

апрель,
2014

№ 4 (31)

информационно-рекламное издание 6+

дело

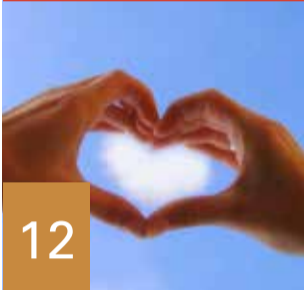
свое дело

Как Павел Ступко, директор по развитию компании «М7», прошел путь от продавца масла на автобарахолке до одного из крупнейших дистрибьюторов смазочных материалов? Что дает его компании ставка на отечественную продукцию?



08

благотворительность



12

Тратить деньги можно по-разному: на развитие бизнеса, на отдых, на себя. А можно – на благие дела. Как иркутские предприниматели приходят к благотворительности, с какими проблемами сталкиваются на этом пути? И вообще – зачем им это?

стиль жизни

На полках книжных магазинов – сотни книг, «обязательных к прочтению для тех, кто хочет стать успешным бизнесменом». Какую выбрать? Что действительно стоит прочитать? Какие книги «срабатывают» у нас, в периферии?



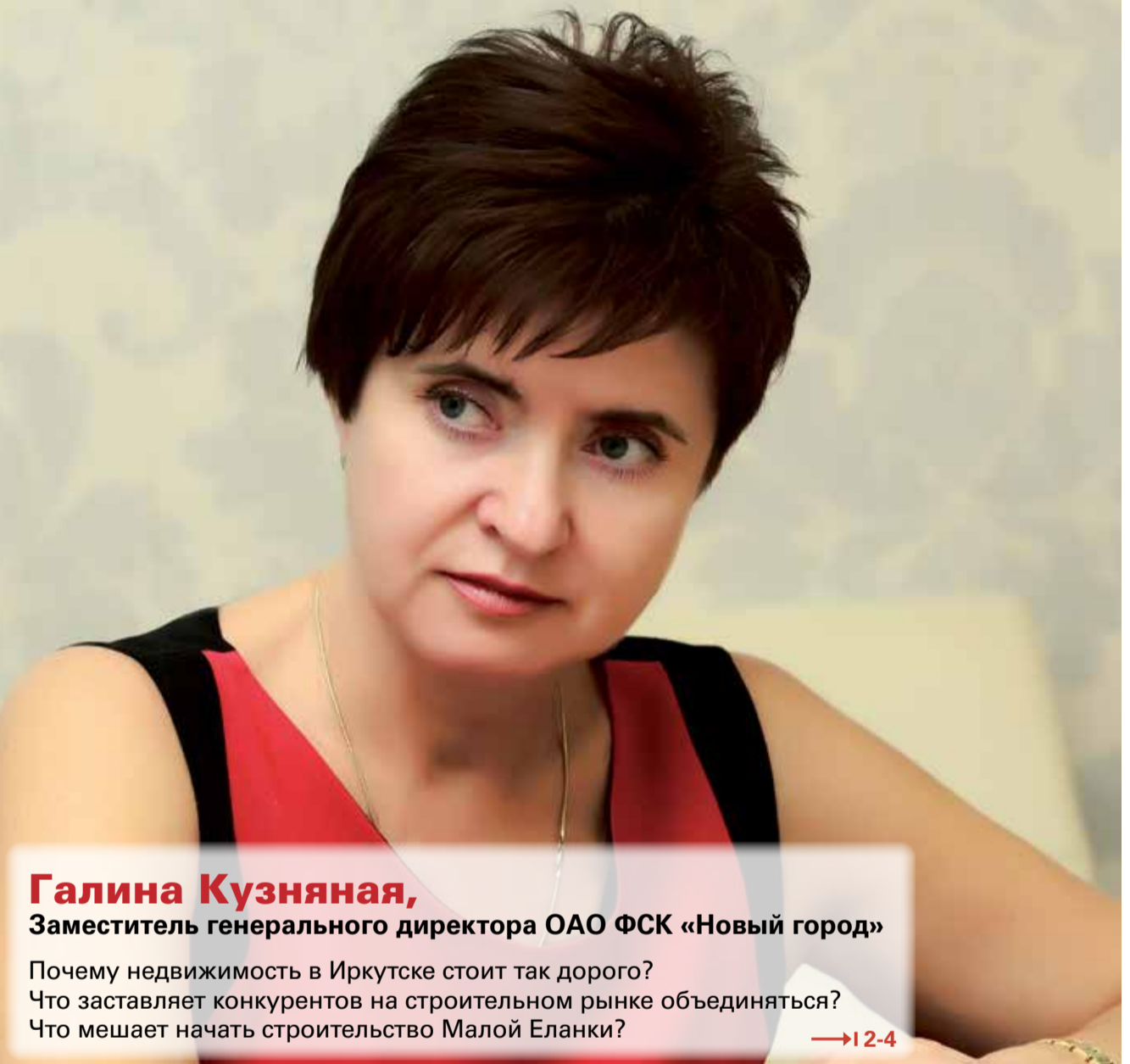
14

недвижимость



15

Перед каждой молодой семьей рано или поздно встает квартирный вопрос. Какое жилье в Иркутске может позволить себе семья с доходом 60 тысяч рублей в месяц? Возможно ли обойтись без ипотеки?

Как построить
строительный бизнес

Галина Кузнецкая,
Заместитель генерального директора ОАО ФСК «Новый город»

Почему недвижимость в Иркутске стоит так дорого?
Что заставляет конкурентов на строительном рынке объединяться?
Что мешает начать строительство Малой Еланки?

→ | 2-4



Удостоверяющий центр
СКБ Контур

Крупнейший федеральный центр
выдачи сертификатов ЭП

Электронные подписи для бизнеса

- квалифицированные сертификаты (КЭП);
- закупки для государственных заказчиков по 44-ФЗ;
- коммерческие торги и корпоративные закупки по 223-ФЗ;
- отправка документов в Федеральную службу по тарифам;
- работа на портале Госуслуг;
- работа в информационных системах Федеральной таможенной службы;
- отчетность ИП и юридических лиц в контролирующие органы (ФНС, ПФР, ФСС, Росстат), сервис Контур-Экстерн;
- юридически значимый электронный документооборот (Диадок);
- работа с порталом ЕФРСФДЮЛ (для акционерных обществ);
- работа на портале Росреестра;
- и другие сферы применения.

8 800 100-52-55

kontur-irkutsk.ru

г. Иркутск, ул. Цесовская Набережная, 6



СКБ Контур
ЗАО «Контур-Иркутск»

Как построить



Фото А. Федорова

В конце 1980-х Галина Кузьяная работала журналисткой в газете «Советская молодежь». Сегодня она – заместитель генерального директора ОАО ФСК «Новый город». Каким был путь в строительный бизнес? Что мешает начать строительство Малой Еланки? Почему недвижимость в Иркутске стоит так дорого? Реально ли снизить цену до 30 тысяч рублей за квадрат? Что заставляет конкурентов на строительном рынке объединяться? Поможет ли страхование ответственности застройщиков защитить дольщиков? Об этом и многом другом – в нашем интервью.

«Торговали всем – и сникерсами, и окорочками»

– Галина Ивановна, вы уже больше 20 лет в бизнесе...

– Ой, и правда (смеется).

– Никогда не жалели, что в 1991 году сделали этот выбор, занялись предпринимательством, отказавшись от довольно спокойной жизни журналиста газеты «Советская молодежь»?

– Нет, никогда не жалела. Но, честно вам признаюсь, до сих пор живу с ощущением, что время

моей работы в «Молодежке» – самая лучшая пора. Во-первых, молодость. А во-вторых – коллектив. Из всех журналистских коллективов, с которыми я сталкивалась, наш был самый замечательный.

– Многие герои рубрики «История успеха» – известные сегодня в Иркутске люди – рассказывали нам, как начинали свой бизнес в девяностые. Кто-то торговал одеждой из Китая, кто-то табачные киоски открывал... Вы ведь тоже не сразу – только в 1996 году – открыли «Новый город». Что до него было? Каким был путь к строительному бизнесу?

– Наше дело – семейное, все эти годы идем рука об руку с мужем, Александром Битаровым. Бизнес в 1991 году начался с одного очень простого вопроса: тяжело ли шить чехлы для машин? Шить я умела, достаточно хорошо. В итоге мы запустили швейное предприятие. Но этот бизнес – не очень доходное дело, тем более в девяностые, когда был дефицит всего. Мы это быстро поняли и, как и многие, перешли к торговле.

– Чем торговали?

– Да всем! И окорочками, и сникерсами... А потом уже и к строитель-

ному бизнесу пришли. В свое время у нас был компаньон, москвич, он пытался создать накопительный пенсионный фонд. Мы взяли его идею на вооружение, но подумали, что этот механизм можно перевести в сферу строительства. Тогда еще в памяти у многих были жилищно-строительные кооперативы, когда народ понемногу платил деньги, государство отчасти помогало, и люди за 20-25 лет себе строили квартиру. Мы фактически отталкивались от этой схемы. Это был 1996-й год. С этого и начался «Новый город».

– А как это название родилось?

– Все просто – собрались учредители (тогда, в 1996, году их было немало: и «Восточно-Сибирская правда», и «Волна Байкала», и Масложиркомбинат), обсуждали, как назвать компанию. Я тогда и сказала: «Новый город». На это название обратил внимание Иннокентий Ермаков, тогда генеральный директор «Волны Байкала», обсудили – и в итоге на нем и остановились.

– Период становления компании пришелся на кризисные времена...

– Да, мы не один кризис пережили. Еще и до «Нового города». Помню, в 1994 году доллар скакнул в три раза, а мы тогда занимались торговлей продуктами, и как раз получили из-за границы партию окорочков.

– «Ножки Буша»?

– Они самые. Непростая была ситуация. Вообще, кризис же нельзя предсказать, подготовиться к нему нельзя. Просто проходишь через него, учишься, в следующий кризис приходишь с какими-то новыми знаниями, относясь к нему более философски. Как говорится, все проходит – пройдет и это.

– Значит, в 2008-м вам было уже не так страшно?

– Сложно сказать. Для нас это был первый

серьезный кризис именно в строительной отрасли, хотя компании было уже больше десяти лет. Было непонятно, что будет происходить дальше. Многие стройки в городе остановились, как показало время, какие-то – навсегда. Мы тогда строили ЖК «Прибайкальский», около плотины, и всеми силами добились того, что ввели наш объект даже на год раньше срока.

«В Иркутске с землей проблемы»

– Сегодня «Новый город» строит преимущественно многоэтажные дома в Иркутске, причем, высокой этажности, 9-16 этажей. Чем это обусловлено?

– Цена земли в Иркутске – просто ни с чем не сопоставима. Когда ты покупаешь достаточно дорогой участок земли (а «Новый город» ни одного участка за 17 лет не получил в «наследство» или в подарок от города, от области) по коммерческим ценам – либо у частных, либо ведя расселение – это дорогое удовольствие. Чтобы оправдать стоимость строительства, конечно, приходится поднимать этажи.

– Участок под строительство в городе получить сложно?

– Давайте начнем с того, что получить его вообще невозможно. Потому что это противозаконно. Участки могут быть приобретены застройщиками только на условиях аукциона. Либо когда застройщик выходит на какую-то территорию и начинает самостоятельно расселять людей. Но при этом он должен понимать, какие перспективы у этого земельного участка, изучить градостроительный план, потому что можно расселить людей, а потом обнаружить, что там, например, парковая зона или дорога пройдет. Да, в Иркутске с землей проблемы, это не секрет. Мы же еще ко всему прочему обременены историческим наследием под названием «Старый центр города» – это дома, вросшие в

землю по окна, а кое-где и по крышу. Но снести их невозможно, потому что это памятники.

– Получается, сегодня единственный способ строительства в городе – это освоение застроенных территорий?

– Да, если мы говорим о комплексном освоении территории, а не о точечной застройке.

– Вы одними из первых такой опыт начали использовать в своей работе. Насколько сложна эта процедура? Не возникает ли конфликтов с жильцами?

– Освоение застроенных территорий несколько отличается от того, когда расселение ведет строительная компания. Это трехстороннее соглашение между застройщиком, администрацией города и проживающим на участке населением. Расселение в этом случае ведет не застройщик, а город. Строительная компания только предоставляет квадратные метры муниципалитету. Застройщику приходится общаться с жильцами напрямую, только если жилье приватизировано. Но даже не это является камнем преткновения в освоении застроенных территорий.

– А что?

– Застроенная территория – это участки земли с ветхим жильем. А такая застройка – это либо очень старые коммуникации, либо их отсутствие. Возводить новый микрорайон на старых сетях невозможно, к стоимости земли начинает прибавляться цена новых сетей. И было бы еще полдела, если бы просто прокладка сетей, но сегодня в Иркутске не хватает технологических мощностей для строительства. Нельзя же кусок улицы переложить новыми сетями и подключить к старым, менее мощным. Вот эту часть на себя должен брать бюджет – перекладку сетей, увеличение существующих мощностей. Но пока мы особых подвижек не наблюдаем.

строительный бизнес

«Застройщики вынуждены объединяться»

– В последнее время мы наблюдаем на строительном рынке тенденцию к укрупнению, созданию тандемов. Микрорайон «СОЮЗ» на левом берегу города, например, строится четырьмя компаниями. Таким образом рынок становится цивилизованнее? Вытесняются недобросовестные застройщики?

– Я думаю, это стало происходить не из-за борьбы с недобросовестными застройщиками. Это все-таки не наша задача – бороться с ними. Для этого у нас есть достаточно контролирующих структур, которые должны отслеживать ситуацию, не доводить до того, чтобы люди выходили с плакатами на улицы.

Объединение идет как раз из-за цены на землю. Она становится такой, что ни один застройщик в одиночку вложиться свободными ресурсами первоначально не может. Где взять деньги, чтобы купить

землю? Кредит? Хорошо, возьмем, но через месяц уже нужно будет начать отдавать проценты. А через месяц никто не начнет строить. Поэтому и складываются капиталы разных застройщиков.

– Я правильно понимаю, что новичкам и небольшим компаниям не стоит сегодня выходить на рынок строительства жилья?

– Нет, я думаю, стоит всегда. Иначе будет застой, монополизм. Просто нужно хорошо оценивать риски. Есть же в бизнесе такие понятия – «цена входа» и «цена выхода». Чтобы не получилось так: зашли за рубль – выходить придется за пять. Чтобы начать строительный бизнес, нужно понимать, с чем ты заходишь на рынок. Земля, рабочие ресурсы, техника, обеспечение проектной документации – в этом бизнесе очень много составляющих.

– Вернемся к микрорайону «СОЮЗ». Расскажите, как вообще этот механизм работает? Четыре компании – «Новый город», «Си-

бавистрой», «ДомСтрой», «ГрандСтрой» – у каждой свои объекты?

– Первоначально четырьмя участниками было создано одно юридическое лицо. И проект разрабатывался полностью на весь участок застройки (участок площадью 12 гектаров мы приобрели за 250 миллионов рублей, причем 2,2 гектара подарили городу – под строительство школы и детского сада).

продает? Как продает? Создавать абсолютно новую структуру, начиная от отдела продаж, – извините, это расходы. Тогда, посоветовавшись, мы пришли к выводу, что нужно разделить участок и работать самостоятельно.

– Но внешний вид домов при этом одинаковый?

– Да, проект ведь один, разрабатывали мы его все вместе. Внешне дома будут выглядеть похоже, в одной

культуре и может направить в какую-то из компаний.

«Малая Еланка – пока только проект»

– Есть еще одно объединение строителей – это Ассоциация застройщиков города Иркутска (АЗГИ). В него входят «Новый город», «Сибавиастрой» и «Восток-Центр». Сейчас АЗГИ ведет

ские причины. Мгновенно расчистить участок из 39 двухэтажных домов было невозможно. По мере освобождения участка будут заходить и остальные застройщики. В феврале уже вышел на освободившуюся часть «Сибавиастрой».

– Еще один масштабный проект, который вы планируете в составе АЗГИ, – это строительство города-спутника Малая Еланка. О проекте говорилось много. Как продвигаются дела? Что мешает приступить к строительству?

– Это очень большой проект. Он вошел в ТОП-10 крупнейших городов-спутников России по оценке международной компании «NAI Besag». Но пока это только проект. С одной стороны, он большой и потому дорогой и тяжелый. С другой стороны, в нем должны принять участие власти. Туда придется тянуть сети – это очень большие деньги. Но ни один дом без наличия хотя бы первоначальных сетей сдать будет невозможно.

Продолжение на стр. 4.

“Цена земли в Иркутске – просто ни с чем не сопоставима. Когда ты покупаешь достаточно дорогой участок земли по коммерческим ценам – либо у частных, либо ведя расселение – это дорогое удовольствие. Чтобы оправдать стоимость строительства, приходится поднимать этажи

Но когда мы стали строить, стало понятно, что если компаний четыре, а застройщик юридически один, возникают различные финансовые, налоговые коллизии, которые не позволяют нам свободно работать с долевым строительством. Кто

цветовой гамме, а внутри у каждого застройщика все будет по-разному.

– И отделы продаж у вас разные?

– Да. Но есть единый колл-центр, который кон-

освоение застроенных территорий в районе улицы Депутатской. Почему строительство там ведут только две компании?

– Строим пока действительно только мы. У этого чисто технологиче-

ОАО АКБ «АВАНГАРД». Генеральная лицензия Банка России № 2679 от 10.05.2012 г.

реклама

AVANGARD CASH-CARD

УНИКАЛЬНЫЙ ПРОДУКТ ДЛЯ КОРПОРАТИВНЫХ КЛИЕНТОВ

- cash-card**
удобная замена чековой книжки
- получение наличных**
в любом офисе и банкомате Банка
- внесение выручки**
в любом офисе Банка, в вечернее время и выходные дни
- наличные операции**
проведение операций по пин-коду, без паспорта
- мгновенное зачисление**
внесенных денежных средств
- заказ наличных**
через Интернет
- внесение средств**
физическими лицами на счет предприятия (оплата товаров и услуг)

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**



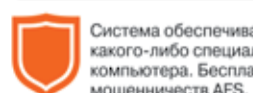
платежи за счет
средств, поступающих
из других банков
текущим днем
комиссия - от 0,05%



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



Подключение и
обслуживание
в Системе –
бесплатно!



Система обеспечивает полную безопасность (SSL протокол, THAWTE), не требует установки какого-либо специального программного обеспечения и позволяет работать с любого компьютера. Бесплатное SMS-информирование, уникальная система предупреждения мошенничества AFS.

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

8 (800) 555 99 93
звонок по России бесплатный

Более 300 офисов
в 75 городах

www.avangard.ru

*В зависимости от 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.

Cash-Card – карта для проведения наличных операций для юридических
лиц/индивидуальных предпринимателей.

БАНК АВАНГАРД

Как построить строительный бизнес

Окончание. Начало на стр. 2-3.

– Пока ждете помощи?

– Да, мы ждем помощи, действительно. Сейчас видим, что появился интерес к проекту у областной власти. Кроме того, проект строительства города-спутника в Малой Еланке вошел в подпрограмму «Повышение эффективности экономики Дальнего Востока и Байкальского региона» государственной программы Российской Федерации «Социально-экономическое развитие Дальнего Востока и Байкальского региона». Работа идет. Но выходить на копку котлованов под фундаменты мы не будем, пока не проработаем до конца все вопросы с сетями.

– Малая Еланка – это в целом очень амбициозный проект. На его презентации осенью прошлого года прозвучала фраза, что это «второй Шелехов». Город будет рассчитан на 40 тысяч человек. Откуда они к вам приедут, эти люди?

– В первую очередь, рассчитываем на иркутян. Запросы о том, когда можно будет купить жилье в Малой Еланке, поступают от жителей Иркутска постоянно. Потому что люди хотят жить в более чистой, более свободной зоне. А этот город мы именно так и позиционируем – «город для жизни». Поэтому, повторюсь, часть иркутян там окажется однозначно. Конечно, там будут и переселенцы с Севера, бюджетники, потому что госзаказ на строительство жилья для бюджетной сферы никто не отменял. Это жители из других городов, которые сейчас ежедневно вынуждены «мотаться» в Иркутск на работу.

«Качественное не может стоить дешево»

– Цены на жилье – большая для иркутян тема. Слишком дорого стоит квадратный метр, по мнению горожан. Расскажите, из чего цена квадратного метра складывается? Почему квадрат стоит, например, 60 тысяч рублей?

– Во-первых, как мы уже говорили, есть некая цена земли, которая совершенно нигде, никем и никак не регламентирована.

Максимальные цены на землю на разных участках доходили у нас порой до десяти тысяч рублей в квадратном метре жилья! То есть, если квартира 60 квадратных метров, умножаем на десять, получается больше полумиллиона в стоимости квартиры – это цена земли. Второе – это технологическое подключение к сетям: тепло, электричество, вода.

– Сколько это стоит?

– Везде по-разному. Все сбытовые компании выставляют разные цены. Затем прокладка самих коммуникаций. По закону точку подключения застройщик должен получить на границе своего участка. Нас не должно касаться, что улица Карла Либкнехта, например, – со старыми коммуникациями. Но на деле компания, отпускающая ресурсы, говорит: хотите получить точку подключения – будете перекладывать вот эти полтора километра сетей.

С этого года на цене квадратного метра отражаются и расходы застройщиков на обязательное страхование своей ответственности перед дольщиками. Нас это пока не коснулось: мы зарегистрировали первые договоры долевого участия по своим объектам до 1 января 2014 года.

– Как вы к этому закону относитесь?

– С одной стороны, он должен вроде бы отсечь



Фото А. Федорова

– Да, собрали по 500 тысяч с участников. Давайте посчитаем, сколько квартир это Общество перекроет своими взносами? Смешно.

– У «Нового города» цены всегда немного больше, чем у других застройщиков. Почему?

– Во-первых, качественное не может стоить дешево. Потому что это качественные лифты, проверенное оборудова-

– Министром Приангарья недавно заявил, что будет сокращаться стоимость жилья, до 30 тысяч рублей за квадрат. Реально это?

– Конечно, реально – если земля будет предоставляться бесплатно и если область возьмет на себя прокладку сетей, технологическое подключение. Но только тогда вопрос – а где деньги на это все?

– И как, по-вашему, на самом деле поведут себя цены в этом году?

– Цены будут расти. Ситуация в экономике этому способствует. Немалая часть комплектующих, отделочных материалов идет из-за рубежа. Энергетика тоже не очень дешево строителям обходится.

– Строители говорят, что большим спросом у иркутян традиционно пользуются малогабаритные квартиры – одно-двухкомнатные: стоят недорого, ликвидность хорошая. Вы согласны?

– Нельзя сказать однозначно. Например, в жилом комплексе «Новый город-8» у нас в первую очередь разлетелись трехкомнатные квартиры, под 100 квадратных метров. Да, малогабаритные квартиры пользуются спросом. Но надо понимать, что такое малогабаритная квартира.

Нередко люди ориентируются на цену. А когда получают эти 26 квадратов в реальности – расстраиваются.

Кроме этого, когда человек приобретает квартиру и видит, что на этаже, скажем, восемь квартир, и из них шесть – однокомнатные, это становится отрицательным фактором. Человек понимает, что через некоторое время он начнет жить в общедомовом, что это будут квартиры под сдачу, под перепродажу, что они будут «гулять» на рынке. И если на начальном этапе эти однокомнатные квартиры будут продаваться, то потом там перестанут покупать все квартиры. Мы всегда стараемся соблюдать баланс. Соотношение одно-, двух-, трехкомнатных квартир должно быть благополучным не только на стадии продажи – ура, сейчас продали, заработали! – но и на стадии дальнейшего проживания для людей.

«Если ты отдаешься делу, результат не заставит себя ждать»

– Галина Ивановна, бизнес – это работа без выходных. Удастся все-таки выкроить время на какие-то личные дела, хобби? Чем вы любите заниматься?

– Я люблю быть дома, с младшей доче-

рью, хотя это удается нечасто, заниматься с ней каким-нибудь рукоделием. Меня это успокаивает. Все-таки от бизнеса иногда и правда устаешь, от общения с большим количеством людей. Хочется просто побыть дома, в тишине.

– Оглядываясь на свой многолетний опыт в бизнесе, скажите, что же все-таки приводит к успеху: удача, талант, трудолюбие?

– Я думаю, все эти составляющие в комплексе. Наверное, готовых рецептов успеха просто нет. Когда ты начинаешь чем-то заниматься, вряд ли себе говоришь: столько времени я готов потратить на работу, столько хочу заработать, хочу быть тем-то. Ты просто втягиваешься в этот процесс. Как говорят все бизнес-тренеры, никогда не нужно во главе своего дела ставить вопрос денег. Потому что ты идешь не к деньгам, а к удовлетворению от своей деятельности. Деньги – это побочный эффект. Если ты полноценно работаешь, отдаешься делу, тогда и результаты не заставят себя ждать. А если сразу думать о том, сколько же ты заработаешь, то можно не получить ничего.

Анна Масленникова,
Газета Дело

Цены на недвижимость будут расти. Ситуация в экономике этому способствует. Немалая часть комплектующих, отделочных материалов идет из-за рубежа. Энергетика тоже не очень дешево строителям обходится

недобросовестных застройщиков, но с другой стороны, реально этот механизм не работает. Серьезные страховщики не готовы предоставлять эту услугу. Банки тоже. В законе прописано, что банк должен нести обязательство по страхованию строительства еще два года после его окончания. Банки «обрадовались», конечно... Зачем им это?

– Но есть еще Общество взаимного страхования.

ние, шикарные детские площадки, многофункциональные спортивные корты и многое другое. Во-вторых, мы не оставляем свои дома после окончания строительства. Бывают претензии, скрывать этого не будем: и по окнам, и по вентиляции. У нас есть целая структура, которая продолжает работать с нашими домами, жильцами – на ее содержание тоже нужны деньги.

Татьяна Люжей: «Кредит – источник роста бизнеса»

Магазину подарков «ТОМАТ» пошел девятый год. Приобрести подарки и открытки этой сети сегодня могут не только иркутяне, но и жители Екатеринбурга и Сургута – там открыты и успешно работают франчайзинговые точки «ТОМАТа». Как говорит генеральный директор ООО «ТОМАТ» Татьяна Люжей, немаловажным фактором для успешного развития бизнеса является правильный выбор банка-партнера, с которым не страшно в эпоху санкций и потрясений. О своем опыте она рассказала Газете Дело.

Про выбор банка. Для меня всегда существовало три банка – ВТБ24, Сбербанк, Промсвязьбанк. В 2005 году, когда нужно было выбрать партнера для бизнеса, остановилась на ВТБ24. Главными критериями при выборе банка стали его репутация и удобное месторасположение. Наверное, я не единственный бизнесмен в Иркутске, кто выбирает банк по этим принципам. Банк – это твой бизнес-партнер, и, конечно же, нужно быть уверенным в его надежности. Принимаю во внимание и простой фактор «время – деньги»: важно, чтобы филиал банка был расположен удобно с точки зрения маршрутов, которые приходится ежедневно совершать. Великолепное обслуживание в ВТБ24 просто обезоруживает, прихожу в банк как к себе домой.

Вообще, мне часто поступают предложения от других банков. Я от-

казываюсь, поскольку считаю, что бегать от одного банка к другому бессмысленно. «Изменять» приходится только в редком случае, когда кредит нужен «еще вчера», а по большим суммам требуется больше времени и сил для заключения сделки.

Франшизу торговой марки «ТОМАТ» мы развиваем с нашими партнерами по программе «Бизнес-Старт» Сбербанка.

Про кредиты. Чтобы открыть новый магазин подарков «ТОМАТ», требуется от 1,5 до 2,5 миллионов рублей. Изъять эти деньги из оборота очень сложно – нам выгоднее прокредитоваться в банке. Кроме того, заем нередко требуется и на увеличение оборотных средств. Обычно кредитуюсь на приобретение нового ассортимента. Оформляем кредит летом, покупаем товар, в сентябре начинаем продавать его в опте, а в

ноябре – в рознице. После праздника с легкостью возвращаем заем в банк.

ВТБ24 понимает сезонность нашего бизнеса. Это приятно. У нас летом сезонный спад, а к новому году мы снова начинаем расти – в банке этот момент учитывают при составлении графика платежей, и нам это облегчает все бизнес-процессы.

Еще один плюс верности своему финансовому партнеру в том, что в процессе работы формируются более доверительные отношения, и наша лояльность выливается в ускоренное рассмотрение кредитных заявок, снижение процентных ставок как на кредиты, так и на услуги эквайринга.

Про интернет-банк. Сегодня практически у всех банков есть интернет-обслуживание. Мы установили банк-клиент еще в 2006 году. Никогда не понимала предпринимателей, которые бегают с платежками в банк. Стоимость расчетно-кассового обслуживания с включенной услугой банк-клиента не такая уж высокая, зато настолько удобно это для бизнеса! Экономит время, нервы и силы.

Про валюты. Волнения на валютном рынке коснулись нашего бизнеса. Когда курс евро начал расти,



Фото А. Федорова

у нас как раз были заказы у поставщиков в Европе. Но поскольку мы не завязаны только на европейском ассортименте, то решили пока приостановить эти закупки. Заодно проверили наш, отечественный, рынок. К сожалению, российские производители пока мало что могут предложить в подарочном сегменте. Пожалуй, от китайских производителей мы еще долго не откажемся. Сейчас ведем с ними переговоры и предлагаем производить оплату в юанях, а не в долларах. Транспортные расходы у нас тоже в долларах рассчитываются. Все это в итоге сказывается на цене товара. Но мы будем изыскивать все возможности, чтобы удержать цены.

Про макроэкономику. Меня много напугала новость о приостановке обслуживания банковских карт по системам Visa и MasterCard, поскольку часто езжу в командировки – а наличные с собой никогда не беру, только карты. По случаю поинтересовалась в ВТБ24, где мне пояснили, что санкции наложены только на карты определенных банков. С одной стороны, я даже рада, что так случилось – Россия наконец-то задумалась о необходимости своей платежной системы. В целом, все санкции, которые сейчас накладываются на Россию со стороны ЕС и Америки, – это отличный толчок для нашей страны, чтобы мы развивали собственную экономику и банковский сектор.

справка

«ТОМАТ» – зарегистрированный бренд, основан в 2005 году в Иркутске. На сегодняшний день сеть включает в себя:

- несколько магазинов – собственных и открытых по франчайзингу (Иркутск, Екатеринбург, Сургут);
- интернет-магазин на основе сайта www.tomat-podarky.ru;
- оптовое направление.

Гарантии
бизнесу

Малому бизнесу – надежные гарантии!

- Документарный и гарантийный бизнес
- Обслуживание внешнеэкономической деятельности

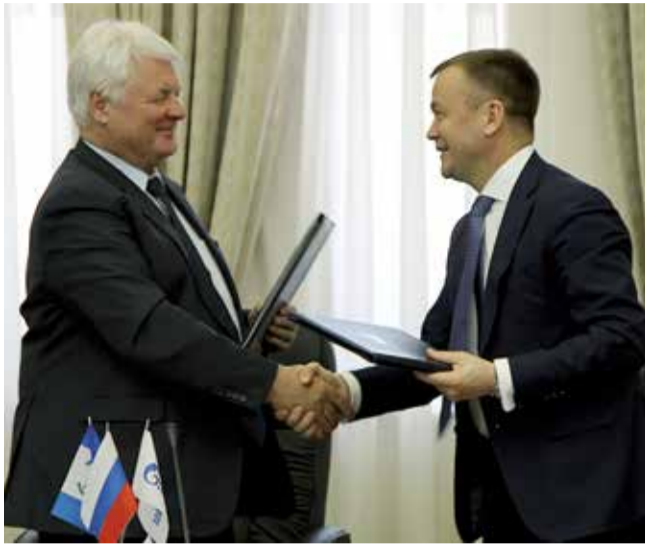
г. Иркутск, ул. Российская, д. 10
(3952) 72-88-72
www.vtb24.ru

ВТБ24
Большое преимущество

Банк ВТБ 24 (закрытое акционерное общество).
Генеральная лицензия Банка России № 1623. РЕКЛАМА.

Газпром к июлю представит отредактированную схему газификации Приангарья

Правительство Иркутской области и ОАО «Газпром» подписали план мероприятий по газоснабжению и газификации области.



План первоочередных мероприятий по газоснабжению и газификации Иркутской области на 2014-2016 годы был подписан 27 марта между Правительством региона и ОАО «Газпром». Подписи под документом поставили Губернатор Иркутской области Сергей Ерощенко и заместитель Председателя Правления ОАО «Газпром» Валерий Голубев.

Как сообщает пресс-служба правительства Иркутской области, в плане предусмотрена корректировка Генеральной схемы газоснабжения и газифи-

кации региона, подготовка предложений по комплексу мер государственной поддержки проектов газовой отрасли, которые могут быть реализованы в сфере добычи, строительства объектов транспорта, распределения, использования и переработки газа. Стороны также договорились о проведении переговоров с потенциальными потребителями газа и подписании предварительных соглашений на поставку углеродного сырья.

Также в документе обозначена подготовка предложений по переводу

мощностей существующих промышленных предприятий на природный газ, реализация проекта газификации поселка Жигалово, взаимодействие по вопросам использования газа в качестве моторного топлива, окончание строительства участка автодороги Магистральный – Жигалово.

Валерий Голубев заявил о намерении корпорации к июлю этого года представить первую редакцию корректируемой генеральной схемы газификации Иркутской области. Корректировкой схемы занимается институт «Газпром промгаз».

«Эта редакция сможет дать ответы на многие вопросы, в частности, по какому пути будем двигаться, какие механизмы применять, где предпочтительна автономная газификация, а где будем строить газопроводы-отводы, в какие сроки, какие ожидаются объемы потребления, какие потребители здесь могут быть», – рассказал Валерий Голубев.

В окончательном виде отредактированную генеральную схему газификации Иркутской области планируется получить к концу этого года.

Сбербанк переходит на новую модель обслуживания по ипотеке

Сбербанк расширяет сеть приема заявок на ипотечные кредиты. Кроме этого, для получения ипотеки в Сбербанке теперь достаточно всего двух документов.

Для подачи заявки клиенту теперь не обязательно обращаться в ипотечный центр – это можно сделать в любом отделении банка. Там же он может получить консультацию. Если в 2013 году клиентов консультировали по ипотеке порядка 2000 сотрудников Сбербанка, то к концу 2014 года количество квалифицированных ипотечных продавцов-консультантов увеличится до 20000 человек.

Число ипотечных центров Сбербанка, в которых проводится сама сделка, до конца года вырастет до 250. В этих центрах клиенту доступен полный перечень необходимых услуг, включая подбор агентства недвижимости, выбор квартиры, оформление и регистрация сделки, страховые услуги. В каждом ипотечном центре Сбербанка клиент получает индивидуальное обслуживание персональным менеджером в удобное для клиента время.

«Программа преференций от партнеров Сбербанка позволяет клиенту не только сориентироваться в выборе надежного агентства недвижимости или строительной компании, но и получить скидки на услуги, – отметил вице-



президент – директор департамента организации розничного обслуживания и продаж Сбербанка Анатолий Попов. – При этом время клиента на поиск объекта недвижимости и сроки оформления сделки значительно сокращаются.

Кроме этого, со 2 апреля 2014 года Сбербанк начал принимать заявки на ипотечные кредиты всего по двум документам: новые клиенты банка, которые хотят сэкономить время при оформлении документов, теперь могут подать заявку по паспорту гражданина РФ и второму

документу, удостоверяющему личность. Данные условия распространяются на основные продукты банка: «Приобретение готового жилья» и «Приобретение строящегося жилья», как по базовым условиям, так и в рамках акций.

Доля Сбербанка на рынке ипотечного кредитования составляет 50,1%. В 2010-2013 гг. ипотеку в Сбербанке получили 1,4 млн российских семей. За этот период банк выдал 1,7 трлн рублей ипотечных кредитов. В 2013 году Сбербанк выдал ипотечных кредитов на 650 млрд рублей.

ВТБ в Иркутске расширяет сотрудничество с одним из лидеров фармацевтической отрасли России

ВТБ в Иркутске установил ГК «Фармасинтез» – крупнейшему в России производителю противотуберкулезных препаратов – кредитно-документарный лимит в размере 300 млн рублей. Средства предназначены на финансирование текущей деятельности, в том числе обеспечение международных расчетов клиента с зарубежными партнерами.

ОАО «Фармасинтез» с 2002 года входит в двадцатку крупнейших фармацевтических предприятий России, а также занимает 1 место по производству и поставкам противотуберкулезных лекарственных средств. Среди последних собственных разработок «Фармасинтеза» – препарат ПЕРХЛОЗОН® для лечения туберкулеза с множественной лекарственной устойчивостью, выпускается с 2012 года. В ближайших планах компании увеличить номенклатуру производимых АРВ-препаратов, расширить спектр выпускаемых антибиотиков.

Руководитель дирекции ВТБ по Иркутской области Александра Макарова отметила: «Фармасинтез» имеет высокую репутацию – расширяются производственные мощности, проводится огромная научно-исследовательская работа, результатом которой становится выпуск инновационных лекарственных препаратов. ВТБ готов поддержать новые инвестиционные проекты «Фармасинтеза», которые позволят группе компаний нарастить объемы производства препаратов для лечения социально значимых заболеваний, а также

увеличить долю продукции отечественного производства на фармацевтическом рынке в России».

ГК «Фармасинтез» основана в 1997 г. Основные виды деятельности: производство лекарственных препаратов, оптовая торговля лекарственными средствами. На трех производственных площадках ГК в городах Иркутск и Уссурийск выпускается порядка 60 наименований препаратов в различных дозировках (капсулы, таблетки, гранулы, инфузионные растворы). В апреле 2013 г. ОАО «Фармасинтез» за существенный вклад компании в развитие науки включили в национальный реестр «Ведущие научные организации России».

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



«Ростелеком» предлагает распробовать скорость «Домашнего Интернета»

«Ростелеком» проводит федеральную акцию для новых абонентов услуги «Домашний Интернет». До 31 мая 2014 года можно бесплатно подключить услугу и четыре месяца пользоваться доступом в Интернет на скорости до 100 Мбит/с по льготному тарифу – от 350 рублей в месяц.



Развитие сверхскоростного доступа в Интернет является важнейшим приоритетом «Ростелекома». Компания ведет активное строительство сетей оптического доступа, чтобы укрепить уникальное конкурентное преимущество – самое большое покрытие сетями ШПД территории России. «Оптическое» проникновение напрямую влияет на повышение качества жизни людей, создает новый комфорт пользования Интернетом и проведения досуга благодаря уникальным возможностям «Интерактивного ТВ» и различных мультимедийных сервисов от «Ростелекома». В целом компания обслуживает 10,6 млн. пользователей

широкополосного доступа в Интернет и 2,2 млн. подписчиков «Интерактивного телевидения». У абонентов «Ростелекома» есть возможность настроить доступ в Интернет под себя, подключив разнообразные дополнительные опции:

- «Ночное ускорение»: увеличение скорости передачи данных ночью в 2 раза;
- «Антивирус»: надежная защита компьютера с удобной ежемесячной оплатой;
- «Фиксированный IP»: предоставление постоянного IP-адреса.

Стать участником акции «Скоростной Интернет» можно, оставив заявку на сайте компании

www.rt.ru, обратившись в центры продаж и обслуживания или позвонив по бесплатному номеру 8-800-100-0-800.

Также новые абоненты «Ростелекома» могут участвовать еще в одной акции: «100 фильмов – 100 каналов – 100 рублей». Подключив «Интерактивное ТВ» в период действия акции всего за 100 рублей в месяц, можно смотреть дома не только 100 популярных телевизионных каналов, но и специальную коллекцию из 100 фильмов сервиса «Видеопрокат». Коллекция фильмов, доступных по акции, включает популярные отечественные и зарубежных кинокартины разных лет и жанров.

Подать заявку на ипотеку можно в отделе продаж ОАО «Сибавиастрой»

ОАО «Сибавиастрой» стало партнером Байкальского банка Сбербанка России по внедрению системы электронного документооборота. Теперь клиенты «Сибавиастрой» могут подать заявку на ипотеку в отделе продаж компании.

Байкальский банк Сбербанка России и ОАО «Сибавиастрой» подписали соглашение о сотрудничестве по системе электронного документооборота «Партнер-онлайн». С подключением к системе «Партнер-онлайн» у клиентов компании «Сибавиастрой» появляется возможность подать заявку на получение жилищного кредита без посещения отделения Сбербанка – в офисе продаж ОАО «Сибавиастрой».

Работа в инновационной офисной системе «Партнер-онлайн» организуется по принципу «единого окна». Специально обученные сотрудники компании «Сибавиастрой» проконсультируют по актуальным жилищным кредитам Сбербанка, примут документы на оформление ипотечного кредита на месте и в онлайн режиме направят заявку на рассмотрение в банк. Заявки, сформированные партнером банка, имеют статус «высокий приоритет» и рассматриваются Сбербанком в первоочередном порядке, что позволяет клиенту получить решение по кредиту в срок до двух дней. Уникальность проекта заключается в максимальном упрощении процедуры кредитования, начиная с первого этапа – оформления заявления – и

заканчивая получением свидетельства о праве собственности.

«Программа преференций от партнеров Сбербанка позволяет клиенту не только сориентироваться в выборе надежной строительной компании, но и получить скидки на услуги, – отметила территориальный менеджер по работе с партнерами Байкальского банка Сбербанка России Марина Волжанкина. – При этом время клиента на поиск объекта недвижимости и сроки оформления сделки значительно сокращаются».

«Мы заинтересованы в расширении своих возможностей и улучшении системы сервиса для клиентов «Сибавиастрой». Стратегическое партнерское со-

глашение со Сбербанком, крупнейшим банком страны и лидером ипотечного рынка, позволит нам повысить качество обслуживания клиентов и сделать покупку объекта более комфортной и оперативной», – рассказал первый заместитель генерального директора ОАО «Сибавиастрой» Алексей Волков.

Промышленно-строительная компания «Сибавиастрой» является одним из лидеров Восточной Сибири в сфере девелопмента недвижимости, строительства и производства строительных материалов и конструкций.

Портфель выполненных проектов компании за период 1992-2013 гг. составляет более 350 тысяч квадратных метров жилой и коммерческой недвижимости, объектов административного, социального и промышленного назначения, в том числе реконструкции и удлинение взлетно-посадочных полос в Иркутске.

Подробная информация о компании – на www.sibaviastroy.ru



«Слата» переходит на электронный документооборот со своими поставщиками

Одним из операторов электронного документооборота (ЭДО) торговой сети «Слата» стала компания «СКБ Контур» и ее программный продукт «Диадок».

Сегодня «Слата» – это крупнейшая торговая сеть в регионе, насчитывающая 46 супермаркетов и универсамов. Ежедневно десятки поставщиков отгружают в торговую сеть свежую продукцию. Каждая поставка сопровождается комплектом документов, обработка которых требует значительных трудозатрат.

С целью оптимизации бизнес-процессов и сокращения издержек торговой сетью «Слата» было принято решение о переходе на электронный обмен документами. Одним из операторов ЭДО была выбрана компания «СКБ Контур» и ее программный продукт «Диадок».

«Слата» начала взаимодействие с «СКБ Контур» в августе 2013 года, – говорит Надежда Гребенева, начальник контрольно-ревизионного отдела торговой сети «Слата». – За время сотрудничества мы уже успели оценить такие положительные стороны в работе «СКБ Контур», как наличие грамотных специалистов, оперативное решение технических вопросов, помощь в работе с контрагентами, их обучение».

Слаженная работа специалистов «СКБ Контур» и «Слаты» позволила в короткие сроки начать

электронный документооборот с крупнейшими поставщиками сети, среди которых ЗАО «Иркутский хлебозавод», ОАО «Каравай», ООО «Сервико», ООО «Балтбир». В ближайшее время «СКБ Контур» завершит внедрение электронного обмена документами и у таких поставщиков сети, как ООО «ЯНТА», ОАО Мясокомбинат «Иркутский» и других.

При внедрении ЭДО партнерство «Слаты» и «СКБ Контур» оказалось продуктивным и плодотворным. Оценив все преимущества ЭДО, «Слата» приняла решение работать с контрагентами через обмен электронными документами. Кроме того, решено внедрить в бизнес-процессы торговой сети и ее поставщиков обмен EDI-сообщениями.

«Обмен EDI-сообщениями значительно оптимизирует логистические

процессы и позволяет избавиться от ошибок, обусловленных человеческим фактором и ручным вводом информации, – поясняет Михаил Трескин, директор ЗАО «Контур-Иркутск». – Данная технология уже стала стандартом работы торговых сетей в западной части нашей страны».

«Диадок» – это система электронного документооборота. «Диадок» позволяет компаниям обмениваться между собой любыми электронными документами: счетами-фактурами, актами, товарными накладными, договорами и другими – через Интернет. Безбумажный документооборот в системе «Диадок» осуществляется мгновенно и обладают юридической силой. Подключением и техническим сопровождением в Иркутской области занимается ЗАО «Контур-Иркутск» – 8 800 100-52-55.



СКБ Контур
ЗАО «Контур-Иркутск»

СКБ Контур (в Иркутской области – ЗАО «Контур-Иркутск») – федеральный разработчик программного обеспечения с 1988 года и одна из крупнейших ИТ-компаний в России. Каждое четвертое предприятие в стране использует программные продукты СКБ Контур. Компания работает над тем, чтобы избавить специалистов от бумажной волокиты, а программы СКБ Контур способны автоматизировать самые разные процессы. Контактный телефон в Иркутске: 8 (800) 100-52-55

ПРОДАЕТСЯ ГОТОВЫЙ БИЗНЕС

РАСХОДНЫЕ МАТЕРИАЛЫ
ДЛЯ ГРУЗОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ И СПЕЦТЕХНИКИ
г. ИРКУТСК

ПРЯМОЙ ЭКСКЛЮЗИВНЫЙ ДИСТРИБЬЮТОРСКИЙ КОНТРАКТ
С АМЕРИКАНСКИМ ПРОИЗВОДИТЕЛЕМ



B2B СЕГМЕНТ:



ПЕРСПЕКТИВА РАЗВИТИЯ:



СПЕЦИАЛЬНО
АВТОМАТИЗИРОВАННАЯ
ПРОГРАММА (CRM)
ДЛЯ ЭТОГО БИЗНЕСА



ОБЪЕМ ПРОДАЖ

2014 ГОД

28 МЛН. РУБ

2013 ГОД

13 МЛН. РУБ

+7-914-001-65-84

Бизнес как по маслу



Фото А. Федорова

Своей первый бизнес Павел Ступко – ныне директор по развитию компании «М7» – открыл в четвертом классе: фотографировал одноклассников и продавал им снимки. Как предприниматель прошел путь от продавца масла на автобарахолке до директора одного из крупнейших дистрибьюторов смазочных материалов? Что дает компании ставка на отечественную продукцию? Почему сегодня важно корректировать бизнес-план каждый квартал? Что нужно, чтобы бизнес мог работать с минимальным участием собственника? Об этом и многом другом – в рубрике «Свое дело».

Психология собственника

Первый бизнес Павла Ступко был далек от рынка смазочных материалов: четвероклассник Паша увлекался фотографией и решил заработать на хобби – фотографировал одноклассников и продавал им снимки. В шестом классе попробовал себя в компьютерной сфере – записывал и продавал кассеты с играми для компьютеров «Робик». Именно тогда будущий предприниматель понял, что важно любить свое дело и заниматься им не только ради денег.

«Сложно сказать, рождаются бизнесменом или становятся, – говорит Павел Ступко, – наверное, не все могут заниматься предпринимательством. И дело не столько в наличии или отсутствии коммерческой жилки, сколько в понимании ответственности и умении идти на риск. Без риска бизнеса не бывает. А еще я уверен: если хочешь заниматься своим делом, начинай как можно раньше».

В 18 лет, будучи второклассником, Павел Ступко впервые вышел на рынок автомобильных масел. Вышел – в самом прямом смысле слова: продавал товар на иркутской автобарахолке в Рабочем. «Автомобильный рынок тогда только зарождался, – рассказывает бизнесмен, – магазинов было мало. Машины, запчасти, масла продавали в основном именно на этой барахолке. Многие предприниматели, которые сейчас в автобизнесе, начинали свой путь оттуда».

Оттуда начал и Павел: сначала продавал масло, потом открыл розничную точку на рынке, затем – станцию техобслуживания, несколько автомоек. Со временем пришло желание создать что-то более крупное, но вместе с ним – понимание, что имеющегося опыта и знаний недостаточно.

Тогда предприниматель принял решение стать наемным работником в крупной компании: устроился в «ОМНИ», где проработал 6 лет, – сначала экономистом, потом коммерческим директором. Говорит, что соблазн остаться в компании был: «Но если ты уже имеешь психологию собственника, то тебе очень тяжело перестроиться, какими бы ни были деньги. Когда ты собственник, ты самореализуешься, это основное. Поэтому я и ушел».

«М7» – мастер седьмого разряда

После работы в «ОМНИ» Павел Ступко был готов к запуску большого бизнеса. В 2005 году была открыта компания «М7». «Есть в производстве мастера шести разрядов, мы себя позиционируем как мастера седьмого разряда, то есть эксперта в своей области», – объясняет название бизнесмен.

Первоначальные вложения в бизнес были минимальными, говорит Павел: «Где-то поставщики отсрочку дали, где-то товарищи деньгами помогли. Я думаю, если есть проект – деньги найти не проблема. Главное – соотносить риски».

На старте в команде Павла Ступко было всего пять человек. Однако они не побоялись выйти на рынок и заявить о своих амбициях. «Мы приехали в компанию ТНК, предложили сотрудничество. Они на нас посмотрели скептически, но согласились. За четыре года мы стали одним из крупнейших дилеров компании в России», – рассказывает бизнесмен. «Одна из самых сложных задач – создать Команду единомышленников. У меня на это ушло 7 лет, тысячи достижений и разочарований, и только сейчас я могу сказать, что у нас настоящая команда. Работать

с такими партнерами – громадное удовольствие, за что я каждому безмерно благодарен».

Сегодня в ассортименте компании не только масла и смазочные материалы разных производителей, но и автохимия и автокосметика, фильтры и охлаждающие жидкости. Ассортиментная линейка постоянно расширяется.

Изначально Павел Ступко ставил перед компанией задачу стать лидером на рынке по объемам. Потом понял, что не в одних объемах дело. «Теперь наша задача – быть лидером по качеству, и мы над этим постоянно работаем», – говорит бизнесмен.

Павел Ступко уверен, что бизнес двигают две вещи – маркетинг и инновации. Доход приносят новые для рынка продукты. Чем сложнее продукт внедрить, тем больше будет прибыль. «Пока ты первый и единственный, это приносит доход. Как только подобные продукты начинают предлагать еще пять компаний, маржа снижается очень быстро. Приходится придумывать новое. Это очень быстрая и мотивирующая эволюция».

Сегодня одной из «фишек» компании «М7» является программа инжиниринга, позволяющая клиентам-предприятиям снизить свои затраты. «Мы выезжаем на предприятие, проводим технический аудит, обучение технического персонала, осуществляем техническую поддержку. При необходимости можем подсказать, как поменять бизнес-процессы в компании, чтобы улучшить эффективность», – объясняет наш собеседник.

Ставка на отечественное

Большая часть масел в ассортиментной линейке «М7» – отечественного производства,

среди них продукция компаний «Лукойл» и «Роснефть». Импорт-замещение с каждым скачком курса доллара и евро становится все более актуальным.

«То, что курс доллара и евро растет, для отечественного производителя хорошо, – говорит Павел Ступко. – У нас, например, хороший толчок к развитию был в 2008 году, когда курс резко подскочил. Мы тогда уже продавали отечественный продукт, но он был еще в зачаточном состоянии. Колебание курса заставило клиентов присмотреться к российской продукции – не менее качественной, чем импортная. Сейчас курс снова вырос, значит, наш продукт становится более конкурентоспособным».

Компания «М7» сегодня специализируется на рынке b2b. «Когда только начинали бизнес, работали и в сегменте b2c, то есть с розницей, но в последнее время сконцентрировались именно на корпоративных клиентах – заводах, предприятиях».

Продукцией «М7» сегодня пользуются компании не только в Иркутске, но и в Братске, Чите, Улан-Удэ. Расширять свою географию компания начала в 2007 году, и это, по словам нашего собеседника, стало проверкой на прочность. «Мы долго отлаживали свои бизнес-процессы, занимались систематизацией и автоматизацией. Только в 2010 году открыли вторую точку за пределами Иркутска – в Чите, а в 2011-м – в Улан-Удэ».

Желание идти в другие города у директора «М7» есть, но пока этому не способствует экономическая ситуация. «Мы уже ощутили кризис в Забайкальском крае – там произошло сокращение производства. Подобную картину сейчас наблюдаем в Бурятии. Иркутск, Братск пока держатся». По словам Павла, ситуация сегодня настолько неопределенная, что даже бизнес-планы составляются не на год вперед, как прежде, а на квартал.

«Механик» налаживает коммуникации

Тем не менее, компания «М7» продолжает развитие, открывая новые направления. Одно из них – журнал «Механик». Его создание было вызвано самой жизнью.

«Мы столкнулись с тем, что нет канала по донесению знаний до потребителя о своих инновациях, был определенный информационный вакуум, – говорит Павел Ступко. – Сделали сайт – и на этом все застопорилось. Федеральных и региональных изданий, которые удовлетворяли бы нашим требованиям, на тот момент не было».

Выход нашелся – компания начала сама выпускать специализированную газету. Пообщавшись с коллегами по рынку, Ступко понял, что движется в верном направлении – коммуникации между потребителем и поставщиком в регионе были не налажены: «У потребителя куча проблем, а у поставщика – масса идей, которые могут эти проблемы решить». Газета, а затем – гляцевый, качественный журнал «Механик» тиражом 5 тысяч экземпляров – стали площадкой для такой коммуникации. В планах создателя – довести тираж до 100 тысяч и охватить все регионы России (сейчас журнал

распространяется в Приангарье, Забайкалье, Бурятии и Якутии).

Сегодня М7 Publishing – это отдельный бизнес. Кроме издания ежемесячного журнала и его электронной версии для мобильных устройств, компания проводит обучающие конференции «Механика». «В прошлом году провели пять конференций – в Иркутске, Улан-Удэ, Бодайбо, Чите. Это тоже площадка для общения», – говорит Павел.

В «М7» все учатся и учат друг друга

Основные расходные статьи бизнеса, по словам Павла Ступко, – это заработная плата (в штате сегодня 50 сотрудников) и проценты по кредитам. «Мы активно кредитуемся, – говорит бизнесмен, – очень тяжело развиваться без заемных средств. Однако последние события настораживают: возможности кредитования сокращаются, требования к заемщику ужесточаются, ставки растут».

Еще одна статья трат – складское хранение продукции, логистика. «Качественное хранение продукции – это сложный бизнес. Мы очень долго сами это делали, сейчас отдаем на аутсорсинг. К счастью, появились компании, которые профессионально этим занимаются». По словам бизнесмена, аутсорсинг обходится компании дешевле, нежели содержание склада своими силами.

Не жалеет средств бизнесмен и на обучение сотрудников. «Мы построили такую корпоративную культуру, где ты не можешь не развиваться», – говорит Павел. Два раза в неделю в компании проходит Корпоративный университет. В это время сотрудники учат друг друга тому, чему научились сами: прочитал полезную книгу – расскажи, сходил на тренинг личного роста – поделись.

Берись и делай!

«Мечта почти любого собственника – когда бизнес функционирует самостоятельно, приносит деньги, а ты лежишь на пляже и раз в неделю смотришь, как там идут дела, – смеется Павел Ступко. – Но для этого нужно многое сделать».

Главное, по его мнению, – уметь делегировать полномочия правильным людям, перекладывать ответственность: «Мы с вами разговариваем уже час, за это время мне позвонили всего один раз. Я думаю, это хороший показатель. Бизнес-процессы идут эффективно с моим минимальным участием».

Начинающим предпринимателям Павел Ступко советует начинать с малого. Открывать большой бизнес, не имея опыта, – глупо, это очень большие риски. Полезным, по мнению директора «М7», может оказаться и опыт работы в какой-нибудь прогрессивной компании – там можно понять, как работают бизнес-процессы, получить необходимые знания.

«А потом уже нужно найти свою нишу, свою идею, поверить в нее и быть оптимистом, не слушать скептически настроенных окружающих. Как говорил известный бизнесмен Ричард Брэнсон, 'к черту все, берись и делай!'».

**Анна Масленникова,
Газета Дело**

Код территории по ОКATO 2540137000
Код кредитной организации (филиала) по ОКПО 27268481
основной государственный регистрационный номер: 102380000245
регистрационный номер (порядковый номер): 2499
БИК: 042520840

БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС (публикуемая форма) на 1 января 2014 г.
Кредитной организации: Общество с ограниченной ответственностью «Крона-Банк»

ООО «Крона-Банк»

Table with columns: Номер строки, Наименование статьи, Данные за отчетный период, Данные за соответствующий отчетный период. Includes sections for Assets (Активы) and Liabilities (Пассивы).

Председатель Правления С.А. Кошкин
Главный бухгалтер Л.А. Землянская

ОТЧЕТ О ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ (публикуемая форма) за 2013 год

Кредитной организации: Общество с ограниченной ответственностью «Крона-Банк»

ООО «Крона-Банк»

Table with columns: Номер строки, Наименование статьи, Данные за отчетный период, Данные за соответствующий отчетный период. Shows financial results for 2013.

Председатель Правления С.А. Кошкин
Главный бухгалтер Л.А. Землянская

Отчет об уровне достаточности капитала, величине резервов на покрытие сомнительных ссуд и иных активов (публикуемая форма)

по состоянию на 1 января 2014 года

Кредитной организации: Общество с ограниченной ответственностью «Крона-Банк»

ООО «Крона-Банк»

Table with columns: Номер строки, Наименование показателя, Данные на начало отчетного года, Прирост (+) / снижение (-) за отчетный период, Данные на отчетную дату. Details capital adequacy and reserves.

Раздел «Справочник»: 1. Формирование (донесение) резерва на возможные потери по ссудам, ссудной и приравненной к ней задолженности в отчетном периоде (тыс. руб.), всего 106 171, в том числе вследствие: 1.1. выдачи ссуд 54 449; 1.2. изменения качества ссуд 41 401; 1.3. изменения официального курса иностранной валюты по отношению к рублю, установленного Банком России 0; 1.4. иных причин 10 321.

Председатель Правления С.А. Кошкин
Главный бухгалтер Л.А. Землянская

Сведения об обязательных нормативах (публикуемая форма) по состоянию на 1 января 2014 года

Кредитной организации: Общество с ограниченной ответственностью «Крона-Банк»

ООО «Крона-Банк»

Table with columns: Номер строки, Наименование показателя, Нормативное значение, Фактическое значение на отчетную дату, Фактическое значение на предыдущую отчетную дату. Lists regulatory requirements and actual values.

Председатель Правления С.А. Кошкин
Главный бухгалтер Л.А. Землянская

Отчет о движении денежных средств (публикуемая форма) за 2013 год

Кредитной организации: Общество с ограниченной ответственностью «Крона-Банк»

ООО «Крона-Банк»

Код формы по ОКУД 0409814
Годовая тыс.руб.

Table with columns: Номер строки, Наименование статьи, Денежные потоки за отчетный период, Денежные потоки за предыдущий отчетный период. Shows cash flow details.

Председатель Правления С.А. Кошкин
Главный бухгалтер Л.А. Землянская

АУДИТОРСКОЕ ЗАКЛЮЧЕНИЕ независимой аудиторской компании ООО «Листик и Партнеры» по бухгалтерской (финансовой) отчетности Общества с ограниченной ответственностью «Крона-Банк», подготовленной по итогам деятельности за 2013 год

Аудиторское заключение ООО «Листик и Партнеры»

Полное наименование: Общество с ограниченной ответственностью «Крона-Банк».
Сокращенное наименование: ООО «Крона-Банк».
Место нахождения: 664007, Россия, г. Иркутск, ул. Дзержинского, д. 29.

В 2013 году Банк проводил банковские операции на основании следующих лицензий, выданных Банком России: лицензия №2499, выданной ЦБ РФ 04.04.12, на осуществление банковских операций со средствами юридических и физических лиц в рублях и иностранной валюте (без права привлечения во вклады денежных средств физических лиц).

Наименование: Общество с ограниченной ответственностью «Листик и Партнеры» (ООО «Листик и Партнеры»).
Место нахождения: 454091, Россия, г. Челябинск, ул. Пушкина, д. 6-В.
Основной государственный регистрационный номер: 1027402317920.

Заключение о бухгалтерской отчетности: Мы провели аудит прилагаемой бухгалтерской (финансовой) отчетности Общества с ограниченной ответственностью «Крона-Банк» (в дальнейшем - Банк), состоящей из: - бухгалтерского баланса (публикуемая форма) по состоянию на 1 января 2014 года; - отчета о финансовых результатах (публикуемая форма) за 2013 год; - отчета об уровне достаточности капитала, величине резервов на покрытие сомнительных ссуд и иных активов (публикуемая форма) на 1 января 2014 года; - сведений об обязательных нормативах (публикуемая форма) по состоянию на 1 января 2014 года; - отчета о движении денежных средств (публикуемая форма) за 2013 год; - пояснительной информации.

В дополнение к аудиторской (финансовой) отчетности за 2013 год мы провели проверку выполнения Обществом с ограниченной ответственностью «Крона-Банк» обязательных нормативов, установленных Банком России, качества управления кредитной организацией, состояния внутреннего контроля Общества с ограниченной ответственностью «Крона-Банк».

Отчет о достоверности аудиторской отчетности: Мы проводим аудит в соответствии с: - Федеральными правилами (стандартами) аудиторской деятельности, утвержденными приказами Минфина РФ; - Федеральными правилами (стандартами) аудиторской деятельности, утвержденными Постановлением Правительства РФ; - Почти всеми правилами (стандартами) аудиторской деятельности, по законодательству Российской Федерации; - Внутренними правилами (стандартами) профессионального некоммерческого партнерства «Аудиторская Палата России»; - Внутренними правилами (стандартами) аудиторской деятельности Общества с ограниченной ответственностью «Листик и Партнеры». Данные стандарты требуют соблюдения применимых этических норм, в том числе планирования и проведения аудита таким образом, чтобы получить достаточную уверенность в том, что бухгалтерская отчетность не содержит существенных искажений.

Мнение: По нашему мнению, прилагаемая бухгалтерская отчетность отражает достоверно во всех существенных отношениях финансовое положение Общества с ограниченной ответственностью «Крона-Банк» по состоянию на 31 декабря 2013 года, результаты его финансово-хозяйственной деятельности и движение денежных средств за 2013 год в соответствии с установленными правилами составления бухгалтерской отчетности.

Заключение в соответствии с требованиями Федерального закона от 02.12.90 №395-1 «О банках и банковской деятельности»: По нашему мнению, в течение 2013 года Общество с ограниченной ответственностью «Крона-Банк» соблюдало обязательные нормативы, установленные Банком России, качество управления Общества с ограниченной ответственностью «Крона-Банк» в 2013 году отвечает целям и задачам его деятельности; система внутреннего контроля Общества с ограниченной ответственностью «Крона-Банк» соответствует масштабам и характеру его деятельности в 2013 году.

Внимание акционерного общества!

Advertisement for Sibirskaia Registratsionnaya Kompaniya. Text: До 01.10.2014* успеете передать реестр специализированному регистратору! Includes bullet points: 30 лет опыта работы, лимит ответственности 100 млн руб., капитал 180 млн руб., членство в ассоциации регистраторов, лучший региональный регистратор года, филиал в Иркутске.

*01.10.2013 г. вступил в силу ФЗ «О внесении изменений в подраздел 3 раздела 1 части первой Гражданского кодекса Российской Федерации» № 142-ФЗ от 02.06.2013 г., в соответствии с п.5 ст.3 которого акционерные общества, самостоятельно ведущие реестры акционеров, до 01.10.2014 г. обязаны передать ведение реестра лицу, имеющему предусмотренную законом лицензию. ** ОСАО «ИНГОСТРАХ», годовой лимит ответственности - 100 млн. рублей, *** по результатам голосования российских профучастников финансового рынка. **** При заключении договора до 01.10.14 стоимость услуг по ведению реестра 800 рублей в месяц.

Получите консультацию по телефону (3952) 66-24-59. Иркутск, ул. Карла Маркса, 18

«Инвестору нужно жить не сегодняшним днем, а идти на шаг впереди»

Как сказался украинский кризис на фондовом рынке? Какой тактики стоит придерживаться инвесторам? Насколько фондовый рынок отражает процессы, происходящие в российской экономике? На эти и другие вопросы Газете Дело ответил Исполнительный директор представительства ЗАО «ФИНАМ» в г. Иркутске Константин Тютрин.

– Константин, ситуация на фондовом рынке в последнее время меняется стремительно. На фоне украинского кризиса рынок рухнул за одну сессию на 10%, потом также быстро вернул свои позиции. Чего ждать от рынков в ближайшие месяцы? Как вы оцениваете текущий уровень цен?

– Цены, безусловно, фантастические. Если год назад акции Сбербанка стоили 100 рублей за 1 бумагу, и инвесторы мечтали купить акции по 90 рублей, то в марте цена опустилась до 65 рублей. К слову, уже на следующий день акции стоили 75 рублей, а сейчас 80 рублей. Шанс был уникальный.

Однако ситуация может повториться. Рынок вновь трясет из-за эскалации ситуации на Украине. Отличие в том, что сейчас сценариев развития существенно больше, чем в начале марта. Если Крым западные страны нам простили, и сделали вид, что обижены, но отнеслись с пониманием, то захват большой территории в Европе может вызвать настоящие санкции.

Также есть риск того, что действующая власть в Киеве решит использовать силовой метод урегулирования конфликта (даже Янукович в свое время не решился на это), то есть вероятность появления жертв и вмешательства российских сил, а это уже серьезный конфликт.

Тем не менее, есть и позитивный вариант с мирным урегулированием и федерализацией Украины, а также вариант с невмешательством России – тогда можно будет хорошо заработать, купив акции голубых фишек: Сбербанк, Газпром, Роснефть, НОВАТЭК.

Инвесторы с нетерпением ожидают выступления Владимира Путина 17 апреля, когда он проведет традиционную «прямую линию».

– Какой тактики сейчас придерживаться инвесторам?

– Сейчас незачем рисковать и брать акции второго и третьего эшелонов. В случае разрешения конфликта мирным путем голубые фишки пойдут вверх первыми. И это безопасный вариант, потому что даже в случае негативно-

го исхода эти акции все равно рано или поздно вырастут.

Интересными сейчас являются такие акции: Газпром, Роснефть, НОВАТЭК, Сбербанк, Ростелеком, Аэрофлот. Многие из этих компаний, ко всему прочему, летом будут выплачивать дивиденды в размере 4-7% от вложенных средств.

– Эксперты все чаще говорят о риске рецессии в России. Насколько фондовый рынок отражает процессы, происходящие в экономике?

– Замедление экономики действительно имеет место. Консенсус-прогноз на 2014 год предполагает незначительный рост ВВП всего в рамках +0,5-1%. Однако многие эксперты дают мрачные прогнозы и предупреждают об отрицательных цифрах по итогам.

Но ваш вопрос поставлен как нельзя правильно: «Насколько фондовый рынок в России отражает процессы, происходящие в экономике?». Предлагаем обратиться к наглядной инфографике. Мы сравним динамику ВВП России с 1999 года в млрд. руб. и фондового индекса

ММВБ, отражающего картину на рынке акций (см. График 1 и График 2).

Сравнивая графики, можно сделать два вывода:

1. С 1999 по 2008 год динамика ВВП и рынка акций полностью совпадала. С 2011 года по сегодняшний день образуется расхождение между реальной экономикой и рынком. Сейчас разрыв достиг максимума. Рынок очень сильно недооценен. По многим финансовым мультипликаторам российский рынок сейчас – самый дешевый в мире.

2. Рынок всегда предугадывал кризисные моменты. Например, когда кризис 2008 только начинал свое шествие по планете, рынок акций, предполагая последствия, упал заведомо.

Затем экономика действительно стала буксовать, и динамика ВВП по итогам 2009 года, впервые за 10 лет, стала отрицательной. Рынок к тому моменту уже почти восстановился до посткризисных уровней. Всего за год акции выросли на 100-300%. И только потом вышли цифры, свидетельствующие о том, что ВВП за 2010 год мощно вырос.

Тем самым, чтобы заработать на движении акций, инвестору необходимо жить не сегодняшним днем, а идти на шаг впереди всех, делать проекцию как минимум на год вперед. Надо понимать, что даже если экономика в 2014 году сожмется, но зато мощно вырастет в 2015 году, то акции будут расти уже сегодня.

– Константин, далеко не все инвесторы готовы следить за рынком 24 часа в сутки. Какое решение есть для тех, кто стремится заработать на взлетах и падениях?

– Вы правы, частному инвестору тяжело постоянно находиться у экрана торгового терминала. В условиях сильнейших умственных и эмоциональных перегрузок во время отслеживания десятков котировок ценных бумаг, сложнейших вычислений и при принятии мгновенных решений, перед многими трейдерами встает закономерный вопрос – как повысить эффективность торговли на финансовом рынке и что является наиболее приемлемым – логика трейдера или алгоритм торгового робота?

К тому же, не стоит забывать о снижении работоспособности из-за хронической усталости. И рано или поздно человек, торгующий на бирже, начинает задумываться о помощи со стороны.

Основными особенностями использования торговых роботов являются:

• Следование тенденциям рынка. В отличие от человека (подверженного



Фото А. Федорова

различного рода чувствам и эмоциям), робот работает по заранее четко намеченному торговому алгоритму.

• Скорость реакции. Умение отслеживать, не сомневаясь принимать решение, беспрекословное прекращение торговли при неблагоприятных условиях на рынке.

фондовом рынке по стратегии Александра Герчика, что позволит зарабатывать в валюте на высокоразвитом американском фондовом рынке и не зависеть от внутренних политических российских факторов, таких как Украина.

– Что нужно сделать, чтобы воспользоваться роботами вашей компании?

График 1.



График 2.



• Выполнение торговых сигналов. Торговый робот производит открытие/закрытие позиции трейдера независимо от экономического фактора или давления.

– Расскажите подробнее о роботах, которые предлагает ваша компания.

– Компания «ФИНАМ» ведет разработки торговых роботов уже несколько лет. Основные рынки, которые охватывают роботы, – это рынок акций Московской биржи, фьючерсы, валюта (доллар-рубль, евро-рубль). Все торговые системы сначала проверяются на собственных деньгах специалистов компании, а уже потом предлагаются всем желающим поучаствовать в торговле на фондовом рынке. В планах у компании внедрить автоматическую торговую систему на американском

– Три простых шага:
1. Прийти в офис компании «ФИНАМ» по адресу: улица Ленина, дом 6, и открыть брокерский счет. Он открывается по паспорту в течение одного рабочего дня.

2. Внести денежные средства в той сумме, которая подходит под выбранную стратегию. Сейчас стратегии подразделяются по суммам: 50000, 100000, 300000, 500000 и 1000000 рублей. Всегда нужно помнить, что чем больше сумма – тем больше ваш абсолютный заработок.

3. Этап фактического включения робота: вместе с нашими специалистами в офисе компании подключение к торговому роботу производится за 15 минут, после чего в этот же день по счету клиента начнут совершаться сделки.

Не перестаете торговать акциями даже в отпуске???

С сервисом «Торговые роботы» вы сможете отдыхать спокойно!

Узнайте подробности по тел.: (3952) 34-24-18

«Торговые роботы» – платный сервис программы «Trade center» («Трейд центр»), дающий возможность формировать и направлять Брокеру поручения на сделки посредством соответствующей информационно-торговой системы на основе торгового алгоритма. Сервис «Торговые роботы» предоставляется на основании дополнительного соглашения. ЗАО «ФИНАМ» не гарантирует получение дохода. Представитель ЗАО «ФИНАМ» в г. Иркутске — ООО «ФИНАМ-Бизнес», ул. Ленина, 6. Брокерские услуги оказывает ЗАО «ФИНАМ».

Наднациональный финансовый регулятор на территории ЕврАзЭС появится в 2025 году

Создание Евразийского экономического союза должно стать следующим этапом интеграции на евразийском пространстве.

Наднациональный финансовый регулятор на территории Евразийского экономического союза появится в 2025 году, сообщил первый вице-премьер РФ Игорь Шувалов, выступая в Совете федерации.

«Банковский и финансовый сектор (каждой из стран союза – прим. ред.) будет действовать с изъятиями до 2025 года», – сказал он. «Наднациональный финансовый и банковский регулятор, надеемся, начнет работу также с 2025 года», – заметил Шувалов.

Создание Евразийского экономического союза должно стать следующим этапом интеграции на евразийском пространстве. Он должен прийти на смену ЕврАзЭС. Об этом было заявлено в Декларации о формировании ЕЭП от 9 декабря 2010 года и Декларации о Евразийской экономической интеграции от 18 ноября 2011 года.

Договор о создании Евразийского экономического союза должен быть подписан к 1 мая 2014 года, с тем, чтобы ЕЭС начал функционировать на пространстве Таможенного союза с 1 января 2015 года. Базовые принципы Евразийского экономического союза согласованы президентами «тройки» (Белоруссия, Казахстан, Россия) 24 декабря 2013 года в Москве. В настоящее время идет процесс присоединения к Таможенному союзу и Единому экономическому пространству Киргизии и Армении.

ИТАР-ТАСС

КОММЕНТАРИЙ ЭКСПЕРТА



Александр Разуваев, директор аналитического департамента Альпари:

В потоке сообщений на тему Украины почти незамеченной прошла очень важная экономическая и политическая новость. Первый вице-премьер правительства России Игорь Шувалов заявил, что создание единого центрбанка стран Таможенного союза планируется завершить к 2025 году.

Финансовый регулятор предполагается раз-

местить в Казахстане. Это учреждение будет контролировать всю территорию Евразийского экономического союза (ЕЭС), находящегося пока в стадии формирования, и начнет свою деятельность со стран Единого экономического пространства, в которое вошли Россия, Беларусь и Казахстан. Начало деятельности ЕЭС намечено на начало следующего года в качестве замены ЕврАзЭС.

Таможенный союз обзаведется единой валютой

Единый регулятор – это, прежде всего, единый эмиссионный центр, а значит – единая валюта для всех стран Таможенного союза. Единая валюта изначально является идеей президента Казахстана, в 2012 году ее поддержал премьер-министр России Дмитрий Медведев. Однако президент Беларуси Александр Лукашенко, хоть и поддерживал данную идею в принципе, всегда очень осторожно относился к ее реализации.

Ясно, что евразийский ЦБ полностью заменит собой национальные центрбанки, что будет подразумевать единые правила игры для финансовых систем всех стран Таможенного союза. Конечно, национальные банки останутся, однако их самостоятельность будет ограничена. Вероятно, будет реализована нынешняя европейская модель, когда все решает ЕЦБ, а банки стран еврозоны

не обладают широкими полномочиями. При этом ЕЦБ – это отдельная монетарная власть. В нашем случае евразийский ЦБ, скорее всего, будет жестко подчиняться совету из президентов или премьеров стран Таможенного союза.

Новая валюта будет очень сильно похожа на российский рубль. Экономика Казахстана составляет 10% от российской, экономика Белоруссии – примерно 3%. С высокой вероятностью к трем странам Таможенного союза в итоге присоединятся Армения и Киргизия.

Стоит отметить, что данная финансовая модель рассматривалась сразу после распада СССР, в момент создания СНГ. Затем она была реализована в Европе, в будущем же эта модель возможна для США, Мексики и Канады. А также большинства стран Азии с лидирующей ролью Китая.

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

Вакансия	Зарплата	Компания
Заместитель главного бухгалтера	от 35 000 руб	ЛесЭкспорт
Ведущий специалист взыскания задолженности	до 115 000 руб	Агентство по сбору долгов
Менеджер по развитию территории	до 55 000 руб	Слата, ГК
Торговый представитель КФ Победа	от 35 000 руб	Слата, ГК
Водитель самосвала	от 60 000 руб	Ррабботта
Старший системный аналитик	от 35 000 руб	Автотрейд
Переводчик японского языка	от 80 000 руб	Версус Сервис
Менеджер по продажам	от 35 000 руб	Группа Новатор, ООО
Менеджер по работе с клиентами	от 40 000 руб	Госзаказ
Коммерческий директор	до 70 000 руб	Алькасар, РА
Преподаватель русского языка и литературы	от 40 000 руб	AUTHOR24.RU
Начальник юридического отдела	от 150 000 руб	Кадровый центр Эталон
Директор магазина	от 38 500 руб	Рив Гош, Сеть магазинов
Главный бухгалтер	от 45 000 руб	МАК-ДАК
Руководитель проектов развития	от 50 000 руб	Центрозаим.РФ
Торговый представитель	от 37 000 руб	Би Си Ай, ООО
Директор филиала	до 120 000 руб	МАК-ДАК
Региональный менеджер по продажам	от 35 000 руб	Браво Софт
Главный энергетик	от 40 000 руб	Байкальские окна, ООО
Ведущий инженер-технолог	от 35 000 руб	Режевский кабельный завод, ЗАО
Региональный представитель по упаковочным материалам	от 35 000 руб	Финкрес
Директор по персоналу	от 40 000 руб	Персонал Студия, ООО
Директор магазина	от 47 850 руб	ЦентрОбувь
Специалист по логистике	от 50 000 руб	Schlumber
Начальник отдела / Администратор	от 40 000 руб	ГК "СПОРТМАСТЕР", Розничные продажи
Программист Java	от 60 000 руб	Перспектива, Кадровый Центр
Токарь-универсал	от 45 000 руб	Европлан Стафф-Рус, ООО
Коммерческий директор	от 40 000 руб	Этажи, федеральная компания
Разработчик на С#	от 40 000 руб	Перспектива, Кадровый Центр
Программист 1С	от 51 000 руб	АйАрТи
Медицинский представитель	от 60 000 руб	Имплант.ру
Генеральный директор	до 500 000 руб	Удобно-Деньги
Инженер технического надзора	от 80 000 руб	ТНГСП
Директор регионального подразделения	от 50 000 руб	Домашние деньги
Руководитель ИТ отдела	от 40 000 руб	Мелентьева Л.В.
Супервайзер розничной торговой команды	до 69 000 руб	Группа Гута
Руководитель отдела продаж	от 50 000 руб	ДубльГИС
Заместитель директора торгового центра	от 60 000 руб	Adesso Group Russia
Руководитель мини-офиса	от 40 000 руб	Банк "Открытие"
Директор предприятия	от 70 000 руб	Завод по изоляции труб
Экономист по финансовой работе	от 50 000 руб	Велесстрой
Бренд-менеджер	от 40 000 руб	ForDA
Главный инженер	от 70 000 руб	Специалист
Руководитель отдела маркетинга и рекламы	от 50 000 руб	Мир снабжения
Заместитель руководителя ИТ отдела	от 40 000 руб	Десятка, Группа компаний
Финансовый директор	от 80 000 руб	Перспектива, Кадровый Центр
VIP-Менеджер	от 40 000 руб	Лудинг, ООО
Мастер смены цеха розлива	от 37 000 руб	BAIKALSEA Company
Главный механик	от 80 000 руб	Персонал Студия, ООО
Специалист по клиническим исследованиям	от 36 000 руб	Фармсинтез, ОАО
Трейд-маркетинг менеджер	от 50 000 руб	АНКОР, кадровый холдинг
Инженер-энергетик	от 50 000 руб	Уренгойдорстрой, ОАО
Управляющий SPA салона	от 40 000 руб	ТайСервис

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

shop.slata.ru 23•5555

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

Принем заявок на shop.slata.ru осуществляется круглосуточно.

Оплата производится только наличными при получении заказа

Доставка товаров ежедневно с 8.00 до 24.00

Доставка по городу в течении часа с момента пробития чека

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

Зачем бизнесу благотворительность?

В Газете Дело мы часто рассказываем об иркутских бизнесменах – о том, как они добились успехов, как заработали свои капиталы. Пишем о том, как и на что они эти деньги тратят, во что инвестируют. Но ведь расходы не ограничиваются вложениями в новые направления бизнеса, покупками новых квартир-машин-дач. Тратить деньги можно и на благие дела. Как иркутские предприниматели приходят к решению заниматься благотворительностью, с какими проблемами сталкиваются на этом пути? И вообще – зачем им это? Предлагаем вниманию читателей две истории.

Александр Соболев, Благотворительный фонд «Оберег»: «Засыпаю с мыслью, что не просто так живу»

Детдома – преступление против детей

Александр Соболев – молодой, успешный предприниматель, отец четверых детей. Уже 10 лет он занимается не только разным бизнесом (ему принадлежат «Лазертаг», антикафе «4goom», ГК «Инвест38» и другие), но и благотворительной деятельностью. За это время она стала частью его жизни.

«Когда у меня родился первый ребенок, и жена лежала в роддоме, в соседней палате женщина отказывалась от ребенка, – рассказывает Александр. – Классическая, в общем-то история: приехала из деревни, устроилась на работу, сняла квартиру. А потом случайно забеременела. Ухажер исчез, за квартиру платить нечем. Написать отказную – кажется единственным выходом. Таких случаев в Иркутске – около 110 в год. Но детдома – это преступление против ребенка. Там дети не получают любви, вырастают неприспособленными, с потребительским отношением к жизни».

Того малыша спасли – Соболевы взяли молодую маму к себе, у них она жила некоторое время. Супруги помогли ей найти работу, позднее государство выделило квартиру (женщина была сиротой). Сейчас она замужем, родила второго ребенка.

С этой истории и начался путь Александра к благотворительности. В этом году исполнится 10 лет, как он помогает людям.

Дать шанс

Первым направлением деятельности была борьба с проблемой беспризорных детей. «Я снял коттедж в Рабочем, собирал туда этих детей, человек шестьдесят там жило, отмывал, откармливал, привлекал органы опеки», – рассказывает Александр.

Но у бизнесмена начали возникать проблемы с правоохранительными органами: никто не понимал, что и зачем он делает, нужно было юридически обосновать деятельность. Тогда Александр зарегистрировал Благотворительный фонд «Оберег».

Направления деятельности стали шире. «В XIX веке в Иркутске существовали сиропитательные дома Медведниковой. Я хотел возродить эту традицию. Мэр Виктор Кондрашов 4 года назад дал нам в аренду здание. И оно стало домом для десятков людей – бомжей (ночлежка рассчитана на 20 человек этой категории), одиноких матерей, многодетных семей, которые оказались в трудной ситуации». Работают в «Обереге» также пункт приема и раздачи вещей и социальный детский сад. Изначально садик был рассчитан на 18 детей, сейчас в нем по списку – 36 воспитанников. Все матери этих малышей работают – это главное условие пребывания ребенка в садике.

Помогает Александр не всем, часто отказывает. «Если вижу, что мать не хочет работать, пьет, прикрывается ребенком, не

возьму ее. Мы постоянно работаем над качеством людей, которые живут в «Обереге». Мы даем им крышу над головой, еду, одежду, но и они должны что-то делать: найти работу, бросить пить – и уйти от нас. Мы не общечеловеческое». Александр дает людям шанс – на лучшую жизнь. Далеко не все находят в себе силы им воспользоваться. Но бизнесмен убежден: даже если один из десяти смог подняться, начать новую жизнь, это уже результат.

Смысл жизни

«Зачем я это делаю? Вряд ли я смогу дать точный ответ на этот вопрос, – говорит Соболев. – В политику я не собираюсь – один раз туда залез, не понравилось. Я это делаю точно не ради пиара. Ни в какой религиозной организации я не состою – так что цели выслужиться перед Богом тоже не стоит. Просто в этом – смысл жизни. Каждый вечер я засыпаю и знаю, что не просто так живу. 120 человек у меня сейчас здесь живет, и я знаю, что их жизнь была бы другой, если бы не было «Оберега»».

За время существования фонда через ночлежку Александра Соболева прошло 5 тысяч человек. В прошлом году на благотворительность бизнесмен потратил 70% своих доходов. «Это, конечно, преступление по отношению к бизнесу. Он тоже требует постоянных вливаний, развития новых направлений. Нужно найти баланс».



А вообще, чтобы делать добро, не нужно много денег, уверен Александр. «Мы принимаем еду, одежду, игрушки, всегда рады, когда к нам приходят девочки – студентки педагогических заведений, чтобы поиграть с детьми в садике, помочь собрать их на прогулку. Я оплачиваю двух воспитателей, двух нянечек, повара, но детей очень много, помощь всегда нужна».

Виктория Девочкина, Благотворительный фонд «Семьи Девочкиных»: «За любым бизнесом стоят люди»

в жизнь общественные инициативы, менять жизнь многих людей вокруг к лучшему. Делать что-то нужное, доброе. Важно, какой ты след в жизни оставишь. Ты готов что-то отдавать или не видишь в этом смысла? Каждый сам должен принять такое решение. За любым бизнесом стоят люди. И я считаю, что это личный выбор каждого человека. Да и законы Вселенной никто не отменял. Известно, что для того, чтобы в жизни что-то получить – в семье или в делах, нужно сначала научиться отдавать».

Направления работы

Воссоздание культурно-исторических объектов – одно из основных направлений деятельности Фонда (сейчас Фонд активно участвует в восстановлении Князе-Владимирского храма в Рабочем). «Это история нашей страны и нашей культуры, мы просто обязаны сохранить ее для потомков», – говорит Виктория Девочкина. Социальное направление – это работа с детскими домами, детьми и подростками из неблагополучных семей, пожилыми людьми.

Добрых дел уже сделано немало. Уже во второй раз прошел проект «Каникулы с пользой», более ста детей побывали на познавательных экскурсиях на конеферме, в музее занимательной науки «Экспериментарий», на выставке «Куклы мира» в усадьбе Сукачева, в Тальцах. В декабре провели три социальные благотворительные новогодние елки. В прошлом году отремонтировали группу в доме ребенка № 2 в Ново-Ленино для реализации программы семейного воспитания «Как дома», которая впервые стартовала в Иркутске. «Программа внедряется во многих городах России, и детей, развивающихся в таких условиях, усыновляют гораздо чаще», – рассказывает Виктория.

«Просителей много, и отказать бывает очень сложно, – сетует наша собеседница. – Ведь у нас есть уже выбранные направления, утвержденный бюджет. Тем не менее, каждый запрос я рассматриваю, если понимаю, что можем помочь, то собираем общее собрание и решаем, на какие направления и какие суммы мы готовы направ-

лять, корректируем бюджет. Недавно, например, рассматривали обращение мамочки-иркутянки, ее двухлетний ребенок тяжело болен онкологическим заболеванием. Хотя оплата операций не наш профиль, мы приняли решение перечислить 100000 руб. на лечение».

Посадить зернышко

Сегодня основной акцент в своей деятельности Фонд делает на крупных просветительских проектах. «Конечно, мы не отказываемся от адресной помощи – тем же ветеранам дорого личное внимание, но это не основной вид нашей деятельности. Адресная помощь – как рыбка, проблема не решилась. Мне гораздо интереснее посадить зернышко, которое превратится в дерево и принесет плоды. Это возможно в просветительских проектах».

В апреле, например, Фонд «Семьи Девочкиных» запускает «Школу счастливых родителей» – психолог будет читать в школах лекции о том, как ладить с детьми, как найти с ними общий язык, помочь им реализоваться.

«Когда ты оказываешь адресную помощь – даришь подарок или помогаешь в организации конкретного мероприятия, ты тут же получаешь благодарность в ответ, испытываешь удовлетворение. Когда ты делаешь какие-то просветительские проекты, ты не получаешь результат моментально. И здесь нужно решить, чего ты хочешь – самолюбие свое потешить или на самом деле потрудиться, сделать какие-то вложения времени, сил, ресурсов, чтобы это в будущем принесло гораздо больший результат», – говорит Виктория Девочкина.

Злые языки

Несмотря на то, что благотворительность – дело хорошее, реакция на него часто бывает отнюдь не позитивной. «Деньги девать некуда», «Пиарится на несчастных» – такие отзывы приходится слышать довольно часто.

Люди перестали верить в возможность добрых дел небезосновательно, считает Виктория. С помощью инструментов благотворительности можно имитировать бурную деятельность ради пиара, и многие этим пользуются: за три месяца до выборов появляется какая-то общественная организация или человек – дел мало, проектов с крупными вложениями вообще нет, а шумихи в СМИ много. Проходят выборы – и все исчезает, как утренний туман.

«Все это, конечно, грустно, – делится Виктория Девочкина. – Но я философски к этому отношусь. Если тебе это нужно, ты делай и не обращай внимания на общественное мнение. Тем более, что среди успешных людей с каждым годом становится все больше благотворителей и меценатов. Среди них есть как представители крупного бизнеса, так и индивидуальные предприниматели, которые видят, что и их скромный вклад помогает двигать большое дело».

Добро может делать каждый

За второе полугодие 2013 года на социальные благотворительные программы Фондом было выделено 435 тысяч рублей. Однако совсем не обязательно быть богатым, чтобы делать добро, считает Виктория Девочкина. «Можно жертвовать свое время, быть волонтером, приходить в дом ребенка, выводить на прогулку детей. Можно жертвовать знаниями, делиться ими».

Девочкины убеждены: то, что делает их Фонд, – это не капля в море. «У меня есть любимая притча, – рассказывает Виктория. – Мальчик шел по берегу моря и увидел старика, который забрасывал в море морских звезд, выброшенных приливом на берег. Мальчик спросил у него: зачем ты это делаешь, какой в этом смысл? Ведь их здесь десятки, сотни, тысячи, может, сотни тысяч, это ничего не изменит. На что старик, взяв в руки звезду, ответил, что это изменил очень многое – в жизни этой звезды – и закинул ее в море».

Анна Масленникова,
Газета Дело



Личный выбор

Благотворительный фонд «Семьи Девочкиных» создан не так давно, однако благотворительное направление деятельности развивается вместе бизнесом еще с 1990-х. «К нам всегда обращались люди – и это нормально, когда предпринимателей просят помочь», – говорит Виктория Девочкина, руководитель Фонда.

Сначала помощь была хаотичной, преимущественно адресной – Девочкины помогали детским учреждениям, больницам, спортсменам... «А после того, как мой свекор Евгений Геннадьевич Девочкин профинансировал строительство Московских ворот на Нижней Набережной к юбилею города, обращений стало поступать во много раз больше. Чтобы упорядочить благотворительную деятельность, мы приняли решение создать фонд. Его учредители – это я с супругом и родителем мужа», – говорит Виктория.

На вопрос, зачем вам это, руководитель фонда «Семьи Девочкиных» отвечает не раздумывая: «Конечно, деньгами можно распорядиться по-разному: можно потратить на себя, можно реализовать бизнес-идеи, а можно поглощать

Первая – по определению

Знаменательная дата – 111 лет Иркутской областной типографии №1. Это событие посчитали более чем знаковым на предприятии и решили напомнить о вехах поистине уникального исторического объекта Иркутска. Что таит история типографии? Об этом – в цикле материалов Газеты Дело.

Типография №1 была построена в здании, изначально запроектированном под типографию. Первая и единственная, она начала работу на самом современном оборудовании, завезенном в далекую Сибирь из Германии. Первая и единственная, она была предназначена не столько под экономическую отдачу, сколько под цели просвещения и приобщения народа к ее величеству Книге. Если взглянуть в историю, станет очевидно – определение «первая» в отношении областной типографии применительно в огромном числе фактов. О части из них Газета Дело расскажет в цикле материалов, посвященных трем единичкам, – 111-летию областной типографии №1.

Дата открытия или хотя бы месяц, когда начала работать типография Петра Ивановича Макушина в Иркутске, более

привычная под названием «Иркутская областная типография №1», не известна. «Как ни пытались ее найти поколения последователей, ничего не получилось. В истории сохранились только документы о выделении земельного участка под строительство и год начала работы», – рассказывает директор «Иркутской областной типографии №1» Вячеслав Правенький.

Именно в 1903 году, ровно 111 лет назад, строительство двухэтажного каменного дома с подвальными помещениями на улице Большой (ныне Карла Маркса) было завершено. Типография известного в городе купца Макушина и его доверенного лица – двоюродного брата Владимира Михайловича Посохина, до этого размещавшаяся на арендуемых площадях, наконец-то получила свой дом: целый комплекс со временных производ-



Здание типографии до сих пор поражает красотой и архитектурными особенностями

ственных, вспомогательных и жилых зданий.

Административное здание, фасадом выходившее на улицу Большую, до сих пор поражает красотой и архитектурными особенностями: кирпичная кладка, башенки и ниша в

виде арочного проема, где установлен макет земного шара в цвете. С фасадной же стороны размещался и вход в переплетную мастерскую, что было очень удобно для посетителей, а также служило дополнительной рекламой для типографии. Рядом располагалась линовальная мастерская.

Одновременно с новым зданием типография получила и самое современное оборудование. Партнеры – Макушин и Посохин – закупили две скоростные машины в Германии. Новые станки и переплетный пресс приехали в Сибирь из столицы, Санкт-Петербурга. Серьезное обновление произошло и в составе работников. Достаточно только сказать, что общее техническое руководство осуществлял приглашенный из Дании специалист Э. Д. Розен. Рекламные объявления типографии того времени поражают разнообразием предлагаемых работ: печатание книг, памятных книжек, газет, объявлений, карт, планов, этикеток, ярлыков, всяческие литографические, автографические, хромолитографические работы, печатание красками, гравюры на камне, рисунки карандашом. Соответственно вложенным усилиям увеличивалась и выработка продукции: на 75 000 рублей в 1904 году, 82 670 рублей – в

от первого лица



Вячеслав Правенький,
директор
«Иркутской
областной
типографии №1»:

«За прошедшие 111 лет много чего менялось в мире, в стране, экономике, технологиях. Неизменным для нашей типографии было одно – мы всегда дорожили оставленным нам наследством, мы, как можем, приумножаем его во благо человека».

1908, на 360 000 рублей – в 1909 году.

Стоит отметить, что не сугубо деловой расчет купцов помог Иркутску получить типографию, отвечавшую всем мировым стандартам того времени. Цели детища Петра Ивановича Макушина и Владимира Михайловича Посохина были значительно шире. «Его магазин до самой революции являлся наиболее крупным издательским делом в Сибири. Большие коммерческие успехи, однако, не смогли превратить П.И. Макушина в книжного купца-монополиста. Прибыль, которую давало ему книжное дело, оно затрачивал на расширение источников широкого общественного просвещения в Сибири. На дело создания нового массового читателя книги из среды трудящихся масс», – писала в 1926 году томская газета «Крас-

ное знамя», откликаясь на смерть Петра Ивановича Макушина.

Известно, что и Владимир Михайлович Посохин вносил свой весомый вклад в просвещение: на его средства в Иркутске было построено двухэтажное каменное здание на Сарайной улице (ныне Александра Невского) для литературных чтений. Посохин был и одним из учредителей бесплатной библиотеки-читальни, известной как Нагорная библиотека, с богатым и разнообразным фондом.

Служение его величеству Книге оставалось отличительной чертой Иркутской областной типографии №1 и на всех остальных исторических рубежах. Но о них – в следующем номере.

Анна Смирнова



Семьи купцов Петра Макушина и Владимира Посохина – основателей типографии



Rick Walker,
основатель школы современного английского языка
Easy School:

– Когда 13 лет назад я начинал школу, книг я не читал, и это, конечно, усложнило мою жизнь. Сейчас я понимаю, как важно использовать мудрость и знания, уже открытые и увековеченные людьми в подобных книгах. Ни один человек в здравом уме не захочет повторно изобретать колесо, огонь, электричество, а порой

мы поступаем именно так, игнорируя чтение книг.

Когда пять лет назад я прочитал свою первую книгу из серии «саморазвитие», я понял, как сильно мне не хватало этих знаний. Сейчас я читаю десятки книг в год и стараюсь объяснить всем вокруг, как важно учиться на опыте других людей. Рекомендую к прочтению:

Книжная полка бизнесмена

Rick Walker, основатель Easy School, – о книгах, которые нужно прочесть, чтобы не «изобретать колесо»

На полках книжных магазинов сегодня – сотни книг, «обязательных к прочтению для тех, кто хочет стать успешным бизнесменом». Какую выбрать? Что действительно стоит прочитать? Какие книги признанных гуру бизнеса «срабатывают» у нас, в периферии? В рубрике «Книжная полка» иркутские бизнесмены делятся своими советами.

1. Тони Шей, «Доставляя счастье»

Прочитав эту книгу несколько раз, я отправился в Лас Вегас, где находится главный офис компании Zappos, чтобы своими глазами увидеть компанию, построенную для работы и счастья. Они придумали новый стандарт обслуживания – «Wow»-стандарт. Если вы хотите создать компанию, в которой работают счастливые сотрудники, и они, в свою очередь, делают счастливыми своих клиентов, это книга – хорошее начало.

2. Вадим Зеланд, «Трансерфинг реальности»

Книга-сокровище о том, что мы можем влиять на развитие реально-

сти. Она объяснила мне так много всего, чего я не понимал до этого. Ее фундаментальные принципы заслуживают глубокого изучения, вдумывания и неоднократного перечитывания.

3. Стив Чендлер, «100 способов самомотивации»

100 небольших рассказов о том, что мотивирует нас к действиям. Я подарил эту книгу минимум 50 людям. Читается она очень легко и действительно вдохновляет.

4. Дейл Карнеги, «Как перестать беспокоиться и начать жить»

Все люди склонны переживать и беспокоиться. Экзамены, работа, отноше-

ния, наше будущее заставляют нас ощущать постоянное чувство страха или, как минимум, тревоги.

Для меня это большая проблема. Книга помогает учиться концентрироваться на настоящем, на позитивном, не жить прошлым или будущим, найти радость в повседневности. Эту книгу можно и нужно прочитать несколько раз.

5. Михай Чиксентмихайи, «Поток»

К потоку стремятся все, осознанно или бес-

сознательно. Поток – это такое состояние человека, когда он полностью погружен в какое-то дело. Это состояние сопровождается чувством легкости, радости и уверенности в себе. Вы теряете счет времени, забываете о том, что беспокоило вас до этого. Вам все дается легко, идеи сами приходят в голову, все складывается наилучшим образом, «автоматически». Научиться контролировать и оптимизировать поток в своей жизни, превратить всю свою жизнь в один поток – задачи, которые я поставил себе, прочитав эту книгу.

справка

Easy School – школа английского языка, основанная в Иркутске в 2000 году. За 13 лет своего существования превратилась в крупнейшую за Уралом. На сегодняшний день филиалы Easy School открыты в Иркутске, Ангарске, Шелехове, Красноярске, Улан-Удэ.

«Документы на контроле»

НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ

Можно поставить на контроль фрагмент документа (для документов федерального законодательства, имеющих оглавление*) или весь документ

Статья 333.7. Порядок представления сведений зачет или возврат сумм сбора по нерезализованному разрешению (в ред. Федерального закона от 24.07.2009 N 201-ФЗ)

Организации и индивидуальные предприниматели по разрешению на добычу объектов животного происхождения представляют в налоговый орган заявление, сведения о полученных разрешениях, сведения об уплате, и суммах фактически уплаченных сумм (в ред. Федеральных законов от 27.07.2006 N 117-ФЗ и от 02.07.2007 N 109-ФЗ)

По истечении срока действия разрешения на добычу объектов животного происхождения...

Нажмите правую кнопку мыши и выберите «Поставить на контроль»

Отметьте, какие изменения отслеживать – только фрагмента или документа целиком

Как только изменится текст или документ вступит в силу/перестанет действовать, вы увидите уведомление

Произошли изменения в документах на контроле. Нажмите для просмотра

* кроме банда «Эксперт-приложение»

КонсультантПлюс
надежная правовая поддержка
consultant.ru

ЗАО «КонсультантПлюс в Иркутске»
Тел.: (3952) 22-33-33, 53-28-53;
info@irkcons.ru, www.irkcons.ru

Полное собрание строительной мысли

20-23 мая ИРКУТСК

Выставка БАЙКАЛЬСКАЯ СТРОИТЕЛЬНАЯ НЕДЕЛЯ

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ИНФОРМАЦИОННЫЙ ПАРТНЕР:

Промышленные страницы Сибири

ИРКУТСКИЙ ВЫСТАВОЧНЫЙ КОМПЛЕКС
ОАО «СИБЭКСПОЦЕНТР»

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

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

СибЭкспоцентр

0+

Недвижимость по карману

Перед каждой молодой семьей рано или поздно встает квартирный вопрос. Какое жилье в Иркутске могут позволить себе супруги при общем ежемесячном доходе в 60 тысяч рублей? Возможно ли обойтись без ипотеки?

Ипотечный выбор

Купить квартиру – такая задача встает практически перед каждой молодой семьей. Хорошо, если с покупкой недвижимости помогли родители или жилье досталось в наследство от прабабушки. Но чаще всего молодым супругам приходится рассчитывать лишь на собственные силы.

В 2013 году средний размер заработной платы в Иркутской области составил 29229 рублей – таковы данные органов статистики. Возьмем эту цифру за основу и предположим, что ежемесячный доход среднестатистической молодой иркутской семьи составляет (округлим) около 60 тысяч рублей в месяц. Копить на покупку квартиры при таком доходе придется не одно десятилетие – гиблая идея. Остается два варианта – взять недвижимость в рассрочку в строительной компании (как нам рассказали в МУП «УКС города Иркутска» и «Танаре»), многие их покупатели получают ипотечный кредит. Однако нужно понимать, что рассрочка застройщиком предоставляется на период строительства (один-два года) и может потребовать куда больше первоначального взноса, чем попросит банк при оформлении ипотечного кредита.

«Многие делают выбор в пользу ипотечного кре-

дита и покупки квартиры через договор долевого участия, – говорит Евгений Савченко, начальник МУП «Управление капитального строительства города Иркутска». – Главное в этом деле – оценить собственные возможности, провести анализ рыночной ситуации, выбрать застройщика с хорошей репутацией и подходящий вариант квартиры».

«В наше время приобретение квартиры не является каким-то нереальным и фантастическим явлением, – отмечают представители компании «Танар». – Различные банки предоставляют большой выбор ипотечных программ, которые различаются не только процентной ставкой и сроком кредитования, но и размером первоначального взноса. По опросам наших клиентов ежемесячные платежи по кредиту составляют от 15 до 25 тысяч рублей, а сроки кредита – от 10 до 20 лет».

Сколько даст банк?

Мы обратились в Байкальский банк Сбербанка России с просьбой рассчитать сумму ипотечного кредита, на которую может рассчитывать семья, готовая платить по кредиту в течение 15 лет, при доходе в 60 тысяч рублей. Вот что нам ответили в пресс-службе банка:

«В Сбербанке параметры кредита по каждому

клиенту индивидуальны. Ставка, сумма ипотечного кредита зависит от разных факторов, таких как: за кредитованность клиента (если у клиента уже есть действующие кредиты), количества иждивенцев и т.д. Усредненный расчет по кредиту таков: срок кредита 15 лет; сумма кредита 2250000,00 руб. (при наличии первоначального взноса в объеме 10 процентов от стоимости жилья – 200 тысяч рублей); ежемесячный платеж 28098,83 руб».

Таким образом, при выборе квартиры молодой семье придется ориентироваться на сумму около 2,45 млн. рублей.

Что купить?

2,45 миллиона рублей – сумма не такая уж и маленькая. Рынок недвижимости Иркутска может предложить достаточно богатый выбор.

«Существуют стандартные банковские расчеты оптимальной доли семейного бюджета, которую семья может ежемесячно направлять на погашение ипотечного кредита. При бюджете супругов, составляющем сумму до 60000 рублей, иркутская семья может позволить себе ипотечный кредит на жилье стоимостью от 1,2 до 2,5 млн рублей. Это может быть однокомнатная квартира класса «комфорт» либо двухкомнатная

«эконом»-формата», – говорит первый заместитель генерального директора ОАО «Сибвиастрой» Алексей Волков.

Директор агентства недвижимости «ЕВРОПА» Дмитрий Самсонов отмечает, что на сумму до 2,5 миллионов рублей в Иркутске есть различные варианты как на рынке вторичного жилья, так и в новостройках. Для желающих жить в своем доме есть варианты в поселке Хомутово». И у вторичного жилья, и у нового есть свои преимущества и недостатки. Покупая квартиру в новостройке, придется ждать, когда дом будет сдан, запланировать бюджет на проведение ремонта. Нужно учесть также, что пока квартира строится, придется снимать жилье в аренду. Однако, в отличие от вторички, жилье будет новым – с хорошей планировкой и новой инфраструктурой.

КСТАТИ

Какую квартиру можно купить в Иркутске за 2,45 млн. руб.?

Район	Вторичное жилье		Новостройки	
	средняя стоимость кв.м.	площадь	средняя стоимость кв.м.	площадь
Кировский	67,84	36 кв.м.	85,79	28 кв.м.
Октябрьский	62,98	38 кв.м.	56,82	43 кв.м.
Свердловский	56,59	43 кв.м.	49,64	49 кв.м.
Куйбышевский	53,76	45 кв.м.	45,00	54 кв.м.
Ленинский	50,70	48 кв.м.	43,33	56 кв.м.

По данным REALTY.IRK.RU

доме в черновой отделке, на рынке вторичного жилья – двух-, трехкомнатные квартиры до 60 кв.м, хрущевки. В Октябрьском районе возможно приобрести однокомнатную квартиру в строящемся доме или на вторичном рынке жилья. Для желающих жить в своем доме есть варианты в поселке Хомутово».

И у вторичного жилья, и у нового есть свои преимущества и недостатки. Покупая квартиру в новостройке, придется ждать, когда дом будет сдан, запланировать бюджет на проведение ремонта. Нужно учесть также, что пока квартира строится, придется снимать жилье в аренду. Однако, в отличие от вторички, жилье будет новым – с хорошей планировкой и новой инфраструктурой.

В любом случае – выбор за вами.

Вопрос открыт

Итак, среднестатистическая молодая семья в Иркутске, как выяснилось, вполне может позволить себе приобрести жилье, прибегнув к помощи заемных средств банка. Конечно, при ежемесячном доходе в 60 тысяч рублей не приходится рассчитывать на покупку трехкомнатной квартиры в центре города, но, тем не менее, выбор есть. Вот только сколько таких – среднестатистических – семей проживает в Иркутске, нам, увы, неизвестно. А потому вопрос о доступности жилья в городе остается открытым.

Елена Демидова,
Газета Дело

Средняя стоимость вторичного жилья в Иркутске на 10.04.2014г. (тыс. руб./кв.м)

Тип	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
1 комн. кирпич	73,38	67,05	62,70	56,96	53,47
1 комн. панель	76,52	71,35	65,59	61,63	56,38
2 комн. кирпич	71,02	63,63	57,69	55,46	51,96
2 комн. панель	72,08	64,93	59,65	55,40	51,29
3 комн. кирпич	69,44	62,12	58,52	54,12	48,70
3 комн. панель	67,33	60,22	54,77	52,98	48,44
Средняя стоимость на 10.04.2014	67,84	62,98	56,59	53,76	50,70

Средняя стоимость строящегося жилья в Иркутске на 10.04.2014г. (тыс. руб./кв.м)

Срок сдачи	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
Готовое	81,58	59,36	42,23	-	42,00
Срок сдачи - 1 полугодие 2014 года	90,00	49,22	50,67	50,00	-
Срок сдачи - 2 полугодие 2014 года	-	55,42	49,12	43,00	42,33
2015 год и позже	-	56,95	53,76	42,00	46,00
Средняя стоимость на 10.04.2014г.	85,79	56,82	49,64	45,00	43,33

Средняя стоимость коммерческой недвижимости в Иркутске на 10.04.2014г. (тыс. руб./кв.м)

Назначение	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
склад (продажа)	59,38	43,10	33,96	24,75	24,19
склад (аренда)	0,62	0,47	0,34	0,34	0,25
магазин (продажа)	84,56	53,96	50,21	32,53	36,16
магазин (аренда)	1,12	0,76	0,57	0,57	0,53
офис (продажа)	85,25	56,75	49,51	39,38	42,59
офис (аренда)	0,99	0,69	0,53	0,49	0,41

По данным REALTY.IRK.RU



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

НОВАЯ КВАРТИРА ОТ ЗАСТРОЙЩИКА

Пора подумать о будущем...





728-940, 728-941

Проектные декларации на сайте: www.uk.s.irkutsk.ru

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

НЕДВИЖИМОСТЬ

✓ ПРОДАЁТСЯ

НА САЙТЕ

REALTY.IRK.RU

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

classified



В честь дня рождения компании

Скидка
100
тысяч рублей

Скидка на гаражные боксы в жилом комплексе «Флагман» ул. Лермонтова
Только 1 месяц!
предложение ограничено

Максстрой
59-79-62
maxstroy.ru

Новый клубный бизнес-центр
ул. Красноярская, 77

Аренда офисов
(3952) 666 - 237
office-irk.ru

СТК
СТРОИТЕЛЬНО-ТОРГОВАЯ КОМПАНИЯ

ОТЛИЧНЫЕ КВАРТИРЫ!

КУПИ
ВОВРЕМЯ!

92-60-50

ЖК "Иркутский дворик"

www.stk38.ru

Готовые и строящиеся квартиры с видом на Ангару!

600-910, 608-883

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

ЖК «Видный», ул. Сурнова

Продается турбаза в пос. Большое Голоустное

- база отдыха на берегу Байкала
- вместимость до 22 человек
- 4 домика и благоустроенный коттедж
- летняя столовая, баня, летний душ
- удобная парковка

тел. 608-883

«РОСТЕЛЕКОМ» СООБЩАЕТ
о намерении реализовать недвижимое имущество

Здание – 2-этажное брусовое, общей площадью 597,3 кв.м. и земельный участок площадью 3 368 кв.м., расположенные по адресу: Респ. Бурятия, Тункинский р-н, п. Аршан, ул. Набережная, 47. Начальная цена 11 537 940 руб.

Нежилое помещение площадью 1391,4 кв.м., расположенное на 1,2,3,4 этажах в 4-х этажном кирпичном здании по адресу: г.Иркутск, ул. Пролетарская, 12 (вход с пер. Богданова, 8). Начальная цена 60 млн. руб.

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

(3952) 200-355, 243-528

Продаю земельный участок
ул. Академическая, 3

Продаю земельный участок из земель населенных пунктов площадью 37 391 кв.м., по адресу: г. Иркутск, ул. Академическая, д. 3.

190 млн.руб. **99-82-28**

Продаю здание!
ул. Александра Невского, д. 38

Нежилое здание, 2 этажа и подвальное помещение. Общая площадь 930 кв.м. Здание расположено на земельном участке из земель населенных пунктов площадью 4156 кв.м.

26 млн.руб. **99-82-28**

Квартиры с видом на Ангару!
бульвар Гагарина

1, 2, 3, 4-комнатные квартиры в новом элитном доме, от 58,6 кв.м до 300 кв.м, свободная планировка, панорамный вид из окна.

100 тыс.руб./кв.м. **533-333, 422-333**

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

Здание в центре города!
ул. Литвинова

2198 кв.м., 6 этажей, не требует вложений, хорошая доходность, основная часть помещений сдана в аренду. Парковка на 40 а/м. Возможна продажа по этажам, 300-400 кв.м. Здание и участок в собственности.

200 млн.руб. **533-333, 422-333**

Продажа здания
ул. 4-я Железнодорожная

Административное здание с земельным участком в Свердловском р-не, общая площадь 2104 кв.м., зем. участок 19 соток, первая линия, парковка.

75 млн.руб. **533-333, 422-333**