

свое дело

«Желтое такси» за три года стало фирмой с самым большим автопарком в Иркутске. Как удалось завоевать любовь клиента? Сколько времени пришлось работать на энтузиазме? Каковы дальнейшие планы создателя фирмы?



02

ТЕХНОЛОГИИ



Отправлять платежи с мобильного телефона – теперь такое возможно. Альфа-Банк выпустил специальное мобильное приложение для бизнеса «Альфа-Бизнес Мобайл». В чем его преимущества?

03

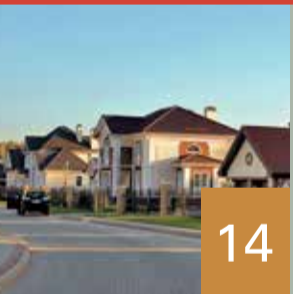
СТИЛЬ ЖИЗНИ

Готовь сани летом, а телегу зимой – гласит народная мудрость. В город пришла осень – именно сейчас стоит задуматься о том, как будет выглядеть Иркутск следующей весной и летом, станет ли он городом-садом.



10

НЕДВИЖИМОСТЬ



Организованные коттеджные поселки растут как грибы после дождя. С чем связано увеличение числа предложений? Есть ли спрос на такой формат жилья? И чем может грозить Иркутску переселение людей за город?

14



К чему приведет заморозка тарифов?

Поможет ли замораживание тарифов госмонополий в 2014 году ускорить рост экономики страны? Повлияет ли это решение на рынок акций компаний-монополистов?

→ 14-5

Пространство новой жизни!



7-10 ноября

Россия, 664050, г. Иркутск, ул. Байкальская, 253-а,
тел.: (3952) 352-900, 352-239,
факс: (3952) 358-223, 353-033

выставка

ЯРМАРКА НЕДВИЖИМОСТИ

ИПОТЕКА. КРЕДИТЫ

СибЭкспоЦентр

www.sibexpo.ru, e-mail:sibexpo@mail.ru



«Желтая»



Фото А. Федорова

Серебристые Шевроле с кислотно-желтыми наклейками «500-700» – кто их не видел? «Желтое такси» за три года стало фирмой с самым большим автопарком в Иркутске. Как удалось завоевать любовь клиента? Сколько времени пришлось работать на энтузиазме? Каковы дальнейшие планы создателя фирмы? Об этом в рубрике «Свое дело».

Первый водитель «Желтого такси»

В 2010 году, когда «Желтое такси» появилось на свет, его создателю Илье Филиппенко было всего 25 лет. Однако к этому моменту у него уже был богатый опыт в бизнесе: Филиппенко был одним из создателей и руководителей разных проектов – parodiume.ru, Lapsha New York, ГОРЦВЕТ, работал в ГК «Материк».

«Идея открыть фирму такси пришла ко мне в Шанхае, где я жил несколько лет, – вспоминает предприниматель. – Это была мечта детства – сделать в нашем городе настоящее европейское желтое такси с шашечками через весь борт. Стимул у меня был скорее эмоциональный, чем финансовый».

В 2010 году Филиппенко вернулся в Иркутск, купил две старенькие машины, отдав по 60 тысяч рублей за каждую, покрасил их из баллончика в желтый цвет, приобрел у БВК самый обыкновенный номер и сам сел за баранку. Подруга Ильи, Юлия Новикова, стала диспетчером.

Было непросто. Новоиспеченный таксист плохо знал город, не предполагал, что рынок такси контролируется бандитами, бомбили, глядя на желтые машины Филиппенко, называли его клоуном. Не сдаваясь, выстоять помогла книга Владимира Лобаса «Желтые короли Нью-Йорка». «В книге автор, эмигрировавший из СССР в Штаты, описывает, как в 80-х годах поднимался из таксиста во владельца такси. Эта книга была мне примером, дала веру», – делится предприниматель.

Чистая прибыль – после 51-й машины

Бизнес, тем временем, набирал обороты: три заявки в день, затем че-

тыре, пять, восемь... Тетрадка с первыми заявками до сих пор хранится в фирме как реликвия. Сейчас число ежедневных заявок иногда превышает две тысячи. 1300 заявок в день считается плохим результатом.

Но к таким цифрам удалось прийти не сразу. «Мы просто верили в свое дело, два года только и делали, что верили, ни о какой прибыли не мечтали», – смеется Илья Филиппенко. К успеху шли постепенно. Год копили деньги, чтобы купить запоминающийся телефонный номер 500-700. «Спасибо директору 'Деловой Сети Иркутск', он продал мне этот номер в рассрочку. Я полгода платил по 20 тысяч в месяц», – рассказывает бизнесмен.

Со временем заменили и машины. Взяли в лизинг первую партию Шевроле – 15 автомобилей. Марку эту выбрали исходя из нескольких критериев. Во-первых, начальная стоимость машины, которая не должна была превышать 600 тысяч рублей, иначе окупать ее, работая вхолостую, пришлось бы очень долго. Во-вторых, надежность и ходовые качества. «Наши дороги уничтожают подвеску машины за месяц, – поясняет Филиппенко. – Поэтому важным фактором была и стоимость сервисного обслуживания. Если бы она была большой, пришлось бы поднимать цены на проезд, а мне этого не хотелось».

Сегодня в парке «Желтого такси» – самом большом в Иркутске – 138 автомобилей, и все они – Шевроле. Оказалось, это очень удобно, когда все машины одной марки: если в одной что-то сломалось, то деталь можно быстро взять с другой.

Что касается цены за проезд, то ее Филиппенко не выбирал – это делал рынок. «Сначала минималка у нас была 99 рублей, со временем, когда общая минималка в городе росла, мы тоже под нее подстраивались. Поднимать цену мы и не пытались.

Зачем? Как только кто-то поднимает цену, он становится аутсайдером, с ним прекращают ездить. Некоторые такси начинают демпинговать, но и это ни к чему хорошему не приведет. От пассажиров отбоя не будет, а водители все уйдут. А нет водителей – нет и фирмы. Тут нужна золотая середина», – рассуждает предприниматель.

На вопрос «Когда бизнес стал рентабельным?» Илья Филиппенко отвечает с уверенностью – когда в парке появилась 51-я машина. «Я давно это рассчитал, – объясняет он. – Фирма, в которой меньше 50 машин, – убыточная, невозможно ее прокормить, невозможно содержать какую-то инфраструктуру под такси. 51-я машина начинает приносить

чистую прибыль, и то, если машины недорогие и деньги на сервис для пассажиров тратятся разумно».

Как стать «желтым королем»

Сегодня в «Желтом такси» работает около 20 человек менеджерского состава и порядка 300 водителей. Попасть на работу в фирму не так-то просто: к водителям предъявляются строгие требования. Их проверяют на наличие судимостей, оценивают уровень вождения. Водительский стаж претендента должен быть не менее трех лет.

«Желающих работать очень много – больше, чем машин в на-

шем парке. Поэтому мы ни с кем не ссужаемся. Если водитель нарушает правила, грубит пассажирам, мы сразу разбираемся в инциденте (в каждой машине установлены камеры) и увольняем, второго шанса не даем», – говорит Филиппенко.

Зато для тех, кто работает на совесть, бизнесмен не скупится на приятные бонусы. Например, 21-я смена для каждого такого водителя – это смена-подарок. «Он может сутки использовать машину по своему усмотрению: поехать на дачу, прокатить супругу по магазинам либо поработать в свое удовольствие, не платя ничего фирме», – объясняет бизнесмен.

Многие водители стали партнерами фирмы – «желтыми королями». «Система такая, – рассказывает Филиппенко, – любой водитель, отработав на машине 365 смен, получает автомобиль в подарок. После этого он имеет право сдать эту машину в аренду фирме». Сегодня в «Желтом такси» около 15 водителей, которые воспользовались этой возможностью.

Ежемесячный оборот – 13-14 миллионов

Большое внимание предприниматель уделяет сервису. Когда автомобиль приезжает по вызову, заказчика ставят в известность дважды: сначала отправляют смску с фамилией и именем водителя, а также ценой проезда, затем звонят.

Если пассажир остался недоволен поездкой или водителем, он может сказать об этом – позвонив по телефону, указанному во всех автомобилях «Желтого такси». Есть «книга жалоб и предложений» и в группе в «ВКонтакте».

«Информационная открытость – это инструмент управления, – по-



Фото А. Федорова

мечта Ильи Филиппенко

ясняет Илья Филиппенко. – Когда я сижу с закрытыми глазами и пытаюсь чем-то управлять, я далеко не уеду».

«Желтое такси» сегодня работает с массовым клиентом. Пробовали работать с корпоративным, но не получилось. «Как только мы начали часть автопарка переводить на корпоративного клиента, водители стали недовольны: у них в этот момент где-то были свои заявки. Недовольство росло, и мы приняли решение отказаться от этой идеи и сосредоточиться на работе только с населением», – рассказывает Филиппенко.

Сегодня «Желтое такси» пользуется большим спросом. Каждая машина «накатывает» в среднем

от 4,5 до 6,5 тысяч рублей в день. «Есть более 'урожайные' дни, – говорит бизнесмен. – Например, в пятницу бывает и до 12, и до 15 тысяч». Большая часть денег остается водителю, порядка 2,5 тысяч забирает фирма – на обслуживание машин, в фонд заработной платы менеджмента и так далее.

Ежемесячный оборот бизнеса сегодня составляет от 13 до 14 миллионов рублей. Прибыль Филиппенко вкладывает в бизнес – покупая все новые и новые машины. В планах к февралю 2014 года увеличить парк до 200 автомобилей. «Моя задача – это экспансия, я хочу забрать рынок именно количеством», – объясняет предприниматель.

Что касается расходов, то самая большая статья, по словам директора «Желтого такси», – это техобслуживание: на него каждый месяц уходит порядка трех миллионов рублей. «На втором месте зарплата диспетчеров, менеджеров (только на менеджмент тратим около полу-миллиона), следующая часть затрат – это обслуживание лизинга, банковских услуг. Много денег тратится и на связь, слежение, GPS».

Небольшая часть расходов – порядка 300 тысяч рублей ежемесячно – приходится на рекламу. Лучшая реклама такси, по мнению Ильи Филиппенко, – это узнаваемый и запоминающийся внешний вид машин. В скором будущем биз-

неспен планирует, следуя закону о такси, перекрасить все машины в парке в желтый цвет.

Желание сдать ся приходит за неделю до успеха

В планах у Ильи Филиппенко – дальнейшее расширение бизнеса. Предприниматель готовит франшизу «Желтого такси» и уверен, что покупатели в других городах найдутся.

Илья Филиппенко честно признается: со временем «Желтое такси» может ему надоесть. Появятся новые бизнес-идеи. «Поэтому, – говорит предприниматель, – я

все это время стараюсь делать так, чтобы бизнес начинал жить своей жизнью, становился самостоятельным ребенком. Когда он встанет на ноги, я уже, наверное, подумаю о новых 'детях'».

Молодым предпринимателям Филиппенко советует не бояться работы. «Хочешь открыть кафе – поработай сначала официантом, узнай всю 'кухню' изнутри, ничего просто так не получится. Нужно работать и работать, не бояться рутины. А желание сдать ся, все бросить, как правило, приходит за неделю до успеха».

Анна Масленникова,
Газета Дело

ТЕХНОЛОГИИ

Банк в кармане

Индивидуальные предприниматели смогут управлять финансами компании с мобильного телефона

Отправлять платежки с мобильного телефона – теперь такое возможно. Альфа-Банк выпустил специальное мобильное приложение для бизнеса «Альфа-Бизнес Мобайл», предоставляющее клиентам доступ к расчетному счету через телефон. О возможностях и преимуществах нового продукта рассказал начальник Управления массового бизнеса ОО «Иркутский» Альфа-Банка Виталий Моторин.

Дистанционный банк

Предугадывать желания клиентов и делать мир финансов проще и удобнее – таков один из главных принципов работы Альфа-Банка. Желая сэкономить время своих клиентов, банк давно предлагает различные продукты на рынке дистанционного банковского обслуживания: «Альфа-клик», «Альфа-Мобайл», «Альфа-Бизнес Онлайн».

С 1 сентября 2013 года был запущен новый продукт – «Альфа-Бизнес Мобайл» – приложение для юридических лиц, разработанное для устройств на базе платформ Android и IOS. «С его помощью, – рассказал Виталий Моторин, – предприниматель, введя логин и пароль, может просматривать остатки на расчетных счетах компании, выписки с последними 20 транзакциями в диапазоне до трех месяцев, информацию по блокировкам по счету, создавать и отправлять в банк платежные поручения в рублях».

Платежка по шаблону

Процесс отправки платежных поручений очень прост. Нужно лишь предварительно создать у себя на компьютере, в онлайн-банке, шаблоны – по всем своим контрагентам. «Делать шаблоны на телефоне нельзя

– это вопрос безопасности, прежде всего», – отметил Моторин.

По шаблонам предприниматель может создавать на мобильном телефоне платежные поручения и отправлять денежные средства в адрес контрагентов. Оплатить коммунальные услуги, аренду, поставку товара с помощью «Альфа-Бизнес Мобайл» можно в считанные минуты.

Такая экономия времени будет стоить всего 59 рублей в месяц. Именно столько стоит возможность посылать платежные поручения с мобильного телефона.

«Альфа-Бизнес Мобайл» предоставляет также информационные и геолокационные сервисы: с их помощью можно прочитать последние корпоративные новости банка, узнать, где находятся ближайшие отделения и банкоматы, и увидеть по карте, как до них добраться.

Для тех, кто в разъездах

Продукт рассчитан главным образом на индивидуальных предпринимателей, руководителей, которые часто находятся в разъездах и с помощью мобильного приложения смогут контролировать финансовые дела фирмы, находясь в любой точке земного шара.

Скачать приложение – совершенно бесплатно – можно

на сайте Альфа-Банка либо на Appstore или GooglePlay. По словам Виталия Моторина, с начала сентября общее количество скачиваний приложения превысило несколько тысяч. «Мы можем говорить о «тихой революции» на рынке дистанционного банковского обслуживания – это принципиально новый уровень сервиса в дистанционном управлении финансами для небольших компаний».

В Иркутске к новому продукту за первые недели сентября подключилось более 30 компаний. «В будущем, – отметил Моторин, – мы рассчитываем охватить новой услугой более 50% действующих клиентов – их на сегодня в Иркутске около 1400 компаний».

Некоторые предприниматели не спешат скачивать «Альфа-Бизнес Мобайл», так как боятся кибермошенников. Однако, как уверил Виталий Моторин, банк сделал все, чтобы обеспечить максимальную безопасность приложения: «Например, если вы потеряли телефон, то единственное, что сможет попытаться сделать нашедший его, – это отправить ваши денежные средства по созданному вами шаблону вашим контрагентам. Правда, для этого ему надо будет ввести логин и пароль».

Все – по щелчку

В планах у Альфа-Банка, по словам Виталия Мото-



Фото А. Федорова

рина, дальнейшее развитие продуктов, позволяющих сделать работу юриста с банком максимально удобной и быстрой – буквально по щелчку. Для этого уже выпущена карта Альфа-cash – для снятия наличных средств со счета юриста; создан институт персональных менеджеров, за каждым из которых закреплен конкретный клиент – позвонить и задать волнующий вопрос можно в любое время.

Консьерж для бизнеса

Еще одним нововведением станет услуга «Альфа-Консьерж». Она была запущена совсем недавно – с 1 октября. «Это предоставляемые крупной московской компанией

консультации для бизнеса и услуги секретаря 24 часа в сутки, 7 дней в неделю», – объяснил Виталий Моторин.

Схема работы услуги проста: подключить «Альфа-Консьерж» может компания, имеющая расчетный счет в Альфа-Банке. Бизнесмен получает специальную карту с персональным кодом и платит за пользование услугой 990 рублей в месяц. Причем пользоваться картой может не только он, но и его коллеги, например, бухгалтер, юрист – достаточно сообщить им код.

«Вы звоните оператору, называете свой код, после чего можете получить консультацию по налоговым, бухгалтерским, юридическим вопросам, попросить забронировать места в гостинице,

заказать столик в ресторане, вызвать такси, купить билеты на самолет... Или, например, если вы летите в другой город, можно попросить предупредить вашего коллегу в этом городе встретить вас по прибытию. Спектр услуг огромен», – рассказал Моторин.

В течение первого месяца пользоваться услугой «Альфа-Консьерж» можно бесплатно. «Мы не говорим клиенту – заплати, и узнаешь, что это такое. Мы говорим – попробуй, и, если тебе понравится, тогда – приобрети», – подчеркнул начальник Управления массового бизнеса ОО «Иркутский» Альфа-Банка Виталий Моторин.

Елена Демидова,
Газета Дело

К чему приведет

В 2014 году рост тарифов на услуги естественных монополий для промышленных потребителей будет заморожен – правительство решилось на этот шаг 19 сентября 2013 года. В следующем году рост тарифов будет нулевым, в 2015-2016 годах они будут проиндексированы на 5%.

По мнению властей, «заморозка» пойдет на пользу стагнирующей российской экономике. Министр экономического развития РФ Алексей Улюкаев, выступая на инвестфоруме «Россия зовет!», отметил, что положительный эффект от заморозки тарифов естественных монополий в 2014г. превысит 150 млрд руб., а в 2015-2016гг. будет еще более значительным.

Вверх тарифами

Госмонополии раскритиковали инициативу правительства ограничить рост тарифов из-за замедления экономического роста. Две недели госкомпании соревнуются в том, кто придумает более страшные отговорки, чтобы сохранить высокие тарифы.

Первой в борьбу с ограничением роста тарифов вступила железнодорожная монополия. По данным газеты «Ведомости», вице-президент РЖД Анатолий Мещеряков написал письмо в Минтранс, из которого следует, что в случае сдерживания роста тарифов в 2014 году компания получит убыток в 60,1 млрд руб., а общее снижение доходов составит 80 млрд руб. Кроме того, придется сократить инвестпрограмму почти в семь раз, до 56,6 млрд с 389,4 млрд руб. Выручка снизится на 93,2 млрд руб., а сэкономить на тарифах на газ и электроэнергию удастся лишь 13 млрд руб. Ухудшение финансового положения РЖД будет основанием для объявления дефолта по еврооблигациям. На данный момент в обращении находится семь выпусков еврооблигаций с погашением от 2017 до 2031 года, и в случае негативного сценария компании придется погасить долги сразу на 230 млрд руб. Дефолт подорвет репутацию компании как эмитента и закроет доступ на международные рынки в будущем.

Из письма Мещерякова следует, что РЖД придется в первую очередь сократить расходы на оплату труда сотрудников на 40 млрд руб. Это эквивалентно 6% от фонда оплаты труда компании за 2012 год. Кроме того, компании придется сократить почти

62 тыс. сотрудников (около 5% персонала) или перевести на неполную рабочую неделю (отпуск без сохранения зарплаты по четыре дня в месяц в течение года) 370 тыс. сотрудников (30% персонала). 3,2 млрд руб. РЖД готова сэкономить на ремонте инфраструктуры, что может сказаться на безопасности перевозок.

По мнению независимых экспертов, у РЖД есть множество ресурсов для оптимизации издержек. Например, за счет сокращения доходов членов правления РЖД (в 2012 году они выросли на 40%, тогда как выручка увеличилась лишь на 4%). Кроме того, монополия может сэкономить на повышении эффективности закупок. «Все естественные монополии активно покупают для себя различные товары и услуги. Как правило, эти сметы чудовищно раздуты. Поэтому вполне можно делать то же самое, но за меньшие деньги. То есть делать ту же самую инвестпрограмму, но значительно дешевле», – отмечает завлабораторией бюджетного федерализма Института Гайдара Владимир Назаров. Экономить можно также, отказавшись от покупки непрофильных активов. Сейчас в ряду активов РЖД имеются компании, занимающиеся производством щебня, сбором металлолома, организации, предоставляющие туристические услуги, кафе, столовые и спортивные клубы.

«Газпром» также подсчитал потери от ограничения роста тарифов правительством. Как следует из оказавшегося в распоряжении газеты «Коммерсантъ» письма зампреда правления «Газпрома» по финансам Андрея Круглова в Минэнерго, Минэко-

номики и ФСТ, монополия рискует недополучить 510 млрд руб. выручки и снизить инвестиционную программу на 407 млрд руб. Мера по замораживанию тарифов, по мнению газового монополиста, снизит себестоимость всей промышленной продукции в России лишь на 0,3%, причем крупные потребители в лице металлургов и химиков в этом случае снизят себестоимость только на 0,4% и 1% соответственно. Заморозка тарифов отразится на реконструкции и техперевооружении, а также осложнит принятие инвестиционных решений по проектам развития. В «Газпроме» утверждают, что каждые 100 млрд руб., не вложенные в капзатраты, лишают бюджеты всех уровней 24 млрд руб. налогов от смежных отраслей и приводят к сокращению 70 тыс. рабочих мест. Госкомпания надеется только на встречное замораживание величины НДПИ на уровне 2013 года. Ведущий эксперт УК «Финанс Менеджмент» Дмитрий Баранов не исключает, что «государству в 2014 году, когда станет ясен размер ущерба, причиненного естественным монополиям данным решением, придется каким-либо образом компенсировать его».

Замораживание тарифов естественных монополий отразится на деятельности «Ростелекома» и «Почты России». По подсчетам Федеральной службы по тарифам, если не провести в следующем году индексацию, то убыток «Почты России» от услуги по пересылке внутренней корреспонденции (почтовые карточки, письма, баннероли и т. д.) составит 4,6 млрд, а всего «Почта России» потеряет до 8,3 млрд руб. В оказавшемся в распоряжении «Коммерсанта»

письме руководителя ФСТ Сергея Новикова, адресованном в Минэкономики, указывается, что замораживание тарифа для «Почты России» может привести к снижению экономической устойчивости предприятия, отсутствию средств на обновление транспортного парка и риску невыплаты кредитов. Для «Ростелекома» замораживание тарифа также обернется снижением доходов. Фиксация тарифов на услугу связи для целей эфирного вещания в 2014 году приведет к убытку в 723 млн руб. Если не индексировать тариф на услугу по передаче внутренней телеграммы, то в 2014 году убыток от нее составит 980 млн руб. Мера приведет к снижению доходов на 2,4 млрд руб. от услуг местной и внутризональной связи.

«В первую очередь следует обратить внимание на то, что на данный момент речь идет о заморозке всего на один год, а все компании предпочитают оглашать потери за три года и от них рассчитывать сокращение инвестиций и персонала. При этом к каждой регулируемой монополии необходим отдельный подход, ситуация у всех разная», – говорит эксперт Института проблем естественных монополий Аркадий Шафран. – К примеру, общая выручка «Газпрома» в 2012 году составила порядка 2,8 трлн руб. и только 740 млрд руб. от внутреннего рынка. В условиях стабильной ценовой конъюнктуры у компании имеются значительные резервы для компенсации недополученной от внутреннего рынка выручки на уровне 40-45 млрд руб.»

Александра Романывева, Коммерсантъ

Поможет ли замораживание тарифов в 2014 году ускорить рост экономики страны? И повлияет ли это решение на рынок акций компаний-монополистов? Газета Дело узнала мнение экспертов.



Александр Разуваев, компания «Альпари»:

Российское правительство решило заморозить тарифы естественных монополий. Пусть меня обвинят в лоббизме монополий, но, по моему мнению, идея замораживания тарифов некорректна со всех точек зрения.

Начнем с макроэкономики. Желание правительства снизить инфляцию и, как следствие, понизить процентные ставки естественно. Без снижения процентных ставок невозможны ни оживление экономики, ни дешевая ипотека. Однако сейчас не 90-е годы, влияние тарифов на инфляцию достаточно невелико. Преобладают монетарные факторы, прежде всего, курс рубля. Правительство уже ослабило рубль. Однако это лишь ускорило инфляцию, но не ускорило динамику промышленного производства. Чтобы сбить инфляцию до 4-5%, правительству следовало бы укрепить рубль до 28-29 руб/долл. Возможности для этого есть, из-за Сирии нефть дорога, бюджет пока в профиците. Международные резервы Банка России превышают 500 млрд. долл.

Замораживание тарифов, естественно, снижает выручку компаний, а значит, поступления в бюджет – правительство уже собралось резать расходы. Сейчас каждый рубль доходов почти на вес золота. Вместо замораживания тарифов надо обязать монополии резко увеличить выплаты в бюджет, до 50% от конс-

лированной чистой прибыли следует отправлять на выплату дивидендов.

Стоит сказать, что замораживание тарифов касается акционерных обществ. Удар по инвестиционному климату очень серьезный. У компаний есть частные акционеры, не очень понятно, почему правительство решило залезть к ним в карман. Это подталкивает к продаже акций на бирже и к бегству капитала. Что касается государственной доли, то это удар по перспективам приватизации.

Газпром, конечно, возьмет свое на европейском рынке. Однако по факту можно сказать, что правительство окончательно свернуло планы по либерализации внутреннего рынка газа. Т.е. выйти на российском газовом рынке на европейскую цену за минусом транспортных издержек и экспортных пошлин. Не очень понятно, почему акционеры Газпрома должны дотировать другие субъекты экономики.

Бизнес РЖД напрямую зависит от тарифов, для компании это решение наиболее болезненно. Конечно, РЖД – не самая эффективная компания, однако абсолютно рабочая структура. Можно снижать зарплаты и увольнять сотрудников. Но это не лучшая практика. У нас, по Конституции, социальное государство. Лучше резать инвестиционные программы, в них коррупционная составляющая достигает 25-30%.

Точно оценить потери монополий от замораживания тарифов сложно, т.к. это сильно зависит от ожидаемых ранее темпов роста тарифов.

С моей точки зрения, тарифы естественных монополий должны расти на размер инфляции плюс 1-2%. Это объясняется тем, что есть маленькие финансовые хитрости. Правительство всегда занижает прогнозируемую инфляцию, чтобы по-любому исполнить план по доходам бюджета. Именно за это, прежде всего, отвечает Министерство Финансов.

«Ростелеком» избежал «заморозки»

Правительство приняло решение не замораживать тарифы на регулируемые услуги общедоступной электросвязи в 2014 году.

В пресс-службе Иркутского филиала ОАО «Ростелеком» отметили: «Сейчас Минэкономразвития определяет возможный уровень индексации. Федеральная служба по тарифам (ФСТ) определяет

конкретную величину, которую мы обосновываем путем направления им (в ФСТ) комплекта документов и защищаем на Правлении ФСТ. Мы будем защищать максимум возможного, исходя из покрытия экономически обоснованных затрат и нормативной прибыли. Конкретных цифр назвать пока не можем, т.к. комплект документов еще не готов».

Тем временем «Коммерсантъ» опубликовал сообщение о том, что «Ростелеком» предложил государству и вовсе отказаться от госрегулирования компании: «регулировать уже нечего, 99% абонентов имеют выбор из операторов местной связи, а сами услуги фиксированной связи стремительно замещаются связью мобильной».

«заморозка» тарифов?



Наталья Орлова,
главный экономист ОАО «Альфа-Банк»:

На мой взгляд, заморозка тарифов неоднозначна для долгосрочной траектории роста и существенно ухудшает перспективы роста на 2014 год.

Негативно то, что заморозка тарифов бьет по инвестициям, которые в России в значительной степени обеспечиваются госкомпаниями и естественными монополиями.

В теории, если государство сможет заставить их повысить эффективность, негативный эффект может быть нейтрализован ростом производительности, но на практике механизмы контроля за естественными монополиями очень слабы.

Частный сектор вряд ли отреагирует ростом инвестиций, так как заморозка действует всего один год, и в 2015 году тарифы могут опять расти быстро. В долгосрочной перспективе главным положительным эффектом заморозки тарифов будет снижение инфляции. Но это в первую очередь подержит рост потребления и без инвестиций не приведет к ускорению роста экономики. Для достижения позитивного эффекта нужно анонсировать четкий план роста тарифов на 3-5 лет, чтобы создать определенность в реальном секторе.

Анна Кокорева,
компания «Альпари»:

Российская экономика стагнирует, и правительство ищет способы остановить этот процесс. Из уже принятых мер, направленных на ликвидацию последствий стагнации, мы можем наблюдать девальвацию рубля и новый метод расчета ВВП. Заморозка тарифов на газ, тепло, электричество и ж/д перевозки относится к их же числу. За счет заморозки Минэкономразвития рассчитывает ускорить темпы роста ВВП.

Если тарифы заморозят только для промышленников, то для энергетического



комплекса это определенный позитив. Доходы энергетиков сократятся, но в меньшей степени. Правительство предполагает ограничивать рост тарифов для граждан инфляцией. Таким образом, уровень дохода от платежей населения, проиндексированных на инфляцию, можно оценить примерно в 50 млрд руб. Однако это всего лишь четвертая часть прибыли, которую получают монополии. Инвестиционные программы, возможно, придется пересмотреть или реализовывать более медленными темпами из-за сокращения выручки.

Основным плюсом заморозки является сокращение издержек для основных потребителей ресурсов РЖД и

ЖКХ. К существенным минусам относится резкий скачок тарифов после их разморозки и снижение инвестиционной привлекательности компаний поставщиков ресурсов. Да и срок слишком маленький: на мой взгляд, одного года заморозки недостаточно, чтобы экономика ощутила реальный толчок. КПД от такой меры будет небольшой.

Снижение инвестиционной привлекательности негативно отразится на котировках компаний-монополистов. Например, акции электроэнергетики и так не вызывают интереса у инвесторов в связи с неэффективностью работы компаний и беспрепятственным реформированием отрасли. Цены акций большинства из них находятся на уровне кризисного 2008 года. Замораживание тарифов подтолкнет к их дальнейшему падению, а те активы, в которых наметился рост, плавно перейдут в «боксовик».

Андрей Кельчевский,
УК «Энергия-Инвест»:

Думаю, замораживание тарифов в 2014 году даст несколько разнонаправленных эффектов. Уменьшение ин-



вестпрограммы госкомпаний одновременно снизит рост экономики, но в дальнейшем снижение издержек для бизнеса окажет продолжительный положительный эффект. Однако очень скоро окажется, что бизнес готов развиваться, но не может – нет инфраструктуры: нет дорог, нет электроэнергии, нельзя присоединиться к электрическим сетям, нет топлива. Даже если судебная система станет «дружественной» прозрачному бизнесу, все равно без электроэнергии экономика развиваться не будет.

Инфраструктуру так или иначе придется строить, однако есть обоснованные опасения, что строить ее в авральном порядке обойдется много дороже, чем в плановом. Но решение при-

нято – сегодня бизнесу надо помочь. Завтра бизнесу придется оплатить счет совсем другой размерности.

Акционеры любят дивиденды. Дивиденды возникают из чистой прибыли и свободного денежного потока. Если некоторая компания уменьшит инвестпрограмму на 300 млрд рублей, а потеряет из-за снижения тарифов тоже 300, то эффект на чистую прибыль и денежный поток будем считать нулевым. Это случай Российских сетей. А если инвестиции упадут на 300 млрд, а потери от снижения тарифов достигнут 600 млрд, то в результате минус 300 млрд. Это Газпром.

Суммарное влияние замораживания тарифов и уменьшения инвестпрограмм на финансы госкомпаний в лучшем случае нулевое. Но это не отменяет того факта, что акции российских госкомпаний не прилично дешевы. Правда, это с ними уже давно.

Вместе с тем, дивидендная доходность российских госкомпаний приближается к 10%, в некоторых случаях – к 50%. Этого не может быть, потому что продавцы – тоже «хомо сапиенс», а «хомо сапиенс» не могут поступать столь неразумно. Однако обычно толпа права. Обычно. Но не всегда.

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

реклама

ЗАРПЛАТНЫЙ ПРОЕКТ для ВАШЕЙ КОМПАНИИ

кредиты предприятию

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

карты сотрудникам бесплатно

международных платежных систем, кредитные и дебетовые, с логотипом предприятия

зачисление бесплатно

мгновенно или в установленное руководством время

ведомости

в режиме on-line, бесплатно, импорт из 1С

кредиты сотрудникам на спецусловиях

потребительские, с зачислением на карты

ИНТЕРНЕТ-БАНК



от 100 000 руб.
до 6,25% годовых*
на срок от
1 до 30 дней



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



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



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

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

8 (800) 555 99 93
звонок по России бесплатный

Более 300 офисов
в 50 регионах
www.avangard.ru

*В зависимости от суммы и рыночных условий.

**В зависимости от срока кредитования: до 7 дней – 7% годовых, с 8 по 14 день – 11% годовых, свыше 14 дней – 13% годовых.

Размер и сроки предоставления кредитов на зарплату и овердрафтов – индивидуально.

БАНК АВАНГАРД

Промсвязьбанк поддерживает молодых бизнесменов

Венчурный фонд Промсвязьбанка для малого и среднего бизнеса рассматривает заявку по финансированию иркутской студенческой прачечной «Кипяток» на сумму до трех миллионов рублей.



Венчурный фонд МСБ был запущен Промсвязьбанком в сотрудничестве с общероссийской общественной организацией малого и среднего предпринимательства «Опора России» в феврале 2013 года. Основной сегмент для размещения средств – малый бизнес молодых предпринимателей, у которых уже есть успешный опыт, или тех, кто только начинает новый проект или хочеткратноувеличить масштаб существующего. Размер фонда составляет 300 миллионов рублей, капитал предназначен для финансирования бизнесов в традиционных сферах – торговля, услуги, производство. «Мы принципиально решили не делать акцент на IT-сфере, а дать возможность для дополнительного развития малому и среднему бизнесу по разным направлениям:

фермерам, пекарям, ремесленникам и другим. Фонд, безусловно, выполняет функцию акселератора, он дает толчок для выхода бизнеса на новый, более серьезный уровень, который был бы невозможен без сторонней поддержки», – комментирует Александр Бречалов, президент «Опоры России».

В Промсвязьбанке считают запуск венчурного проекта одной из форм поддержки и развития предпринимательства среди молодежи. «Мы являемся генеральным партнером «Опоры России» по направлению молодежного предпринимательства. Мы считаем правильным, чтобы страна видела примеры молодых и успешных людей не на госслужбе, а в бизнесе. Гордился ими не меньше, чем космонавтами. Встреча таких предпринимателей – перспективных, амбициоз-

ных, энергичных – веришь в потенциал международной конкуренции России», – говорит Константин Басманов, старший вице-президент, член правления Промсвязьбанка.

Первая сделка Венчурного фонда состоялась в Красноярске в июне 2013 года: ООО «Францфуд» получила пять миллионов рублей на создание собственного производства тортов глубокой заморозки на базе существующего бизнеса под брендом «FranzFactory». Сейчас решается вопрос финансирования иркутского проекта – студенческой прачечной «Кипяток» – на сумму до трех миллионов рублей.

Проект Павла и Александры Губановых (на фото) «Кипяток» в июне 2013 года был признан лучшим на конференции «Бизнес-Успех», организатором которой является «Опора России». Молодые бизнесмены выиграли в номинации «Молодежная премия в области предпринимательства», партнером которой стал Промсвязьбанк.

В качестве приза для Павла и Александры Губановых банк готовит встречу с одним из топовых серийных предпринимателей страны. В «Опоре России» и ПСБ уверены: подобное общение необходимо молодежи для развития собственного бизнеса не меньше, чем само финансирование.

Сбербанк выдаст 2,85 млрд. рублей на строительство нового ТРЦ в Иркутске

Байкальский банк Сбербанка России профинансирует строительство торгово-развлекательного центра на улице Сергеева в Иркутске.

Байкальский банк Сбербанка России предоставит ООО «Интеграл-Девелопмент» инвестиционный кредит в размере 2,85 млрд. рублей. Средства будут направлены на дальнейшую реализацию проекта по возведению многофункционального торгово-развлекательного центра на улице Сергеева в Иркутске.

Общая площадь ТРЦ составит 106 тысяч квадратных метров. По проекту здание будет состоять из трех функциональных зон: на первом-третьем этажах

разместятся автостоянка и общественно-торговые объекты, на четвертом-пятом этажах – кинозалы.

Строительство объекта ведется с января 2012 года. Ввод в эксплуатацию запланирован на декабрь 2014 года.

ОАО «Сбербанк России» – крупнейший банк в России и один из ведущих глобальных финансовых институтов. На долю Сбербанка приходится около трети активов всего российского банковского сектора. Сбербанк является ключевым кредитором для национальной экономики и занимает крупнейшую долю на рынке вкладов. Услугами Сбербанка пользуют-

ся более 110 млн физических лиц и около 1 млн предприятий в 20 странах мира.

Байкальский банк ОАО «Сбербанк России» обслуживает клиентов в Иркутской области, Забайкальском крае и Республике Бурятия. Это около 10% территории России и более 4,5 миллионов жителей. Байкальский банк – это 3 отделения, 512 офисов на всей территории Восточной Сибири: от границы с Монголией и Китаем до Якутии, от Красноярского края до Дальнего Востока. Банк лидирует в регионе по объему эмиссии и по широте торгово-сервисной сети банковских карт, по величине кредитного портфеля как для бизнеса, так и для физических лиц, по количеству предлагаемых услуг.



ВТБ рассказал об очередных изменениях в валютном контроле



ВТБ провел для клиентов банка серию обучающих семинаров, посвященных изменениям в валютном законодательстве РФ.

Мероприятия в формате видеоконференций 24 сентября и 3 октября провело Управление валютного контроля головной организации банка. На связь с Москвой вышло 78 регионов России, в которых есть точки присутствия ВТБ. Среди более 2000 участников онлайн-семинаров были представители ОАО «Саянскимгласт», ГК «Истлэнд», ГК «Энерпрэд», ОАО «ВЧНГ» и другие клиенты ВТБ в Иркутске.

Очередные изменения валютного законодательства РФ, принятые в июле, вступили в силу с 1 октября 2013 года. Со-

гласно нововведениям, упрощен документооборот для юридических лиц, ведущих внешнеэкономическую деятельность. Теперь участникам ВЭД не требуется предоставлять в уполномоченный банк копии таможенных деклараций на товары; декларации в электронном виде поступают в уполномоченный банк из Центрального банка РФ, куда они автоматически направляются из Федеральной таможенной службы.

«Банк регулярно проводит обучающие мероприятия, посвященные актуальным вопросам валютного контроля;

такие семинары проводятся бесплатно и пользуются большим интересом у наших клиентов, – подчеркнула руководитель дирекции ВТБ по Иркутской области Александра Макарова. – В банк они приходят за новыми знаниями, необходимыми для эффективного ведения внешнеэкономической деятельности. В свою очередь, специалисты ВТБ готовы консультировать участников ВЭД на любых этапах сделок».

Помимо нововведений организаторы уделили особое внимание вопросам нарушения валютного законодательства РФ и рекомендациям по их предупреждению, проинформировали участников ВЭД о возросших штрафных санкциях. «На уполномоченные банки возлагается все больше контрольных функций, в том числе по фиксации нарушений и сообщению о них в Банк России. ВТБ, выступая агентом валютного контроля, старается свести риск возникновения таких нарушений к нулю. В этом желании нас поддерживают и клиенты», – добавила Александра Макарова.

На протяжении многих лет ВТБ является ведущим банком страны в области обслуживания внешнеторговых операций. Банк выступает агентом валютного контроля для крупнейших предприятий Приангарья, развивающих отношения с партнерами-нерезидентами в более чем 40 странах мира.

На месте БЦБК, возможно, появится предприятие по сборке светодиодных ламп

Правительство Приангарья решает вопрос трудоустройства работников БЦБК. Все сотрудники предприятия получат возможность трудоустроиться после закрытия целлюлозного производства – кто-то будет занят на утилизации отходов комбината, кто-то сможет найти работу на новых открывающихся в Байкальске предприятиях или за пределами региона.

Будет создана управляющая компания при участии Внешнеэкономбанка, которая будет сопровождать все эти процессы. Об этом сообщил губернатор Иркутской области Сергей Ерошенко на брифинге 7 октября.

В настоящее время правительство Иркутской области рассматривает три предложения по созданию новых производств в Байкальске, в том числе на площадке целлюлозно-бумажного комбината. Данные предложения поступили от потенциальных инвесторов. Об этом сообщил первый заместитель Председателя регионального Правительства Владимир Пашков.

– Необходимо, чтобы инвесторы, проявляющие интерес к Байкальску, подтвердили свои намерения конкретными документами. Всем инвесторам заданы вопросы о подтверждении финансирования, соответствии технологий 643-му по-

становлению Правительства РФ «Об утверждении перечня видов деятельности, запрещенных в центральной экологической зоне Байкальской природной территории», а также о тех специальностях, которые будут востребованы при реализации проектов, – отметил Владимир Пашков.

Китайско-российские инвесторы предложили реализовать в Байкальске проект по созданию сборочного производства электротехнической светодиодной продукции на основе инновационных технологий, сообщил «МК-Байкал» со ссылкой

на главу администрации Байкальска Василия Темгеновского. Реализация проекта позволит создать для бывших работников Байкальского целлюлозно-бумажного комбината от 800 до 1 тыс. рабочих мест.

– Две крупные компании из Китая и России готовы объединиться для реализации данного проекта, – отметил Василий Темгеновский. – При этом предполагается, что на производстве будут работать именно жители Байкальска, даже на этапе строительства. Граждане Китая там работать не будут.



Ростелеком подключил 150-тысячного клиента услуги «Домашний Интернет» в Иркутской области

Юбилейным абонентом стала иркутянка Бабадей Светлана Михайловна, которая получила в подарок от компании сертификат на доступ в Интернет со скоростью 50 Мбит/с на 6 месяцев бесплатно.



ний интернет», – сказала Светлана Бабадей.

Кроме гибкой тарифной политики, Ростелеком постоянно проводит различные акции, направленные на повышение доступности услуги для своих клиентов. Так с сентября и до 17 ноября в рамках акции «Нон-стоп» абоненты могут подключить Интернет и интерактивное ТВ по льготной цене.

«Домашний интернет» – федеральное предложение широкополосного доступа в интернет от ОАО «Ростелеком», ориентированное на массовый сегмент рынка. Дополнительные услуги «Домашнего интернета» являются «Обещанный платеж» (опция предоставляет Абоненту возможность временно продлить период оказания услуг или временно снять блокировку услуг, если у Абонента нет возможности прямо сейчас оплатить услуги), «Ребенок в доме» (возможность ограничения на посещение определенных интернет-ресурсов, назначаемое Абонентом); «Антивирус» (опция позволяет обеспечить защиту вашего компьютера (одного или нескольких) от проникновения из интернета вредоносных программ, вирусов и нежелательной почты) и другие.

«Огромная работа по развитию услуги широкополосного доступа в Интернет обеспечили тот высокий рост абонентской базы, который мы наблюдаем сегодня. Буквально в феврале этого года мы подключили 60-тысячного абонента, и вот спустя чуть более полугода свыше 150 тысяч жителей Иркутской области выбрали для доступа в Сеть услугу «Домашний Интернет», – отметил директор Иркутского филиала ОАО «Ростелеком» Юрий Тиман.

«Мы очень довольны услугами компании «Ростелеком»: с 2011 пользовались телевидением Твист, затем подключили Интерактивное ТВ, а сейчас выбрали «Домаш-

Иркутский филиал ОАО «Ростелеком» – структурное подразделение компании «Ростелеком», которое действует на территории Иркутской области. Филиал находится в административном и функциональном подчинении Макрорегионального филиала «Сибирь» ОАО «Ростелеком» («Ростелеком – Сибирь»), созданного в апреле 2011 года на базе ОАО «Сибирьтелеком» после присоединения этой компании к ОАО «Ростелеком».

«Ростелеком» – динамично развивающаяся крупнейшая в России телекоммуникационная группа, предоставляющая услуги во всех сегментах отраслевого рынка на всей территории страны.

Компания занимает лидирующее положение на российском рынке услуг ШПД и платного телевидения: количество абонентов услуг ШПД превышает 9,5 млн., а платного ТВ «Ростелекома» – более 6,8 млн. пользователей, из которых свыше 1,6 миллиона смотрит уникальный федеральный продукт «Интерактивное ТВ».

Компания – крупный оператор мобильной связи, активно развивающий беспроводные сети нового поколения. В настоящее время количество абонентов мобильной связи Компании составляет более 13,5 миллионов человек.

АНХК будет выпускать дизельное топливо стандарта Евро-5

На строящейся установке гидроочистки дизельных топлив ОАО «АНХК» активно ведется монтаж основного оборудования. Два реактора уже обнесены металлоконструкциями. На них идет монтаж площадок обслуживания.



Выполнены работы по монтажу внутрикорпусных устройств реакторов второго потока, проводимые совместно с представителями фирмы Exxon Mobil (США), которая является лицензиаром и разработчиком базового проекта, и фирмы VMC (Италия) – изготовителя и поставщика внутрикорпусных устройств. Готовится к установке еще один реактор. Всего будет установлено около 300 единиц различного технологического оборудования.

Работы по печному и реакторным блокам круглогодично выполняют специалисты субподрядной организации «Уралэнергоустановка». В настоящее время ведется монтаж уникальной двухсекционной печи для нагрева сырья реакторов гидроочистки. Всего на строительной площадке работают представители 14 фирм-подрядчиков.

Установка гидроочистки дизельных топлив предназначена для выпуска дизельного топлива

стандарта Евро-5. Мощность установки составит 4 млн тонн в год.

В Ангарской нефтехимической компании, в рамках реализации инвестиционной программы НК «Роснефть», одновременно строится семь новых установок. Их пуск позволит предприятию полностью перейти на производство топлив, соответствующих стандарту Евро-5, сообщает служба связей с общественностью ОАО «АНХК»

ПИФ «БКС — Валютные Инвестиции»

Динамика ПИФа «БКС — Валютные Инвестиции»*

- ПИФ Валютные инвестиции
- Купонный индекс корпоративных облигаций MMBB
- Индекс MMBB
- RUB/USD

Победа инвестиций над стереотипами

24,19%*

Прирост стоимости пая за год**

> Выбирайте новые возможности защиты от падения рубля!

Личный финансовый план В ПОДАРОК!***

ЗАО УК «БКС», лицензия ФСФР РФ № 21-000-1-00071 от 25.06.2002 г. на осуществление деятельности по управлению инвестиционными фондами, паевыми инвестиционными фондами и негосударственными пенсионными фондами. Подробную информацию об осуществлении ЗАО УК «БКС» деятельности по управлению ПИФа вы можете найти в информационном бюллетене «Приложение к Вестнику ФСФР», на сайте www.bcs.ru/am, в ленте ЗАО «Интерфакс». Стоимость инвестиционных паев может увеличиваться и уменьшаться, результаты инвестирования в прошлом не определяют доходы в будущем, государство не гарантирует доходность инвестиций в инвестиционные фонды. Прежде чем приобрести инвестиционный пай, следует внимательно ознакомиться с правилами доверительного управления паевым фондом. СПИФО «БКС — Валютные инвестиции», регистрация правил в ФСФР РФ № 0929-75409126 от 23.08.2007 г. по состоянию на 28.06.2013 г. прирост стоимости пая за 3, 6, 12 и 36 месяцев составил 0,16%, 9,02%, 24,19% и 13,17% соответственно. * Использованы данные <http://csb.ru>; <http://www.moex.com>; <http://bcs.ru/am>. ** Прирост стоимости инвестиционного пая за период с 29.06.2012 г. по 28.06.2013 г. *** Личный финансовый план составляется ООО «Компания БКС» на основе финансовых продуктов, предлагаемых ООО «Компания БКС», ЗАО УК «БКС» и ОАО «БКС Банк» (ООО «Компания БКС» является агентом по выдаче, погашению и обмену инвестиционных паев, Лицензия ФСФР РФ на осуществление брокерской деятельности № 154-04434-100000 от 10.01.2001 г. ОАО «БКС Банк», Генеральная лицензия ЦБ РФ № 101 от 23.01.2013 г.); Личный финансовый план предоставляется исключительно в информационных целях, ООО «Компания БКС», ЗАО УК «БКС» и ОАО «БКС Банк» не несут ответственности за результаты инвестиционных решений, принятых клиентом на основе предоставленного финансового плана. Реклама.

8 (800) 500-40-40 | bcspremier.ru

Премьер^{БКС}
В Ваших личных целях

Стартапы: проверено в Иркутске

Героями публикаций в прессе становятся, как правило, люди успешные. Поэтому, вникая в очередную бизнес-историю, редкий читатель усомнится в том, что путь предпринимателя всегда удачен, а редкие проблемы ему в итоге удается благополучно решить. В действительности же только 40% всех российских бизнес-стартов приводят к созданию устойчивой компании. Какие просчеты предпринимателя могут оказаться фатальными, а какой подход, напротив, помогает бизнесу «выжить», корреспондент Газеты Дело рассмотрел на примере двух парикмахерских.

История первая: Бизнес «в плюс»

Героиня нашей статьи Ирина Заменина, парикмахер со стажем более 20 лет и владелица двух салонов в Иркутске, убеждена, что маленькая и непритязательная парикмахерская никогда не пропадет. Опыт ее трехлетней предпринимательской деятельности это подтверждает.

— У меня всегда было убеждение, что в любые времена, будь то кризис или расцвет экономики, нужны определенные профессии: сантехник, сапожник, и, конечно же, парикмахер. Ведь стричься нужно всем, — рассуждает Ирина.

Однако, по опыту собеседницы, мало открыть парикмахерскую — важно открыть ее в «правильном» месте и ценовом сегменте. Выбирать следует густонаселенный район: чем больше многоквартирных домов, тем больше клиентов. «Тогда наличие

еще одной парикмахерской по соседству пугать не должно, — успокаивает собеседница. — Можно даже посчитать с размахом. Возьмем большой парикмахерский салон на 10 кресел. Допустим, парикмахеры заняты полностью и работают по 8 часов, по полчаса — на клиента (хотя в реальности стопроцентной посещаемости не бывает никогда). За день такой салон сможет обслужить 160 человек, за месяц — 3200. А теперь представьте, сколько человек живет в одном жилом комплексе и часто ли встречается столь быстрое обслуживание?»

Лицензия для того, чтобы оказывать парикмахерские услуги, не требуется — достаточно получить сертификат. Сама сертификация стоит недорого — от 1000 до 4000 рублей. Главное, чтобы сертификаты были у мастеров — для этого мастеру доста-

точно окончить трехмесячные курсы. По опыту Заменины, начинать процедуру сертификации нужно с писем в санэпидемслужбу района и пожарным следующего содержания: «Прошу Вас разрешить мне открыть парикмахерскую по такому-то адресу».

— Пожарные либо дают добро, либо нет. В случае с СЭС все чуть сложнее: им необходимо предоставить договор аренды и медицинские книжки мастеров (для начала достаточно двух). Услуга платная, стоит около восьмисот рублей, — говорит предпринимательница.

Норм, мешающих открыть парикмахерскую, по ее мнению, не существует. Есть лишь детали: пожарные, к примеру, потребуют поставить открывающиеся решетки на окна. Ирина советует поставить рольставни — 300 рублей за квадратный метр,

зато и окна защищены. Также необходимо повесить светящуюся табличку с надписью «выход» и приобрести огнетушители. У СЭС тоже есть свои требования к парикмахерским: утилизация волос, стирка полотенец и наличие санитарных книжек у всех работников. В общем, вполне логичные и оправданные запросы.

Кроме того, можно зарегистрироваться в комитете по малому бизнесу — это будет стоить 1600-1100 рублей за юридический адрес и 500 рублей за оформление документов, — тогда, по словам Ирины, можно претендовать на помещения с льготной арендной ставкой. Одна из парикмахерских Заменины в Октябрьском районе арендует площади как раз таким образом — выходит всего 300 руб/кв.м.

По подсчетам Ирины, парикмахерская в любом районе Иркутска,

кроме Кировского, окупает себя, если за помещение примерно в 50 «квадратов» (это оптимальный размер парикмахерской на 3-4 места) предприниматель платит не больше 30 тыс. руб. в месяц. «В этом случае десять дней вы будете работать на аренду, а все оставшееся время — на себя и на зарплату администратора и бухгалтера», — объясняет предпринимательница.

Расценки Ирина установила минимальные: женская стрижка от 200 руб., мужская — от 100, покраска — от 400 руб., укладка — от 200. Секрет успеха сети салонов предпринимательница видит в том, что когда она открывала первую парикмахерскую, то просто ориентировалась на свою маму и бабушку, и все идеи — от дизайна до прайса — предварительно «обкатывала» на них.

История вторая: «Срезался» на новом

Коллега Ирины Заменины, предприниматель Игорь Слевенчук считает, что потерпел фиаско с запуском парикмахерской из-за того, что применил опыт успешной американской франшизы без учета реалий российской провинции.

Новинка заключалась в том, чтобы открыть в Сибири парикмахерские, которые делают только укладку. «Както прочитал в одном журнале, как несколько лет назад подобный бизнес буквально «выстрелил» в американской глубинке. Сегодня это суперуспешная сеть с более чем сотней филиалов по всей Америке, — рассказывает собеседник. — К сожалению, мне этот успех повторить не удалось».

Слевенчук старался воспроизвести проект как можно ближе к оригиналу, как в дизайне, так и в ассортименте услуг — единый яркий стиль оформления, громкая музыка, шаблон из десяти разных укладок с четким прайсом. «Зара-

батывать планировалось на объемах. В обычной парикмахерской клиент может провести от получаса до 5-6 часов, в среднем — не менее полутора часов, — объясняет Игорь. — В этом проекте вся соль в том, чтобы поставить дело на поток — на каждого клиента тратится не больше получаса. Только мытье головы и укладка. Основной расчет на женщин, которым нужно подготовиться к какой-нибудь встрече, а времени, сил или желания что-то делать самой — нет».

Расценки Слевенчук установил недорогие — от 100 до 1000 руб. в зависимости от сложности укладки для женщин, и от 100 до 300 руб. — для мужчин.

«Снять помещение удалось недорого — 20 тысяч рублей в месяц за 40 «квадратов» в хорошем проходном месте. Правда, промах был с закупкой оборудования: слишком поздно заказал мойки и сушильные аппараты, — признается Игорь. — Покупал в Штатах, и ехали они целый месяц. Если бы

заказал своевременно — можно было бы открыться на пару недель раньше. А так «прошляпил» сезон — май-начало июня — когда школьники готовятся к выпускным балам».

Но основной просчет предпринимателя оказался отнюдь не в выборе времени для открытия. «Менталитет российских женщин таков, что траты на то, что они могут сделать самостоятельно, большинство из них относит к нерациональным, — сетует Слевенчук. — Привычка идти в парикмахерскую лишь за тем, чтобы сделать укладку, есть только у занятых бизнес-леди... и раз в жизни — у выпускниц школ. Этого недостаточно».

Необходимость формировать рынок «с нуля» Слевенчук быстро осознал, но не был уверен, что его «финансовой подушки» будет достаточно, чтобы бизнес продержался до образования стабильного потока клиентов. «На операционную прибыль

обычная парикмахерская выходит на второй месяц. При условии достаточной рекламы, конечно. Я «прибросил» еще полгода и надеялся, что мой проект окупится если не через год, как стандартный салон, то хотя бы через полтора», — делится собеседник.

Игорь понимал — чтобы «взрастить» новых клиентов, расходы на рекламу нужно серьезно увеличивать. «К разному объявлению по почтовым ящикам близлежащих домов прибавилась реклама на местном кабельном телевидении и баннер на проходной улице города, а мой бюджет на рекламу сразу «подскочил» в 3 раза, — вспоминает предприниматель. — Но из ниши местной парикмахерской надо было выходить, и привлекать новизной и необычностью клиентуру уже со всего города».

В первые три месяца вложения в рекламу действительно обеспечивали хороший поток клиентов. «На второй

месяц после старта массивной рекламной атаки мне даже удалось выйти на плановые показатели, — хвастает Слевенчук. — Однако спустя 3-4 месяца, когда поток клиентов стал редеть, реанимировать интерес публики не могла даже телереклама».

Спустя полтора года после запуска все три салона предпринимателю пришлось закрыть — иссякли финансовые запасы. «В кредит лезть уже не стал, хотя соблазн был — здесь ведь как на фондовом рынке, без прибыли выходить из игры не хочется. Сейчас уже думаю, надо было открывать салон «по-старинке» — со стрижкой да покраской. Но хочется же выделиться, не идти за толпой. Или лучше бы открыл парикмахерскую с мастерами топ-класс, как другой мой иркутский коллега. Глядишь, не прогорел бы», — смеется собеседник.

Иван Усольцев,
Газета Дело

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

Вакансия	Зарплата	Компания	Вакансия	Зарплата	Компания
Director of Open Source Development	от 170 000 руб	КА Алексея Сухорукова	Менеджер по рекламе	от 35 000 руб.	Стратегия успеха
HR-менеджер	от 40 000 руб.	Стратегия успеха	Монтажник натяжных потолков	от 45 000руб	Неаполь
Вальщик леса	от 50 000 руб	Строительная группа Ангара	Начальник коммерческого отдела	от 40 000 руб	Tom Hunt Siberian
Ведущий геолог	от 75 000 руб	Brunel Russia	Начальник отдела маркетинга	от 45 000 руб	Билайн
Ведущий консультант 1С УПП	от 100 000руб	Раздолье, ГК	Начальник отдела охраны труда	от 60 000 руб	Велестрой
Ведущий специалист ПТО	от 35 000 руб	Tom Hunt Siberian	Начальник отдела по развитию сбытовой сети	от 45 000 руб	Билайн
Ведущий экономист на строительную площадку	от 35 000 руб	Велестрой	Начальник управления корпоративных продаж	от 35 000руб	Гелиос Резерв, Страховая компания
Водитель-курьер	до 60 000 руб	Вайлдберриз	Повар (г. Салехард)	от 40 000 руб	Холдинг Лин-Ямал
Врач-инфекционист в Лаос	от 55 000руб	Актион-Медиа	Помощник руководителя	от 45 000 руб.	Директ Финанс
Геодезист	от 40 000 руб	Велестрой	программист 1С	от 45 000 руб	Ingate
Главный бухгалтер	от 50 000 руб	СТК-Строй	программист 1С	от 60 000 руб	Техноцентр, ГК
Директор АХО	от 40 000руб	Центр трудоустройства Приоритет	Программист Delphi	от 35 000 руб	НН&НН
Директор по маркетингу	до 40 000 руб	Федеральный гляцевый журнал	Программист Java	от 35 000 руб	НН&НН
Директор по развитию детского клуба	от 35 000 руб	Tom Hunt Siberian	Региональный менеджер	от 40 000 руб.	Директ Финанс
Директор филиала радиохолдинга	от 150 000 руб	ГК "ВИЗАВИ Консалт"	Региональный менеджер по оптовым продажам	от 40 000 руб	Альвит
Заведующий складом	от 45 000руб	Центр трудоустройства Приоритет	Региональный менеджер по продажам	от 55 000 руб.	Metabo
Заместитель генерального директора по экономике и финансам	от 300 000 руб.	Hunan Resources, КА	Региональный представитель	от 60 000руб	VEKA Rus
Инженер	от 100 000 руб	Биником	Руководитель инженерного отдела	от 250 000 руб	Биником
Инженер по охране труда	от 45 000 руб	Велестрой	Руководитель отдела продаж	от 35 000 руб	Tom Hunt Siberian
Инженер ПТО по работе с тендерами	от 50 000 руб	Строительная группа Ангара	Супервайзер	от 45 000 руб	Центр трудоустройства Приоритет
Инженер-проектировщик систем газоснабжения	от 40 000 руб	Альвит	Токарь	от 45 000 руб	Еуропиан Стафф-Рус
Консультант 1С	от 50 000 руб.	AXELOT	Торговый представитель	от 35 000руб	ЮниТайл
Медицинский представитель	от 43 000руб	Промед Экспортс	Экономист по труду на строительную площадку	от 45 000 руб	Велестрой
Менеджер по продажам B2B	от 40 000руб	Iron Mountain CIS	Экономист по финансовой работе	от 50 000 руб.	Велестрой
Менеджер по продажам оборудования	от 40 000 руб.	Альвит	Электромонтер-линейщик	от 35 000 руб	РосЭнергоХолдинг
Менеджер по продажам спецтехники	от 50 000 руб	Стройкомплект			
Менеджер по развитию территории	от 40 000 руб	Игристые вина			
Менеджер по развитию торговой сети	от 45 000 руб.	Совкомбанк, ИКБ			

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



Как банки дружат с малым бизнесом

Какие услуги Промсвязьбанк предлагает малому и среднему бизнесу? Почему важно поддерживать молодых бизнесменов? Какие суммы готов выделять венчурный фонд банка? Об этом и многом другом Газете Дело рассказал Региональный директор ООО «Иркутский» Сибирского филиала ОАО «Промсвязьбанк» Александр Логунов.

– Александр, существует мнение, что Промсвязьбанк работает преимущественно с сегментом малого и среднего бизнеса. Так ли это?

– Нет, Промсвязьбанк – это универсальный банк, который в равной степени работает как с физическими, так и с юридическими лицами. Но сегмент малого и среднего бизнеса (МСБ), безусловно, очень важен для нашего банка.

– Какие компании МСБ становятся клиентами Промсвязьбанка?

– Основное условие – компания должна работать на рынке не менее года. А в остальном мы очень гибкий, клиентоориентированный банк. Сегодня более 2500 компаний и предпринимателей Иркутска и Ангарска – представителей сегмента МСБ – являются нашими клиентами. Значительная часть из них трудится в таких сферах, как оптово-розничная торговля, услуги и производство.

– Какие услуги Промсвязьбанк предлагает бизнесу?

– Мы предлагаем полный комплекс расчетно-кассового обслуживания, широкую линейку продуктов по депозитам и кредитам.

Компании финансируем на разные суммы – от 500 тысяч до 120 миллионов рублей – и на разные сроки – от 30 дней до 10 лет. Каждый предприниматель, в зависимости от потребности, может выбрать для себя оптимальный продукт: есть кредиты на приобретение недвижимости, оборудования, техники, на операции, связанные с покупкой бизнеса.

Отдельно хотелось бы отметить, что у предпринимателей Иркутской области есть возможность получить беззалоговое финансирование в нашем банке.

Беззалоговый «Кредит упрощенный» специально

создан под потребности небольших компаний – микропредприятий – и позволяет получить финансирование на сумму до 3 млн. рублей на срок до 60 месяцев без обеспечения и поручительства. Кстати, с 1 октября минимальная процентная ставка по этому кредиту снижена и составляет от 16,5% годовых. Процентная ставка по кредиту зависит от финансового состояния клиента и рассчитывается индивидуально, что позволяет подобрать наиболее оптимальную ставку по кредиту для каждого клиента.

– Когда у предпринимателя несколько предприятий, процесс управления финансами становится более сложным. Чем в этом случае готов помочь банк?

– Открытие расчетного счета в нашем банке предполагает, кроме получения основного набора услуг, доступ к дополнительным продуктам.

Одна из таких услуг – PSB On-line, назовем ее условно «мультихолдинг». При ее подключении управлять финансовыми потоками предприятия можно по принципу одного окна. Предприниматель в ежедневном режиме может получать на свой компьютер сводную выписку по всем своим счетам. Эта сводная ведомость позволяет иметь полную аналитику по всем своим компаниям. А подключив дополнительно услугу «SMS Бизнес-инфо», предприниматель сможет получать сообщения о движении денежных средств на расчетном счете своей компании на мобильный телефон.

Данные услуги могут быть подключены, будь у клиента одна компания и расчетный счет или 10 компаний и 10 расчетных счетов.

– Расскажите про «Корпоративные карты». Для чего они нужны?

– Это отличный инструмент для компаний, чьи сотрудники часто ездят в командировки – как по России, так и за рубеж.

С помощью карты можно оплачивать командировочные и представительские расходы – денежные средства переводятся на счет в безналичной форме. В данном случае компания экономит на кассовых и валютно-обменных операциях, а сотруднику не нужно будет декларировать денежные средства, размещенные на счете корпоративной карты при поездках за рубеж.

Выписки же по корпоративной карте с подробным списком абсолютно всех операций будут приходиться на электронную почту. Идеальный вариант для детального отчета перед бухгалтерией.

– К началу делового сезона банки обычно готовят новые предложения. На что следует обратить внимание потенциальным клиентам Промсвязьбанка?

– До конца года у нас действует акция «Малому бизнесу – Первый счет в подарок!». По условиям акции, клиенты – компании малого и среднего бизнеса – могут бесплатно открыть в банке первый расчетный счет в рублях, для этого только необходимо собрать полный пакет документов.

Также мы увеличили сроки кредитования в рамках продукта «Овердрафт». Теперь максимальный срок задолженности по траншу может составлять 100 дней.

Овердрафт доступен как действующим, так и новым клиентам банка – представителям МСБ, при этом заявки на сумму до 6 млн. рублей могут рассматриваться без выезда специалиста банка на место ведения бизнеса. Кредит может быть предоставлен без залогового обеспечения сроком до 12 месяцев.

Малому бизнесу очень важно вовремя получать средства для закрытия возникающих «кассовых разрывов». Это позволяет оперативно проводить платежи, не изымая денежных средств из оборота компании. Уверен, увеличение максимального срока задолженности сделает овердрафт еще более комфортным инструментом кредитования и поддержит конкурентоспособность наших кли-

ентов – представителей малого и среднего бизнеса.

– Промсвязьбанку интересен только состоявшийся бизнес?

– Нет. Мы ставим для себя одной из важнейших задач поддержку молодых бизнесменов, пытаемся донести до молодежи, что лучший способ карьеры – создание своего дела. Принимаем участие в различных мероприятиях, направленных на поддержку и стимулирование предпринимательства в нашей стране. Например, являемся генеральным партнером «Опоры России» по направлению молодежного пред-

принимательства, и в начале 2013 года совместно запустили венчурный фонд для малого и среднего бизнеса объемом в 300 млн рублей.

Первым иркутским проектом-участником стала студенческая прачечная «Кипяток», победитель конкурса «Бизнес-Успех». Сейчас венчурный фонд Промсвязьбанка рассматривает заявку по финансированию этого проекта на сумму до 3 млн рублей.

– Но ведь на начинающих бизнесменах много не заработаешь...

– Это социальная позиция банка. Бизнес в Приангарье

будет развиваться, мы в этом абсолютно уверены. И готовы со своей стороны делать все, чтобы помочь в этом. Нужно, чтобы люди, которые начинают свой бизнес, встречали на пути как можно меньше барьеров и развивались дальше. Состоялись как малое предприятие – мы должны помочь им перейти в следующий сегмент, стать предприятием средним.

Реклама. ОАО «Промсвязьбанк». Ген. лицензия Банка России 3251

Иван Рудых, Газета Дело

“ Работа с предприятиями МСБ – одно из ключевых направлений деятельности Промсвязьбанка. Линейка банковских продуктов для предприятий малого и среднего бизнеса составляет 8 видов кредитов, 4 вида депозитов, банковские гарантии, РКО, лизинг, факторинг. Обслуживание клиентов МСБ осуществляется в 140 офисах по всей России.

Акция!

Расчетно-кассовое обслуживание




ПЕРВЫЙ СЧЕТ В ПОДАРОК!

Хороший стимул для старта

8 800 500 20 20 • (3952) 200 400 • www.psbank.ru

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


Промсвязьбанк

* Акция действует с 01.10.2012 по 31.12.2013 и распространяется только на расчетные счета в рублях для клиентов малого бизнеса, которые открыли КСБИ и/или заключили частную сделку в установленном соответствии ПР. Порядок предоставления услуги, условия того, что банк одобряет заявку клиента (предпринимателя, которому выдан кредит) и дальнейшее кредитование по ней зависит от Москвы, Новосибирска, Омска и Ленинградской обл. – 300 млн руб. для других регионов – 600 млн руб. или эквивалент иностранной валюты. Подробные тарифы ОАО «Промсвязьбанк» кредитно-кассового обслуживания можно ознакомиться на сайте банка www.psbank.ru, информация представлена по состоянию на Август 2013 г.

“ Венчурный фонд МСБ был запущен Промсвязьбанком в сотрудничестве с «Опорой России» в феврале 2013 года. Основной сегмент для размещения средств – малый бизнес молодых предпринимателей, у которых уже есть успешный опыт, тех, кто только начинает новый проект или хочеткратно увеличить масштаб существующего.

«Зеленые» инвестиции

Готовь сани летом, а телегу зимой – гласит народная мудрость. В город пришла осень – именно сейчас стоит задуматься о том, как будет выглядеть Иркутск следующей весной и летом, станет ли он городом-садом.

Сады на крышах и балконы-цветники

Столица Приангарья, как и другие большие города, испытывает на себе все «прелести» урбанизации. Город постепенно превращается в каменные джунгли: бетон, кирпич, раскаленный асфальт...

Настоящим спасением и утешением для уставших от суеты горожан становятся «зеленые островки» – будь то городской сквер или цветочные клумбы у подъезда. Тяга к природному, экологичному растет.

Тренд на озеленение идет к нам с Запада. В Европе уже давно поняли: будущее городов – за симбиозом камня и природной зелени. Там борются буквально за каждый метр: используют вертикальное озеленение, высаживают растения на кровлях домов, разбивают сады на крышах автобусов. Балконы, террасы, дворы превращаются, благодаря стараниям местных жителей, в настоящие цветники.

Власть озеленяет

Иркутску до Европы далеко, повсеместной культуры озеленения городской территории пока нет. Хотя проблема уже осознается властями.

В городе реализуется подпрограмма «Зеленый город» долгосрочной целевой программы «Эко-Логичный город» на 2013-2017 годы, рассказали в администрации Иркутска. В рамках этой программы оформляются городские клумбы, цветники, выполняются работы по содержанию парков и скверов.

Зеленый фонд города ежегодно пополняется за счет компенсационного озеленения. За последние два года новые деревья появились на бульваре Рябикова, бульваре Постышева, улицах Марата, Лермонтова, Грибоедова и других. «Использовали такие саженцы как ель, березу, серебристый тополь, клен гиннала, акацию, вяз, рябину, сирень, маньчжурский ясен, мелколистную липу», – уточнили в отделе озеленения Управления по охране окружающей среды и экологической безопасности администрации Иркутска.

Кроме этого, с 2010 года в Иркутске действует акция «Любимому городу – новые скверы», главная цель которой – объединить усилия властей, бизнес-структур и обычных горожан для озеленения и благоустройства городских улиц, дворов и скверов.

Продолжаются работы по озеленению и зимой: накануне новогодних праздников в округах города посадят ели высотой более пяти метров. Летом 2014 года на улице Карла Маркса пройдет масштабная реконструкция зеленых насаждений, в сквере у драматического театра высадят розы, на сквере имени Кирова расцветут тюльпаны...

Зачем закапывать деньги в землю?

Власть, однако, не сможет решить проблему озеленения города в одиночку. Помочь может бизнес.

«К сожалению, заказы на озеленение территорий возле офисов поступают довольно редко, – говорит руководитель студии ландшафтного дизайна «Санамы» Александр Ефимушкин. – Бизнесмену легче пойти по какому-то проторенному пути оформления входов: это более-менее приличное крыльцо с эффектной вывеской, возможно, стилизованное оформление стен. И редко кто задумывается об озеленении прилегающих территорий».

По мнению ландшафтного архитектора Ольги Гетманченко, причина кроется в нежелании бессмысленных, с точки зрения бизнесмена, трат: «Люди, имеющие деньги, естественно, хотят вложить их в то, что будет приносить доход. Провести озеленение территории, на их взгляд, – это все равно, что закопать деньги в землю».

У бизнесменов в этом вопросе своя логика. Кто-то арендует офис и попросту не хочет вкладываться в чужую землю. Кто-то и не против «зеленых» инвестиций, но понимает, что поддержание красоты требует не разовых, а постоянных вложений.

“
Задуматься об озеленении надо уже сейчас, осенью, считают дизайнеры: «Вся зима впереди, мы сможем не спеша все обсудить и в мае спокойно приступим к реализации проекта».

Те, кто обращаются за помощью к профессионалам, нередко сталкиваются с тем, что последним неинтересны предлагаемые объемы работ. Кроме того, к дизайнерам, как правило, обращаются летом, в самый разгар сезона – и у специалистов есть возможность выбирать проекты – наиболее интересные и прибыльные.

Обнаруживаются и другие «подводные камни»: дизайне-

ры часто начинают включать в стоимость предложения многочисленные дополнительные работы и услуги. Заказчик порой не понимает их обоснованности – в итоге кто-то отказывается от идеи озеленения вообще, кто-то берется за лопату-лейку сам.

До финиша – до конца лета – доходят лишь единицы, энтузиасты, которым нравится красота вокруг, сколько бы сил и денег она ни отнимала. Такие предприниматели понимают, что озеленение работает на бизнес косвенно. Куда приятнее идти за покупками в место, красиво оформленное цветами, кустарниками, деревьями. Чувствуешь, что бизнесмен заботится об эстетической привлекательности заведения, о комфорте клиента.

Сделай сам

Простые иркутяне решают проблему озеленения по-своему. Жильцы многоквартирных домов разбивают клумбы у подъездов, разводят цветы на балконах и лоджиях. Кто-то пытается высаживать более серьезные растения.

Самодельность, однако, иногда приносит горькие плоды: не так-то просто подобрать нужные цветы, кустарники, деревья, которые выживут в сибирских климатических условиях, почву – подчас различную для разных видов насаждений. «Каждое растение комфортно себя чувствует в конкретных условиях, – поясняет Александр Ефимушкин. – К примеру, многим елям желательна влажность. И при этом ель создает под собой такую тень, что там могут расти только очень теневыносливые растения».

Как говорит Ольга Гетманченко, разбивая свой маленький садик, нужно подумать и о том, найдется ли время для ухода за ним. Иначе вся красота завянет, не успев ни поблагодарить, ни порадовать глаз. Если человек готов каждый день поливать, пропалывать, обрабатывать, то можно посадить и экзотические растения. «Если нет – можно пойти на хитрость, – делится дизайнер. – Например, в землю посадить растения, потом эту землю застелить геотекстилем – тканью, которая пропускает влагу и не пропускает сорняки, и сверху все это засыпать щебнем. Такое сооружение называется рокарий. Уходных работ никаких, а смотрится красиво».

Впрочем, у иркутян есть возможность принимать участие и в «озеленительных» мероприятиях, проводимых администрацией. Это и различные мастер-классы, посвященные благоустройству клумб, придомовых территорий, и проект «Любимому городу – новые скверы». Принять участие в проекте можно успеть и в этом году – до конца ноября, подав заявку по адресу smi_govorova@irkadm.ru. Посадки участники проекта организуют самостоятельно, а приобретение саженцев и их транспортировка идут за счет бюджета.



Фото А. Федорова

Сколько стоит сад построить?

Те, кто живет в таунхаусах и коттеджах, тоже вносят свою лепту в озеленение. «Съездив в отпуск за границу и подсмотрев какие-нибудь красивые уголки, люди хотят повторить что-то на своих участках», – объясняет Александр Ефимушкин из «Санамы».

Вообще, ландшафтные дизайнеры сходятся во мнении: если человек хочет получить красивый и качественный результат, то без помощи профессионала ему не обойтись. Благо, специализированных фирм в Иркутске предостаточно.

Работа клиента с ландшафтным дизайнером, как правило, начинается с разговора: специалисту нужно оценить участок, с которым ему предстоит иметь дело, выслушать пожелания заказчика. Кому-то достаточно газона с парой кустиков, кто-то мечтает о том, чтобы его участок красиво смотрелся из космоса. В принципе, как отмечают дизайнеры, сегодня можно воплотить в жизнь практически любую идею: материалов много, недостающие можно заказать в интернете.

Последующая работа дизайнера идет поэтапно, говорит Ольга Гетманченко: «Я делаю пару-тройку эскизов в компьютерной графике. Предлагаю варианты заказчику, он выбирает. Потом, по желанию клиента, делаю 3D-визуализацию. Если все устраивает – создаю рабочий проект, в состав которого входят: вертикальная планировка, разбивочный план, схема озеленения, освещения, размещения малых архитектурных форм. В конце выдаю человеку объем материалов и объем работ». Затем начинается претворение проекта в

жизнь – либо силами самого заказчика, либо силами приглашенной бригады.

Ландшафтный дизайн – удовольствие не из дешевых, отмечает Гетманченко: «Полный рабочий проект для среднестатистического участка от 10 до 50 соток стоит от 40 до 60 тысяч рублей. Хотя, конечно, каждый проект уникальный, цена зависит от сложности участка, от запросов клиента».

«Наряду с полным рабочим проектом, дизайнер может сделать и упрощенный эскиз-проект, – соглашается Александр Ефимушкин. – Такой вариант у наших заказчиков пользуется большим успехом в связи быстрой создания и небольшой стоимостью (обычно 10 тысяч рублей)».

В единстве – сила

Необходимость спасения города от наступающих каменных джунглей назрела. Думается, решить проблему можно лишь совместными усилиями власти, бизнеса, простых горожан и специалистов по ландшафтному дизайну.

Задуматься об озеленении надо уже сейчас, осенью, считают дизайнеры. «Вся зима впереди, мы сможем не спеша все обсудить, я сделаю проект – будь то для частного или для бизнесмена – и в мае мы спокойно приступим к реализации», – говорит Ольга Гетманченко.

Конечно, озеленение – дело непростое и недешевое. Но «зеленые» инвестиции обязательно себя оправдают. Принесут здоровье горожанам и подарят красоту столице Приангарья. Тогда Иркутск и станет городом-садом.

Анна Масленникова,
Газета Дело

Топ-5 самых популярных в Иркутске книг о бизнесе

«Польза не во многих, но в хороших книгах» – говорил Сенека. Сегодня в магазинах сотни книг, посвященных ведению бизнеса, качествам, необходимым успешному предпринимателю, людям, которые своим примером доказали, что успех приходит к тем, кто много работает. Какую книгу выбрать?

Перед вами – топ-5 изданий о бизнесе, которые сегодня пользуются наибольшей популярностью у иркутян*.

1. «7 навыков высокоэффективных людей: Мощные инструменты развития личности»



Автор – Кови С.Р. Издательство «Альпина Паблишер»
478 руб.
Продано 223 экземпляра

Эта книга – «международный бестселлер №1», автор которого, Стивен Кови, – известный во всем мире специалист по проблемам руководства, семьи и межличностных отношений, в 1996 г. вошедший в число 25 самых влиятельных людей США. Бывший президент США Билл

Клинтон назвал «Семь навыков» настольной книгой каждого человека, стремящегося к успеху. Данная работа носит универсальный характер, поскольку основана на «естественных законах» – принципах и правилах, действующих всегда и везде. Чтение книги поможет повысить эффективность как в деловой сфере, так и в отношениях с другими людьми, в первую очередь со своими близкими.

2. «Самый богатый человек в Вавилоне: Секреты первого миллионера – будущему»



Автор – Клейсон Дж. С. Издательство «Попурри»
142 руб. 50 коп.
Продан 181 экземпляр

Будущее простирается перед нами подобно ведущей вдаль дороге – дороге наших неосуществленных замыслов и несбывшихся желаний. Чтобы исполнить все свои мечты, нужно непременно добиться успеха в денежных вопросах. В

данной книге предлагаются финансовые принципы, с помощью которых можно сделать свою жизнь более насыщенной и счастливой, что возможно только в том случае, если кошелек будет полон. Эти финансовые принципы универсальны и неизменны. Они докажут свою действенность, став ключом к стабильному финансовому прогрессу и процветанию.

3. «Богатый папа, бедный папа»



Автор – Кийосаки Р. Издательство «Попурри»
495 руб.
Продано 170 экземпляров

Роберт Кийосаки убежден, что в школе дети не получают нужных финансовых знаний и потом всю жизнь работают ради денег,

вместо того чтобы заставить деньги работать на себя. Он предлагает читателю по-новому взглянуть на эту серьезную проблему и научить детей обращаться с деньгами раньше, чем они столкнутся с финансовыми трудностями.

4. «Стив Джобс»



Автор – Айзексон У. Издательство «АСТ»
719 руб.
Продано 128 экземпляров

В основу этой биографии легли беседы с самим Стивом Джобсом, а также с его родственниками, друзьями, врагами, соперниками и коллегами. Джобс никак не контролировал авто-

несмене, который одним из первых понял: чтобы добиться успеха в XXI веке, нужно соединить креативность и технологии. «Мне никогда не попадалось более действенного инструмента, помогающего делать выбор в важные моменты жизни, чем сознание, что я скоро умру. Потому что почти все – ожидания окружающих, гордость, боязнь попасть в неловкое положение или потерпеть неудачу – все эти вещи просто отступают перед лицом смерти, и остается только то, что действительно важно» – Стив Джобс.

5. «0+0=2. Почему вы не богатые, если вы такие умные?»



Автор – Парабеллум А. Издательство «Питер»
93 руб. 50 коп.
Продан 121 экземпляр

Троечники и проглышки нанимают к себе на работу отличников. Причем на мизерную зарплату. Люди, которые и двух слов правильно связать не могут, руководят огромными компаниями, бизнесами и госпредприятиями. Нет ли тут какой-то

непонятной закономерности? Закономерность есть – она описана в этой книге.

Автор дает возможность посмотреть на себя со стороны и изменить ситуацию в нужную сторону, выполнив несколько простых домашних заданий. Удобный формат позволит держать книгу всегда под рукой и применять авторские советы в повседневной жизни.

* Информация предоставлена книготорговой фирмой «ПродаЛитъ». Для ранжирования были отобраны книги по тематике «бизнес», имеющиеся в продаже сети «ПродаЛитъ». Книги проранжированы по числу проданных экземпляров с начала 2013 года в городе Иркутске.

Как не потерять миллион

Ведение реестров акционеров важно для любой компании. Обратиться за помощью к специализированному регистратору – значит не только сэкономить время (переложив на специалистов бремя составления отчетности в Службу банка России по финансовым рынкам), но и обезопасить себя от возможных рисков (штрафы за административные нарушения, в том числе при ведении реестра, доходят до миллиона рублей).

Акционерные общества: перемены грядут

Акционерные общества, зарегистрированные после 01.10.2013 г., обязаны вести реестр акционеров у регистратора с момента государственной регистрации общества, а общества, ведущие свой реестр акционеров у регистратора в настоящее время, уже не смогут вести его самостоятельно.

Казалось бы, законодатель дает год обществам, самостоятельно ведущим свои реестры, на передачу их специализированным регистраторам. Но необходимо учитывать, что у таких обществ остается обязанность до 14 февраля 2014 г. направить годовой отчет в Службу банка России по финансовым рынкам, в том числе изменения в Правила ведения реестра, которые общество должно разработать в связи со значительными изменениями в законодательстве, касающимися ведения реестра.

Изменится в 2014 году и процедура проведения собраний акционеров. Готовится к утверждению Минюстом законопроект об обязательном присутствии на собрании акционеров нотариуса или специализированного регистратора и заверении им Протокола собрания. Но регистратор может совершать эти действия только в том случае, если он ведет реестр акционеров общества.

Так не лучше ли уже сегодня заключить договор на ведение реестра акционеров со специализированным регистратором, чтобы обеспечить легитимность собрания акционеров общества, избежать необходимости составлять годовой отчет, писать новые Правила ведения реестра?

Важно знать, что незаконное ведение реестра владельцев ценных бумаг акционерным обществом, и нарушение порядка и сроков передачи документов реестра влечет наложение административного штрафа на должностных лиц органи-

зации в размере от 30 до 50 тысяч рублей или дисквалификацию на срок от одного года до двух лет; на юридических лиц – от 700 тысяч до одного миллиона рублей (п.2 ст.15.22 КоАП РФ № 195-ФЗ).

Ваш регистратор рядом

ЗАО «Сибирская регистрационная компания» предлагает акционерным обществам свои услуги по ведению реестра, консультации по подготовке к передаче документов, составляющих систему ведения реестра, включая вопросы по созданию электронных баз данных в форматах, соответствующих законодательству РФ, восстановлению информации реестра, помощь в передаче реестра акционеров в срок.

Кроме того, предоставляется широкий ассортимент дополнительных сервисов, в том числе по расчету и выплате дивидендов, подготовке и проведению общих собраний акционеров, консультативная помощь при корпоративных спорах и проведении проверок контролирующими органами.

Иркутские ЗАО и ОАО могут обратиться в «Сибирскую регистрационную компанию», которая является крупнейшим региональным независимым Сибирским регистратором. Филиалы компании работают в Кемерово, Барнауле, Новосибирске, Иркутске, Якутске, Иваново и Москве. Но самым важным является то, что «СРК» обеспечила надежное хранение архивов и баз данных внутри региона.

Обслуживание у регионального регистратора позволяет акционерному обществу сократить расходы на регистраторские услуги. Учитывая требование об обязательном присутствии при проведении собрания акционеров и заверении протокола собрания нотариусом либо регистратором, осуществляющим ведение реестра акционеров, территориальная близость регистратора к эмитенту приобретает еще более важное значение.

«Сибирская регистрационная компания» – это...

- Опыт работы на финансовом рынке – более 18 лет.
- Количество обслуживаемых акционерных обществ – более 500.
- Количество специалистов – более 50, все они имеют квалификационные аттестаты ФСФР России.
- Собственный капитал превышает 180 млн. руб.
- Общий годовой лимит ответственности по договору страхования профессиональной деятельности с ОСАО «ИНГОСТРАХ», по которому составляет 100 млн. рублей.
- Разработана и внедрена программа защиты персональных данных в соответствии с Федеральным законом «О персональных данных» № 152-ФЗ.
- Регистратор является членом Профессиональной ассоциации регистраторов, трансфер-агентов и депозитариев, членом Торгово-Промышленной палаты Российской Федерации и постоянным членом Кузбасской, Алтайской и Новосибирской Торгово-Промышленной палаты.
- Голосованием российских профучастников финансового рынка в 2012 году ЗАО «СРК» было номинировано на звание «Лучший региональный регистратор года».
- Решением Торгово-Промышленной палаты Российской Федерации ЗАО «СРК» на протяжении шести лет включается в Реестр российских предприятий и предпринимателей, финансовое и экономическое положение которых свидетельствует об их надежности как партнеров для предпринимательской деятельности в Российской Федерации и за рубежом.
- В процессе профессиональной деятельности используются только сертифицированные программные продукты, применяются все возможные передовые технологии, которые позволяют минимизировать риски, улучшить качество обслуживания и сократить сроки проведения операций.

Выбрав ЗАО «СРК» в качестве регистратора, вы приобретете не только надежного держателя реестра, но также опытного консультанта и делового партнера на финансовом рынке. ЗАО «СРК» гарантирует своим клиентам индивидуальный подход, полную конфиденциальность и строгое соблюдение действующего законодательства.

Вы можете получить всю интересующую Вас информацию о ЗАО «СРК», проконсультироваться по передаче или ведению реестра на сайте www.zao-srk.ru, а также обратиться:
Иркутский филиал ЗАО СРК
664043, Иркутская область, г. Иркутск, ул. Карла Маркса, 18,
Тел.: (3952) 66-24-59
ЗАО «СРК»
654005, Россия, г. Новокузнецк, пр. Строителей, д. 57
Почтовый адрес: 654000, Россия, г. Новокузнецк, а/я 99/212
Тел./факс: (3843) 74-91-40, 74-91-39, 74-91-38



СИБИРСКАЯ
РЕГИСТРАЦИОННАЯ
КОМПАНИЯ

НОВШЕСТВО! ОНЛАЙН-СЕРВИС «КОНСТРУКТОР ДОГОВОРОВ» В КОНСУЛЬТАНТПЛЮС – ИНСТРУМЕНТ СОЗДАНИЯ ПРОЕКТОВ ДОГОВОРОВ

Онлайн-сервис «Конструктор договоров» в КонсультантПлюс – это совершенно новый инструмент создания проектов договоров и их экспертизы. Он поможет составить договор для конкретной ситуации, проанализировать условия договора и оценить возможные риски.

Как работает Конструктор договоров:

- выбираете вид договора (из включенных в сервис);

- отвечаете на вопросы об условиях договора, выбирая ответы из предлагаемых вариантов;

- получаете проект договора с учетом заданных условий и с юридически корректными формулировками.

Конструктор содержит 21 вид договора – поставки, подряда, возмездного

оказания услуг, аренды нежилого помещения и других. Дана краткая характеристика каждого договора и отличия от других договоров для похожих ситуаций.

По каждому договору есть возможность выбора условий договора. Это позволяет создать сотни вариантов одного и того же договора за счет включения в договор различных условий и их комбинаций.

В ходе составления договора появляются

предупреждения о рисках, рекомендации по их снижению, отслеживается отсутствие противоречий между выбранными условиями договора. Все предупреждения в «Конструкторе договоров» содержат ссылки на законодательство, судебную практику и Путеводители КонсультантПлюс. Это поможет проанализировать условия и выбрать подходящие варианты. В Путеводителях также можно найти рекомендации по заключению договоров.

Все договоры регулярно обновляются при изменениях в законодательстве и судебной практике.

Простая и удобная навигация поможет быстро найти нужный раздел и условие договора. При работе с проектом все изменения в тексте договора подсвечиваются.

Составленный проект договора сохраняется в самом сервисе или его можно перенести в Word. В дальнейшем список договоров будет расширяться.

Более подробную информацию о «Конструкторе договоров» можно узнать в региональном информационном центре Сети КонсультантПлюс ЗАО «КонсультантПлюс в Иркутске».

Лучшие школы Иркутской области



Итак, лучшие школы Иркутской области, вошедшие в топ-500:

Иркутск:

- Лицей ИГУ (Иркутск, Свердловский округ)
- Лицей №3 (Иркутск, Правобережный округ)
- Лицей №2 (Иркутск, Правобережный округ)
- Лицей №36 (Иркутск, Свердловский округ)
- Лицей-интернат №1 (Иркутск, Правобережный округ)
- Гимназия №25 (Иркутск, Октябрьский округ)

Ангарск:

- Средняя школа №10 (Ангарское МО)
- Ангарский лицей №1 (Ангарское МО)
- Ангарский лицей №2 (Ангарское МО)
- Гимназия №8 (Ангарское МО)

Шелехов:

- Шелеховский лицей №10 (Шелеховский район)

Родителям в России и в Иркутске в частности не хватало рейтингов школ, на которые можно было бы опереться при выборе учебного заведения.

Теперь эти рейтинги появились.

В сентябре 2013 года был опубликован топ-500 лучших российских школ.

Составление рейтинга лучших школ основывалось на двух критериях – результатах ЕГЭ и Всероссийской олимпиады для школьников.

11 школ Приангарья вошли в топ-500. Как сообщает пресс-служба Правительства Иркутской области со ссылкой на министра образования региона Виктора Басюка, эти учебные заведения считаются наиболее инновационными.

ОАО Лесопромышленная холдинговая компания «Читалесхолдинг»

672039, г. Чита, ул. Ингодинская, 19

Бухгалтерский баланс на 31 декабря 2012г. (тыс.руб.)

АКТИВ	код показателя	На 31 декабря 2012г.	На 31 декабря 2011г.	На 31 декабря 2010г.
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
Нематериальные активы	1110	-	-	-
Результаты исследований и разработок	1120	-	-	-
Нематериальные поисковые активы	1130	-	-	-
Материальные поисковые активы	1140	-	-	-
Основные средства	1150	319	570	671
Доходные вложения в материальные ценности	1160	-	-	-
Финансовые вложения	1170	1151	1151	1151
Отложенные налоговые активы	1180	-	-	-
Прочие внеоборотные активы	1190	1146	1146	1183
Итого по разделу I	1700	2616	2867	3005
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
Запасы	1210	365	362	363
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	28	28	28
Дебиторская задолженность	1230	1541	1868	1744
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	-	-	-
Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	20	1185	94
Прочие оборотные активы	1260	-	-	-
Итого по разделу II	1200	1952	3448	2234
БАЛАНС	1600	4568	6315	5239
ПАССИВ				
III. КАПИТАЛЫ И РЕЗЕРВЫ				
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	124	124	124
Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	(-)	(-)	(-)
Переоценка внеоборотных активов	1330	-	-	-
Добавочный капитал (без переоценки)	1340	917	917	917
Резервный капитал	1350	-	-	-
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	920	805	474
Итого по разделу III	1300	1967	1646	1515
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
Заемные средства	1410	-	-	-
Отложенные налоговые обязательства	1420	-	-	-
Оценочные обязательства	1430	-	-	-
Прочие обязательства	1450	-	-	-
Итого по разделу IV	1400	-	-	-
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
Заемные средства	1510	209	209	245
Кредиторская задолженность	1520	2398	4460	3479
Доходы будущих периодов	1530	-	-	-
Оценочные обязательства	1540	-	-	-
Прочие обязательства	1550	-	-	-
Итого по разделу V	1500	2607	4669	3724
БАЛАНС	1700	4568	6315	5239

Отчет о финансовых результатах за 2012г. (тыс.руб.)

Наименование показателя	код показателя	За январь - декабрь 2012г.	За январь - декабрь 2011г.
Выручка	2110	1085	3598
Себестоимость продаж	2120	(-)	(-)
Валовая прибыль (убыток)	2100	1085	3598
Коммерческие расходы	2210	(1240)	(3482)
Управленческие расходы	2220	(-)	(-)
Прибыль (убыток) от продаж	2200	(155)	116
Доходы от участия в других организациях	2310	-	-
Проценты к получению	2320	-	-
Проценты к уплате	2330	(-)	(-)
Прочие доходы	2340	2134	76
Прочие расходы	2350	(1201)	(61)
Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	778	131
Текущий налог на прибыль	2410	(62)	(-)
В т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421	(-)	(-)
Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	-	-
Изменение отложенных налоговых активов	2450	-	-
Прочее	2460	-	-
Чистая прибыль (убыток)	2400	716	131
СПРАВОЧНО:			
Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2510	-	-
Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520	-	-
Совокупный финансовый результат периода	2500	716	131
Базовая прибыль (убыток) на акцию	2900	-	-
Разводненная прибыль (убыток) на акцию	2910	-	-

Аудитор: "Аудит-налоги-информация". 672005, г. Чита, ул. Яковлева, 17
ОГРН (основной государственный регистрационный номер): 1027501177670. Является членом саморегулируемой организации аудиторов: Аудиторская Ассоциация Содружество с 30.12.2009. ОГРН (основной регистрационный номер записи в реестре СРО): 10306018181.

По мнению аудитора, бухгалтерская отчетность отражает достоверно во всех существенных отношениях финансовое положение ОАО ЛХК "Читалесхолдинг" по состоянию на 31 декабря 2012 года, результаты финансово-хозяйственной деятельности и движение денежных средств за 2012 год в соответствии с российскими правилами составления отчетности.

Руководитель В.А. Фалейчик

НОВЫЙ!

онлайн-сервис

КОНСТРУКТОР ДОГОВОРОВ

Простой и удобный инструмент для создания проектов договоров

ПЛЮСЫ

- 21 вид договоров и сотни вариантов каждого
- предупреждения о возможных рисках
- регулярное обновление

- рекомендации по снижению рисков – в Путеводителях КонсультантПлюс
- экспорт готового договора в Word

КонсультантПлюс
надежная правовая поддержка

consultant.ru/kd

Администрация города Иркутска проводит открытый аукцион по продаже муниципального имущества 19 ноября 2013 года

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

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

от 06.06.2013 № 504-02-1702/13 «О приватизации нежилого здания и предоставлении в собственность земельного участка, расположенного в Кировском районе г.Иркутска, ул. Киевская, 11» проводит открытый аукцион по продаже муниципального имущества.

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

Аукцион и подведение его итогов состоится **19 ноября 2013 года в 10-00 часов** (время местное) по адресу: г. Иркутск, ул. Поленова, 1 (конференц-зал).

Заявки принимаются ежедневно с 01 октября 2013 года по 25 октября 2013 года с 9-00 до 18-00 час. (обед 13-14 час. (время местное) по адресу: г.Иркутск, ул. Поленова, д.1, каб.201 (отдел приватизации и организации продаж).

Справки по телефону: **8(3952) 52-00-98**.

Характеристика объектов продажи:

1. Нежилое помещение, назначение: нежилое, общей площадью 85,7 кв.м., этаж подвал, номера на поэтажном плане 6, 13, далее «Объект приватизации».

Адрес Объекта приватизации: г. ИРКУТСК, ул. АВИАСТРОИТЕЛЕЙ, д. 14.

Объект приватизации выставлялся на аукционы 26.07.2013г., 23.08.2013г., 04.10.2013г. Аукционы признаны несостоявшимися по причине отсутствия заявок.

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

Начальная цена Объекта приватизации: 1800000 (один миллион восемьсот тысяч) рублей без учета НДС.

Задаток: 180000 (сто восемьдесят тысяч) рублей.

Шаг аукциона: 50000 (пятьдесят тысяч) рублей.

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

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

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

Объект приватизации выставлялся на аукционы 15.02.2013г., 29.03.2013г., 26.04.2013г. по цене 4000000 рублей, 26.07.2013г., 23.08.2013г. по цене 3830000 рублей.

15.02.2013г., 29.03.2013г., 26.04.2013г., 26.07.2013г. – аукционы были признаны несостоявшимися по причине отсутствия заявок.

23.08.2013г. – победитель аукциона отказался от заключения договора купли-продажи.

Объект приватизации находится в пользовании без правовых оснований у общественной организации Городской Межрайонный Центр Инвалидов г.Иркутска «Инва-Иркутск».

Начальная цена Объекта приватизации: 3830000 (три миллиона восемьсот тридцать тысяч) рублей без учета НДС, в том числе стоимость земельного участка – 2300000 рублей, стоимость нежилого здания – 1530000 рублей без учета НДС. **Задаток:** 383000 (триста восемьдесят три тысячи) рублей.

Шаг аукциона: 100000 (сто тысяч) рублей.

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

Для участия в торгах необходимо предоставить комплект следующих документов:

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

Юридические лица дополнительно представляют следующие документы:

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

В случае, если от имени претендента действует его представитель по доверенности, к заявке должна быть приложена доверенность на осуществление действий от имени претендента, оформленная в установленном порядке, или нотариально заверенная копия такой доверенности. В случае, если доверенность на осуществление действий от имени претендента подписана лицом, уполномоченным руководителем юридического лица, заявка должна содержать также документ, подтверждающий полномочия этого лица.

Все листы документов, представляемых одновременно с заявкой, либо отдельные тома данных документов должны быть прошиты, пронумерованы, скреплены печатью претендента (для юридического лица) и подписаны претендентом или его представителем.

Для участия в аукционе Претендент вносит задаток в соответствии с договором о задатке.

Денежные средства (задаток) могут быть внесены претендентом с 01 октября 2013 года по 25 октября 2013 года.

Денежные средства (задаток) перечисляются на следующие реквизиты: расчетный счет 40302810400005000001

Комитет по бюджетной политике и финансам администрации г. Иркутска ИНН/КПП 3808131271/380832005 ГРКЦ ГУ Банка России по Иркутской области г. Иркутск БИК 042520001.

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

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

Документом, подтверждающим поступление задатка на счет Продавца, является выписка со счета Продавца. Претендент не допускается к участию в аукционе в случае, если не подтверждено поступление задатка на счет Продавца не позднее 30 октября 2013 года.

Дата определения участников аукциона – 31 октября 2013 года.

Претендентам на участие в аукционе необходимо 01 ноября 2013 года до 13-00 часов (время местное) прибыть по адресу: г.Иркутск, ул. Поленова, д.1, каб.201, для получения уведомления о признании участниками аукциона, либо о не допуске к участию в аукционе. После 13-00 часов (время местное) соответствующие уведомления направляются претендентам по почте заказными письмами.

Со дня приема заявок лицо, желающее приобрести муниципальное имущество,

имеет право предварительного ознакомления с информацией о подлежащем приватизации имуществе в отделе приватизации и организации продаж Комитета по адресу: г.Иркутск, ул. Поленова, д.1, каб.201.

Аукцион проводится при наличии не менее 2-х участников.

Критерий выявления победителя: наивысшая цена.

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

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

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

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

Внесенный Победителем задаток засчитывается в счет оплаты приобретаемого имущества.

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

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

Ответственность Покупателя в случае его отказа или уклонения от оплаты имущества в установленные сроки предусматривается в соответствии с законодательством Российской Федерации в договоре купли-продажи.

Покупателями муниципального имущества могут быть любые физические и юридические лица, за исключением государственных и муниципальных унитарных предприятий, государственных и муниципальных учреждений, а также юридических лиц, в уставном капитале которых доля Российской Федерации, субъектов Российской Федерации и муниципальных образований превышает 25 процентов.

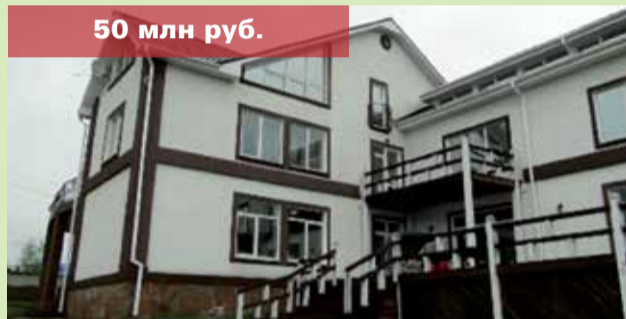
Всем участникам аукциона, не ставшим победителями, сумма задатка возвращается в 5-дневный срок со дня подведения итогов аукциона.

ТОП-5 самых дорогих коттеджей на сайте REALTY.IRK.RU

56 млн руб.

562,3 кв.м, Байкальский тракт, 12 км, Молодежное ТСЖ (ул. Сосновая)

Общая площадь дома 562,3 кв.м. площадь участка 17,75 сот., баня – 100,4 кв.м., беседка – 34,2 кв.м., два гаража. Индивидуальный дизайн, качественные итальянские материалы, импортная мебель, итальянская сантехника, кухонный гарнитур, предметы интерьера. Баня с бассейном, комнатой отдыха, просторной парилкой, полами с подогревом. Закрытая летняя беседка с мангалом. Коттедж и строения находятся под охраной. Со второго и третьего этажа открывается замечательный вид на залив Ангары. Дом и строения продаются с мебелью.

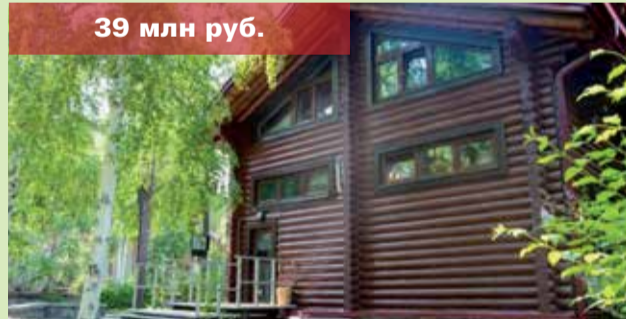
50 млн руб.

1200.0 кв.м, Байкальский тракт, 12 км, Молодежное

Живописное место. Солидные соседи. Вид на залив. Сауна, бассейн с зоной отдыха. Гараж на два автомобиля (возможно расширение до шести автомобилей). Встроенная бытовая техника, качественная мебель. Санузлы в каждой спальне.

43 млн руб.

305 кв.м, Байкальский тракт, 21 км, Фили ЖК

Двухэтажный (+ цокольное помещение) кирпичный коттедж 305 кв.м. Охраняемая территория. Вблизи залив. Дом рассчитан на небольшую семью. 3 спальни, гостиная, камин, 2 санузла, хоз. помещения, зимний сад. Площадь участка 40 соток. На территории участка расположены бассейн, сауна, гостевой дом, домик для персонала, гараж, домик для охраны, беседка, постройки хоз.назначения, имеется подвал.

39 млн руб.

340 кв.м, Байкальский тракт, 19 км

Загородный дом, 19 км Байкальского тракта. Земельный участок площадью более 60 соток. Организованная территория с ландшафтным дизайном огорожена забором из дерева и декоративных пеноблоков. На участке находятся: жилой дом, гостевой дом, дом для охраны, гараж на 2 машины. Отдельный погреб. Основной жилой дом из оцилиндрованного кругляка 2004 года постройки общей площадью 340 кв.м.. Шесть комнат.

35 млн руб.

386 кв.м, Байкальский тракт, 12.00 км, Молодежное ТСЖ (ул. Сосновая)

Коттедж с видом на залив. Коттедж 386 кв.м, кирпич, отделка – натуральный камень, керамогранит. Дизайнерский проект, камин, итальянские светильники, в доме сауна, бильярдная, кинозал, тренажерный зал, зимний сад. Встроенная бытовая техника, мебель. Участок 15 соток, ландшафтный дизайн, кованный забор, автоматические ворота, баня, видеонаблюдение.

Переселяемся

«Комфортная жизнь в коттеджном поселке N» – подобными предложениями пестрит иркутская реклама. Кажется, что организованные коттеджные поселки растут как грибы после дождя. С чем связано увеличение числа предложений? Есть ли спрос на такой формат жилья? И чем может грозить Иркутску переселение людей за город?»

Как грибы после дождя

Формат загородной жизни все больше привлекает иркутян. «Причин много, порой они диаметрально противоположны, – говорит Дмитрий Кузнецов из компании [META_GROUP] (застройщик поселка-парка 'Шишкин'). – Например, одних привлекает возможность за те же деньги, которые необходимо потратить на двухкомнатную квартиру в городе, построить 'большой' дом в Хомутово, а другим важна экология, вид на воду и эксклюзивная архитектура, пусть это и дороже, чем квартира той же площади».

Люди готовы ехать за город, а застройщики и девелоперы готовы облачать формат загородной жизни во все новые и новые, более удобные и красивые «упаковки». Так, в двухтысячных на иркутском рынке недвижимости появился принципиально новый формат загородного жилья – организованные коттеджные поселки. В 2005-м появился поселок «Загородный», в 2006-м – «Ясная поляна». Затем последовали «Снегири», «Хрустальный», «Кантри» ...

После кризиса число предложений для тех, кто самостоятельно занимается строительством предпочитает покупку дома в организованном поселке – выстроенном в едином архитектурном стиле и обеспеченном внутренними коммуникациями – продолжило расти. «Многие из жителей Иркутска перебираются за город, предпочитая жить вдали от городской суеты. Застройщикам выгодно инвестировать свои средства в такие проекты», – отмечают в агентстве недвижимости «Тысячелетие».

«Люди понимают, что зона личного комфорта, которую мы стараемся постоянно увеличивать, в цивилизованном поселке изначально больше. Отсюда и внимание к формату организованных поселков», – отмечает Дмитрий Кузнецов.

По информации портала о недвижимости REALTY.IRK.RU, сейчас на иркутском рынке порядка 25 действующих предложений в этом сегменте. С начала года число коттеджных поселков пополнилось рядом новых проектов: «Идиллия Эстейт» (21-й километр Байкальского тракта, на 65 домовладений), «Royal Park» (20-й километр Байкальского тракта, на 78 домовладений), «Саввино» (в районе Мельничной Пади, рядом с д. Новогрудина, на 19 домовладений), «Земляничные холмы» (Байкальский тракт, п.Ново-Разводная, на 82 блокированных дома), «Заморский парк» (Байкальский тракт, на 50 коттеджей).

Директор АН «Слобода» Дмитрий Щербakov считает, что организованные коттеджные поселки – это будущее рынка загородной недвижимости. «Но именно продуманные, грамотные предложения с идеей, – отмечает он. – И с грамотным доведением

Дифференциация предложения отлично видна на проектах компании «СибирьЭнергоТрейд», которая планирует построить пять поселков, и все они рассчитаны на разные целевые группы. Например, «Журавли» – коттеджный поселок эконом-класса, а «Байкальская Ривьера» позиционируется как поселок морского типа с жильем самого высокого класса и стоянкой для яхт.

А есть ли спрос?

Итак, с предложением все очень даже неплохо: застройщики стараются позаботиться и о единой архитектурной концепции проектов, и о приемлемых сроках строительства, обещают обслуживать поселок в дальнейшем. А как обстоят дела со спросом?

Декан факультета Организации рынка БГУЭП, доктор экономических наук Борис Бедин уверен, что платежеспособный спрос на загородное жилье есть: «Однако, на мой взгляд, предложение сейчас несколько

выше спроса. Думаю, говорить слишком рано. А вот строительный бум, похоже, на подходе, судя по масштабам и количеству проектов, запускаемых в настоящее время. Конечно, предложение стимулирует спрос – тем более что по соотношению 'цена-качество' город явно проигрывает».

Тем не менее, говорить о массовом спросе именно на организованные загородные поселки не приходится. Вариант «куплю участок – построю сам» по-прежнему более популярен.

Максим Ходырев, директор информационно-аналитической риэлторской компании «Инвест38», отмечает:

«Участков под строительство продается порядка 4 тысяч ежегодно, а коттеджей в организованных поселках – несколько сотен. Также можно посмотреть на цены в готовых коттеджных поселках. Далеко не каждая семья может позволить себе жить в таком поселке. Доля организованных поселков будет, конечно, расти, но не нужно забывать про наш менталитет и экономическое положение граждан. Повально все в централизованные поселки не переберутся, и доля их не будет превышать 10% от общего числа иркутских загородных жителей».

“Спрос стабильно растет, но о буме спроса на загородное жилье, думаю, говорить слишком рано. А вот строительный бум, похоже, на подходе, судя по масштабам и количеству проектов, запускаемых в настоящее время. Конечно, предложение стимулирует спрос – тем более что по соотношению 'цена-качество' город явно проигрывает.”

проекта до конца, управлением и обслуживанием поселка. Только очень проработанные и недорогие проекты могут заинтересовать современного потребителя».

Действительно, если раньше понятие «коттедж» относилось лишь к сегменту элитного жилья и считалось, что жизнь за городом могут позволить лишь состоятельные люди, то сегодня переехать в коттеджный поселок под силу почти каждому.

выше спроса. Для покупателей это неплохо, так как появляется возможность выбора. А вот у продавцов, особенно в поселках с неудачным местоположением или концепцией, возникают проблемы».

Дмитрий Кузнецов из компании [META_GROUP] придерживается того же мнения: «На мой взгляд, динамика предложений сильно опережает динамику спроса. Спрос стабильно растет, но о буме спроса на загород-

Мнение Максима Ходырева подтверждают вполне конкретные цифры. Если подсчитать количество домовладений в поселках, в которых сейчас идут продажи, то получится около полутора тысяч. Действительно, капля в море.

Тем временем индивидуальное строительство не сбавляет темпов. Люди активно покупают участки в пригородных поселках, садоводствах и возводят там коттеджи для постоянного проживания.

за город?

Грядет ли «великое переселение»?

Процесс «субурбанизации» идет. И в ближайшем будущем рискует обрести куда большие масштабы. Одни только проекты «СибирьЭнергоТрейда» рассчитаны на 17,5 тысяч человек.

В планах и возведение города-спутника Малая Еланка – многоформатного поселения, предлагающего коттеджи, таунхаусы, многоквартирные дома малой этажности. В нем смогут поселиться порядка 40 тысяч человек.

«Изменения на рынке предложений земли произойдут весной 2014 года, так как ожидается завершение принятия новых генеральных планов поселений, которые, как известно, включили значительные площади бывших сельхозземель под строительство. Вот тогда предложение на рынке земель под индивидуальное жилищное строительство будет в разы пре-



вышать сегодняшнее, и следующей осенью падение цен на такие участки неизбежно», – отмечает Максим Ходырев.

Низкие цены наверняка подогреют интерес иркутян к загородному жилью – и, возможно, возникнет массовый спрос, который приведет к «великому переселению» за город. Но к нему, увы, не готовы ни власти, ни городская инфраструктура.

Люди, живущие за городом, как правило, работают в городе. Кроме того, в загородных поселках зачастую отсутствуют объекты социальной инфраструктуры: школы, поликлиники, детские сады. Приходится каждый день ездить туда и обратно на автомобиле. В итоге – транспортные и экологические проблемы.

Многие застройщики обещают обеспечить внутреннюю инфраструктуру

загородных поселков. «Но никто пока эту локальную инфраструктуру не видел, – сетует Денис Воронов, экс-председатель Комитета по градостроительной политике Администрации г.Иркутска. – Сегодня все, что построено в Иркутском районе, канализуется на городские очистные сооружения. Мусор свозится на городской полигон. Но очистные сооружения имеют конечную емкость, полигон для мусора имеет конечные раз-

меры. Инфраструктура Иркутска не обновляется. Чтобы исправить ситуацию, нужно ближайшие 3-5 лет вкладывать в развитие инфраструктуры средства, сопоставимые с городским бюджетом, – около 13 миллиардов рублей. Это возможно лишь при федеральном софинансировании».

Тем, кто останется жить в городе, «массовое переселение» может сыграть на руку: отток городского насе-

ления в пригороды – один из факторов, снижающих платежеспособный спрос на рынке городского жилья. «Однако, – считает экономист Борис Бедин, – не стоит преувеличивать его влияние. Только во взаимодействии с другими факторами, например, с развитием массового строительства городского жилья, он может привести к ощутимому снижению цен».

Елена Демидова,
Газета Дело

Средняя стоимость вторичного жилья в Иркутске на 15.10.2013г. (тыс. руб./кв.м)

Тип	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
1 комн. кирпич	73,86	66,98	63,23	58,01	54,18
1 комн. панель	79,53	70,73	65,57	65,09	56,70
2 комн. кирпич	70,20	63,15	57,43	55,32	52,05
2 комн. панель	68,94	64,60	59,76	56,06	51,12
3 комн. кирпич	70,12	61,22	57,52	54,51	49,13
3 комн. панель	68,43	60,00	55,05	53,19	48,32
Средняя стоимость на 15.10.2013					
	69,11	62,62	56,96	54,77	50,86

Средняя стоимость строящегося жилья в Иркутске на 15.10.2013г. (тыс. руб./кв.м)

Срок сдачи	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
Готовое	-	47,68	50,54	-	40,50
Срок сдачи - 2 полугодие 2013 года	70,99	55,11	42,32	-	450
Срок сдачи - 1 полугодие 2014 года	90,00	49,02	40,06	-	-
Срок сдачи - 2 полугодие 2014 года и позже	-	51,79	46,22	43,00	42,50
Средняя стоимость на 15.10.2013					
	80,50	51,71	44,80	43,00	42,29

Средняя стоимость коммерческой недвижимости в Иркутске на 15.10.2013г. (тыс. руб./кв.м)

Назначение	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
склад (продажа)	43,95	42,69	35,45	23,85	22,35
склад (аренда)	0,66	0,42	0,30	0,32	0,28
магазин (продажа)	79,41	51,49	50,21	31,89	42,21
магазин (аренда)	1,11	0,74	0,64	0,47	0,50
офис (продажа)	79,44	52,33	52,15	38,75	40,95
офис (аренда)	1,02	0,66	0,58	0,49	0,45

По данным REALTY.IRK.RU

shop.slata.ru 23•5555

СУММА ЗАКАЗА:	СТОИМОСТЬ ДОСТАВКИ:	Прием заявок на shop.slata.ru осуществляется круглосуточно. Оплата производится только наличными при получении заказа Доставка товаров ежедневно с 8.00 до 24.00 Доставка по городу в течении часа с момента пробития чека
от 990 руб.	БЕСПЛАТНО	
от 600 до 990 руб.	150 руб.	
до 600 руб.	250 руб.	
за город: от 1500 руб.	20 руб/км от границы города	

©ООО"Маяк" Юр. адрес: ул. Иркутской 30 Двигали, 23а. ОГРН 1083811008160

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

BIZON
business centre

**БИЗНЕС-ЦЕНТР КЛАССА В+
НАПРОТИВ АЭРОПОРТА В ИРКУТСКЕ**

**ОТКРЫТЫ
ПРОДАЖИ!**

+7 (3952) 500-009 | bcbizon.ru

**Готовые и строящиеся квартиры
с видом на Ангару!**

608-883

от 38 тыс.руб. за кв.м.
рассрочка, ипотека

ЖК «Видный», ул. Сурнова

Проектная декларация на сайте www.vidny.ru

Коммерческие помещения
ул. Коммунаров



Продаем помещения в комплексе особняков "Театральный квартал"! 33-325 кв.м. Высокая транспортная доступность, выгодное расположение. Срок сдачи - 4 квартал 2014 г. Проектная декларация на www.teatr-kvartal.ru

500-510, 66-00-61

Помещение в центре города!
ул. Карла Маркса



Продаю помещение в цокольном этаже, площадь 568,8 кв.м., вход с улицы Карла Маркса. Исторический центр города.

25 млн. руб.

99-82-28

Предприятие «Фортуна»
предлагает арендные площади класса «Премиум» в центре Иркутска



ТД «BRAND HALL»
ул. Карла Маркса, 19, бутики от 60 м2,
общая площадь здания 7000 м2



ул. Каландаришвили, 9
помещения по 110 м2,
общая площадь здания 1000 м2



ТД «Фортуна Plaza»
ул. Чехова, 2, бутики от 25 м2,
общая площадь здания 7500 м2

(3952) 255-699

Продаю действующий бизнес!
ул. Пискунова, 150



Высокодоходный бизнес - действующий 7 лет ночной клуб. Помещение 1120 кв.м (собственность).
Полная окупаемость 2 года.

89025-666-915

Продаю квартиру!
ул. Пискунова, 150/9



3-комн. квартира, 120 кв.м., 4/5 эт. Тёплые полы, 2 санузла. Хороший ремонт, сантехника. Застекленная лоджия. Домофон, видеозвонок. Сигнализация. Ипотека. Продажа от собственника.

7 800 тыс. руб.

90-40-46

Продаю коттедж!
Байкальский тракт, 21 км



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

43 млн.руб.

8-9025-129-555

Здание в центре города!
ул. Литвинова



Продается здание в историческом центре города! ул. Литвинова-Урицкого. Площадь 2198 кв.м. Высокий пешеходный трафик. Возможно приобретение по этажам.

533-333, 422-333

Площади в новом бизнес-центре
ул. Дзержинского



Сдаем площади в новом бизнес-центре! От 100 кв.м., с отделкой. Под банк, ресторан, мед. учреждение, офисы различных организаций. Центр города, прекрасная транспортная доступность и инфраструктура!

61-89-61, 68-23-68

Сдаю помещение!
ул. Литвинова



Сдаю помещение в самом центре города! ул.Урицкого-Литвинова. Площадь 183 кв.м., 1 этаж, отдельный вход. Высокий пешеходный трафик.

533-333, 422-333

Аренда торговых площадей!
ул. Волжская/Партизанская



Сдаются площади от 50 кв.м. на 2 этаже. Сформировавшаяся торговая зона. Густонаселенный район, прекрасная транспортная доступность. Открытие в ноябре. Предложение ограничено!

61-89-61, 68-23-68

Приглашаем к сотрудничеству!



Компания «Зеленый Август» приглашает к сотрудничеству организации общепита, школы, детские сады. Для вас широкий ассортимент продукции: свежие, вареные овощи в вакуумной упаковке, сушеные овощи и смеси для приготовления первых и вторых блюд.

www.GreenAugust.ru