вы предпримете, главное – если решили – не останавливайтесь. Я давно вывел для себя такую формулу: вся жизнь – это лестница. И первая ступенька – самая высокая. Чтобы увидеть следующие две, нужно забраться на первую. Есть намерение? Соверши действие – и тогда ты увидишь перспективу. Пока ты сидишь возле этой первой ступеньки и мечтаешь, ничего не произойдет».

Меньше всего, по мнению нашего героя, сегодня нужно бояться кризиса. Ведь это, как он убедился по собственному опыту, отличное время для старта бизнеса, время возможностей. «Конечно, пробыть будет трудно. И работать придется круглыми сутками. Но есть у спортсменов такая поговорка: ‘Слабый может стать сильным, ленивый – никогда’».

Анна Масленникова,  
Газета Дело

«Бизнес – это игра. Есть правила, есть противник, есть цели. Когда ты делаешь в стратегии какие-то шаги, которые приходится потом отменять, – это обычное дело. Так и тут. Любое решение – это опыт»

отделочные материалы в столице и выполняли разные работы для частных лиц и организаций. Тогда, собственно, я и зарегистрировал компанию, оформил строительную лицензию и стал выходить на серьезных заказчиков».

В начале 2000-х Лобусову поступил нестандартный заказ – натянуть потолки на площади около 100 кв.м. Такой деятельностью прежде фирма не занималась, но клиент был непоколебим: «Не хочу никого другого, сделайте вы». «В итоге это было так дорого для заказчика, что нам хватило вырученных средств на то, чтобы купить потолок, оборудование, оплатить мастеру обучение, заплатить зарплату – и еще деньги остались. Тут-то я и понял: надо делать натяжные потолки!», – смеется бизнесмен.

Сказано – сделано. «Первое время приходилось объяснять иркутянам, чем так хороши натяжные

## Просто депозиты от ВТБ24



*Условия по депозитам для малого бизнеса должны быть просты, понятны и одновременно с этим полностью отвечать запросам клиентов, посчитали в банке ВТБ24<sup>1</sup> и немного изменили свою продуктовую линейку. Начальник управления расчетных продуктов и услуг Департамента обслуживания клиентов малого бизнеса ВТБ24 Светлана Сырцова рассказывает, как можно заработать на депозитах, может ли банк досрочно вернуть средства клиенту по его желанию и будут ли меняться ставки.*

суммам размещения наших клиентов. Банк открывает депозиты как в рублях, так и в иностранной валюте.

Ставка по депозиту зависит от срока и суммы. На короткие сроки банк устанавливает ставки ежедневно, на сроки от 91 дня ставки меняются, как правило, один-два раза в месяц. Стоит отметить, что при размещении депозита через систему дистанционного обслуживания «Банк – клиент онлайн» действуют повышенные ставки. Для клиентов, размещающих крупные суммы, банк устанавливает процентные ставки в индивидуальном порядке.

Практика показала: клиентам — предприятиям малого бизнеса — нужны простые, понятные продукты, чтобы не нужно было тратить много времени, разбираясь в нюансах. Поэтому новые депозиты, которые мы предложили нашим клиентам в прошлом году, очень просты для выбора.

**Высока ли потребность малого бизнеса в сохранении и приумножении средств?**  
Малому бизнесу, как правило, не свойственно аккумулировать свободные денежные

средства на расчетных и депозитных счетах, все средства обычно находятся в обороте. В то же время, достаточно много клиентов пользуются депозитными продуктами, понимая свою финансовую выгоду: даже за четыре дня размещения средств в банке можно получить доход.

На сегодняшний день депозитный портфель юридических лиц в ВТБ24 составляет более 85 млрд. рублей, за 2014 год он вырос в 2,5 раза<sup>2</sup>.

**Действительно, очень большая сумма. Кто приносит вам деньги на депозит?**  
Учитывая доступность наших продуктов — низкий порог минимальной суммы, срок депозитов от одного дня, а также возможность оперативного размещения через систему «Банк – клиент онлайн», практически все клиенты время от времени приносят к нам свои свободные средства.

Говоря о «депозитных клиентах», могу отметить, что они зачастую диверсифицируют свои денежные средства и размещают их одновременно в нескольких банках, следуя принципу «не клади все яйца в одну корзину».

**Предлагаете ли вы клиентам другие популярные продукты?**

Да, конечно. Наиболее популярный продукт — это неснижаемый остаток по расчетному счету. Он более гибкий по сравнению с депозитными продуктами, т.к. открытия депозитного счета не требуется, а также есть возможность размещения через систему «Банк – клиент онлайн».

**Планирует ли ВТБ24 в ближайшее время менять ставки по рублевым депозитам?**

Сейчас наши ставки находятся в среднем ценовом диапазоне, и существенных корректировок не планируется. Однако мы внимательно следим за конъюнктурой рынка и готовы оперативно реагировать на любые ее изменения, предлагая клиентам наиболее привлекательные условия.

Узнайте больше:

**8 800 707-24-24**  
(звонок по России бесплатный)  
[www.vtb24.ru](http://www.vtb24.ru)

<sup>1</sup> Банк ВТБ 24 (публичное акционерное общество). Генеральная лицензия Банка России № 1623.  
<sup>2</sup> По данным на 01.04.2015 г. РЕКЛАМА.

# Инвестиции в Север

## ИНК увеличивает объемы помощи отдаленным территориям

Размер социальных инвестиций Иркутской нефтяной компании за последние семь лет превысил 120 млн рублей. Из них более 40 млн рублей было освоено в прошлом году. В текущем году на помощь территориям области компания планирует потратить 42 млн рублей.



ным территориям, инвестируя десятки миллионов рублей в строительство, ремонт и комплектацию оборудованием социальных объектов. Основные проекты компания реализует в четырех районах области — Усть-Кутском, Нижнеилимском, Киренском и Катангском.

Помимо финансовой поддержки ряда проектов, согласованных с областным правительством, компания регулярно приходит на помощь жителям городов и поселков в сложных ситуациях.

Минувшей зимой Иркутская нефтяная компания не раз помогала жителям северных территорий, власти которых знают: на ИНК можно положиться. Так, мэр Катангского района Иркутской области Сергей Чонский отмечает, что Иркутская нефтяная компания является надежным партнером и всегда выполняет взятые на себя обязательства в полном объеме: «Кроме того, что ИНК приобретает для нужд района автомобильную технику, компания безвозмездно передает охотникам и рыбакам газовый конденсат, который используется в качестве топлива для моторных лодок и снегоходов, а также компенсирует промышленникам расходы на охотничьи лицензии. В случае возникновения нештатных ситуаций в системе теплоснабжения ИНК всегда готова прийти на помощь».

Одна из таких нештатных ситуаций произошла в Катангском районе в начале минувшей зимы: возникла реальная угроза размораживания школы в поселке Бур. При этом из-за затяжной теплой осени реки замерзли поздно — в период бездорожья до открытия зимников отдаленные села Катанги оказались надолго отрезанными от большой земли. Администрация района обратилась в ИНК с просьбой отремонтировать систему отопления образовательного учреждения. Руководство ИНК направило в село бригаду сварщиков на вездеходе. Квалифи-

цированные специалисты произвели ремонт системы отопления, и угроза срыва занятий из-за размораживания школы миновала.

В конце прошлого года из-за сильных морозов вышла из строя система водоотведения в единственном стационарном медучреждении поселка Верхнемарково. Глава поселка Константин Власов обратился за помощью к руководству ИНК. С Ярактинского нефтегазоконденсатного месторождения компании была направлена бригада специалистов — неисправность оперативно устранили.

В феврале 2015 года Иркутская нефтяная компания помогла в короткий срок доставить в Ербогачен две дизельных электростанции, необходимых для нормального энергообеспечения райцентра. Контейнеровозы ИНК в сопровождении вездеходной и тракторной техники преодолели более 800 км по автозимнику. Кроме того, ИНК выступила соинвестором проекта реконструкции центральной котельной Ербогачена. Совместно с Союзом содействия коренным малочисленным народам севера Иркутской области ИНК организовала доставку на вертолете годового запаса продуктов в стойбище оленеводов эвенкийской общины «Сопка». Этой зимой из-за обильных снегопадов проложить дорогу до территории, расположенной в 170 км от райцентра Катангского района, так и не удалось, поэтому община могла рассчитывать исключительно на воздушный транспорт.

В поселке Березняки Нижнеилимского района Иркутская нефтяная компания профинансировала несколько проектов в области здравоохранения, образования и культуры. В частности, был завершён ремонт в участковой больнице и школе, восстановлен ряд спортивных сооружений на территории поселка.

### БОЛЬШЕ РАЗВИТИЯ – БОЛЬШЕ ИНВЕСТИЦИЙ

Иркутская нефтяная компания динамично развивается, ежегодно увеличивая добычу нефти и отчисления в бюджеты всех уровней, внедряя передовые технологии и создавая рабочие места. Благодаря успешной работе компании развиваются смежные отрасли, увеличивается объем социальных инвестиций в проекты развития северных территорий.

Соглашение о социально-экономическом сотрудничестве между ИНК и правительством

Иркутской области было подписано еще в 2007 году и с тех пор ежегодно продлевается. За эти годы размер социальных инвестиций ИНК уже превысил 120 млн рублей, из них более 40 млн рублей были освоены в 2014 году. В 2015 году общая сумма помощи территориям области составит 42 млн рублей.

### РЕАЛЬНАЯ ПОМОЩЬ

С момента своего основания Иркутская нефтяная компания оказывает серьезную помощь север-

# ПРОМСВЯЗЬБАНК. ГЛАВНОЕ

## Мы меняемся вместе с вами



В 2015 году Промсвязьбанк отмечает свой 20-летний юбилей. За это время клиентами банка стали более ста тысяч российских предприятий и свыше двух миллионов частных лиц. Мы рады разделить с вами воспоминания о событиях в стране и в Промсвязьбанке за последние 20 лет. Мы менялись вместе с вами, но всегда оставались рядом.

### 1995

Промсвязьбанк получил лицензию на осуществление банковской деятельности в 1995 году, в период острого банковского кризиса. Дефицит платежных средств парализовал работу межбанковского рынка.

Дмитрий Ананьев, акционер Промсвязьбанка, вспоминает: «Это было непростое время: российская финансовая система как раз пережила первый серьезный кризис, регулирование стало строже, многие финансовые игроки тех лет сошли со сцены. Идея создать банк родилась в работе с компанией «Москов-

ский междугородний и международный телефон» – на тот момент крупным клиентом Техносерва. Стало понятно, что нашим клиентам нужен банк, которому они могут доверять. Первый год был очень сложным. Мы начинали с нуля, и важно было не допустить ошибок на старте, заработать репутацию надежного партнера, дать клиенту уверенность и удовлетворенность».

### 1998

Основанный в 1995 году, Промсвязьбанк взял курс на развитие и планомерно двигался к своей цели, нарабатывая

опыт. Порой методом проб и ошибок.

В 1998-м России снова наступил тяжелейший кризис. Но Промсвязьбанк от своих планов не отказался: были открыты два первых филиала в регионах. «Первенцами» стали Воронеж и Великий Новгород.

По активам в 1998 г. Промсвязьбанк стал банком №63 в России.

### 1999

В 1999 году Промсвязьбанк стал членом платежных систем Visa и MasterCard. А отчетность была сдана по всемирному стандарту МСФО – проверялось все независимым аудитором – компанией KPMG.

### 2001

В 2001 году на пост президента Промсвязьбанка был принят Артем Констандин, который сегодня является председателем правления Промсвязьбанка:

«В 2001-ом году я пришел работать в Промсвязьбанк. Первое, что мне понравилось, – банк живой и энергичный. Надо сказать, что это относилось далеко не ко всем банкам, ведь в 2001 году страна еще не оправилась от кризиса. А Промсвязьбанк уже был очень активный с большим количеством увлеченных людей. Было ощущение, что у банка хорошее будущее».

### 2002

В 2002 году был открыт филиал в Иркутске. Все начиналось с небольшого офиса, который в аренду предоставила «Электросвязь Иркутской области» (сегодня – подразделение ОАО «Ростелеком»). На тот момент офис занимался обслуживанием только розничных клиентов. В 2002 году в операционном офисе «Иркутский» был открыт первый вклад, и вкладчик до сих пор является клиентом Промсвязьбанка.

Также в 2002 году Промсвязьбанк запустил для своих бизнес-клиентов систему интернет-банкинга PSB On-line.

«Банк приложил максимум усилий для того, чтобы система значительно сэкономила время и усилия пользовате-

лей. PSB On-line существует и постоянно совершенствуется уже десять лет. Она регулярно получает высокую оценку экспертов. В российском рейтинге Business Internet Banking Rank 2014 система PSB-Online названа лучшей с точки зрения эффективности для зрелого бизнеса. Как сильные стороны PSB On-line клиенты Промсвязьбанка, в первую очередь, отмечают доступность интернет-банка на разных операционных системах и в разных браузерах, наличие мобильных приложений и интеграцию с бухгалтерским программным обеспечением», – отмечает Александр Логунов, региональный директор Иркутского операционного офиса Сибирского филиала ПАО «Промсвязьбанк».

### 2003-2004

В 2003 году в Иркутске был открыт первый зарплатный проект для компании, которая до сих пор сотрудничает с Промсвязьбанком. В этом же году банк в Иркутске начал развивать направление кредитования крупного и малого бизнеса.

Одной из первых компаний, которые выбрали Промсвязьбанк, стало ОАО «Фармасинтез». Александр Кейко, генеральный директор ОАО «Фармасинтез», вспоминает:

«Сотрудничать с Промсвязьбанком компания начала в 2004 году. Когда мы обратились в первый раз в Промсвязьбанк (а это было более 10 лет назад), нас поразила оперативность принятия решений и высокий профессионализм сотрудников.

ОАО «Фармасинтез» – ведущий российский производитель лекарственных препаратов. Компания обладает самой полной на российском рынке номенклатурой противотуберкулезных средств. На трех производственных площадках сейчас выпускаются около 60 наименований препаратов в различных дозировках: капсулы, таблетки, гранулы, инфузионные растворы. При работе с кредитными организациями в первую очередь мы оцениваем надежность, стабильность и способность банка предоставить все необходимые для компании банковские продукты по приемлемым процентным ставкам и тарифам.

На сегодняшний день Промсвязьбанк оказывает «Фармасинтезу» услуги по кредитованию, документарным операциям, расчетно-кассовым операциям, управлению потоками денежных средств и платежами, приему депозитов. С апреля 2013г. мы стали активно привлекать кредитные продукты банка.

«Фармасинтез» в своей деятельности широко использует аккредитивы с импортным финансированием. Этот инструмент, конечно, не является уникальным продуктом, но то, что в Промсвязьбанке мы получаем своевременное и полное предоставление данного продукта, для нас очень важно. Ведь в нашем бизнесе важна оперативность выполнения всех требований, и банк с этим полностью справляется.

Работая с Промсвязьбанком, можно быть уверенным, что любые банковские операции будут выполнены качественно и в срок. При необходимости от сотрудников банка всегда можно получить высококвалифицированную помощь, консультацию и четкие ответы на вопросы.

Для нас Промсвязьбанк – это один из крупнейших коммерческих банков России, в котором высоко развита культура общения с клиентами».

### 2005

В 2005 году было принято решение о развитии в банке розничного направления. Безусловно, при запуске розницы банк ориентировался на лучшие практики, обращали внимание на те сегменты, где нужно быть конкурентным, чтобы справиться с вызовами времени. Это была действительно первая попытка стать сильным, универсальным банком.

Одним из ключевых событий 2005-го года стал запуск интернет-банка для физического лица PSB-Retail.

«Интернет-банк для физических лиц PSB-Retail – это продукт, который я постоянно использую сам и всем рекомендую, – рассказывает Александр Логунов, региональный директор Иркутского операционного офиса Сибирского филиала ПАО «Промсвязьбанк». – Удобный интерфейс системы и отличный функционал позволяют за 1-2 минуты, даже лежа вечером на диване, оплачивать услуги, пополнять счет, открывать депозиты и выполнять широкий список других операций. При этом банк не устанавливает лимита по сумме. Думаю, онлайн-услуги – это направление, за которым будущее. Дистанционный сервис востребован среди частных клиентов, не менее популярен он и у компаний – от совсем небольших до крупных корпораций. Почему? Потому что всё просто, удобно, эффективно и выгодно. Я сам за простые вещи».

Всероссийская компания «Спортмастер» стала партнером Промсвязьбанка тоже в 2005-ом. Сегодня «Спортмастер» – это эффективная, динамично растущая, конкурентная и технологичная интернациональная компания. Торговая сеть насчитывает более 450 спортивных универсамов, которые ежегодно посещают более 180 млн человек.

«За 10 лет совместно с Промсвязьбанком был реализован не один успешный проект, – говорят представители «Спортмастера». – Промсвязьбанк для нас – это партнер, оперативно реагирующий на любые запросы и потребности, гибкий в принятии решений.

Компания давно использует такой банковский продукт, как торговое финансирование. Аккредитивные условия расчетов с постфинансированием банка позволяют решать несколько задач. Во-первых, они сводят к минимуму риски, связанные с выполнением обязательств всех сторон по контракту. Во-вторых, позволяют привлечь банковские средства, чтобы финансировать поставки товара по ставкам ниже оборотного кредита. Получая отсрочку платежа по аккредитиву, «Спортмастер» гасит задолженность перед банком, фактически уже продав закупленный товар и получив за него выручку. Экономия солидная. Компания оценивает выгоду от использования продуктов торгового финансирования в долларах США от 2% годовых.

«Спортмастер» пользуется и другими продуктами Промсвязьбанка. Это расчетно-кассовое обслуживание, валютный контроль, операции по конвертации и хеджированию, выпуск банковских га-

### ИРКУТСКИЙ ФИЛИАЛ:

# 3 500

АКТИВНЫХ РАСЧЕТНЫХ СЧЕТОВ,

БОЛЕЕ

# 50 000

КЛИЕНТОВ – ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ



### Олег Ширшов,

директор Иркутского филиала ОАО «Ростелеком» с 2004 по 2013 год, в настоящий момент – заместитель генерального директора по развитию ООО «Инжиниринговый центр Сиброн»:

– С Промсвязьбанком меня связывают очень давние отношения. Можно сказать, с самого рождения банка в Иркутске мы вместе: в 2002 году иркутский офис Промсвязьбанка арендовал у ОАО «Электросвязь Иркутской

области» (сейчас «Ростелеком») помещение. Так началось наше сотрудничество. Сразу же как физическое лицо я стал клиентом Промсвязьбанка. Пользовался его услугами даже тогда, когда год работал в Новосибирске.

В свою очередь, ОАО «Электросвязь» в начале 2000-х совместно с Промсвязьбанком решило внедрить новый для региона, пилотный проект – платежи за коммунальные услуги и телефонию через банк-посредник. Тогда мы совместно преодолели все подводные камни, учились на ошибках, совершенствовали систему. И я могу с уверенностью сказать, что только благодаря Промсвязьбанку сегодня такой вид оплаты возможен в любом отделении практически всех банков региона.

Я и сегодня полностью доволен услугами, даже мысли не приходит сменить банк для обслуживания. Здесь мне все знакомо и меня знают. В офис Промсвязьбанка я прихожу, как в гости к добрым друзьям. Будучи одним из первых вкладчиков Промсвязьбанка в Иркутске, я и по сей день пользуюсь его дебетовыми картами. Подарил по карте своим близким.

Очень приятно видеть, как банк развивается вместе со мной, идет в ногу со временем и заставляет меня не отставать. В последние годы Промсвязьбанк интенсивно развивает интернет-технологии. На мой взгляд, это флагман своей отрасли. По-настоящему семейный, открытый и прозрачный банк.

Если обобщать в трех словах, то Промсвязьбанк – это развитие, динамика и надежность.



# ЗА 20 ЛЕТ

рантий. Последнее – чтобы обеспечить исполнение обязательств перед контрагентами по заключенным контрактам.

«Спортмастер» планирует и в будущем сотрудничать с Промсвязьбанком. Нам приятно отмечать, что банк постоянно совершенствует свои сервисы, расширяет спектр предлагаемых банковских услуг. Мы не планируем снижать темпов работы и уверены, что дальнейшее сотрудничество будет приносить нам взаимное удовольствие».

## 2008

В 2008 году Промсвязьбанк впервые вошел в российский Топ-10 по размеру активов.

А в Иркутске случилось грандиозное для регионального филиала событие – переезд в собственное новое здание, на ул. Халтурина, д.7. По этому адресу офис располагается по сей день.

## 2009

В 2009 году на рынок совместно с компанией «Трансаэро» была выпущена первая кобрендинговая карта. При оплате покупок с использованием карты клиентам начисляются баллы, за которые можно приобретать билеты на любые направления. Карты «Трансаэро» по-прежнему очень популярны среди клиентов банка.

## 2011

В 2011 году Промсвязьбанк назван лучшим банком России международным журналом World Finance. Количество розничных клиентов банка превысило миллион человек, это очень хороший показатель доверия к банку со стороны населения России.

## 2012

В 2012 году региональным директором Иркутского операционного офиса Сибирского филиала ПАО «Промсвязьбанк» назначен Александр Логунов.

«Для меня новая амбициозная должность стала своего рода вызовом, возможностью проявить себя в молодом, динамичном банке. Таким я увидел Промсвязьбанк в 2012 году, таким он остается и сейчас – быстроразвивающимся, ориентированным на запросы нового времени, а иногда даже слегка опережающим их. Мне близка философия Промсвязьбанка: здесь тоже считают, что успех любого начинания зависит от команды, от людей, которые

«заряжены» одним общим делом, объединены целью. Когда я начинал работать в Промсвязьбанке, именно создание эффективной команды стало моей главной задачей. Ведь если бы у меня это не получилось, мы бы не смогли достигнуть того, что нам удалось сделать почти за 3 года», – делает выводы Александр Логунов.

## 2013

В 2013 году Промсвязьбанк вошел в число 500 крупнейших банковских брендов мира по версии The Banker.

В тот же период Промсвязьбанк вместе с «Опорой России» организовал Венчурный Фонд для малого и среднего бизнеса.

В стратегии развития Промсвязьбанка появилось понятие «семейный банк». В Москве открылся первый семейный офис. Основной принцип работы семейного офиса – персональное внимание к клиенту, комфорт для него и его семьи, индивидуальный подход к решению вопросов клиента. В офисе нет разделения зон на клиентскую и рабочую: каждый клиент может пройти в любую зону самостоятельно или с сотрудником банка. Характерная деталь: сотрудники офиса одеты неформально, в casual-стиле. Приятное дополнение – горячий кофе и доступ к бесплатной сети Wi-Fi. В офисе создана детская зона, где самые маленькие посетители могут не просто развлечься, но и с пользой провести время. С декабря 2013 года в офисе проходят регулярные 40-минутные занятия по сказкотерапии для детей и их родителей, которые проводит детский педагог-психолог. Кроме того, с февраля 2014 года по субботам в офисе проходят развивающие занятия по английскому языку для дошкольников.

## 2014

2014 году стал очень событийным в жизни Иркутского операционного офиса. Была открыта зона Private Banking для самых требовательных клиентов банка. Был проведен ребрендинг зон для обслуживания физических и юридических лиц. Ангарский операционный офис переехал в современное помещение, расположенное в центре города.

## 2015

Промсвязьбанку – 20 лет!

Реклама. Генеральная лицензия Банка России №3251



## Зинаида Фартусова,

начальник юридического отдела. В Промсвязьбанке с 6 февраля 2009г.:

– Я начинала работать в Промсвязьбанке в посткризисное время. Коллектив Иркутского операционного офиса был молодым, и меня поразила его слаженность и нацеленность на результат. Несмотря на все трудности, которые принес 2008 год в банковский сектор нашей

страны, Промсвязьбанк не намерен был сдаваться. Перед юридическим подразделением стояла задача – оперативно решить вопросы, направленные на уменьшение доли просроченной кредитной задолженности, с чем мы общими усилиями всех подразделений банка успешно справились.

Конечно, время не стоит на месте, и я стала свидетелем колоссальных изменений в работе Промсвязьбанка. Сместились приоритеты: работа ориентируется не на количество, а на качество кредитного портфеля. Появились новые интересные предложения для розничного сегмента и VIP-клиентов. Многими из них пользуюсь сама и с удовольствием рекомендую друзьям и знакомым. Изменился подход к политике оценки кредитных рисков, пересмотрев которую банк стал намного лояльнее.

В моей работе в Промсвязьбанке меня привлекает возможность развиваться и расти вместе с банком, а также слаженная команда единомышленников, с которыми мы стараемся решать подчас неординарные задачи и находить выход из самых непростых ситуаций.



## Александр Логунов,

региональный директор Иркутского операционного офиса Сибирского филиала ПАО «Промсвязьбанк»:

– Многие называют 2015 год «трудным периодом». Но таких периодов в истории России было немало, а банки продолжали работать, поддерживая экономику страны. Сегодня мы настроены так же. Промсвязьбанк, как всегда, быстро мобилизует свои ресурсы. Мы взвешенно относимся к кредитным рискам. Не «раздуваем» штат, но и не разбрасываемся квалифицированными специалистами.

Банк настроен на рост, основанный на качестве сервиса, ассортименте расчетных продуктов, партнерстве с государством и структурами, развивающими производство и экспорт российских товаров, безусловно, принося прибыль.

Среди клиентов и партнеров банка мы тоже видим немало оптимистов – людей, которые не строят воздушных замков, но и опускать руки не намерены. Таких Промсвязьбанк готов всегда поддерживать.

Наш главный принцип – выстраивать с клиентами по-настоящему партнерские отношения, избегать бюрократии и задавать лишь те вопросы и требовать только те документы, которые действительно влияют на решения, риски и последствия. Мы за простые процедуры и скорость обслуживания. Уверен – будущее за дистанционными технологиями и электронными сервисами.

Как говорят в Промсвязьбанке, рубеж в первые 20 лет – самый лучший: многое сделано, но столько еще впереди!

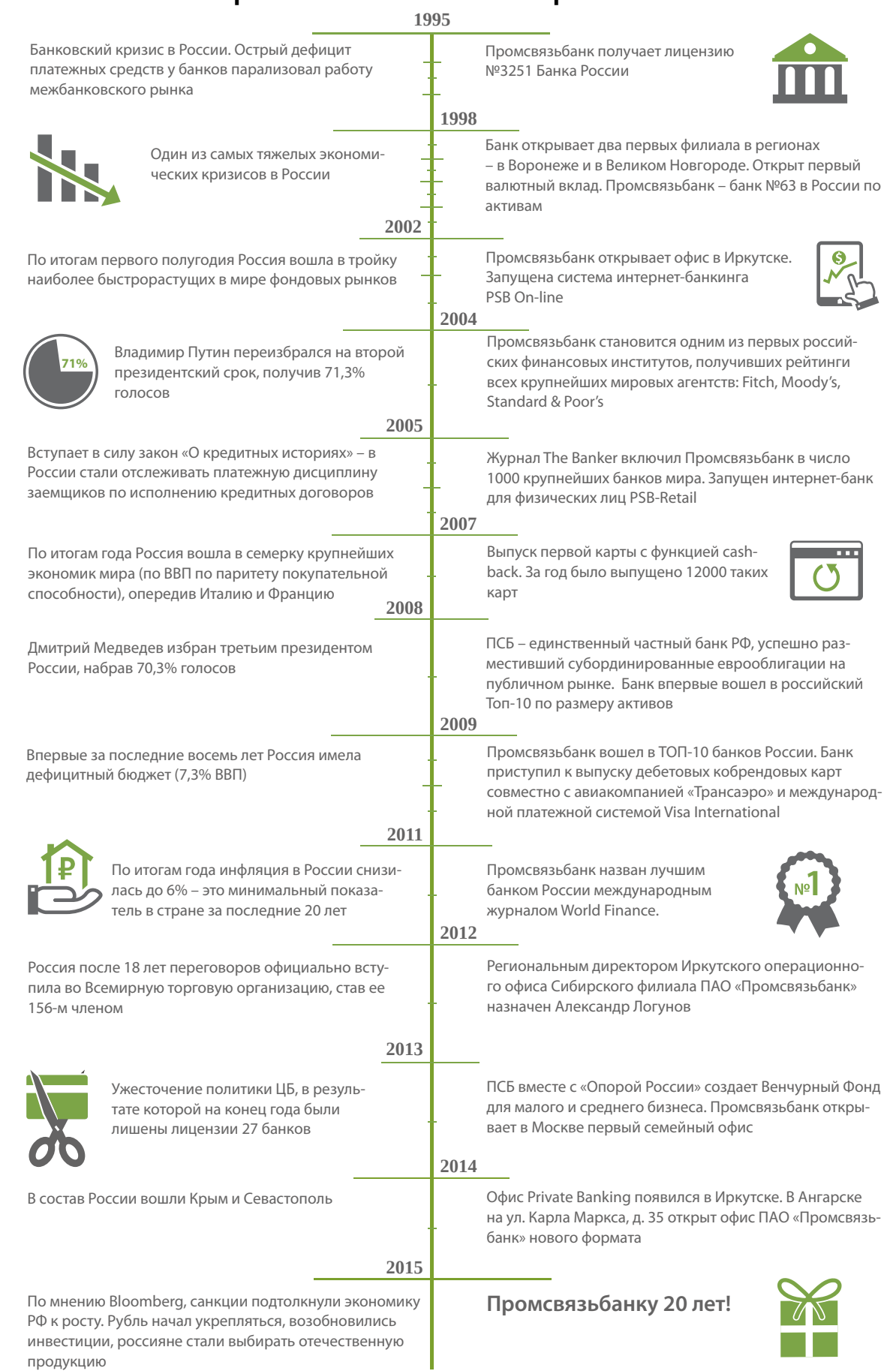
Мы и дальше будем развивать направления по работе с физическими и юридическими лицами, продолжим курс на совершенствование услуг, учитывающих потребности каждого сегмента, каждого клиента. Чтобы получать «обратную связь», мы уделяем большое внимание общению с нашими потенциальными и существующими партнерами – в социальных сетях, на конференциях, семинарах, за круглым столом.

Вы растете и развиваетесь. Мы готовы меняться вместе с вами. В перспективе следующих 20 лет банковскую систему в целом будет сложно узнать. Но я уверен, что Промсвязьбанк сохранит в ней высокую позицию, переживет отраслевые «чистки», поглощения и слияния, не меняя вывеску, оставшись именно «Промсвязьбанком».

Я хочу видеть банк, где я работаю и которому доверяю как клиент, таким же динамичным, комфортным, с современными офисами, высокими стандартами обслуживания и безупречным сервисом. О высоком качестве сервиса говорят много, но мы стремимся к тому, чтобы он был именно безупречным.

## Событие в стране

## Промсвязьбанк



# А у вас кризис закончился?

С таким вопросом Газета Дело обратилась к иркутским бизнесменам

В мае глава Сбербанка Герман Греф констатировал, что острая фаза кризиса в российской экономике пройдена. Ранее об окончании кризиса заявлял и первый вице-премьер Игорь Шувалов.

Иркутские бизнесмены, однако, не разделяют этого оптимизма. «Кризис не закончился», – убежден Вячеслав Заяц, генеральный директор ООО «СЛАТА». Такого же мнения придерживается и генеральный директор компании «Леко» Надежда Медведева. «Герман Греф, как мне кажется, лукавит, не понимая и даже не наблюдая ситуацию. Либо – благодаря помощи государства и установлению безумно огромных ставок – кризис закончился только в отдельно взятом Сбербанке», – говорит она.

Что думают о кризисе другие иркутские предприниматели? Какие трудности остались позади, а какие еще предстоит преодолеть? Чему учит ведение бизнеса в сегодняшнее нестабильное время?

## «Рентабельность страховых операций снизилась в разы»



**Оксана Якубова,**  
директор Иркутского филиала ОАО «СОГАЗ»:

– Экономическая ситуация остается достаточно сложной. Если говорить о страховом рынке, то на данном этапе его реальный рост прекратился, рентабельность страховых операций снизилась в разы. А кризис, в который страховой рынок вошел в прошлом году, в

этом, к сожалению, продолжается.

Мы не можем повлиять на внешние условия, и наша задача – мобилизовать внутренние ресурсы. Есть четкое понимание, что в этом году страховой рынок не будет расти теми темпами, какими он рос последние несколько лет. Поэтому в бизнес-план Иркутского филиала СОГАЗа мы заложили небольшое увеличение страховых сборов и рассчитываем закончить год пусть с небольшой, но прибылью. И это вполне реальные цели. Несмотря на

снижение платежеспособного спроса на страховые услуги, потребность в страховании у предприятий и граждан сохраняется. И не секрет, что клиенты «голосуют ногами», переходят в более надежные компании с лучшей репутацией. А благодаря силе бренда и безу-

печной репутации, выбор часто падает на нашу компанию – как надежного страховщика рисков.

Одним из приоритетов работы Иркутского филиала всегда была эффективность, а в нынешних экономических условиях, на мой взгляд, эффективность бизнес-процессов приобретает особый смысл.

Задача Иркутского филиала СОГАЗа не столько в увеличении числа заключаемых договоров, сколько в повышении качества страхового портфеля. Путей достижения цели несколько. Это и профессионализм сотрудников, и повышение требовательности к каждому из них, независимо от занимаемой должности. Это и клиентоориентированность компании, повышение качества обслуживания клиентов, причем не только при заключении договоров, но, едва ли не в первую очередь, – при урегулировании страховых случаев. Это умение максимально мобилизовать ресурсы, оптимизировать затраты и развиваться дальше. То есть кризис – это еще и время возможностей для профессионалов и наш реальный шанс для дальнейшего усиления позиций на рынке страхования Иркутской области.

## «Больше всего потеряли нефтяники и арендодатели»



**Александр Соболев,**  
бизнесмен, руководитель благотворительного фонда «Оберег»:

– Я далеко не сторонник «Путинского режима», но здесь объективно при-

знаю: меры, принятые правительством против санкций и для преодоления кризиса, достаточно результативны. Не готов поддерживать идею, что острая фаза кризиса уже пройдена, но, однозначно, все могло быть намного хуже.

Подконтрольные СМИ не дали разрастись паническим настроениям среди населения, контрсанкции действительно оживили кое-где производство, введение льготной ипотеки весной просто спасло строительную отрасль, законодательные изменения о валютной выручке стабилизировали курс рубля, а прагматичная, выдержанная деятельность ЦБ на валютном рынке

заслуживает самой высокой похвалы.

Как будет дальше, загадывать очень сложно. Ключевую роль в дальнейшем развитии событий сыграют события на Украине и цена на нефть. В любом случае, очевидно: экономика России неэффективна и неконкурентоспособна. Крайне необходимы структурные реформы.

В моих компаниях кризис активно проявился в начале весны. Детские развлечения и услуги просели на 30%, недвижимость стагнировала с тенденцией на потерю цены. Сувенирная продукция, детские сады, интернет-сфера у меня осталась на том же уровне. В попечении благотворительного фонда «Оберег» проживают уже более 70 взрослых и детей, попавших в тяжелую жизненную ситуацию.

В целом я кризису рад. Больше всего от него потеряли нефтяники и арендодатели. Я с радостью смотрю на пустующие места в торговых центрах, на таблички «сдаю в аренду» в бизнес-центрах. Давайте, наконец, будем заниматься чем-нибудь другим, кроме продажи нефти и западных товаров друг другу!

## «Выручка восстановилась, а у нас уже снижены расходы»



**Илья Филиппенко,**  
директор «Желтое такси 500-700»:

– Кризис представляет собой волну и имеет огромную инерцию. Если турфирмы, например, ощутили его в декабре, то некоторым компаниям еще только предстоит с ним столкнуться.

В целом, настроение у наших пассажиров уже заметно лучше. Сейчас

предприятия, какие расходы мы можем вообще убрать. Выручка – тыфутьфу-тыфутьфу – восстановилась, а у нас уже снижены расходы. В итоге мы стали получать прибыль, намного превышающую прошлогоднюю. Все, что нас не убивает, делает сильнее и богаче.

уровень заявок на прошлогоднем уровне, хотя месяц назад я хватался за голову. Спад спроса остался позади. Но впереди другая проблема – удорожание запчастей почти вдвое. Запчасти импортные, и курс заставил поставщиков поднять их в цене.

На самом деле, я благодарен кризису за отличный урок и возможность взять и посмотреть на эффективность компании в такое «военное положение». Когда наша выручка упала в марте-апреле, мы снизили расходы всей фирмы на 30%. Мы часами думали, как эффективней использовать структуру

## «Компании, которые считают, что все станет как прежде, долго не проживут»



**Павел Лабуренко,**  
генеральный директор ООО «Кузьмиха-сервис»  
Автоцентр Кузьмиха (официальный дилер SsangYong – Иркутск):

– О том, что кризис закончился, говорить еще рано. Самое стабильное в наше время – это нестабильность! Считаю это вполне естественным явлением. Наступившая временная стабилизация в экономике страны радует, хотя каждая отдельно взятая ее отрасль испытывает свои трудности, и авторитет не исключение.

В целом, дела в компании обстоят достаточно хорошо. Одна из основных причин, по которой ГК «Кузьмиха» ощущает себя значительно лучше большинства автодилеров, – это своевременная диверсификация бизнеса. Мы не только являемся официальными дилерами марок HONDA и SsangYong, но и имеем два мультибрендовых сервисных центра с автомагазином, такая структура бизнеса дает нам дополнительную финансовую устойчивость и значительный запас прочности.

Каких-то глобальных проблем наша компания не испытывала. Конечно, где-то пришлось отказаться от амбициозных проектов, сделав выбор в пользу сохранения эффективности и устойчивости вместо быстрого прироста объема бизнеса и экстенсивного развития. Для каждого периода – своя формула действия и своя стратегия.

Я убежден: те компании, которые считают, что ситуация на рынке наладится окончательно и все станет как прежде, долго не проживут. Реальность поменялась, и нужно к ней приспособиваться, становиться более гибким и подвижным, повышать эффективность самой бизнес-модели компании, опасаться излишней долговой нагрузки, сохранять сотрудничество с партнерами, где-то искать компромиссы – без этого никак.

Еще кризис 2008 года научил нас осмотрительности, умению грамотно строить и анализировать свои денежные потоки, точно планировать, составлять карты рисков и знать, как действовать при конкретном сценарии развития событий, выдерживать соотношение собственного капитала к заемным средствам согласно принятой в компании общей и финансовой стратегии. Поэтому к кризису 2015 года мы были вполне готовы и встретили его во всеоружии.

*Анна Масленникова,*  
Газета дело

# Реклама на чековой ленте: доступно и точно в цель!

«...Так надоело вкладывать бешеные деньги в рекламу, не чувствуя никакой отдачи. Мои маркетологи не могут отследить, дошла ли реклама до конечного потребителя или весь бюджет очередной грандиозной рекламной кампании ‘пущен по ветру’».

«...Не хочу больше слышать про BTL-маркетинг! Кому это нужно: уставшие от невнимания промоутеры, кипы выброшенных в мусорный бак ярких листовок с нашим великолепным рекламным предложением? Представь только, сколько деревьев было бы спасено, если бы мы не печатали всю эту макулатуру?!»



Как часто испытывает подобные чувства руководитель или собственник компании, видя отсутствие реального контакта с целевой аудиторией? Кого-то это побуждает отказаться от любой рекламы в принципе, другие берут паузу в регулярных рекламных кампаниях и ищут более дешевые, удобные и, главное, реально работающие способы продвижения своего бизнеса.

Именно в этот момент может сработать старый, как мир, принцип: «Кто ищет, тот всегда найдет!».

## ТЕПЕРЬ И В ИРКУТСКЕ

Использование обратной стороны чековой ленты супермаркетов в рекламных целях было разработано компанией TicketCom в 1998 году в Европе. Сегодня компания работает в 24 странах мира, это более 125 франчайзинговых партнеров

и более 900 дистрибьюторов (гипер- и супермаркетов).

В России компания запустила бизнес в октябре 2012 года, в Санкт-Петербурге. Сегодня TicketCom работает более чем с 130 супермаркетами в 10 регионах РФ, а теперь начинает работать и в Иркутске.

## ЛОКАЛЬНО И ГЛОБАЛЬНО

Реклама на чеке работает как в качестве локального решения для рекламодателей (продвижения малого бизнеса у дистрибьютора, находящегося в шаговой доступности), так и глобального (содействие национальным/региональным клиентам при размещении рекламы в нескольких местах одновременно). Данный способ может работать как рекламный мини-сайт или как инструмент продаж (купоны на скидку), чтобы помочь нашим клиентам достичь дополнительного трафика и оборота.

Из этого можно сделать вывод, что наш способ является измеримым для рекламодателя по трем критериям:

- Видимость (эффект рекламного щита);
- Прямой возврат (купоны);
- Отложенный возврат (мы вызываем косвенную отдачу по увеличению трафика покупателей).

## МАСШТАБНОЕ ПРОДВИЖЕНИЕ

Реклама на чековой ленте от компании TicketCom – это массовое продвижение Ваших товаров и услуг посредством контакта с большим потоком покупателей супермаркетов. Каждое домохозяйство как минимум 1 раз в неделю совершает покупки. При этом передача сообщений на чековой ленте может быть принята сразу несколькими людьми из одной и той же семьи.

Реклама на чековой ленте от компании TicketCom охватывает широкий круг людей всех групп (возраст, уровень дохода), а также ориентирована на конкретные районы проживания (в шаговой доступности от дистрибьютора) для целенаправленного воздействия на целевую аудиторию.

## ЭКСКЛЮЗИВНО И ДОСТУПНО

TicketCom продвигает концепцию эксклюзивности рекламы для каждого типа бизнеса – то есть салон красоты не будет конкурировать с другим салоном красоты в период рекламной кампании на одной и той же ленте. Концепция эксклюзивности по типу бизнеса, вместе с ограничением числа рекламодателей (не более 6-8 рекламодателей на од-

ной ленте), является очень важным преимуществом нашего рекламного носителя.

Концепция повторения (кампания не менее 3 месяцев) является еще одним аргументом в пользу TicketCom, потому что это помогает достигать влияния на людей в момент, когда они нуждаются в товарах или услугах. Наши повторяющиеся сообщения могут влиять на потребителей быстро за счет импульсного спроса (например, «большая скидка на гамбургер и картофель») или в долгосрочной перспективе, предлагая купоны или брендовую рекламу на товары или услуги, которые необходимы периодически – таких как замена масла в автомобиле или стрижка. Какой бы ни был тип бизнеса, средняя продолжительность кампании позволяет разместить различные сообщения. Именно поэтому длительность рекламной кампании очень важна.

При этом стоимость рекламы на чековой ленте очень доступна: один контакт с клиентом стоит для рекламодателя менее 20 копеек.

Следовательно, предложение TicketCom представляет серьезную альтернативу недельным кампаниям на радио, половине страницы в бесплатных газетах или раздаче листовок (и при этом на более длительный период времени!).

Тот факт, что TicketCom распространяется на местном уровне, практически гарантирует, что рекламодатель будет непосредственно достигать своей целевой аудитории в районе нахождения.



По вопросам сотрудничества в г. Иркутске обращаться по телефону: +7 902 513 50 49. Irkutsk@ticket-com.com, www.тикетком.рф

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

Вакансия	Зарплата	Компания
Ассистент руководителя со знанием английского языка	от 80 000 руб	РУБЛЬ БУМ, ГК
Бухгалтер расчетной группы	от 36 000 руб	ООО Персонал Студия
Ведущий инспектор по кадрам	от 36 000 руб	ООО Персонал Студия
Ведущий специалист направления продаж банковских продуктов	от 54 800 руб	Брокеркредитсервис
Ведущий специалист по работе с проблемной задолженностью	от 38 000 руб	Банк Русский Стандарт
Врач стоматолог-пародонтолог	от 90 000 руб	ООО АрхДЕНТ
Главный бухгалтер	от 45 000 руб	Human Resources, KA
Главный кредитный аналитик	от 40 000 руб	ПАО Промсвязьбанк
Директор магазина	от 60 000 руб	ГК "Спортмастер"
Директор отделения	от 120 000 руб	ГК "Спортмастер"
Директор ресторана KFC	от 47 000 руб	Ресторан KFC
Заведующий ЗПК	от 47 500 руб	ООО Персонал Студия
Инженер-программист 1С	от 40 000 руб	ЕвроСибЭнерго, ГК
Маркетолог	от 35 000 руб	ИП Импровизация
Мастер-приемщик в СТО	от 40 000 руб	Центр трудоустройства Приоритет
Медицинский представитель	от 65 000 руб	ООО Къези Фармасьютикалс
Менеджер по продажам	от 40 000 руб	ООО Эридиан
Менеджер по продажам	от 40 000 руб	ЛАЙСА, Железнодорожное РА
Менеджер по продажам (тендеры, маркетинг, реклама)	от 40 000 руб	Госзаказ
Менеджер по продажам корпоративным клиентам	от 50 000 руб	Билайн
Менеджер по продажам услуг	от 40 000 руб	Госзаказ
Менеджер по работе с клиентами	от 50 000 руб	Госзаказ
Менеджер по работе с юридическими лицами	от 40 000 руб	Госзаказ
Менеджер по развитию бизнеса	от 40 000 руб	Сеть гипермаркетов SPAR
Механик по выпуску автотранспорта	от 45 000 руб	ЗАО Инженерный центр Энергосервис
Младший разработчик 1С	от 40 000 руб	Первый БИТ
Начальник отдела кадров	от 50 000 руб	Human Resources, KA
Начальник отдела продаж	от 60 000 руб	РОССКО
Повар	от 40 000 руб	ООО Персонал Студия
Программист 1С	от 40 000 руб	ЕвроСибЭнерго, ГК
Продавец-консультант техники премиум класса	от 54 000 руб	ООО Кадровое агентство BEOPLE
Региональный менеджер	от 40 000 руб	HR GYM
Региональный представитель (фурнитура для окон)	от 40 000 руб	МАКСИМА
Руководитель группы страховых агентов	от 50 000 руб	ООО ПЕРВЫЙ
Руководитель отдела продаж	от 40 000 руб	Росгосстрах-Жизнь
Руководитель отделения банка	от 60 000 руб	Банк Русский Стандарт
Специалист отдела взыскания	от 50 000 руб	ООО РосДенги
Специалист отдела запасных частей	от 35 000 руб	ООО Ирланд
Специалист по взысканию дебиторской задолженности	от 40 000 руб	Быстро-Займ
Специалист по персоналу	от 35 000 руб	Tele2 Россия
Старший тестировщик	от 55 000 руб	Клик Персонал
Тендер-менеджер	от 35 000 руб	HR GYM
Технический директор в СТО	от 70 000 руб	Центр трудоустройства Приоритет
Торговый представитель	от 35 000 руб	РОССКО
Торговый представитель	от 40 000 руб	ООО Прок-Сервис
Торговый представитель (стройматериалы)	от 45 000 руб	Центр трудоустройства Приоритет
Торговый представитель (электрика)	от 35 000 руб	Центр трудоустройства Приоритет
Торговый представитель (зоокорма)	от 40 000 руб	Центр трудоустройства Приоритет
Управляющий менеджер	от 90 000 руб	Facilicom
Хостес	от 40 000 руб	ООО Фобос
Эксклюзивный торговый представитель	от 35 000 руб	ООО МОРИС

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

# ПОРА НА ШАШЛЫКИ!

## УГОЛЬ В ПОДАРОК!\*

**Слата**

**\*ПРИ ПОКУПКЕ 2 кг ШАШЛЫКА ИЗ СВИНИНЫ СОБСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА "СЛАТА", ПАКЕТ УГЛЯ В ПОДАРОК!**

Срок проведения акции: с 13.05.2015 г. по 31.07.2015 г. Количество товаров и призов ограничено. Подробности акции на [www.slata.ru](http://www.slata.ru)

**Правила акции:**

- 1) Купите любой шашлык либо мясо на шашлык ОДНОГО НАИМЕНОВАНИЯ (артикула) в количестве от 2 кг на один чек (кроме позиций, на которые распространяется скидка по акции)
- 2) Получите в ПОДАРОК одну упаковку угля древесного 10 л
- 3) Подарок необходимо взять в торговом зале магазина

**Важно:**  
Килограммы по разным наименованиям шашлыка либо мяса на шашлык в одном чеке НЕ суммируются.  
Если вы приобретаете шашлык из свинины (лопатка) 0,9 кг (ведро) либо шашлык стейк Барбекю 0,9 кг (ведро) - то для участия в акции необходимо купить 3 ведра одного наименования в одном чеке (в сумме всего 2,7 кг).  
Если вы приобретаете шашлык маринованный из свинины 3 кг либо шашлык стейк Барбекю 3кг: за каждое ведро 3 кг. выдается ОДНА упаковка угля древесного 10 л в подарок.

# Скорая кредитная помощь

## Как льготное автокредитование помогает иркутскому авторынку

Программа льготного автокредитования, запущенная Минпромторгом с 1 апреля, существенно поддержала авторынок. Иркутские дилеры отмечают: продажи новых машин, благодаря более доступным банковским займам, начали восстанавливаться.

Программу льготного автокредитования Минпромторг запустил в апреле. По ее условиям, государство готово компенсировать по кредиту 2/3 текущей ключевой ставки ЦБ. Взять займы у банка на льготных условиях можно при покупке автомобиля стоимостью не более 1 млн рублей. Первоначальный взнос по кредиту при этом должен составлять не менее 20%.

«Программа оказывает умеренно позитивное влияние на рынок автокредитования, — поделился своим мнением Артем Мухин, ведущий финансовый советник Иркутского филиала БКС Премьер. — По предварительным данным наших аналитиков, за апрель-май по данной программе было реализовано 45-50 тыс. автомобилей. При этом общий объем продаж новых автомобилей в России за этот период составил 258,2 тыс. автомобилей».

Как сообщили Газете Дело в банке ВТБ24, запуск программы вызвал повышение спроса на автокредиты в Иркутске. Так, если в первом квартале 2015 года банком было выдано 150 кредитов на сумму 87,5 млн рублей, то за апрель и май — 176 кредитов на общую сумму 89 млн рублей.

ла автокредитования ВТБ24 в Иркутске Дарья Кучерова. — Безусловно, важным фактором, влияющим на усиление спроса на автомобили, явилась реализация программы 'ВТБ24 — Государственная субсидия 2015': кредитование автомобилей, стоимостью не более 1 млн рублей российской сборки 2015 года на льготных условиях. Сегодня приобрести новый автомобиль по этой программе бывает выгоднее, чем покупать пробегный на стандартных условиях».

О том, как отразился запуск льготного автокредитования на продажах новых автомобилей, рассказали участники иркутского авторынка.

**Эдуард Борисов,**  
коммерческий директор  
ГК «Агат-Авто»:

— В начале года ставки по автокредитам ушли за 20%, и это, конечно, отбило у многих желание покупать автомобиль с помощью заемных средств.

Запуск с 1 апреля программы льготного автокредитования, при котором государство компенсирует часть процентной ставки, безусловно, изменил ситуацию. Все наши бренды подходят под данную программу: у нас довольно большой ассортимент автомобилей стоимостью до 1 млн рублей (например, 45% ассорти-

ментной линейки KIA, порядка 30% — Nissan, 100% — Datsun). И если в первом квартале доля автомобилей, приобретаемых в «Агат-Авто» в кредит, составляла порядка 15%, то на сегодняшний день доходит до 45%.

Считаю, что льготное автокредитование действительно поддержало отрасль. Продажи новых автомобилей медленно, но стабилизируются. Если первые четыре меся-



ца 2015 года рынок новых автомобилей стремительно падал (на 40-45%), то в мае темпы падения снизились (до 30%).

Не скажу, что рынок уже прошел «дно», думаю, показательными для нас станут ближайшие два-три месяца.

**Петр Хомяков,**  
соучредитель ГК «Первая Автоколонна»:

— Запущенная в апреле программа льготного автокредитования заметно отразилась на продажах автомобилей сегмента, подходящего под условия льготы. За время действия программы реализация таких машин составила 60% от общего числа продаж в нашей группе компаний.

Покупать машины среднего класса стали на 40% чаще, чем это было до введения льготы. На рынке действи-

тельно произошла «вспышка», люди очень активно приобретали новые машины. Наибольшей популярностью в нашем салоне пользовались автомобили Ford.

На мой взгляд, такая поддержка со стороны государства действительно способна помочь восстановить продажи новых автомобилей.

**Олег Самарцев,**  
руководитель отдела продаж  
«Иркутск-АВТОВАЗ»:

— Запуска программы льготного автокредитования ждали и автодилеры, и покупатели, которые не могли позволить себе покупку автомобиля в кредит по ставкам, сложившимся на рынке в первом квартале текущего года.

Старт программы вызвал повышенный спрос на автомобили: все, кто ждал снижения ставки по автокредитам, пришли за машинами. Продажи заметно выросли. Сегодня доля автомобилей, приобретаемых с помощью заемных средств, доходит у нас до 70%.

Весь ассортиментный ряд «Иркутск-АВТОВАЗ» подходит под условия программы. Наибольшим спросом пользуются недорогие модели. Самой «ходовой» на сегодняшний день является LADA Granta, ее можно приобрести за 258 тысяч рублей.

*Анна Масленникова,*  
*Газета Дело*

“  
Льготное автокредитование действительно поддержало отрасль. Продажи новых автомобилей медленно, но стабилизируются. Если первые четыре месяца 2015 года рынок новых автомобилей стремительно падал (на 40-45%), то в мае темпы падения снизились (до 30%)”

«Небольшое оживление на рынке автокредитования было видно еще в апреле. В мае уровень выданных кредитов увеличился, — отметила начальник отде-

### НАГЛЯДНО

#### Автокредиты: что предлагают иркутские банки

Программа	Размер кредита	Макс. срок кредита	Обеспечение	Мин. ставка (% годовых)
АЛЬФА-БАНК, т. 8-800-2000-000				
Автокредит	До 85% (до 3 млн.р.)	5 лет	Залог а/м	23,99%
БайкалКредитбанк, т. 24-16-02				
Байкал-Авто	До 85% (до 3 млн.р.)	3 года	Поруч-во, залог а/м	18,00%
АКБ «СОЮЗ», т. 79-41-41				
Государственная программа льготного автокредитования 2015	До 80% (до 800 т.р.)	3 года	Залог а/м	10,17%
Классический	До 80% (до 3 млн.р.)	5 лет	Залог а/м	18,50%
ВостСибтранскомбанк, т. 286-336				
Автокредит	До 85% от стоимости а/м	5 лет	Поруч-во, залог а/м	20,00%
ВТБ24, т. 8-800-100-2424				
ВТБ24 - Государственная субсидия 2015	До 80% (до 800 т.р.)	3 года	Залог а/м	10,57%
АвтоСтандарт	До 80% (до 5 млн.р.)	7 лет	Залог а/м	19,90%
Гринкомбанк, т. 255-195				
Автокредит	До 85% (100 т.р.-3 млн.р.)	3 года	Поруч-во, залог а/м	19,30%
Дальневосточный банк, т. 21-19-30				
Автосезон	До 70% (от 100 т.р.)	5 лет	Залог а/м	16,50%
Крона-Банк, т. 25-25-05				
Автокредит	До 85% (до 5 млн.р.)	5 лет	Поруч-во, залог а/м	17,00%
Примсоцбанк, т. 538-494				
Престиж	До 80% (от 100 т.р.)	5 лет	Залог а/м	19,00%
Стандарт	До 70% (от 100 т.р.)	5 лет	Залог а/м	21,00%
Россельхозбанк, т. 443-462				
Автокредит на новый автомобиль	До 90% (до 3 млн.р.)	5 лет	Залог а/м	18,75%
Связь-Банк, т. 211-120				
Программа государственного субсидирования автокредитов	До 80% (до 800 т.р.)	3 года	Залог а/м	10,20%
Свой автомобиль	До 80% (100 т.р.-5 млн.р.)	5 лет	Залог а/м	18,50%
Солид Банк, т. 48-89-51				
Кредит на приобретение транспортного средства	До 90% (200 т.р.-5 млн.р.)	5 лет	Залог а/м	23,00%

Примечание. Выборочно. Данные на 15.06.15. При подготовке таблицы использована информация, предоставленная банками, имеющими лицензии и иные документы, необходимые для ведения соответствующего вида деятельности. 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 брать кредит в банке, следует внимательно ознакомиться с условиями договора.

## Иркутяне умерили аппетиты

### На вторичном авторынке наблюдается отток покупателей

Вторичный авторынок в России переживает не лучшие времена. Коллебания курса валют перевернули систему автопродаж с ног на голову, оставив продавцов в замешательстве. SIA.RU выяснил, как на сегодня обстоят дела с продажами подержанных автомобилей в Иркутске.

Вторичный авторынок в России переживает не самые лучшие времена. Как сообщает «Коммерсант», за период с января по май продажи подержанных автомобилей упали на четверть. Покупатели не готовы тратить большие суммы на подержанные автомобили, предпочитая им новые. Это связано с поведением производителей: выгодные предложения со скидками так и манят автолюбителей в фирменные салоны. Такое положение дел заставило продавцов подержанных автомобилей пересмотреть цены на свой товар. В противном случае их доход совсем сойдет на нет.

По словам Дмитрия Федина, менеджера по продажам ООО «АвтоСити», в Иркутске произошел существенный отток покупателей:

«Из-за нестабильной экономической ситуации люди потеряли немалую часть своих доходов. Бан-

ки все чаще отказывают людям в кредитах. Поэтому сегодня далеко не каждый может позволить себе приобрести даже подержанный автомобиль».

Вместе с тем, цены на подержанные машины упали примерно на 20% (речь идет о ценах реальных сделок). «Спрос упал, а значит и цены на автомобили упали — соответственно, и окончательная цена покупки остается низкой. Разница между ценой предложения и ценой реальной незначительна и всегда индивидуальна», — отметил Дмитрий Федин.

Также он сообщил, что чаще остальных в Иркутске покупают машины, входящие в ценовую категорию до 200 тыс. рублей. Среди них лидируют автомобили фирмы Toyota. Такие покупки составляют более половины всех совершенных сделок в ООО «АвтоСити».

*Евгения Третьякова,*  
*SIA.RU*

# Ставки ниже – спрос выше

С 1 июня Сбербанк в очередной раз снизил ставки по потребительским кредитам. Занять у банка теперь можно по ставке от 16,5% годовых. По словам Михаила Рязанцева, заместителя управляющего Иркутским отделением Сбербанка, за первые 10 дней июня в банк уже поступило более 4 тысяч кредитных заявок.

## РЫНОК ОЖИВАЕТ

С 1 июня Сбербанк России снизил ставки по потребительским кредитам. Снижение по разным продуктам составило от 1 до 6 п.п. Михаил Рязанцев, заместитель управляющего Иркутским отделением Сбербанка, напомнил, что это уже вторая «волна» снижения ставок в банке за последние месяцы.

«Мы стараемся оперативно реагировать на ситуацию на рынке, на изменение ключевой ставки и, начиная с весны, уже неоднократно снижали процентные ставки по кредитным продуктам», – рассказал он.

Потребительский кредит в Сбербанке теперь можно получить по ставке от 16,5% годовых. Окончательная ставка устанавливается после оценки в индивидуальном порядке платежеспособности и надежности заемщика, истории его взаимоотношений с банком (так, зарплатные клиенты имеют шанс получить кредит на более выгодных условиях, чем клиенты «с улицы»).

По словам Михаила Рязанцева, очередное снижение ставок благоприятно сказалось на спросе: за первые 10 дней июня банком было принято более 4 тысяч заявок на потребительские кредиты, а объемы выдач последний месяц растут от недели к неделе.

«Рынок кредитования оживает, несмотря на то, что уже лето и, как правило, в это время спрос падает. Но этот год нетипичный: в первом квартале си-

туация была менее благоприятной для кредитования, и сейчас люди пытаются реализовать свой отложенный спрос, совершить давно запланированные покупки, в том числе активно кредитуются», – пояснил заместитель управляющего Иркутским отделением Сбербанка.

## КРЕДИТ НА ЯХТУ

Как рассказал Михаил Рязанцев, Сбербанк сегодня работает не только над ценообразованием, но и над новыми, интересными для заемщиков кредитными продуктами.

Так, с середины мая линейка потребительских кредитов Сбербанка пополнилась «Нецелевым кредитом под залог объекта недвижимости». Этот продукт – своего рода симбиоз обычного «потребля» и ипотеки – стал результатом анализа клиентских предпочтений.

«По обычному потребительскому кредиту, как правило, существует определенный ценовой порог (до 1,5 млн). И мы постоянно слышали от наших клиентов: ‘Мне надо 5 млн рублей, но при этом мне не нужна ипотека, цели у меня другие’, – рассказал Михаил Рязанцев. – Наш новый продукт как раз и позволяет, имея залог в виде объекта недвижимости, который вы можете отдать банку в качестве гарантии возврата, получить кредит до 10 млн рублей по ставке от 15,5% годовых на срок до 20 лет».

Таким образом, это аналог ипотеч-

ного кредита с точки зрения суммовых параметров и срока, но деньги при этом остаются свободными в использовании, как при получении обычного нецелевого потребительского кредита.

По мнению Михаила Рязанцева, этот продукт будет интересен в первую очередь людям с высокими доходами, которым важен чек. «С помощью этого кредита можно совершить крупную и дорогую покупку. Купить яхту, например», – пояснил спикер.

## ПОМОЧЬ И ЗАЩИТИТЬ

Задача Сбербанка сегодня, во времена экономической нестабильности, состоит и в том, чтобы облегчить заемщикам обслуживание кредитов, помочь обезопасить себя от возможных рисков.

Так, любой потребительский кредит в Сбербанке можно застраховать – эта дополнительная опция позволяет заемщику быть более уверенным в обслуживании своего кредитного долга. Как рассказал заместитель управляющего Иркутским отделением Сбербанка, есть разные категории финансовой защиты: можно просто застраховать жизнь, а можно дополнительно застраховаться и от недобровольной потери работы, что наиболее актуально в нынешней экономической ситуации.

«Страховка может быть оплачена отдельно, а может быть включена и в



стоимость кредита. Это дополнительная 1,99 – 2,99 п.п., однако клиенты все чаще предпочитают не экономить на этом: здравый смысл перевешивает. И если год-два назад в Приангарье был застрахован каждый второй кредит, то сегодня их доля превышает 80%».

Помогает Сбербанк и рефинансировать кредиты других банков – займ на эти цели можно взять сегодня по ставке от 17,5% годовых. Он позволяет «покрыть» до пяти внешних кредитов.

«Наши заемщики часто уже являются одновременно клиентами нескольких банков. Кредит на рефинансирование позволяет систематизировать траты, упростить сам процесс обслуживания долга, снизить размер ежемесячного платежа (увеличив срок кредита), размер процентной ставки», – пояснил Михаил Рязанцев.

Иван Рудый, Газета Дело

# Туристическая атака Крыма

## Почему иркутян так привлекает Черное море?

Непростая экономическая ситуация, санкции и колебания курсов валют лишили многих россиян возможности отдохнуть этим летом за границей. Люди обратили внимание на российские курорты. Особой популярностью в этом году пользуется отдых на «свежеприсвоенном» черноморском побережье.

Разумеется, большинство турагентств не упускают возможности воспользоваться моментом и предлагают всевозможные путевки на курорты России. Каждый желающий может подобрать себе отдых по карману и на любой вкус. Результат налицо: на это лето, как сообщила пресс-служба иркутского аэропорта, проданы уже все авиабилеты из Иркутска в Крым.

SIA.RU решил разобраться, как сильно вырос спрос на черноморские путевки, а также какие варианты отдыха и по какой цене предлагают иркутянам местные туристические компании.

Очень странно, что люди так ринулись в Крым. Потому что цены на путевки имеют не самые низкие показатели (самый бюджетный вариант – 80-90 тыс. рублей на двоих на одну неделю), да и качество обслуживания не достигло еще необходимого уровня

Представитель турагентства «Холидэй Тур» рассказала, что за последний год иркутяне действительно стали больше обращать внимание на отпуск в родной стране. Кроме того, некогда популярные курорты Сочи и Анапы отошли на второй план. Людей стало больше привлекать новое российское побережье.

«Чаще всего к путешествиям по России обращаются ‘невыездные’ туристы. На Крым же заметно поднялся спрос, когда мы ввели льготные билеты. Самый бюджетный вариант, который может предложить наша компания, – это примерно 40 тыс.

рублей на двоих на две недели, не учитывая авиaperелет. Но чаще всего берут путевки дороже. С отелем ближе к морю, полноценным трех разовым питанием и обслуживанием ‘все включено’. Такой отдых обойдется иркутянам в порядка 100 тыс. рублей на двоих вместе с билетами на самолет», – комментирует представитель «Холидэй Тур».

Однако есть и такие агентства, где Крым не пользуется популярностью. «Народ предпочитает Турцию. Туда и путевки дешевле, и это место, проверенное временем. В среднем у нас путевка к Черному морю стоит 80 тыс. на двоих. Не каждому иркутянину это по карману», – рассказывает представитель «Апex Tour».

В турагентстве «Росс-Тур» считают, что крымские курорты еще не готовы принять такую волну русских туристов: «Очень странно, что люди так ринулись в Крым. Потому что цены на путевки имеют не самые низкие показатели (самый бюджетный вариант – 80-90 тыс. рублей на двоих на одну

неделю), да и качество обслуживания не достигло еще необходимого уровня. Мы никого не отговариваем от покупки такой путевки, их, кстати, осталось совсем немного на этот сезон, но и специально не рекламируем клиентам отдых на крымском побережье».

Наталья Кузьмич, SIA.RU

## НАГЛЯДНО

### Где россияне хотели бы провести летний отпуск?

Всероссийский центр изучения общественного мнения (ВЦИОМ) представил результаты исследования, посвященного планам россиян на предстоящий летний сезон. В этом году Крым разделил первое место среди желанных туристических направлений с традиционно популярными зарубежными курортами. Популярность данного туристического направления за год выросла более чем в 3 раза (с 8% в 2014 г. до 27% в 2015 г.).



Источник: wciom.ru

# Сберечь и приумножить

## Рецепты доходных инвестиций от компании «ФИНАМ»

Хранить деньги «под подушкой» эксперты не рекомендуют: часть сбережений обязательно «съест» инфляция. По официальному прогнозу Минэкономразвития, инфляция по итогам этого года может составить 11,9%, в реальности эти цифры могут быть и выше. Направлять на сбережения финансовые аналитики рекомендуют до 40% свободных средств. Для этого надо правильно выбрать финансовые инструменты. Об этом мы поговорили с исполнительным директором представителя АО «ФИНАМ» в г. Иркутске Константином Тютриным.



Фото А. Федорова

ции – это долгосрочный прирост портфеля (доходность за предыдущий период и лучшие доходные идеи приведены в столбчатой диаграмме). Стратегия «Евро и доллар» и «Три спартанца» работают одновременно как с акциями, так и с валютой, что дает повышенную доходность в условиях нестабильной текущей ситуации в экономике и тем самым обеспечивают доходность существенно выше банковских депозитов.

**А что вы скажете про привычные инвестиции: недвижимость, драгоценные металлы?**

– Драгоценные металлы не представляют для нас интереса из-за пока еще высокой стоимости доллара, которая накладывает отпечаток на стоимость драгметалла в рублях за грамм. Недвижимость находится в свободном падении, инвестиционных идей там попросту нет, и в ближайший год мы не ожидаем появления интересных инвестиционных предложений, доходность по которым превышала бы доходность нашего порт-

феля. ПИФы, структурные продукты – это вторичные инструменты от акций, облигаций, валюты и прочего, за которые потребитель платит повышенные комиссии, а ликвидность этих инструментов крайне низка, поэтому они также отсутствуют в нашем портфеле.

**Как вы смотрите на перспективы получения доходности исходя из подобной структуры портфеля, и можно ли жить с доходов на фондовом рынке?**

– Фондовый и валютный рынок не могут гарантировать доходность, как и бизнес или банки не могут гарантировать возврат средств. Если активы из банка были выведены мошенническим путем, то АСВ покроет возврат в пределах страховой суммы 1 400 000, а что до больших сумм или юри-

дических лиц, ИП – то им придется несладко. Тем не менее, для некоторых инвесторов фондовый рынок превратился в часть бизнеса. Как и в любом бизнесе, нужен стартовый капитал для входа: это может быть и 100 000, и 300 000 рублей или несколько миллионов. Чтобы оценить возможную доходность портфеля, достаточно посмотреть доходность за последний год или более длительный период. Так, например, при вышеуказанной структуре доходность всего портфеля с начала года составила бы 65,6%, что в годовых равняется 157,4%. Учитывая, что подобная тенденция в экономике с прошлого года может еще сохраниться на ближайший год-два, то каждый может оценить потенциальные возможности заработка, а если совместить эти стратегии с индивидуальным инвестиционным счетом – то можно вернуть НДФЛ в размере 13% или не платить налоги с дохода на фондовом рынке вообще.

**Константин, скажите, на чем основаны стратегии «Три спартанца» и «Евро-доллар»? Доходности у них впечатляющие.**

– Это чистой воды спекуляции, которые позволяют зарабатывать на колебаниях валютного курса или на колебаниях акций. Когда есть устойчивые движения как вверх, так и вниз – роботизированные программы покупают или продают валюту или акции, через некоторое время продают. Средняя доходность на сделку может составлять всего лишь 0,5%, но если каждый рабочий день зарабатывать по полпроцента – за год будет заработано больше 100%! Самое интересное, что эти стратегии доступны всем желающим: в инвесторах у нас есть и студенты, и бизнесмены, и пенсионеры – все, кто хочет заработать больше, чем в банке. Управление активами происходит без участия клиента, все за человека делают роботы, а нашим клиентам, как и нам самим, остается только наблюдать за положительной динамикой своего счета.

**Как детальнее узнать ваши рецепты успеха?**

– Все очень просто: записывается на бесплатную консультацию ко мне или специалистам ФИНАМА, которые детально расскажут про все стратегии и индивидуальные инвестиционные счета. **Телефон для записи на бесплатную консультацию: (3952) 28-08-58.** Также Вы можете прийти на бесплатный семинар по фондовому рынку. Семинары у нас проходят каждый четверг. Расписание можно узнать также по телефону или на сайте компании в разделе Обучение.

Иван Рудых,  
Газета Дело



# Финам

Инвестируйте грамотно

## «Банк России опять играет в пользу доллара»

Центробанк снизил ключевую ставку до 11,5%. К каким последствиям приведет это решение? Как поведут себя граждане?

Своим экспертным мнением с Газетой Дело поделился Александр Разуваев, директор аналитического департамента Альпари.



– Банк России снизил ключевую ставку до 11,5%, что полностью соответствует рыночным прогнозам. В этой связи можно ожидать дальнейшего уменьшения ставок по депозитам и кредитам. Деньги в России снова стали дешевле. Прямым поводом для снижения ставки стали показатели инфляции, в начале июня она оказалась нулевой. К концу года ставка, вероятно, составит 8-10%, а инфляция понизится до 11-12%.

Вместе с тем, нынешняя процентная политика ЦБ России является прямым следствием лоббизма заемщиков, прежде всего, крупных, в том числе олигархических компаний. Именно они и заинтересованы в дешевых деньгах.

С нашей точки зрения, ситуация, когда ключевая ставка ниже инфляции, мягко сказать, является спорной. Сейчас годовая инфляция составляет около 15%. В результате держатели депозитов, прежде всего, рядовые россияне, дотируют заемщиков.

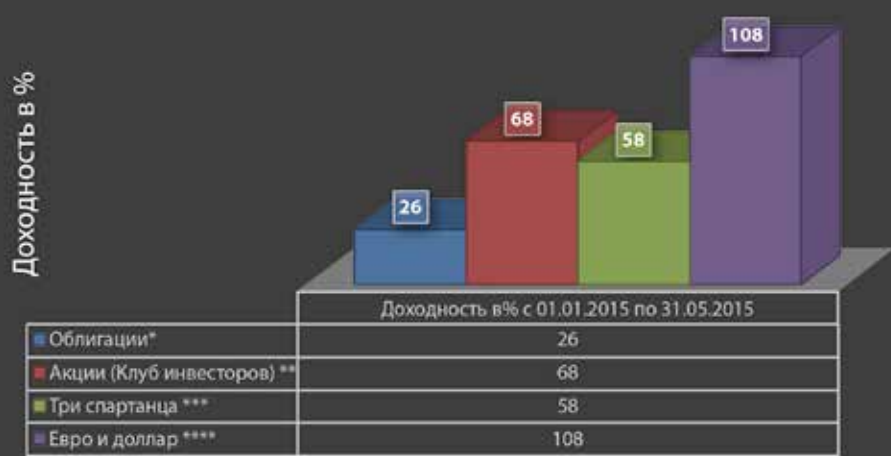
Граждане это прекрасно понимают. Таким образом, снижение ключевой ставки ведет к дополнительному спросу на наличную валюту со стороны граждан и дальнейшей долларизации экономики.

По факту Банк России опять играет в пользу доллара против российского рубля. Снижение ставки делает инвестиции в российские акции и недвижимость более привлекательными. Однако доллар США явно выигрывает по сравнению с данными объектами инвестиций. Он более понятен, абсолютно ликвиден и надежен, и в текущий момент против него играют сами российские монетарные власти.

**Как правильно выбрать подходящие финансовые инструменты для сбережения средств и инвестирования?**

– Структура, которую на сегодняшний день мы предлагаем для сохранения и преумножения средств, такова: акции (40%), облигации (20%), евро и доллар (20%), «Три спартанца» (20%). Основная задача: разложить деньги по разным корзинам инвестиционных инструментов с доходностью выше инфляции и банковских вкладов. В целом наши рекомендации сводятся к тому, что часть денежных средств лежит в облигациях (аналог депозита в банке с более высокой, чем в банке, доходностью). Они обеспечивают нам фиксированный доход, компенсирующий возможное снижение остальных активов и стратегий. Ак-

## ДОХОДНОСТЬ РАЗЛИЧНЫХ ИНСТРУМЕНТОВ



Брокерские услуги оказывает АО «ФИНАМ». \* - Приведен рост стоимости облигаций «Трансэро БОЗ» плюс накопленный купонный доход за период с 01.01.2015 по 31.05.2015 г. \*\* - Приведен рост стоимости модельного портфеля в рамках услуги «Клуб инвесторов» за период с 01.01.2015 по 31.05.2015 г. \*\*\* - Доходность стратегии «Евро и доллар (авто)» представлена за период с 01.01.2015 по 31.05.2015 г. на сайте [www.cotop.ru](http://www.cotop.ru) в рамках услуги «Автоследование». \*\*\*\* - Доходность стратегии «Три спартанца» представлена за период с 01.01.2015 по 31.05.2015 г. на сайте [www.cotop.ru](http://www.cotop.ru) в рамках услуги «Автоследование». «Автоследование» – платная услуга АО «ФИНАМ», оказываемая на основании дополнительного соглашения, позволяющая формировать и направлять брокеру в режиме алгоритмической торговли поручения на сделки. Торговый алгоритм клиент выбирает самостоятельно на основе собственных инвестиционных целей и внутренних убеждений. Доходность не гарантируется.

## ВКЛАД МЕСЯЦА

Энергия лета (до 31.08.2015)

Данные на 16.06.2015  
[www.sba.ru](http://www.sba.ru)

Процентная ставка (% годовых)		Срок вклада	365 дней
Сумма вклада /	/	Срок вклада	365 дней
от 10 000 до 249 999 RUB			13,00%
от 250 000 до 699 999 RUB			13,25%
от 700 000 до 1 499 999 RUB			13,50%
от 1 500 000 до 2 000 000 RUB			14,00%

1. Проценты выплачиваются раз в полгода (то есть в 181 день и в день окончания срока вклада). Начисление процентов - ежемесячно, в последний рабочий день месяца. 2. Капитализация процентов: нет. 3. Допускается пополнение вклада при соблюдении следующих условий: минимальная сумма дополнительного взноса не ограничена; сумма вклада после пополнения не превышает максимальную сумму вклада. 4. Допускаются расходные операции, без потери процентов, в размере, не превышающем 20% от суммы фактического остатка. Периодичность проведения - один раз в квартал. 5. Пролонгация: не предусмотрена. 6. При досрочном расторжении договора вклада Банк производит перерасчет начисленных процентов исходя из фактического срока нахождения денежных средств. Начисление и выплата процентов при досрочном расторжении договора вклада производится по процентной ставке вклада «До востребования», действующей в Банке на дату расторжения договора, за весь фактический период действия договора. По вкладу предусмотрено увеличение/снижение процентной ставки в связи с достижением иной суммой градации с более высокой/низкой процентной ставкой в результате пополнения вклада или совершения расходной операции по вкладу в течение всего срока вклада. Ставка увеличивается/снижается со дня, следующего за датой достижения иной суммой градации. Срок приема вклада: с 01.06.2015 по 31.08.2015 включительно. Лицензия ЦБ РФ 1329 от 12.10.2012. Банк включен в систему страхования вкладов.



(3952) 48-89-51

# Банкир на паркете

## Зачем руководитель дирекции ВТБ по Иркутской области Александра Макарова занимается бальными танцами?

Как и многие советские девочки, в детстве Александра Макарова мечтала стать балериной. А стала – руководителем иркутского подразделения одного из крупнейших российских банков. Мечта о танцах, однако, тоже исполнилась: свободное время глава иркутского офиса ВТБ проводит на паркете. За что она не любит румбу и венский вальс? Почему страшат «бальников»? И сколько стоят бальные платья?

### МЕЧТА СОВЕТСКОЙ ДЕВОЧКИ

Пожалуй, все девочки мечтают о большой сцене: кто-то хочет играть в театре, кто-то – петь. Маленькая Саша Макарова грезилась о балете. «Советское телевидение очень развито этой мечты способствовало, – смеется она. – Вечером показывали ‘Спокойной ночи, малыши’, какие-нибудь сериалы вроде ‘Следствие ведут знатоки’, а в течение дня эфир занимали концерты симфонических оркестров, балеты. Как тут не мечтать?».

Она вспоминает, что даже занималась немного и хореографией, и балетом – но все это было эпизодически и очень коротковременно: «Я иркутянка в первом поколении, никаких бабушек, дедушек, текток у меня здесь не было. А маме просто некогда было возить меня по кружкам, нужно было работать».

Так мечта Александры Макаровой о танцах столкнулась с реальностью, а с годами и вовсе спряталась в глубинах памяти. И вряд ли наша героиня могла предположить, что однажды она все-таки сбудется.

### «ЗАЧЕМ Я СОГЛАСИЛАСЬ НА ЭТО?»

В 2007 году Александра привела старшую дочь танцевать в спортивный клуб «Лотос»: как и многие матери, хотела, чтобы дети получили то, чего не было в детстве у нее. А спустя год после начала занятий, в сентябре 2008-го, тренер клуба Эльвира Романова робко предложила Макаровой тоже выйти на паркет.

«Они запускали тогда проект ‘Танцующий город’, этакий иркутский вариант ‘Танцев со звездами’, искали людей, которые чего-то достигли в жизни. Предложили и мне принять участие. Я согласилась, конечно, мне казалось: наконец-то я исполню свою мечту! Со стороны ведь все кажется таким простым: расслабился – и кружишься в вальсе. Или латина: подумай! – прыгаешь себе да прыгаешь...».

Начали заниматься, готовить шоу – каждой участнице подобрали подходящую под характер музыку: Александра Макарова и ее партнер должны были выйти на паркет по песню ‘Moneyponey’ из фильма ‘Кабаре»: «Видимо, я у всех только с деньгами ассоциируюсь», – смеется она.

С каждой тренировкой становилось все очевиднее: танцы – это огромный труд. Тренировались много: в обеденные перерывы, после работы, по выходным, но количество никак не хотело переходить в качество. «Только в октябре я осознала, во что ввязалась. Поняла, что это в принципе нереально – за 2,5 месяца научиться танцевать с нуля. Мысль о том, что нужно будет выступить во Дворце спорта ‘Труд’ перед огромной аудиторией и опозориться, повергала в оцепенение, я думала: о боже, какой ужас, зачем я на это согласилась?!».

Отступать, однако, было не в харак-

тере Макаровой. Поэтому выступление все-таки состоялось. «Перед выходом на площадку я была вообще, кажется, в коматозе, – признается она. – Как танцевала, вообще не помню. Помню только, как ноги тряслись. Мне тогда эти две минуты танца казались вечностью».

После завершения «Танцующего города» Александра старательно открепивалась от танцев: еще раз согласиться на огромные физические нагрузки, от которых не чувствуешь ни рук, ни ног, и на стресс в придачу, когда не спишь по ночам, прокручивая в голове вариацию за вариацией? Никогда в жизни!

«Но потом прошло время, и я вернулась к тренировкам: надо же было все-таки научиться танцевать, – говорит она. – Да к тому же это хорошая физическая нагрузка. Я не люблю тренажеры – не мое. Мне нравится что-то более эмоциональное, красивое и со смыслом. Бальные танцы подходят идеально».

### «РУМБА – НЕ МОЙ ТАНЕЦ»

Сегодня Александра Макарова танцует все 10 бальных танцев – и латиноамериканскую программу, и европейскую (стандарт). Но со свойственной ей самокритичностью утверждает, что танцевать по-прежнему не научилась: «Конечно, я танцую гораздо лучше, чем в 2008-м, но когда смотрю на то, как работают профессионалы, задаю себе вопрос, что я вообще делаю на паркете, понимаю, что я никогда так танцевать не буду...».

Любимых танцев у нашей героини нет: все зависит от настроения. А вот в списке нелюбимых оказались сразу два: румба и венский вальс. От последнего, как говорит Макарова, слишком кружится голова. «А румба считается танцем любви. Я в глубине души, может, и актриса, но вот любовь изображать как-то не получается. И по характеру танец не мой – слишком он тягучий и вязкий, а я человек очень динамичный и активный, в этом смысле самба и ча-ча-ча куда больше мне по душе. Еще трудно танцевать фокстрот – это очень красивый танец, но ритмически тяжелый для непрофессионала».

Уровень танцевальной техники и стрессоустойчивости руководитель дирекции ВТБ по Иркутской области регулярно повышает на специальных конкурсах, организуемых Национальной Ассоциацией танцевальных клубов, школ и студий танца (НАСКТ) в категории Pro-Am (для пар «любитель + профессионал»).

«Мы с моим партнером Иваном Легким были в числе иркутских первооткрывателей этого движения и в 2010 году в составе команды клуба ‘Лотос’ поехали на один из первых таких конкурсов в Москву. Выступили все очень успешно: в престижной категории Scholarship в финал, к негодованию москвичей, прошли все иркутские пары. Мы тогда заняли четвертое место, обошли даже известного танцора Евгения Папуанашвили и его партнершу, которые отсыпались еще в четвертьфинале».



### ПАДЕНИЯ И РАНЕНИЯ

Танцы, как говорит наша собеседница, – это хобби, которое занимает очень много времени. Особенно если ты вышел на паркет уже в зрелом возрасте. Тренируется Александра Макарова минимум два раза в неделю – в обед или после работы, а перед конкурсами – каждый день.

«Танцы – это большая нагрузка не только на мышцы, но и на мозг. Это не бездумный вид спорта. Со стороны кажется, что танцор расслаблен. На самом деле нужно постоянно думать, быть очень собранным и внимательным».

Особенно это важно во время конкурса, когда на площадке танцуют одновременно несколько пар. Мало того, что паркет очень скользкий и можно упасть, существует и риск столкновения с другими танцорами. А кроме того, есть огромное количество травмоопасных движений: у пары по вариации может быть мах ногой, и этот мах вполне может прийтись

по кому-нибудь из соперников.

«Однажды на конкурсе моему партнеру случайно поставили подножку, а у нас в этом месте как раз шел трюк, где он должен был меня ловить. И он, естественно, не смог поймать: как летела, так и упала плашмя на площадку, – вспоминает Макарова. – Был и другой случай, мы готовили шоу к турниру по спортивным бальным танцам ‘Голубой Байкал’, моим партнером был Роберт Кшиштофорский. Он не подрастал силе и ‘воткнул’ меня в паркет после поддержки так, что я серьезно вывихнула голеностоп – выступала с фиксатором. А потом на поклоне Роберт не учел разницу в росте и ‘выдернул’ мне плечевой сустав». Поэтому, как говорит наша героиня, профессиональных спортсменов на конкурсы без страховки не допускают.

### ДОРОГОЕ УДОВОЛЬСТВИЕ

Бальные танцы – хобби не из дешевых. Тратить приходится буквально

постоянно: индивидуальные занятия, участия в конкурсах (по правилам Pro-Am любитель в паре берет на себя все расходы профессионала: оплачиваются перелеты, проживание, каждый выход на паркет (от 500 рублей в зависимости от именитости профессионала) и т.д.).

Огромной статьей расходов являются и костюмы. И если туфли стоят 5-7 тысяч рублей, то платье может обойтись в сумму от 35 до 150 тысяч. «Платье всегда хочется красивое, с максимальным количеством страйков», – признается Александра.

Для того чтобы танцевать, нужно как минимум два костюма – для европейской программы и для латины. Но на деле получается гораздо больше: «Выступать на конкурсе в одном и том же платье не комильфо».

«Одним словом, – резюмирует наша героиня, – дорого это все очень. А если учесть что у меня еще и две танцующих дочери...» (смеется).

Анна Масленникова,  
Газета Дело





ОАО «Пригород»

664047, г. Иркутск, ул. Карла Либкнехта, 121, оф. 514
Бухгалтерский баланс на 31 декабря 2014 г. (тыс.руб.)

Table with 5 columns: АКТИВ, код показателя, На 31 декабря 2014 г., На 31 декабря 2013 г., На 31 декабря 2012 г. Rows include I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ, II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ, III. КАПИТАЛЫ И РЕЗЕРВЫ, IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА, V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА.

Отчет о финансовых результатах за январь-декабрь 2014 г. (тыс.руб.)

Table with 4 columns: Наименование показателя, код показателя, За январь-декабрь 2014 г., За январь-декабрь 2013 г. Rows include Выручка, Себестоимость продаж, Валовая прибыль (убыток), Коммерческие расходы, Управленческие расходы, Прибыль (убыток) от продаж, Доходы от участия в других организациях, Проценты к получению, Проценты к уплате, Прочие доходы, Прочие расходы, Прибыль (убыток) до налогообложения, Текущий налог на прибыль, В т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы), Изменение отложенных налоговых обязательств, Изменение отложенных налоговых активов, Прочее, Чистая прибыль (убыток), СПРАВОЧНО: Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода, Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода, Совокупный финансовый результат периода, Базовая прибыль (убыток) на акцию, Разводненная прибыль (убыток) на акцию.

Аудитор: «Аудиторская фирма «Аудит». 665816, Иркутская обл., г. Ангарск, кв-л А, д. 10, оф. 20. Тел. (3955) 54-22-49
ОГРН 1023800524032. Член Саморегулируемой Организации Аудиторов Некоммерческого партнерства «Российская Коллегия Аудиторов». Основной регистрационный номер в Реестре аудиторов и аудиторских организаций 10205026762
По мнению аудитора, бухгалтерская отчетность ОАО «Пригород» отражает достоверно во всех существенных отношениях финансовое положение организации по состоянию на 31 декабря 2014 года, результаты финансово-хозяйственной деятельности и движение денежных средств за 2014 год в соответствии с установленными правилами составления бухгалтерской отчетности.

Руководитель Ю.М. Сенько

ОАО «Телекомпания АКТИС»

665826, Ангарский р-н, г. Ангарск, мкр. 12А, д. 8, корп. 56
Бухгалтерский баланс на 31 декабря 2014 г. (тыс.руб.)

Table with 5 columns: АКТИВ, код показателя, На 31 декабря 2014 г., На 31 декабря 2013 г., На 31 декабря 2012 г. Rows include I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ, II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ, III. КАПИТАЛЫ И РЕЗЕРВЫ, IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА, V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА.

Отчет о финансовых результатах за январь-декабрь 2014 г. (тыс.руб.)

Table with 4 columns: Наименование показателя, код показателя, За январь-декабрь 2014 г., За январь-декабрь 2013 г. Rows include Выручка, Себестоимость продаж, Валовая прибыль (убыток), Коммерческие расходы, Управленческие расходы, Прибыль (убыток) от продаж, Доходы от участия в других организациях, Проценты к получению, Проценты к уплате, Прочие доходы, Прочие расходы, Прибыль (убыток) до налогообложения, Текущий налог на прибыль, В т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы), Изменение отложенных налоговых обязательств, Изменение отложенных налоговых активов, Прочее, Чистая прибыль (убыток), СПРАВОЧНО: Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода, Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода, Совокупный финансовый результат периода, Базовая прибыль (убыток) на акцию, Разводненная прибыль (убыток) на акцию.

Аудитор: ООО аудиторская фирма «Эконом-Аудит». Юридический адрес: 664011, г. Иркутск, ул. Сурнова, 56. Фактическое местонахождение: 664011, г. Иркутск, ул. Халтурина-4-26. Тел. (3952) 24-29-18
Свидетельство о внесении записи в Единый государственный реестр юридических лиц серия 38 МО03189263 от 05.04.2011 г., ОГРН 1023801004600. ООО аудиторская фирма «Эконом-Аудит» является членом саморегулируемой организации аудиторов «Российская коллегия аудиторов» и имеет право на осуществление аудиторской деятельности (ОРНЗ 11205028427). Является членом Института профессиональных бухгалтеров и аудиторов.
По мнению аудитора, бухгалтерская отчетность ОАО «Телекомпания АКТИС» отражает достоверно во всех существенных отношениях финансовое положение ОАО «Телекомпания АКТИС» по состоянию на 31 декабря 2014 года, результаты ее финансово-хозяйственной деятельности и движение денежных средств за период с 1 января по 31 декабря 2014 года в соответствии с российскими правилами составления бухгалтерской отчетности.

Руководитель А.Л. Индин
Главный бухгалтер С.Ю. Куракина

ОАО «Восточно-Сибирский научно-производственный центр рыбного хозяйства»

670034, Республика Бурятия, г. Улан-Удэ, ул. Хахалова, 4, корп. Б
Бухгалтерский баланс на 31 декабря 2014 г. (тыс.руб.)

Table with 5 columns: АКТИВ, код показателя, На 31 декабря 2014 г., На 31 декабря 2013 г., На 31 декабря 2012 г. Rows include I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ, II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ, III. КАПИТАЛЫ И РЕЗЕРВЫ, IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА, V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА.

Отчет о финансовых результатах за январь-декабрь 2014 г. (тыс.руб.)

Table with 4 columns: Наименование показателя, код показателя, За январь-декабрь 2014 г., За январь-декабрь 2013 г. Rows include Выручка, Себестоимость продаж, Валовая прибыль (убыток), Коммерческие расходы, Управленческие расходы, Прибыль (убыток) от продаж, Доходы от участия в других организациях, Проценты к получению, Проценты к уплате, Прочие доходы, Прочие расходы, Прибыль (убыток) до налогообложения, Текущий налог на прибыль, В т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы), Изменение отложенных налоговых обязательств, Изменение отложенных налоговых активов, Прочее, Чистая прибыль (убыток), СПРАВОЧНО: Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода, Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода, Совокупный финансовый результат периода, Базовая прибыль (убыток) на акцию, Разводненная прибыль (убыток) на акцию.

Аудитор: ООО «Трианда Аудит». 670000, Республика Бурятия, г. Улан-Удэ, ул. Ермаковская, 7, блок-секция 8. Телефон (3012) 23-39-94
ОГРН 1020300965420. Аудиторская организация ООО «Трианда Аудит» является членом саморегулируемой организации аудиторов некоммерческого партнерства «Московская аудиторская палата», ОРНЗ 10203001648
По мнению аудитора, за исключением влияния на бухгалтерскую отчетность обстоятельств, изложенных в части, содержащей мнение о гонимости, бухгалтерская отчетность отражает достоверно во всех существенных отношениях финансовое положение АО «Востсибирцентр» по состоянию на 31 декабря 2014 г., результаты ее финансово-хозяйственной деятельности и движение денежных средств за 2014 год в соответствии с установленными правилами составления бухгалтерской отчетности.

Руководитель С.Г. Красинский

ОАО «Усольестройматериалы»

665451, Иркутская обл., Усольский р-н, в 800 метрах северо-восточнее черты г. Усолье-Сибирское
Бухгалтерский баланс на 31 декабря 2014 г. (тыс.руб.)

Table with 5 columns: АКТИВ, код показателя, На 31 декабря 2014 г., На 31 декабря 2013 г., На 31 декабря 2012 г. Rows include I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ, II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ, III. КАПИТАЛЫ И РЕЗЕРВЫ, IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА, V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА.

Отчет о финансовых результатах за январь-декабрь 2014 г. (тыс.руб.)

Table with 4 columns: Наименование показателя, код показателя, За январь-декабрь 2014 г., За январь-декабрь 2013 г. Rows include Выручка, Себестоимость продаж, Валовая прибыль (убыток), Коммерческие расходы, Управленческие расходы, Прибыль (убыток) от продаж, Доходы от участия в других организациях, Проценты к получению, Проценты к уплате, Прочие доходы, Прочие расходы, Прибыль (убыток) до налогообложения, Текущий налог на прибыль, В т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы), Изменение отложенных налоговых обязательств, Изменение отложенных налоговых активов, Прочее, Чистая прибыль (убыток), СПРАВОЧНО: Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода, Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода, Совокупный финансовый результат периода, Базовая прибыль (убыток) на акцию, Разводненная прибыль (убыток) на акцию.

Аудитор: ООО «Аудиторская фирма «Аудит». 665816, Иркутская обл., г. Ангарск, кв-л А, д. 10, оф. 20. Тел. (3955) 54-22-49
ОГРН 1023800524032. Член Саморегулируемой Организации Аудиторов Некоммерческого партнерства «Российская Коллегия Аудиторов». Основной регистрационный номер в Реестре аудиторов и аудиторских организаций 10205026762
По мнению аудитора, бухгалтерская отчетность ОАО «Усольестройматериалы» отражает достоверно во всех существенных отношениях финансовое положение по состоянию на 31 декабря 2014 года, результаты финансово-хозяйственной деятельности и движение денежных средств за 2014 год в соответствии с установленными правилами составления бухгалтерской отчетности.

Руководитель А.С. Горюхов

Новости законодательства от КонсультантПлюс: бухгалтеру, юристу, специалисту по закупкам

Компания «КонсультантПлюс» представляет новый формат обзоров законодательства, которые готовятся для системы КонсультантПлюс (вкладка «Обзоры законодательства») и для сайта www.consultant.ru. Теперь ежедневно можно не только узнавать о важных правовых событиях, но и видеть, как изменения законодательства повлияют на работу разных специалистов.

- Ежедневно в системе КонсультантПлюс:
- «Новости для бухгалтера»;
- «Новости для юриста»;
- «Госзакупки: главные новости».

Каждая лента новостей учитывает профессиональные интересы бухгалтеров, юристов, специалистов по закупкам (44-ФЗ и 223-ФЗ). К новостям даются ссылки на дополнительные материалы по теме, например, позиции высших судов по рассматриваемому вопросу (юристу), подробные инструкции и разъяснения по расчету и заполнению форм (бухгалтеру), алгоритм действий по разрешению спорных моментов (в госзакупках) и т.д.

Есть ссылки на все упоминаемые документы, отметки о важных нюансах (дате вступления в силу документа и др.). Можно перейти в эти обзоры сразу со Стартовой страницы системы КонсультантПлюс или найти их на вкладке «Обзоры законодательства».
На вкладке в рубрике «Актуальные темы» размещены специальные обзоры КонсультантПлюс о наиболее важных изменениях законодательства с подробными разъяснениями от экспертов «КонсультантПлюс». В

числе последних горячих тем – отмена крупных печатей. В специальном обзоре по этой теме рассказано, с какими проблемами могут столкнуться юрист, бухгалтер или кадровик в связи с нововведением. В Путеводителях КонсультантПлюс можно посмотреть рекомендации специалистам, как избежать возможных рисков.

По-прежнему будет выходить универсальный обзор «КонсультантПлюс: Новое в российском законодательстве». Он расскажет о важных правовых новостях в самых разных сферах деятельности, в том числе о «горячих документах». Новые обзоры могут увидеть все пользователи системы КонсультантПлюс – на вкладке «Обзоры законодательства». Также

они представлены на сайте www.consultant.ru, на них можно подписаться и получать новостные рассылки на электронную почту.

Подробную информацию о новых обзорах законодательства в системе КонсультантПлюс можно узнать в региональном центре Сети КонсультантПлюс АО «КонсультантПлюс в Иркутске».

Advertisement for Consultant Plus in Irkutsk. Includes logo, phone number (3952) 22-33-33, 53-28-53, and address: АО «КонсультантПлюс в Иркутске», Иркутск, ул. Красноярская, д. 31/1, 1 подъезд, 7 этаж. Website: info@irkcons.ru, www.irkcons.ru

# Материнский капитал расширяет возможности по приобретению жилья

Молодые семьи, имеющие двух и более детей, могут улучшать свои жилищные условия, даже не имея первоначального взноса на ипотеку в достаточном размере. В качестве него теперь можно использовать сертификат на получение материнского капитала – причем сразу же после рождения ребенка. Инициатива на днях была одобрена президентом страны и уже получила широкую поддержку среди представителей крупнейших строительных организаций.

Напомним, программа «Материнский капитал» была запущена в 2007 году в качестве меры государственной поддержки для российских семей при рождении (или усыновлении) второго

го (или последующего) ребенка в семье. Так, направить средства материнского капитала на первоначальный взнос по ипотеке можно было не раньше, чем ребенку исполнится три года. До этого момента средства господдержки разрешалось тратить только лишь на погашение основного долга и процентов по ипотечному кредиту.

Сейчас же, согласно подписанному президентом России закону, материнский капитал можно использовать в качестве первоначального взноса на ипотечный заем в любое время со дня рождения ребенка.

Представители крупнейших строительных организаций уже успели положительно отреагировать на данную инициативу. «Мы традиционно сотрудничаем с крупнейшими банковскими организациями, имеем большой опыт участия в различных программах господдержки, консультирования людей в



этих вопросах. Многие наши клиенты воспользовались средствами материнского капитала, чтобы улучшить свои жилищные условия, – отмечает Евгений Савченко, начальник МУП «УКС города Иркутска». – Конечно, подписанная президентом инициатива значительно расширяет возможности для молодых семей по приобретению жилья».

Напомним, МУП «УКС города Иркутска» – один из крупнейших застройщиков столицы Приангарья, который только за последние пять лет ввел в эксплуатацию более 200 тыс. кв. метров жилья. За последние годы УКС построил жилые комплексы практически во всех районах города. В настоящее время ведется активное строительство следу-

ющих объектов: жилой район «Эволюция» (Ленинский район), жилой квартал «Предместье» (Куйбышевский район), ЖК «Алмазный» (м-н Первомайский).

По материалам «УКС г. Иркутска»

Сегодня материнский капитал можно использовать в качестве первоначального взноса на ипотечный заем в любое время со дня рождения ребенка

или последующего ребенка. Средства материнского капитала, составляющие в этом году 453 тыс. рублей, можно тратить, в том числе, и на улучшение жилищных условий. Однако до недавнего времени действующие нормы закона накладывали определенные ограничения на использование этих средств. В частности имел значение возраст второ-

## НАГЛЯДНО

Средняя стоимость вторичного жилья в Иркутске на 19.06.2015г. (тыс. руб./кв.м)

Тип	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
1 комн. кирпич	70,60	67,94	58,71	57,58	51,12
1 комн. панель	74,21	69,84	62,72	57,17	54,44
2 комн. кирпич	68,51	64,00	57,49	56,08	49,81
2 комн. панель	73,24	64,99	58,67	55,02	50,55
3 комн. кирпич	71,17	62,49	58,48	55,50	47,85
3 комн. панель	65,78	60,09	54,38	52,54	48,19
Средняя стоимость	68,51	63,93	55,57	53,05	49,47

Средняя стоимость строящегося жилья в Иркутске на 19.06.2015г. (тыс. руб./кв.м)

Срок сдачи	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
Готовое	90,00	53,60	44,36	48,00	47,88
Срок сдачи - 1 полугодие 2015 года	93,50	54,67	45,00	-	46,00
Срок сдачи - 2 полугодие 2015 года	-	59,02	49,88	43,50	43,33
2016 год и позже	-	61,47	53,60	51,50	38,00
Средняя стоимость	79,13	58,44	50,22	47,60	43,49

Средняя стоимость коммерческой недвижимости в Иркутске на 19.06.2015г. (тыс. руб./кв.м)

Назначение	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
склад (продажа)	23,62	43,61	27,49	39,00	28,86
склад (аренда)	0,57	0,34	0,28	0,34	0,33
магазин (продажа)	105,12	60,70	61,59	49,99	48,69
магазин (аренда)	1,21	0,87	0,60	0,52	0,48
офис (продажа)	90,58	60,49	57,08	43,93	49,10
офис (аренда)	0,83	0,72	0,54	0,49	0,33

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

## МНЕНИЕ ЭКСПЕРТА

### Время переезжать, или Почему кризис – отличный момент для смены офиса

Как арендодателю найти общий язык с арендатором? Стоит ли сегодня менять офис? Своим мнением делится Илона Толстоухова, генеральный директор АН «Новация».

– Пожалуй, не ошибусь, если скажу, что каждая вторая компания сегодня ищет возможности оптимизировать расходы, в том числе и за счет арендных платежей. «Арендные войны» начались еще в конце 2013-го – начале 2014 гг. В 2015-м уже никого не удивит и не испугает письмо с обоснованием снижения арендной ставки («сокращение прибыли, падение продаж» и т.п.).

«Мы все в одной лодке – либо все удержимся и пойдем вперед, либо все утонем», – говорим мы своим клиентам. Профессиональные игроки (арендодатели), как правило, это понимают и придерживаются более гибкой политики. Мы всегда, а сейчас особенно, рекомендуем нашим клиентам просчитывать все варианты: искать новых или удержать старых арендаторов. Понятно, что сохранить существующих, даже пойдя на уступки, в реальных условиях порой выгоднее, чем нести расходы на рекламу, агентские услуги и терять прибыль при отсутствии арендатора.

Ситуацией, к слову, пользуются и те арендаторы, у которых на самом деле не все так плохо (в 80% случаев сегодня именно так и происходит). В общем-то они правы: почему бы не воспользоваться случаем и не сократить свои издержки? Это же рынок!

Если же арендные платежи все равно лежат на компании непосильным грузом, стоит задуматься о переезде. На сегодняшний день у нас есть отличные предложения с хорошей локацией, пакетом услуг и оптимальной арендной платой. Можно значительно сократить расходы, переехав, например, в помещение меньшей площади и сократив пакет услуг, предоставляемых УК. Причем можно не жертвовать месторасположением, к которому уже привыкли клиенты, узна-

ваемостью – подходящие варианты можно найти в том же офисном здании или в зданиях, расположенных поблизости. Один из наших партнеров, например, с нашей помощью оптимизировал расходы следующим образом: мы выбрали помещение в том же офисном центре, только менее востребованное (угол, этаж, вид), поработали с УК, сократив до четырех раз в неделю уборку, отказались от дополнительных услуг (сотрудники с удовольствием все делают сами, даже «соц.соревнование» появилось) и оставили охрану. Партнер доволен.

Если же месторасположение офиса для вас не столь важно, можно рассмотреть и другие варианты, которых сегодня огромное количество. Не зря говорят, что кризис – это время возможностей. Именно сейчас можно занять лучшие, «вкусные» места по очень хорошей цене. Наше агентство, например, недавно переехало в новый офис большей площадью рядом с к/т «Баргузин» на Партизанской 112/4. Данное помещение находится в «движниковом» коридоре: пересечение центральных дорог, большой пешеходный трафик – идеальное место для бизнеса.

Так что кризис – это как серфинг: кто-то тонет, а кто-то – на волне, умело парирует и красиво выплывает, наслаждаясь процессом.



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

# Сотки против кризиса

## Как чувствует себя иркутский рынок загородного жилья

Волна спроса, поднявшаяся на рынке недвижимости после декабрьских событий, коснулась и загородного сегмента: в конце прошлого года жители Иркутска активно покупали участки и дома. Как обстоит ситуация со спросом сейчас? Что предпочитают покупать иркутяне? И как ведут себя цены? Рассказывают иркутские риелторы.

**Евгений Ходырев,**  
руководитель офиса по загородной недвижимости ООО «ГК Инвест38»:

– «Декабрьские» события коснулись и рынка загородной недвижимости: земельных участков, дач, участков в новых коттеджных поселках. Особенно высокий спрос и большое количество заключенных сделок, по сравнению с прошлым годом, наблюдались в период с января по апрель 2015 года. В основном это были те покупатели, которые долгое время копили на покупку загородной недвижимости или участков для строительства дома. Была и категория «инвесторов», которые покупали с точки зрения: «дальше будет дороже».

Немаловажную роль в оживлении спроса на загородную недвижимость сыграло ипотечное кредитование: покупателям предоставляется возможность приобрести загородную недвижимость в виде земельных участков в ипотеку, средняя ставка – от 15-18% годовых.

А вот май был не очень активен по спросу, покупатели в основном мониторили предложения на рынке загородной недвижимости и в 90% случаях предпочитали подождать, надеясь, что цены еще дадут усадку.

Самыми топовыми направлениями загородной недвижимости по спросу сегодня являются: Байкальский тракт (правая сторона), Мельничная Падь (до 25 км.), Качугский тракт (до п. Хомутово), Александровский тракт. Маловостребованными

оказались: Плишкинский тракт, Жилкино, Московский тракт, Голоустненский тракт.

Самые востребованные площади участков – 6-15 соток. Участки с подрядом покупателя спрашивают вообще крайне редко, наш регион по старинке привык «купить участок и построить самостоятельно», зачастую без проекта. Повышения цен в данном сегменте не наблюдается.

В целом на рынке загородной недвижимости обстановка стала более благоприятной для покупателей готового жилья. Особенно это касается коттеджей, которые продают с хорошим дисконтом для покупателей с наличными средствами. По участкам и дачам существенного изменения цен по настоящее время не наблюдается.

По моим ощущениям, более активное оживление рынка загородной недвижимости начнется ближе к концу года.

**Светлана Ермолович,**  
генеральный директор АН «Тысячелетие»:

– В декабре 2014 года был всплеск покупательского спроса на все сегменты рынка, в том числе и на загородную недвижимость. После Нового года начался спад, который продолжается по сегодняшний день.

Но, несмотря ни на что, жизнь продолжается, и те, кому надо купить, – покупают, а те, кому надо продать, – продают. Чаще всего иркутяне выбирают землю без обязательств – сами решают, какой дом



строить, когда и в какие сроки. Опять же на материалах можно сэкономить.

Сейчас начало лета, и поэтому так называемые «антикризисные сотки» покупают очень активно. Стоит отметить, что цены на рынке сегодня идут вниз, и земельные участки, в частности, заметно подешевели. И это хорошо. Ведь земля – это отличный способ сбережения средств. Был, есть и будет. С точки зрения надежности – это вечные инвестиции: они не горят, не разрушаются и не требуют капитального ремонта.

**Валентина Топоркова,**  
директор центра недвижимости ЕВРОПА (ГК «ЕВРОПА»):

– В декабре 2014 года, после обвала рубля, многие вкладывали свободные средства в квадратные метры. До рынка загородной недвижимости эта «волна» тоже докатилась, и спрос существенно повышался. В этом году спрос снизился, достигнув

среднестатистического уровня прошлого года.

Сегодня стабильный спрос имеют объекты в ценовой категории до 2 млн рублей, площадью до 100-150 кв.м. с участком земли 8-15 соток. Предпочтение отдается готовым к заселению домам. Спрос на рынке дорогого жилья единичен.

Цена предложения на рынке на сегодняшний день практически не изменилась. При наличии спроса на объекты до 2 млн рублей они будут продаваться за выставленные деньги, возможно, с минимальным дисконтом. При единичном спросе на дорогие объекты цены на них, скорее всего, начнут снижаться.

Ипотечные программы банков по загородной недвижимости возобновили свое действие в апреле-мае 2015 г. По недорогим объектам до 80% сделок сегодня происходит с привлечением ипотечных средств.

## «Нам пришлось пересмотреть планы»

Кто пострадал от кризиса, так это компании, занимающиеся возведением организованных коттеджных поселков: себестоимость строительства растет, а спрос падает. Не все застройщики, однако, «заморозили» стройку. В иркутском поселке «Земляничные холмы», например, работы продолжаются. О проблемах и перспективах говорим с Сергеем Байбородным, директором ООО «БайкалИнжиниринг» (компания – застройщик элитного поселка «Земляничные Холмы»).



**В декабре 2014-го, когда рубль рухнул, многие поспешили вложить свободные средства в квадратные метры. Коснулось это и рынка загородной недвижимости. Вы наблюдали всплеск спроса? С какими целями приобретались объекты?**

– На рынке жилья мы знаем два вида покупателей – это инвесторы и те, кто сам собирается жить на данной площади. Инвесторы не очень охотно, по понятным причинам, вкладываются в элитное

жилье, гораздо проще спрогнозировать доходность по городским однокомнатным квартирам. Поэтому декабрьский всплеск спроса на рынке загородного жилья – прежде всего, возможность решить проблему проживания с учетом понижения реальной стоимости.

**Как изменилась ситуация после Нового года?**

– Со скачкообразным повышением стоимости ипотеки и потерей уверенности в завтрашнем дне

основная масса потенциальных покупателей решила отложить улучшение жилищных условий до более благоприятных времен.

**Сегодняшнее состояние спроса как оцениваете?**

– Сегодня спрос на жилье – и не только нашего уровня – уменьшился в разы, да и в ближайшей перспективе, в соответствии с основными трендами в экономике, мы не видим тенденций к положительной динамике.

**Какой ценовой политики будете придерживаться? Ждать снижения цен?**

– Вряд ли даже существенное снижение цен приведет к увеличению продаж, тем более, что стоимость нашего элитного жилья в закрытом охраняемом поселке в пяти минутах езды от города с массой инженерных и архитектурных изысков и так не превышает стоимость жилья экономического класса в не самых центральных районах города.

**Столичные эксперты предполагают, что в 2015 году загородный рынок может стать полностью вторичным, поскольку многие застройщики «замораживают» стройки. Так ли это? Пришлось ли вам скорректировать свои планы?**

– Конечно, нам тоже пришлось пересмотреть сроки введения некоторых очередей строительства, в том числе и по причине падения спроса.

**Как оцениваете перспективы рынка? Чего ждете от летнего сезона?**

– Рынок жилья и летом, и до конца года, и в следующем году продолжит стагнировать, перспективы роста появятся при существенном понижении процентных ставок по ипотеке, упрощении ее выдачи и появлении положительных тенденций в экономике.

*Елена Демидова,*  
Газета Дело

### Офисы в аренду. Сквер Кирова

ул. Ленина, 6



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

34-22-39

### Помещения в аренду

ул. Литвинова, 20, напротив Торгового Комплекса



Набираем заявки на аренду помещений от 160 до 200 кв.м. Первый этаж, отдельные входы. Под торговлю, кафе, банк и т.п.

2500 руб./кв.м

97-84-88

### 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. Тор!

35 млн руб.

962-862

**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 |

## Продажа коммерческой недвижимости в Иркутске

**Офис в бизнес-центре «Терра», 1000 кв.м**  
ул. Октябрьской Революции



Один из лучших бизнес-центров Иркутска. Удобное расположение, развитая инфраструктура, в шаговой доступности от центральных улиц. Площадь 1000 кв.м, ресепшн, кабинет руководителя, кабинеты для работников, конференц-зал, обеденная зона. Отличный ремонт. Компьютерная сеть, телефонные линии. В стоимость включены 2 парковочных места в теплом паркинге.

☎ 909-147

**110 млн руб.**

**Нежилое помещение, 234,18 кв.м**  
ул. Зверева, ЖК «Новый»



Цокольный этаж жилого дома, потолки 3,2 м, черн. отделка. Дом сдан. Первая линия, сочетание автомобильного и пешеходного трафика, в перспективе огромный жилой массив – 24 многоэтажных жилых блок-секции, более 3 тыс. жителей. Подходит под разные виды деятельности. Привлекательная цена!

☎ 909-147

**35 тыс. руб./кв.м.**

**Помещение в центре города, 232 кв.м**  
ул. Сухэ-Батора, 18



Первый этаж, большой торговый зал, есть парковка, большой автомобильный и пешеходный трафик. Есть надежный арендатор.

☎ 99-55-93

**70 млн. руб.**

**Нежилое помещение, 84,3 кв.м**  
ул. Сухэ-Батора, 13



Первый этаж, отличный ремонт, новая электрика, сантехника, большие окна, жалюзи, есть охрана, Интернет, парковка, большой пешеходный и автомобильный трафик! Подойдет для любого

вида бизнеса

☎ 99-55-93

**13 млн. руб.**

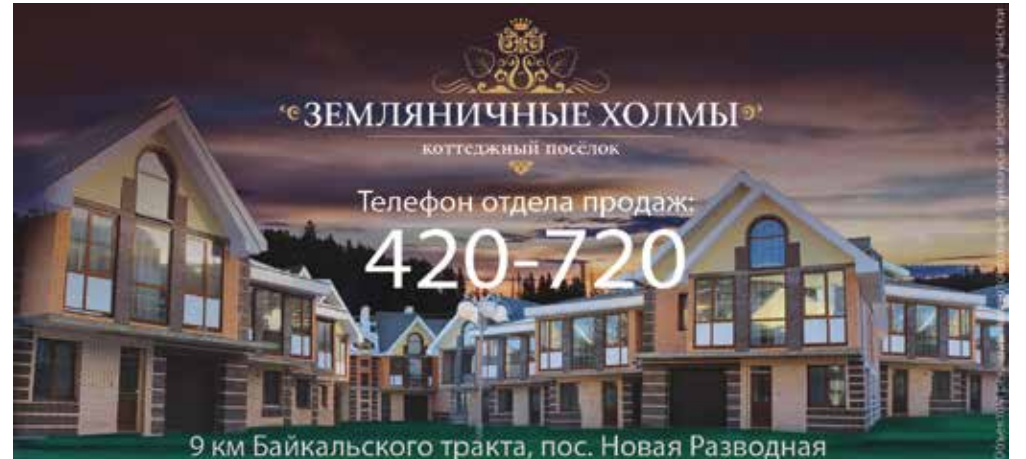


ул. Горького, 27 ☎ **909-144**

Недвижимость мира

недвижимостьмира.рф, www.century21.ru

Century21 сеть из более чем 6900 агентств недвижимости в 78 странах мира. Основана в 1971г.



**УПРАВЛЕНИЕ КАПИТАЛЬНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА**

**ГОТОВЫЕ КОММЕРЧЕСКИЕ ПОМЕЩЕНИЯ ДЛЯ ВАШЕГО БИЗНЕСА**

МУП «УКС города Иркутска» реализует готовые коммерческие помещения в Ленинском районе города. Площадь от 50 м² до 310 м². Возможна перепланировка помещений специально под Ваш бизнес!

Проектная декларация опубликована на сайте: [www.ukssirkutsk.ru](http://www.ukssirkutsk.ru)

**730-200**  
**728-940**

**43-48 тыс. руб/м²**

**Аренда помещения**  
ул. Горького, 42



Площадь 770 кв.м, подвал, отдельный вход. На месте магазина «Снежный Барс». Сдаем помещение со всеми коммуникациями.

**400 руб./кв.м**

**606-233**

**Сдаем помещение!**  
ул. Тимирязева, 18



Площадь 330 кв.м, первый этаж, отдельный вход, высокие потолки – 5 метров, аренда – 200 тыс. руб.

**200 тыс. руб.**

**97-84-88**

**Продаю здание!**  
ул. Александра Невского, 38



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

**29 млн руб.**

**96-80-66**

**Помещение в центре города**  
ул. Литвинова, 20



Площадь 263 кв.м, 2 этажа: 1-й этаж – 212,9 кв.м, 2-й этаж – 50,1 кв.м. Отдельный вход со стороны ул. Литвинова, выход во двор.

**54,9 млн руб.**

**96-40-55**

**Продаю помещение**  
ул. Литвинова, 20



Площадь 230,6 кв.м, 2 этажа: 1-й этаж – 150,1 кв.м, 2-й этаж – 80,5 кв.м. Отдельный вход со стороны ул. Тимирязева, выход во двор.

**29 млн руб.**

**96-40-55**

## «РОСТЕЛЕКОМ» СООБЩАЕТ

о намерении реализовать недвижимое имущество

### Комплекс зданий:

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

### Комплекс зданий:

- здание гаража №1 из железобетонных плит, общая площадь 168,6 кв.м;
- здание гаража №2 из железобетонных плит, общая площадь 601,9 кв.м;
- здание гаража №3 из железобетонных плит, общая площадь 213,4 кв.м;
- сооружение – навес под барабаны, общая площадь 195,2 кв.м;
- здание проходной из железобетонных плит, общая площадь 15,8 кв.м, расположенные по адресу: Иркутская обл., г. Шелехов, Култукский тракт, 20. Начальная цена: 6 584 400 руб.

### Нежилое помещение:

- Помещение, назначение: нежилое, этаж №1, этаж №2, общей площадью 103,9 кв.м., расположенное по адресу: Иркутская обл., г. Иркутск, м-н Топкинский, квартал 4-200. Начальная цена: 3 844 000 руб.

### База отдыха:

- Здание – 2-этажное брусое, общей площадью 597,3 кв.м.
- Земельный участок площадью 3 368 кв.м, расположенные по адресу: Респ. Бурятия, Тункинский р-н, п. Аршан, ул. Набережная, 47. Начальная цена: 3 400 000 руб.

### Здание:

- одноэтажное кирпичное здание, общей площадью 304,2 кв.м;
- земельный участок, площадью 1034 кв.м (1/2 в праве общей долевой собственности), расположенные по адресу: Иркутская обл., Тайшетский р-н, г. Бирюсинск, ул. Жилой городок, 24. Начальная цена: 659 720 руб.

### Нежилое помещение:

- Нежилое помещение общей площадью 1391,4 кв.м, расположенное на 1, 2, 3, 4, этажах в 4-этажном кирпичном здании по адресу: Иркутская обл., г. Иркутск, ул. Пролетарская, 12. Начальная цена: 54 000 000 руб.



### Техническое помещение:

- Техническое помещение УП, общей площадью 49,4 кв.м, расположенное по адресу: Иркутская обл., г. Тайшет, ул. 19-го Партсъезда, 27-1Н. Начальная цена: 283 080 руб.

**Справки по телефонам: 8(3952) 200-355, 203-501 или по адресу:  
664011, г.Иркутск, ул. Пролетарская, 12, каб. 307, отдел имущественных прав.**

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