

газета

дело

СЕНТЯБРЬ, 2015 | № 8(47)

ИНВЕСТИЦИИ |

Как спасти свои
сбережения
от девальвации?

5

**свое дело |**

Почему франшиза
детской одежды
– хорошая идея
для бизнеса в кризис?

8

**СТИЛЬ ЖИЗНИ |**

Что заставило ген-
директора «ITSumma»
Евгения Потапова
пробежать марафон?

14

Катастрофы нет, стабильности – тоже

**Чего ждут иркутские
застройщики от осени?**

**Какие планы строят на год
предстоящий?**

| 2

Катастрофы нет. Стабильности – тоже

Как чувствуют себя в кризис иркутские строительные компании?

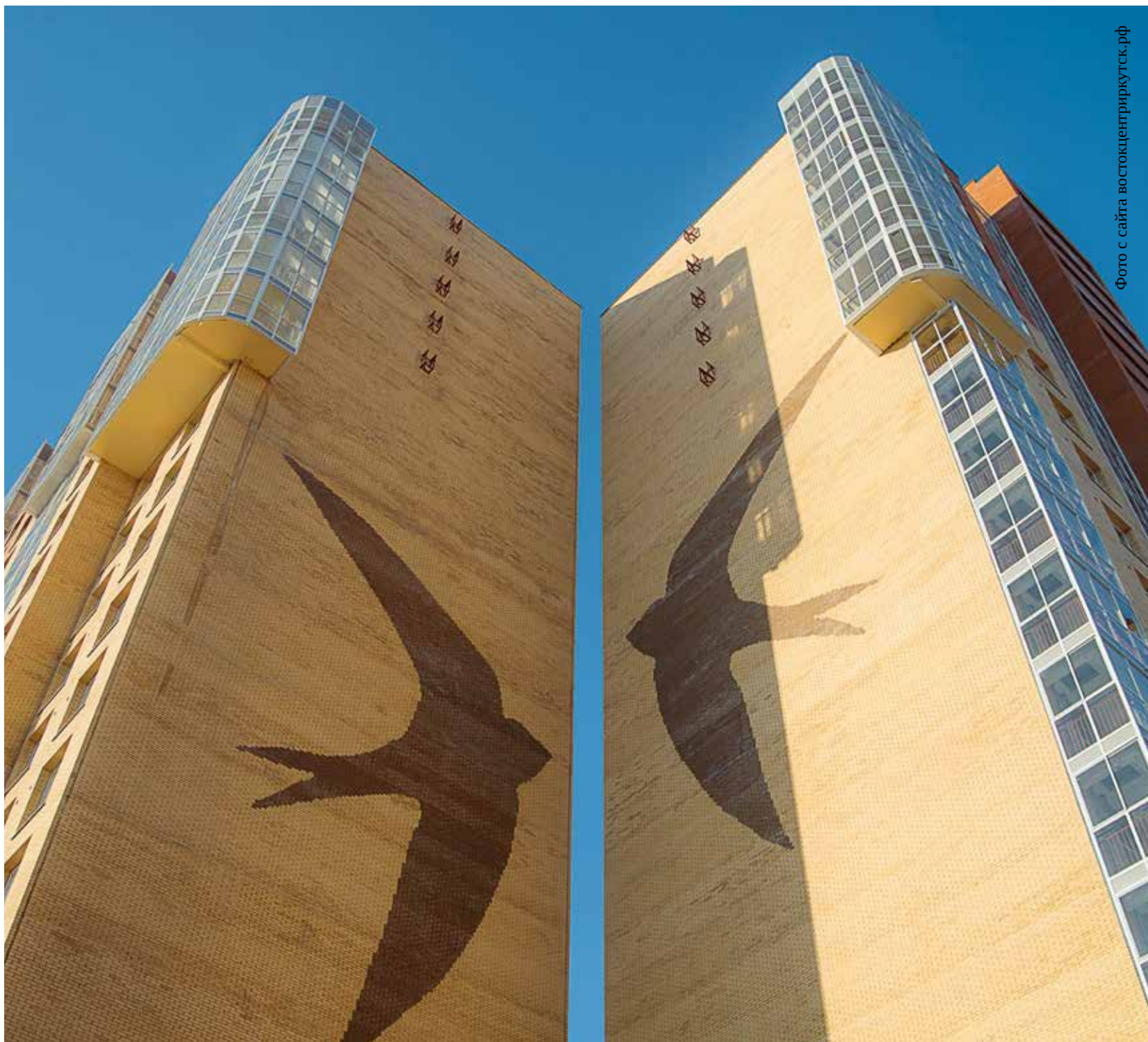


Фото с сайта востокцентр.irkutsk.ru

сегодня этот объем составляет порядка 40%».

Однако спасла льготная ипотека далеко не всех. В выигрыше оказались, прежде всего, компании, имеющие в своем портфеле проекты жилья «эконом-класса». По словам Анны Малеевой, начальника отдела ипотечного кредитования ВТБ24 в Иркутске, средняя сумма ипотечного кредита в первом полугодии 2015 года составила 1 млн 577 тыс. рублей. В первом полугодии 2014 года она составляла 1 млн 663 тыс. рублей. «Снижение есть, хоть и незначительное. Это говорит о том, что клиенты уходят в сегмент более бюджетного жилья», – поясняет она.

«Видимо, сегмент сегодня действительно очень важен, потому что никакой катастрофы по работе в этом году мы не увидели, – делится Сергей Куликов, заместитель начальника по экономике и финансам МУП «УКС города Иркутска». – Мы сегодня ведем продажи в ЖК «Предместье», ЖК «Алмазный» и в жилом районе «Эволюция». Да, снижение покупательской способности есть, рынок сжимается, но объем продаж в нашей компании даже вырос относительно прошлого года».

Не заметили катастрофы с продажами и в ООО «Гранд-Строй». «Ситуация стабильная, – рассказывает Ирина Бортник, заместитель генерального директора компании. – Мы вывели на рынок новый проект – микрорайон «Современник». Стоимость квартир в этом объекте доступная, что позволяет покупателям активно использовать такой инструмент, как ипотека с господдержкой. Если до старта программы доля «ипотечных» продаж в нашей компании составляла 30%, то сегодня она доходит до 80%».

А вот тем застройщикам, кто строит более дорогие квартиры, льготная ипотека не помогла. «Большинство выдаваемых ипотечных кредитов – до 1,5 миллионов. Занимаясь расселением в Октябрьском районе, мы не можем себе позволить продавать квартиры по низкой стоимости – 1,5-1,7 млн», – говорит Дмитрий Ружников, руководитель Департамента по работе с недвижимостью ОАО ФСК «Новый город». По его словам, доля ипотечных сделок в продажах компании сократилась с 30-35% в прошлом году до 15-18% в текущем.

«Ипотека с господдержкой – это, конечно, здорово, – делится своим мнением Наталья Зверева, «Восток Центр Иркутск». – Но основные продажи идут все-таки либо на накопленные средства, либо на средства, вырученные от продажи старой квартиры. Вторичка, на которую льготная ипотека не распространяется, «стоит», не продается по полгода и дольше. Таким образом, большой сегмент наших покупателей просто отсекается. Пока ставка на первичном и вторичном рынке не станет одинаковой, приближенной, ожидать какого-то всплеска не стоит».

ЦЕНЫ: ПРЕДЕЛ ПАДЕНИЯ

Банки продолжают снижать ставки по ипотечным кредитам. Так, ВТБ24 в августе снизил ставку по ипотеке с господдержкой до 11,4%. Кроме того, кредитные организации и строительные

2015 год стал одним из самых непростых для иркутских застройщиков. Себестоимость строительства растет, покупательская способность падает, льготная ипотека смогла поддержать далеко не всех... «Катастрофы пока нет, – говорят участники рынка, – но и стабильности – тоже». Чего ждут застройщики от осени и какие планы строят на год предстоящий? Об этом – в нашем материале.

МИЛЛИОНА НЕ БУДЕТ

Миллион квадратных метров – именно такую планку по вводу жилья в Иркутской области неоднократно заявляли региональные власти. Экономический кризис, однако, внес свои коррективы: снижение покупательской способности и повышение себестоимости строительства не дают поводов для таких оптимистичных прогнозов.

В текущем году, по данным Минстроя, в регионе планируется ввести около 800 тысяч кв.м жилья. План на 2016-й год – 880 тысяч «квадратов» – придется скорректировать в меньшую сторону.

Застройщики признаются: 2015-й стал одним из самых сложных и трудно-

прогнозируемых за последние годы. Ажиотажный спрос декабря 2014-го, вызванный резким обвалом рубля, довольно скоро сменился охлаждением рынка: ставки по ипотеке выросли вслед за

«В марте мы увидели существенное снижение продаж. Ключевая ставка в 17%, заявленная Центробанком, повергла в шок не только застройщиков, но и самих людей»

ключевой ставкой Центробанка, и это не могло не сказаться на спросе.

«В марте мы увидели существенное снижение продаж, – рассказывает

заместитель генерального директора, руководитель отдела продаж ЗАО «Восток Центр Иркутск» Наталья Зверева. – Ключевая ставка в 17%, заявленная Центробанком, повергла в шок не только застройщиков, но и самих людей. Стоимость продуктовой корзины, лекарств растет – что уж говорить о покупке квартиры?».

«Рынок сужается, – отмечает первый заместитель генерального директора ОАО «Сибавиастрой» Алексей Волков, – по нашим расчетам (мы брали для анализа открытую статистику Росреестра по количеству заключенных договоров долевого участия) – на 20%

Я думаю, эта тенденция продолжится».

ИПОТЕКА СПАСЛА НЕ ВСЕХ

Участники рынка уверены: все могло бы быть хуже, если бы государство не поддержало строительную отрасль, введя субсидированную ипотеку. Всплеск продаж после запуска этого инструмента в апреле отметили многие участники рынка.

«В 2015 году доля сделок, заключенных с привлечением ипотеки, значительно возросла, – рассказывает директор по работе с клиентами ООО «Востсибстрой» Александр Халтурин. – Если раньше на ипотечные продажи у нас приходилось 15-20% сделок, то

компании договариваются о совместных программах, которые делают покупку квартиры в кредит еще более доступной.

Однако, как отмечают сами застройщики, такие программы есть сегодня почти у каждой крупной строительной компании. «Как бы ни падала ставка сейчас, это не дает того роста, на который мы рассчитываем. Раньше это работало:



Многие покупатели сейчас занимают выжидательную позицию: кто выйдет со «специальным предложением» следующий? Кто предложит скидку? Однако, как говорят застройщики, бесконечно снижать цену невозможно

упала ставка – видим поток, снизили цены – видим поток. Сейчас этот инструмент перестает давать ощутимый результат, потому что уникальности в этом нет», – считает Наталья Зверева.

Многие покупатели в этой ситуации занимают выжидательную позицию: кто выйдет со «специальным предложением» следующий? Кто предложит скидку? Однако, как говорят застройщики, бесконечно снижать цену невозможно. «Не стоит ждать, что мы будем раздавать квартиры бесплатно. Есть предел, ниже которого

мы просто не пойдем на рынок. Будем с землей сидеть или с деньгами, что еще лучше», – делится своим мнением Алексей Волков, «Сибвистрой».

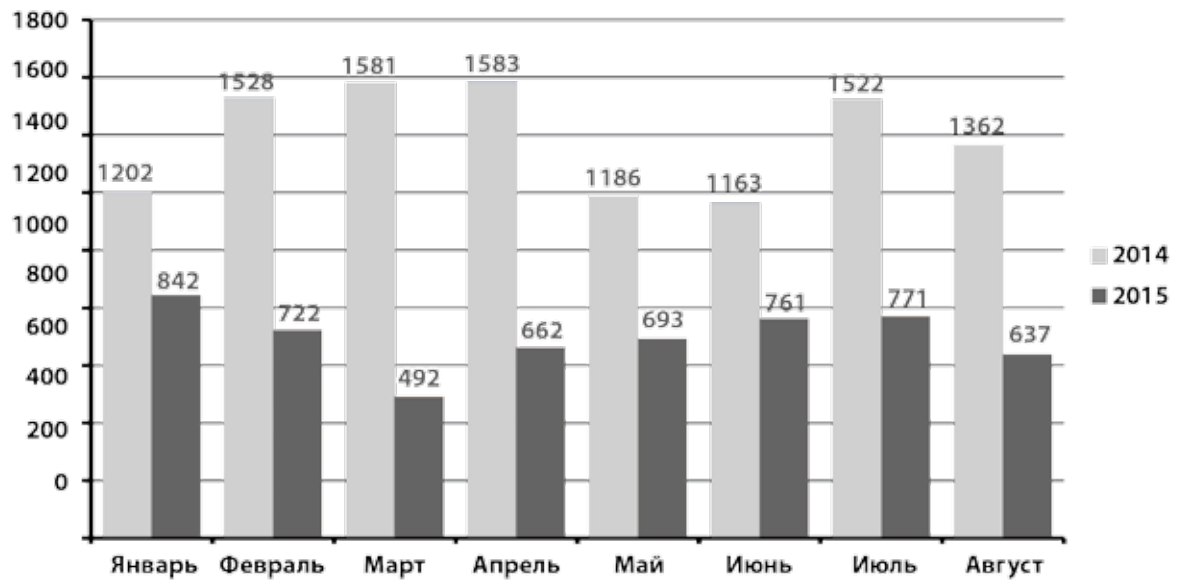
«У нашей компании ситуация стабильная, – отмечает Сергей Куликов, «УКС города Иркутска». – У нас есть строительные площадки, работы на которых начались до сложностей в экономике, есть хорошее выполнение и запас прочности, позволяющие нам держать цены, несмотря на рост себестоимости строительства».

Однако «задержанная инфляция» не может длиться бесконечно. «И тут нужно понимать, что новые проекты на рынке будут либо с новой ценой, либо их не будет в принципе», – убежден Сергей Куликов. По его мнению, пока инфляции в недвижимости нет, спрос продолжит оставаться умеренным, а неизбежный рост цен в будущем может еще увеличить продажи в настоящее время: «По данным Центробанка, средства на вкладах у населения есть, вопрос в том, где их выгоднее сегодня держать», – рассуждает он.

Продолжение на стр.4

НАГЛЯДНО

Количество зарегистрированных договоров долевого участия, Иркутск



Источник: Управление Федеральной службы государственной регистрации, кадастра и картографии по Иркутской области

637 договоров долевого участия (ДДУ) было зарегистрировано в Иркутске в августе текущего года. Это в два раза меньше, чем за аналогичный период 2014 года. Тогда, по информации Управления Федеральной службы государственной регистрации, кадастра и картографии по Иркутской области, в городе было зарегистрировано 1362 ДДУ.

Отрицательная динамика в августе 2015 года отмечается и по отношению к предыдущему месяцу: в июле текущего года в областном центре было зарегистрировано в 1,2 раза больше договоров долевого участия – 771.

Подобная ситуация наблюдается и на рынке строящегося жилья в целом по региону. Если в июле 2015 года в Приангарье было зарегистрировано

830 договоров долевого участия, то в августе – 713.

К слову, это почти в три раза меньше, чем в августе прошлого года, когда Управлением в регионе было зарегистрировано 2036 ДДУ.

«Банку будущего» офис не понадобится

В начале августа Сбербанк в Иркутске открыл первый офис дистанционного обслуживания предпринимателей. Исчезнут ли из офисов банковские сотрудники? Выиграют ли от этого юристы? И каким должен быть банк будущего?

«ОФИС БУДУЩЕГО»: СДЕЛАЙ САМ

98% корпоративных клиентов Сбербанка в Иркутске сегодня активно пользуются каналами дистанционного банковского обслуживания (ДБО). «Сбербанк Бизнес Онлайн» и широкая банкоматная сеть дают бизнесменам возможность совершать практически все банковские операции удаленно. В дистанционные каналы пока не «перекочевало» лишь кредитование, но, как говорят представители банка, это дело времени.

«Банк сегодня имеет все технологии, позволяющие обслуживать клиентов без физического сопровождения нашими сотрудниками всех операций, – отмечает и.о. управляющего Иркутским отделением Сбербанка Владимир Крапп. – Дистанционные каналы выгодны банку и удобны клиенту. Бизнесмен, пользующийся каналами ДБО, не привязан ко времени работы филиала: интернет-банк и банкоматная сеть доступны в любое время и в любом месте. Кроме того, дистанционное обслуживание позволяет свести к минимуму влияние человеческого фактора: сотрудник, выполняющий операцию физически, в отделении, может допустить какую-то ошибку, которая негативно отразится на работе клиента».

Сбербанк взял явный курс «на онлайн» и работает над этим ежедневно, вкладывая миллиарды инвестиций в развитие IT и предлагая предпринимателям все новые услуги и сервисы. Так, в начале августа в Иркутске, на улице Лермонтова, 78, открылся специализированный офис дистанционного обслуживания юридических лиц. Подразделение получило название «Центр электронных сервисов», или ЦЭС.

Все ключевые операции в «офисе будущего», как называют его в Сбербанке, клиенты могут провести самостоятельно, с помощью устройств самообслуживания или воспользовавшись оборудованным рабочим местом с доступом к интернет-сервисам банка. «В ЦЭС сосредоточены все наши дистанционные услуги для корпоративных клиентов и созданы возможности для их использования», – говорит Владимир Крапп.

Все это, однако, не означает, что банковских сотрудников в ЦЭС нет. «В Центре электронных сервисов вы, конечно, не встретите операционистов, – поясняет начальник отдела транзакционного бизнеса Иркутского отделения Сбербанка Алина Черепанова, – но там работают клиентские менеджеры, осуществляющие «оффлайновые» операции (например, открытие счета или кредитование), и консультанты по удаленным сервисам, которые помогают бизнесменам в работе с дистанционными каналами, консультируют клиентов по телефону, по электронной почте, выезжают в офисы для проведения обучающих мероприятий».

Как говорит Алина Черепанова, пока это первый подобный офис на территории Байкальского банка Сбербанка. Если до конца года «Центр электронных сервисов» покажет хорошие результаты, то эта практика будет распространяться и на другие филиалы банка, обслуживающие юрлиц и предпринимателей.

«Сегодня в Иркутске работает шесть филиалов Сбербанка по корпоративному блоку, – говорит Владимир Крапп. – Если тему дистанционного обслуживания мы разовьем хорошо, то количество филиалов вполне может сократиться до трех. И каждый из них станет таким же «офисом будущего», как и пилотный ЦЭС. Банкоматы, машины нового формата, консультанты по удаленным сервисам – все это будет доступно иркутским бизнесменам».

ЕЩЕ БЫСТРЕЕ И УДОБНЕЕ

Центр электронных сервисов – не единственная новинка в области дистанционного банковского обслуживания, которой Сбербанк порадовал своих иркутских корпоративных клиентов в текущем году.

Так, в феврале была запущена услуга открытия расчетного счета через сайт Сбербанка. Уже в первый месяц действия услуги 60% новых счетов в Иркутском отделении Сбербанка открылось удаленно. Сегодня, по словам Алины Черепановой, эта доля достигает 98%.



«Популярность услуги объясняется просто. Это реальная потребность клиентов – сегодня получить номер счета для выставления счета контрагенту. Процедура резервирования счета позволяет это сделать: клиент, заполнив заявку на сайте, получает на почту или на телефон реквизиты своего счета, размещает их в договор – и контрагент уже может перечислять ему денежные средства, – поясняет начальник отдела транзакционного бизнеса Иркутского отделения Сбербанка. – Законодательство при этом не исключает визита в банк. В течение пяти рабочих дней необходимо явиться в филиал (который клиент выбирает сам) с полным пакетом документов».

Еще одной новинкой 2015 года стала услуга «Самоинкассация», позволяющая предпринимателям осуществлять сдачу выручки через банкоматы с функцией cash-in в любое удобное время. «Внедряя эту услугу, мы предполагали, что она будет интересна, прежде всего, малому бизнесу, – рассказывает Алина Черепанова. – Но, к нашему удивлению, она оказалась востребованной и среди представителей крупного и среднего бизнеса, особенно тех, кто имеет разветвленную сеть филиалов в разных городах. Теперь представители компании, имея на руках код, могут зачислять выручку на счет у себя на местах. 57% всех операций по сдаче наличности в этом сегменте идет через



«Самоинкассацию». В сегменте малого бизнеса эта доля составляет сегодня 76%».

На территории Байкальского банка сегодня работает 1356 банкоматов с функцией cash-in, на любом из них доступна услуга «Самоинкассация». Банкомат может принять до 40 купюр за раз, можно внести на счет до 200 тысяч рублей. «В Центре электронных сервисов планируется установить автоматическую депозитарную машину, которая сможет принимать более крупные суммы», – говорит Владимир Крапп.

По мнению и.о. управляющего Иркутским отделением Сбербанка, за дистанционными каналами – будущее банковской сферы. Сегодня, когда на счету каждая минута, бизнесменам важно получать банковские услуги оперативно, «здесь и сейчас».

В настоящее время банк активно работает над тем, чтобы перевести в онлайн-каналы и кредитование: «В Сбербанке уже больше года действует система электронного документооборота e-invoicing, и мы не видим никаких преград, чтобы организовать документооборот с клиентами по кредитным операциям с помощью этой системы», – отмечает Владимир Крапп.

На вопрос, каким будет банк будущего, наши собеседники отвечают: «Думаем, офисы ему не понадобятся. Банк будущего – это сайт банка, где можно сделать всё. К этому мы и стремимся».

Катастрофы нет. Стабильности – тоже

Как чувствуют себя в кризис иркутские строительные компании?

Окончание. Начало на стр.2-3



Застройщики Иркутска обсудили проблемы отрасли на круглом столе «Рынок недвижимости в Иркутской области в 2015 году – время новых возможностей»

ЧТО ЕСТЬ И ЧТО БУДЕТ?

Конец августа принес сезонное оживление на рынок новостроек: люди вернулись из отпусков и настроены на решение квартирного вопроса. Подогрела спрос и очередная нестабильность курса отечественной валюты. «В августе количество обращений, консультаций увеличилось. Это вселяет определенную надежду на то, что продажи в сентябре-октябре будут», – говорит Александр Халтурин, «Востсибстрой».

Что будет дальше, сказать точно не берется никто. Все, однако, сходятся во мнении, что поговорка «семь раз отмерь – один раз отрежь» становится сегодня все актуальней. Рисковать сейчас не время, лучше переждать.

«У компании сегодня хороший земельный ресурс, есть разрешения на строительство и готовность к максимально быстрому старту нескольких проектов, – делится Александр Халтурин, – если ситуация будет благоприятной».

«Имея понижение спроса, многие застрой-

строительный комбинат, который в перспективе должен снизить стоимость строительства в разы. Это позволит компании выйти в нишу «эконом-класса», возводя панельное жилье».

Активно зайти на рынок с выпускаемой заводом железобетонных изделий 120-й серией планирует и «Сибавиастрой». «120-я серия – это сборный железобетонный каркас, позволяющий вести строительство круглогодично. Скорость сборки – порядка трех этажей в месяц, и не нужно привлекать китайцев: конструкцию собирает бригада из семи человек. Это значительно ускоряет темпы строительства и сжимает себестоимость», – говорит Алексей Волков.

По мнению застройщиков, вся эта ситуация вполне может привести к дефициту жилья «комфорт-класса» в 2016-2017 годах. «Люди будут уже с деньгами, а купить будет нечего. Такая ситуация реально может сложиться, с учетом тех тенденций, которые мы сегодня наблюдаем», – уверен Алексей Волков.

Компания «Гранд-Строй», напротив, планирует воспользоваться ситуацией и в 2016 году выйти на рынок с предложением именно в сегменте «комфорт плюс». «Мы планировали выходить с

этим проектом в текущем году, но решили повременить до следующего, когда возникнет дефицит квартир в этом сегменте», – рассказывает Ирина Бортник.

Вообще, как признаются застройщики, строить какие-то планы на будущее сегодня очень сложно. «Стабильности нет, и, я думаю, раньше весны 2016-го не будет», – говорит Наталья Зверева. – Люди боятся: вдруг поднимутся цены, вдруг понизят зарплату, вдруг уволят – как платить ипотеку? Вот эта неопределенность в головах людей гораздо существеннее, чем все остальные факторы».

«По моему представлению, ситуация поправится только в 2017 году», – делится Алексей Волков, «Сибавиастрой». – Главное, чтобы на основных рынках возникла стабильность. Тогда стабильность будет и в головах людей. Говорят, что надо спасать строительную отрасль, но это неправильно. Не отрасль надо спасать, а покупателей. А они уже нас спасут. Лишь бы у них были деньги и вера в светлое будущее».

Анна Масленникова,
Газета Дело

Каждый метр на счету

REALTY.IRK.RU подготовил рэнкинг застройщиков г. Иркутска по объемам введенного в эксплуатацию жилья

Портал о недвижимости REALTY.IRK.RU подготовил традиционный рэнкинг строительных компаний города Иркутска. В рэнкинге приняли участие застройщики, которые предоставили данные по объему жилья, введенного в областном центре за 2012-2014 годы, а также поделились своими планами по вводу на 2015 и 2016 годы.

КАК МЫ СЧИТАЛИ?

Как и в прошлый раз, в рэнкинг были включены только площади построенных и введенных в городе многоквартирных жилых домов. Отдельно стоящие здания административного назначения, парковки и пр. остались «за кадром».

Следует отметить, что многие строительные организации выступают на рынке не только в роли застройщиков, но выполняют также подрядные строительные работы. В рэнкинге квадратные метры, возведенные компаниями в роли подрядчиков, не учитывались.

Ассоциация застройщиков города Иркутска (АЗГИ), в которую входят «Новый город», «Восток Центр Иркутск» и «Сибавиастрой», совместно реализующие проект «Жилой квартал 'Новый'», представлена в нашем рэнкинге отдельной строкой.

Кроме того, в рэнкинге были учтены только проекты застройщиков, реализованные на территории Иркутска (и Иркутского района), хотя некоторые из строительных компаний города, например, «Востсибстрой», «Восток Центр», «Сибавиастрой», имеют в своем портфеле проекты, выполненные как в других городах Иркутской области, так и за ее пределами.

КТО В ЛИДЕРАХ?

Топ застройщиков – лидеров по вводу жилья за 3 года (2012-2014 гг.) предсказуемо содержит давно известные иркутскому потребителю имена: «Востсибстрой», «Новый город», «Норд-Вест», «УКС г. Иркутска» и др. Эти компании год от года лишь незначительно меняют место в рэнкинге.

Стоит отметить компанию «Гранд-Строй», которая впервые попала в рэнкинг REALTY.IRK.RU и сразу заняла пятую строчку. Большой объем ввода жилья обеспечил проект ЖК «Прогресс» и участие компании в строительстве микрорайона «СОЮЗ».

Состав лидеров по планам ввода на 2015 год отличается от предыдущего топа незначительно. Отметим, однако, компанию «Восток Центр Иркутск». Застройщик занял четвертую строчку рэнкинга – со своим масштабным проектом «Стрижи».

Безусловным лидером по планируемому объему ввода жилья как на 2015, так и на 2016 год является компания «Норд-Вест». Большие объемы ввода компании обеспечивает проект массовой малоэтажной застройки в пригороде Иркутска (микрорайон «Березовый»). «Малозатяжка» поддерживает и других лидеров рэнкинга – например, компанию «Востсибстрой» (проект «Луговое»).

REALTY.IRK.RU

Рэнкинг застройщиков Иркутска по объемам введенного жилья*:

– в 2012-2014 гг.

№	Застройщик	Продолжительность работы на строительном рынке, лет	Введено в эксплуатацию за 3 года (2012-2014 гг.), кв.м
1	ГК ВостСибСтрой	23	233 513
2	Новый город	19	175 602
3	Норд-Вест	9	165 950
4	УКС г. Иркутска	57	85 875
5	Гранд-Строй	10	51 000
6	ГК Домстрой	10	48 466
7	АЗГИ (Новый город, Восток Центр Иркутск, Сибавиастрой)	4	44 361
8	Сибавиастрой	86	38 450
9	Высота	9	30 961
10	Маирта	15	29 771
11	Восток Центр Иркутск	4 (47**)	28 071
12	Танар	23	26 836
13	ГК Труд	27	11 623

– в 2015 г. (план)

№	Застройщик	План ввода в 2015 г., кв.м
1	Норд-Вест	116 049
2	Сибавиастрой	63 870
3	ГК ВостСибСтрой	60 269
4	Восток Центр Иркутск	53 175
5	АЗГИ	50 561
6	ГК Домстрой	50 400
7	УКС г. Иркутска	47 166
8	Высота	22 724
9	Гранд-Строй	22 000
10	Маирта	22 000
11	Танар	10 512
12	ГК Труд	8 528

– в 2016 г. (план)

№	Застройщик	План ввода в 2016 г., кв.м
1	Норд-Вест	136 276
2	УКС г. Иркутска	50 782
3	ГК ВостСибСтрой	48 050
4	ГК Домстрой	36 827
5	Высота	27 115
6	КСИ-строй	15 000
7	Гранд-Строй	11 500
8	Маирта	11 000
9	Восток Центр Иркутск	9 300
10	Танар	4 183

Примечания:

* В рэнкинг вошли многоквартирные жилые дома, возведенные на территории г. Иркутска и Иркутского района. Под введенными кв. м жилья понимается **общая площадь** многоквартирных жилых домов, введенных в эксплуатацию компанией в качестве **застройщика**.

Отдельностоящие здания административного назначения, парковки и пр. не учтены.

Использованы данные, предоставленные строительными компаниями.

** Старейшее предприятие группы компаний Восток Центр образовано 47 лет назад. ЗАО Восток Центр Иркутск образовано в 2011 г.

«Американские горки»

Доллар снова обновляет максимумы. Как спасти свои сбережения от девальвации?

Конец августа ознаменовался очередной паникой на валютном рынке. Доллар вновь подошел к февральским максимумам в районе 70 рублей. Стоит ли ждать дальнейшего падения российской валюты? И как распорядиться сбережениями в условиях девальвации? С этими вопросами Газета Дело обратилась к экспертам фондового рынка.

«Спасти свои сбережения можно, вложив их в устойчивую к девальвации валюту»

Олег Шагов,
начальник аналитического отдела
ЗАО ИФК «Солид»:

— Официальный курс доллара США к рублю, устанавливаемый Банком России, в последней декаде августа 2015 года превысил 70 рублей, достигнув исторически рекордной отметки. Это означает, что в течение всей своей истории российский рубль находился в рамках тенденции падения по отношению к доллару. При этом имевшие место в последние 20 лет периоды укрепления рубля были лишь временными коррекциями в рамках многолетнего тренда на ослабление рубля. По нашим оценкам, вероятность продолжения тенденции на ослабление рубля в течение следующего года составляет 95%. Переломить эту тенденцию могут радикальные реформы российской экономики.

Ключевым фактором для поведения российского рубля по отношению к доллару США сейчас является динамика цен на нефть. Стоит отметить, что российский бюджет является нефтегазовым, поскольку значительная часть бюджетных поступлений определяется доходами от продажи нефти и газа. Важным источником нефтегазовых доходов выступает валютная выручка от экспорта российских энергоносителей. При этом российский федеральный бюджет и налоговые поступления в него планируются на длительную перспективу в рублях. В этих условиях, очевидно, существует некий «оптимальный» для российского бюджета курс рубля к доллару, который, с одной стороны, помогает наполнению бюджета налоговыми рублями, а с другой — позволяет компаниям продавать валютную выручку за рубли, выплачивая при этом зарплату работникам, и получать прибыль.

Поскольку ценовая конъюнктура внешних рынков меняется, то значение такого «оптимального» курса рубля к доллару «плавает». В частности, па-

дение мировых цен на нефть приводит к пропорциональному ослаблению рубля примерно так, что долларовая стоимость нефти, пересчитанная по текущему курсу доллара к рублю, сейчас остается в среднем примерно на одном уровне. В стрессовом сценарии Банк России допускает возможность падения цен на нефть до \$40 за баррель и сохранение ее на таком уровне в среднесрочном периоде.

В свою очередь, министр экономического развития РФ Алексей Улюкаев допускает возможность снижения цены на нефть ниже \$40 за баррель, которого, и по нашему мнению, исключать нельзя. Соответственно, в случае падения цен на нефть, например, в район \$39 за баррель за доллар США будут, скорее всего, давать около 80 рублей. Если же, напротив, цена нефти вырастет до \$50 за баррель, то доллар США, по всей видимости, будет стоить где-то около 62 рублей.

Когда Банк России в середине мая 2015 года объявил о начале регулярных покупок валюты для пополнения международных резервов РФ, мы порекомендовали гражданам наращивать долю «своих резервов» в долларах США. Спасти свои сбережения от девальвации можно, вложив их в устойчивую к девальвации валюту или лучше в «корзину» валют.

Подходящими инвестиционными инструментами с точки зрения соотношения риск-доходность, на наш взгляд, сейчас являются ОФЗ (с привязкой к инфляции и флюатеры), рублевые облигации первого эшелона, а также долларовые еврооблигации крупнейших российских компаний с относительно невысокой дюрацией. Позиционируя в эти инвестиционные инструменты большую часть капитала, на наш взгляд, стоит также осуществлять и краткосрочные спекулятивные операции с такими инструментами, как фьючерсы на доллар-рубль, индекс РТС, нефть и индекс S&P500.

«Я бы не советовал переводить сейчас сбережения из рублей в евро и доллары»

Алексей Михеев,
аналитик инвестиционного департамента ВТБ24:

— Я бы не советовал переводить сейчас сбережения из рублей в евро и доллары, так как считаю, что курс доллара продемонстрирует обратное движение.

Рубль находится на минимумах, валюты — на максимумах. Причина слабости рубля очевидна всем: нефть упала на минимальные с января уровни. В будущем рубль будет также прямо зависеть от поведения цен на нефть. Однако мы полагаем, что

дальнейший потенциал падения цены нефти весьма ограничен.

Доллар находится на максимумах в настоящий момент ко всем видам активов, не только к нефти, и, скорее, здесь пойдет в ближайшие полгода обратное движение, в связи с тем, что ФРС не сможет ужесточать свою монетарную политику так, как ожидалось, из-за ухудшения ситуации в мировой экономике. Так что мы настроены позитивно относительно перспектив рубля с текущих уровней.



«Покупки валюты целесообразно проводить не в периоды слабости рубля, а в периоды его силы»

Николай Подлевских,
начальник аналитического отдела
ИК «Церих Капитал Менеджмент»:

— Падение национальной валюты вывело доллар к максимальным отметкам начала 2015 года. В ходе торгов за один доллар давали более 71 рубля. Неустойчивость национальной валюты связана с большой «перекошенностью» национальной экономики, ее слишком сильной ориентацией на экспорт сырьевых товаров. Значительное ухудшение внешней сырьевой конъюнктуры существенным образом подрывает ее устойчивость. Так случилось и на этот раз. Новый виток снижения нефтяных цен существенно ослабил перспективы экономики и вновь привел к снижению рубля.

Понятно, что смена динамики нефтяных цен будет приводить к оживлению экономики, лучшей наполняемости бюджета и улучшению самочувствия рубля. К сожалению, достоверно прогнозировать поведение цен на нефть не может никто. Тем не менее, судя по резкому сворачиванию инвестиционной активности в мире, становится понятно, что период низких нефтяных цен приведет к торможению роста мировой добычи нефти. Особенно явственно снижение инвестиционной активности видно в США. За последние полгода там вдвое уменьшилось число работаю-

щих буровых установок. Со временем это приведет к снижению объемов добычи нефти. Значит, на длительном горизонте можно ожидать нового значительного роста нефтяных цен. Вероятно, начало нового подрастания нефтяных цен будет проявляться уже к концу текущего года.

Есть и другие факторы, способные повлиять на самочувствие рубля. Но поскольку каждый из этих факторов, включая изменения нефтяных цен, не поддается точному прогнозированию, то мы бы не рекомендовали гражданам пытаться играть на динамике валютного курса рубля. Скорей всего, они будут проигрывать профессиональным трейдерам, которые зарабатывают деньги на колебаниях курса. Тем не менее, в условиях сильных колебаний национальной валюты гражданам можно посоветовать часть своих сбережений постепенно увеличивать при росте сбережений. Покупки валюты целесообразно проводить не в периоды слабости рубля, а, напротив, в периоды его силы. Небольшую часть сбережений можно хранить в монетарном золоте или иных драгметаллах. Но самыми важными инвестициями остаются покупка жилья, забота о своем здоровье, благополучии своей семьи. В условиях растущей нестабильности особый приоритет должны занимать вложения в образование — свое и детей.

Кто защитит честь российского рубля?

Об этом рассуждает старший аналитик Альпари Вадим Иосуб



— Нынешний размер валютных резервов России не позволяет поддерживать курс рубля, а единственным рычагом влияния Центробанка остаётся ключевая ставка, заявил помощник президента РФ Андрей Белоусов.

При текущем размере международных резервов чуть меньше 360 млрд долларов, на их ликвидную часть, то есть без учета золота, приходится около 300 млрд долл. Из этих денег 120 млрд долл. приходится на Фонд национального благосостояния и Резервный фонд, которые находятся в оперативном управлении правительства.

В распоряжении Центробанка остается около 180 млрд долл., которых явно недостаточно, чтобы манипулировать курсом рубля, пытаясь противостоять рыночному тренду на его ослабление. Таким образом, полагать, что нынешний размер международных резервов поможет решить

любые задачи, — опасное заблуждение.

Данное заявление официального представителя Кремля можно считать ответом на критику нежелания сдерживать падение рубля, которая обрушилась в последнее время на Центробанк. Среди наиболее активных критиков можно отметить Сергея Глазьева, который обвинил в падении рубля не только Центробанк, но и Московскую биржу, забывая о том, что биржа — не регулятор, не сторона сделок, а элемент инфраструктуры, торговая площадка, задача которой — сводить покупателей и продавцов, а не манипулировать биржевыми ценами.

Отдельные провалы в экономической политике, кроме объективных внешних причин, вызваны, в частности, еще и тем, что у Центробанка и экономического блока правительства нет согласованной политики, а в экономический процесс вмешиваются многочисленные лоббисты и влиятельные

критики, которые путают макроэкономическую стабильность с узковедомственными интересами, и не всегда могут похвастаться пониманием причинно-следственных связей предлагаемых ими решений.

Так, одни и те же персонажи могут требовать одновременно искусственного укрепления рубля и снижения процентных ставок. Могут требовать от Центробанка массивных валютных интервенций и в то же время критиковать его за желание нарастить международные резервы. Они, видимо, не желают понимать, что экономика и рынки подчиняются определенным законам.

Эти законы, конечно, не столь непреложны, как законы физики. Скорее, это закономерности. Чисто теоретически им можно противостоять, сопротивляясь рыночным трендам. Но это стоит очень дорого. Настолько дорого, что на сегодняшний день Россия этого себе позволить не может.

Абитуриенту в помощь. Сбербанк представил новые условия кредита на образование

На сегодняшний день в Сбербанке действует единственный вид кредита на образование – это потребительский кредит с господдержкой, который выдается абитуриенту.



с общей суммой кредита», – рассказала на брифинге Мария Брюквина, территориальный менеджер по государственным и социальным программам Байкальского банка Сбербанка.

Совершеннолетним заемщикам для получения кредита достаточно предоставить паспорт, договор с образовательным учреждением и счет на оплату. Для лиц, не достигших 18 лет, необходимо еще согласие законных представителей ребенка и согласие органов опеки на получение ребенком кредита.

Часть процентной ставки субсидируется государством, и для заемщика ставка составляет 7,6% годовых. Данный кредит не требует поручительства и подтверждения платежеспособности заемщика, так как кредит предоставляется лицам с 14 лет. Кредит выдается как по месту прописки, так и по месту нахождения вуза. Максимальный срок кредита – 10 лет. На период обучения предоставляется отсрочка в погашении самого кредита. При этом кредит может выдаваться как целиком на всю сумму стоимости обучения, так и частично, на семестр или год – на усмотрение заемщика.

«Кроме того, заемщик в первые два года обучения может платить только часть процентов по кредиту. То есть в первый год заемщик может платить только 40% от суммы ежемесячной комиссии, а во второй год – 60%. Недостающую сумму комиссии он будет платить, когда закончит обучение, вместе

Для того чтобы была возможность выдачи образовательного кредита, у вуза, банка и Министерства образования должен быть заключен трехсторонний договор об информационном сотрудничестве.

«На сегодняшний день в Иркутске такое соглашение заключено с БГУЭП, ИрНТУ и ИГМУ. Также от Сбербанка были направлены предложения в другие крупные вузы Иркутска: ИрГУПС и ИГУ», – рассказали на брифинге.

ПАО Сбербанк – крупнейший банк в России и один из ведущих глобальных финансовых институтов. Генеральная лицензия Банка России на осуществление банковских операций 1481. Официальные сайты Банка – www.sberbank.com (сайт Группы Сбербанк), www.sberbank.ru.

ВТБ в Иркутске расширяет сотрудничество с ГК «Формула развития»

ВТБ в Иркутске заключил кредитные соглашения на общую сумму 180 млн рублей с Группой компаний «Формула развития», одним из крупнейших в регионе поставщиков медицинского оборудования и изделий медицинского назначения. Средства предназначены на финансирование текущей деятельности компании.

За последние 5 лет ГК «Формула развития» реализовала более 60 комплексных проектов по оснащению медицинских учреждений в разных регионах страны. Клиентская база компании насчитывает почти 600 организаций, среди которых государственные и частные учреждения здравоохранения Дальневосточного, Сибирского и Центрального федеральных округов.

Александра Макарова, руководитель дирекции ВТБ по Иркутской области, отметила: «Наше активное сотрудничество с ГК «Формула развития» началось в конце 2013 года, когда банк выступил гарантом клиента по поставкам медицинского оборудования для поликлиники г. Усть-Илимска, а также в учреждения здравоохранения Омской области, Хабаровского края. Приятно наблюдать, как группа компаний расширяет свое присутствие в нашем регионе и за его пределами. ВТБ готов поддержать дальнейшие планы клиента по развитию бизнеса как гарантийными, так и кредитными продуктами».

ГК «Формула развития» основана в 1992 году. Многолетний опыт работы компании позволяет реализовывать проекты любого уровня сложности для медицинских учреждений по следующим направлениям: лучевая диагностика; ультразвуковая и функциональная диагностика; лаборатор-

ная диагностика; анестезиология, реанимация и интенсивная терапия; хирургия; акушерство и гинекология; эндоскопия; физиотерапия и реабилитация; комплексные IT-решения для медицины. Подразделения Группы компаний являются официальными представителями мировых производителей медицинских изделий, таких как: GE Healthcare, Stryker, Schiller, Johnson & Johnson, Roche, Stago, Apexmed, Vitelmeda, Karl Storz, Cranberry, Phadia. Большое внимание Группа компаний уделяет продвижению на рынке медицинских изделий российских производителей и производителей Республики Беларусь. Сегодня Группа компаний «Формула развития» выступает комплексным интегратором, реализующим проекты «под ключ» в области медицинского инжиниринга и оснащения лечебно-профилактических учреждений.

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



Нефтяники помогут отреставрировать уникальную церковь в селе Кривая Лука

В селе Кривая Лука Киренского района начинается восстановление уникальной каменной церкви, построенной на берегу Лены в 1898–1905 годах.

По сибирской традиции церковь была названа в честь святителя Николая Чудотворца. Одними из многочисленных прихожан церкви в начале прошлого века были всемирно известный нейрохирург академик Федор Углов и уроженец села, Герой Советского Союза, генерал-лейтенант Петр Тюрнёв.

В первые годы советской власти церковь не трогали, но в 1938 году началось ее частичное разрушение. Потом здание церкви передали колхозу, который приспособил его под склад заготовленного зерна. После появления в 1950-х годах в селе нефтеразведки понадобился клуб. В 1956 году силами местной молодежи и бригады комсомольцев из Киренского педучилища каменную церковь реконструировали под эти цели. В конце 1990-х годов клуб закрылся. Теперь на берегу Лены стоит заброшенное белое здание.

«У меня уже давно появилась мечта – отреставрировать церковь, – рассказал глава села Дмитрий Тетерин. – Куда я только ни обращался: и в район, и в область, но средств на ремонт все не находилось. По самым скромным подсчетам, на восстановление потолочного перекрытия и кровли, чтобы остановить дальнейшее разрушение здания, требуется около миллиона рублей».

В этом году в окрестностях села активизировали свою деятельность нефтяные компании, и глава Кривой Луки решил обратиться к производителям напрямую. Сделал смету, написал обращения к руководству компаний. Нефтяники пошли навстречу сельчанам: НК «Дулисьма» оплатила стройматериалы, а Иркутская нефтяная компания выделила средства на проведение работ. До осенних дождей и зимних снегопадов у старой церкви появятся новая кровля и перекрытие.



Новости одной строкой

■ В Иркутске начала работу новая подстанция ПС «Восточная» (220/110 кВ), запущена линия электропередачи (ВЛ 220 кВ).

Ввод новых энергетических объектов снимет ограничения по присоединению к электрическим сетям энергопотребителей в правобережной части Иркутска и Иркутском районе вдоль Байкальского и Голоустненского трактов, сообщает пресс-служба областного правительства.

■ Иркутская нефтяная компания отгрузила в спецморнефтепорту (СМНП) «Козьмино» десяти-миллионную тонну нефти на экспорт. Нефтеналивной танкер Silver Bridge доставит сырье с месторождений ИНК конечному потребителю в одной из стран АТР.

Как сообщает пресс-служба компании, ИНК подключилась к магистральному нефтепроводу «Восточная Сибирь – Тихий океан» (ВСТО) в январе 2011 года. Сырье доводят до соответствия требованиям сорта ESPO на установке подготовки нефти (УПН) на Ярактинском нефтегазоконденсатном месторождении.

■ РУСАЛ приобрел для Братска искусственную новогоднюю ель высотой с девятиэтажный дом. Она станет главным новогодним украшением города на площади перед театральным-концертным центром «Братск-АРТ». В год 60-летия Братска ее установят раньше, чем обычно, – к 12 декабря, когда город будет отмечать свой юбилей.

Как сообщает пресс-служба администрации города Братска, искусственная ель приобретена в рамках частно-муниципального партнерства администрации города Братска и Братского алюминиевого завода компании РУСАЛ.

■ В Иркутске открылся первый на сети железных дорог России Единый клиентский центр. В центре аккумулированы все транспортно-логистические услуги, связанные с перевозкой грузов, а также сопутствующие: страхование, погрузка/выгрузка, таможенно-брокерские и складские операции, перевозка в контейнерах. Об этом сообщает пресс-служба компании.

По словам специалистов Восточно-Сибирского территориального центра фирменного транспортного обслуживания, Единый клиентский центр особенно удобен для малого и среднего бизнеса, ведь, находясь в Иркутске, можно оформить груз, расположенный как в одном месте, так и на нескольких станциях магистрали, и отправить его к любому месту назначения.

■ Иркутский филиал АО «Первая Грузовая Компания» (ПГК) перевез в июле 2015 года 145 тыс. тонн грузов в крытом подвижном составе. Это на 7,5% превышает аналогичные показатели 2014 года. Грузооборот в данном сегменте увеличился на 12% и составил 468 млн т-км. Доля филиала в общем объеме перевозок в крытых вагонах на Восточно-Сибирской (ВСЖД) и Забайкальской (ЗабЖД) железных дорогах достигла 42%. Основную номенклатуру перевозок в крытых вагонах составили цветные металлы, бумага, лесные и строительные грузы, зерно, химические удобрения.

Росту показателей способствовало эффективное планирование перевозок грузоотправителей региона, своевременная подача подвижного состава к местам погрузки, а также рост экспортных перевозок бумаги и лесных грузов в страны Азии, сообщает пресс-служба компании.

■ En+ Group Олега Дерипаски, группа «Ланит» Георгия Генса и китайская Huawei вложат \$355 млн в строительство к 2018 году в Иркутской области одного из крупнейших в России дата-центров. Как сообщает «Коммерсантъ», проект будет ориентироваться на клиентов из Азии – по мнению партнеров, цена электроэнергии и климат Сибири помогут сэкономить на себестоимости услуг.

Соглашение о строительстве международного дата-центра в Иркутске было подписано в Пекине 3 сентября.

В Иркутском филиале «Ростелекома» назначен заместитель директора по корпоративному сегменту

В Иркутском филиале «Ростелеком» на должность заместителя директора – директора по работе с корпоративным и государственным сегментами назначен Сергей Заушицин.



тор Иркутского филиала «Ростелеком» Юрий Тиман.

Сергей Викторович Заушицин родился 26 августа 1973 года в республике Хакассия. В 2004 году окончил СибГУТИ (Сибирский государственный университет телекоммуникаций) по специальности «Сети связи и системы коммутации».

Трудовую деятельность начал 21 год назад электромонтером в ОАО «Электрическая связь республики Хакассия». В 1998 году назначен главным инженером Орджоникидзевского РУЭС, в 2001 году – директором Орджоникидзевского РУЭС. С апреля 2012 года занимает должность коммерческого директора Хакасского филиала ОАО «Ростелеком», с апреля 2013 года переходит на должность коммерческого директора Иркутского филиала «Ростелеком».

Иркутский филиал ПАО «Ростелеком» – структурное подразделение компании «Ростелеком», которое действует на территории Иркутской области. Филиал находится в административном и функциональном подчинении Макро-регионального филиала «Сибирь» ПАО «Ростелеком» («Ростелеком – Сибирь»),

созданного в апреле 2011 года на базе ОАО «Сибирьтелеком» после присоединения этой компании к ПАО «Ростелеком».

ПАО «Ростелеком» (www.rostelecom.ru) – одна из крупнейших в России и Европе телекоммуникационных компаний национального масштаба, присутствующая во всех сегментах рынка услуг связи и охватывающая миллионы домохозяйств в России.

Ключевыми задачами на новой должности станут сохранение лидирующих позиций на рынке Иркутской области в сегментах B2B и B2G и привлечение новых корпоративных клиентов. «Уверен, что многолетний опыт Сергея Заушицина, детальное знание бизнес-процессов помогут ему в построении эффективной команды и выполнении поставленных задач», – подчеркнул дирек-

Банк «Югра» принял участие в ежегодном международном банковском форуме в Сочи

Руководство банка «Югра» приняло участие в работе XIII Международного банковского форума «Банки России – XXI век», прошедшего со 2 по 5 сентября в Сочи. Основные темы обсуждения были посвящены экономической ситуации и мерам для обеспечения стабильной работы финансовой системы страны.



Традиционно в первый день сессий сочинского форума выступили руководители Банка России, федеральных финансовых учреждений и эксперты крупнейших российских банков.

В ходе дискуссии участники форума отметили эффективность предпринимаемых мер – доверие населения к банковскому сектору остается высоким, несмотря на волатильность рынков.

Ассоциация «Россия» проводит Международный банковский форум в тринадцатый раз. Каждый год он дает возможность участникам финансового рынка обсудить актуальные вопросы и озвучить предложения по дальнейшему развитию. В этом году форум собрал более 500 участников. Работу форума освещали более 50 федеральных и региональных СМИ.

СЕМИНАР-ТРЕНИНГ

ЖЕСТКИЕ ПЕРЕГОВОРЫ: ПРЫЖОК НА МИЛЛИОН

ТЕОРИЯ + ПРАКТИКА

23-24 октября 2015 (Иркутск)

БИЗНЕС-ТРЕНЕР **Игорь Рызов**

Один из ведущих российских экспертов в области ведения и повышения эффективности переговоров. Бизнес-тренер. Практик, опыт работы в продажах и закупках – 17 лет.



БТ БИЗНЕС-ТЕХНОЛОГИИ
ОБУЧЕНИЕ И КОНСАЛТИНГ

ИНВЕСТИРУЙТЕ В ЗНАНИЯ – ЭТО БЫСТРО ОКУПАЕТСЯ!
Организатор мероприятия ООО «Бизнес-Технологии» www.bt-seminar.ru
Информация и регистрация по тел. (3952) 505-117, 651-961

«На детях не экономят»

Почему франшиза детской одежды – хорошая идея для бизнеса в кризис?



Фото А. Федорова

Путь в бизнес владелицы магазина детской одежды De Salitto в Иркутске Ксении Мыновой нельзя назвать простым. Прошлогодняя девальвация вдвое увеличила объемы стартовых инвестиций. Ксения, однако, не отчаивается и верит в лучшее: «В нашем деле сдаваться нельзя». О своем предпринимательском опыте франчайзи De Salitto рассказала Газете Дело.

О ВЫБОРЕ ФРАНШИЗЫ

– Сфера ритейла для меня «своя» с самого детства: и мама, и бабушка занимались торговлей. Сама я, правда, не думала, что пойду по их стопам: отучилась на переводчика китайского языка. Но гены, видимо, взяли свое (*смеется*), да и найти применение своим навыкам в Иркутске оказалось непросто. Так родилась мечта открыть свое дело.

Сегмент детской одежды выбрала не случайно. Я сама молодая мама и прекрасно понимаю, что, во-первых, на детях не экономят даже в кризис (можно себе в чем-то отказать, но малышу – никогда), а во-вторых, ребенок постоянно растет, и раз в полгода, как минимум, гардероб приходится обновлять. Так что от проблемы снижения спроса в кризис такой бизнес застрахован.

Для себя я изначально решила, что открывать магазин буду только по франшизе. Без собственного опыта в ритейле, да еще и в сегодняшние нестабильные времена делать что-то свое рискованно. Важно, чтобы рядом был «старший брат», который разделит с тобой твои риски, ответственность, поможет и словом, и делом.

В интернете нашла предложение De Salitto. Почитала про концепцию марки, посмотрела фотографии магазинов, коллекции – и просто загорелась! Насколько все понравилось: и интерьер, и одежда «модная не по-детски!» К счастью, в тот момент у De Salitto не было партнеров в Иркутске, рынок был сво-

боден, конкурентов в сегменте «средний плюс» тоже практически не было, и я решила: надо действовать!

О ПОДГОТОВКЕ

– Основные требования на старте у франчайзеров были к помещению. Площадь – не менее 70 «квадратов», торговый центр. Очень порадовало, что с поиском подходящего места проблем не возникло, так как в это же время запускали в эксплуатацию крупнейший в регионе торгово-развлекательный комплекс «Комсомолл». В короткие сроки, согласовав все условия по аренде, мы взяли кре-

“ Франчайзеры рассчитали нам предварительный минимальный объем стартовых инвестиций. Получилось 2,5 миллиона рублей. Однако из-за девальвации и желания сделать ремонт и оборудование магазина по высшему разряду, эта цифра в итоге увеличилась почти в два раза

дит (успели до повышения ставок в конце 2014 года) и начали действовать.

Франчайзеры, исходя из площади павильона (70 кв.м), рассчитали нам предварительный минимальный объем стартовых инвестиций – на отделку павильона и первоначальный закуп товара.

Получилось 2,5 миллиона рублей. Однако из-за девальвации и желания сделать ремонт и оборудование магазина по высшему разряду, эта цифра в итоге увеличилась почти в два раза. Все выросло в цене: оборудование, освещение, сам товар... Но отступать было поздно (*смеется*).

О СТАРТЕ

На отделку павильона ушло чуть больше четырех месяцев. Это достаточно короткий срок, с учетом серьезных требований к арендаторам со стороны Управляющей компании ТРК. Понимая необходимость соблюдения процедур и требований по безопасности, мы разработали дизайн-проект, согласовали с ТРК и на основании него разработали рабочую документацию. Объем строительно-монтажных работ был внушающим, т.к. в только что построенном комплексе арендаторам приходится делать все, начиная от стяжки полов, заходили буквально в четыре стены. Это позволяет реализовать любые задумки дизайнера и значительно снижает арендную плату, но требует очень много материальных и временных вложений.

Все торговое оборудование заказали в Москве у партнеров франчайзера (во-первых, с внушительными скидками, во-вторых – в Иркутске очень мало оборудования достойного качества). Доставку продукции и оборудования заказали трем известным в Иркутске транспортным компаниям, чтоб понять, с кем дальше будем работать. По результатам доставки сразу определили для себя достойных партнеров, так как две остальных компании показали себя не лучшим образом.

Двери нашего магазина открылись для посетителей 26 февраля 2015 года. К сожалению, это было самое начало «низкого сезона» для продаж, но, несмотря на это, мы справились и распродали значительную часть коллекции, на складах осталось не так много продукции сезона «Осень-зима 2015».

На сегодняшний день, спустя полгода с момента открытия, у нас уже достаточно покупателей, которые одевают своих детей преимущественно в нашем магазине. Посещаемость в ТРК

выходит на хороший уровень (сначала открылся «ОКЕЙ», затем «Детский мир», посетителей в ТРК стало больше, осенью планируют запустить кинотеатры и детскую игровую зону). Мы надеемся на новую волну посетителей и верим, что поставленные нами цели будут достигнуты уже в ближайшем будущем.

О БИЗНЕСЕ И КРИЗИСЕ

– De Salitto – это одежда для детей самого разного возраста – от малышек до 16-летних подростков. Нам, правда, пришлось отказаться от линейки для новорожденных: ассортимент огромный, и разместить все на наших небольших площадях было просто невозможно.

Девиз De Salitto – «модно не по-детски». Дизайнеры посещают различные показы в Европе, и все модные тенденции, которые присутствуют во взрослой одежде, пытаются перенести на детскую. Поэтому, наверное, лучше всего у нас продается подростковая одежда: дети, особенно девочки, в этом возрасте очень любят «модничать».

Коллекции отшиваются на собственных фабриках в Китае, после чего доставляются в Москву. Оттуда уже мы заказываем необходимые нам позиции.

Основных расходных статей в нашем бизнесе две – товар и аренда. Около 40% от месячной выручки мы вкладываем в товар, арендная ставка составляет 14% от выручки. Остальное – кредиты, налоги, зарплата продавцов, маркетинговые мероприятия и другие текущие платежи.

Меня очень радует, что, несмотря на все трудности, магазин с самого первого дня работы «кормит» себя сам – все ежемесячные расходы покрываются за счет продаж. Мы больше ничего в магазин не вкладываем. Пока, конечно, и не берем ничего, но это дело времени. Франчайзеры рассчитали нам срок окупаемости в два года. Всеми силами стараемся уложиться в поставленные сроки.

Главный страх сегодня – в долларах. Все мы очень от него зависим. В августе произошел очередной скачок. Франчайзеры обещают до последнего держать сегмент, не повышая закупочные цены. Однако нужно быть готовым ко всему.

Отдельно хотелось бы отметить лояльность Администрации «Комсомолла». В столь нелегкое время низкой покупательской способности населения они идут навстречу начинающим бизнесменам в вопросах арендной ставки (платежи по договору аренды предусмотрены в долларах США, но на сегодняшний день его максимум зафиксирован договором между нами и арендодателем), с пониманием относятся к задержкам платежей.

О стабильности сегодня можно только мечтать. Но уныние – это самое ужасное в нашем деле. Пускать руки нельзя. Надо работать и думать о хорошем. Мысли материальны, так что будем почаще думать о том, что доллар пойдет вниз (*смеется*).

В ЦИФРАХ



De Salitto – итальянский бренд детской одежды, созданный в 1993 году. В основу бренда заложен принцип

воплощения в детской одежде самого передового и современного, что только есть в мировой моде. Марка производит одежду для детей от 1 года до 16 лет в ценовом сегменте «средний плюс».

Первоначальный взнос: отсутствует;

Роялти: отсутствуют;

Инвестиции: от 1,5 до 3,375 млн рублей;

Сроки окупаемости: от 18 до 24 месяцев.

О ПРОДАЖАХ

– Одежный ритейл – бизнес сезонный. Летние месяцы дались непросто, сидели буквально на «пороховой бочке»: продажи плохие, а обязательства никто не отменял: нужно платить аренду, зарплату, гасить кредит. Мы все время ждали дождя (смеется). Как только пошел дождь – люди едут по торговым центрам, все хорошо. Жара – продажи встали.

В конце августа началось оживление: люди вернулись из отпусков, пришли за школьной коллекцией. «Хитом продаж» оказались блузочки для девочек – нарядные, с брошечками, кружевом, гипюром. «Классика» у нас тоже была, но интересное, оригинальное всегда пользуется большим спросом.

Чтобы привлечь покупателей, мы стараемся не «завышать» цены. Закупочные цены после скачка курсов валют выросли раза в полтора. Но мы себе такое повышение розничных цен, конечно, позволить не можем. Приходится снижать свою накрутку. Кроме того, при каждой покупке выдаем дисконтную карту. Скидки «бьют» по марже, но повышают лояльность. Покупатели рассказывают о нас своим друзьям, знакомым, а «сарафанное радио», как известно, – лучшая реклама.

Продажи, конечно, очень зависят и от работы продавцов. Для меня кадровый вопрос – один из самых болезненных. Магазин небольшой, нужно всего два сотрудника, но даже их найти – проблема. С одной девочкой мы отлично сработались с самого открытия.

А вот на второй позиции по-прежнему «текучка».

Люди, видимо, думают что продавец – это самая простая работа. Но именно от продавца зависит большая часть успеха магазина. Нужно действительно уметь продавать, делать это корректно, ненавязчиво. Так предложить, чтобы



Закупочные цены после скачка курсов валют выросли раза в полтора. Но мы себе такое повышение розничных цен, конечно, позволить не можем. Приходится снижать свою накрутку

нельзя было отказаться. Тогда те, кто пришел за брючками, возьмут и джемпер в комплект, а те, кто купил кофточку, не смогут уйти без новых колготок или носочков. От большего к меньшему – количество товаров в чеке нужно увеличивать. Без азарта, без души, механически это сделать не получится.

О ФРАНЧАЙЗИНГЕ

– Многие считают, что франчайзинг – лекарство от всех бед. Что можно купить франшизу и отдохнуть – «а магазин пусть работает и зарабатывает». Это, конечно, не так. И тот, кто так думает, очень быстро теряет свой бизнес. Работать нужно много. С 10 утра до 10 вечера я нахожусь в магазине, часто сама продаю. И мне это нравится.

О франчайзерах могу сказать только хорошее. Никакого тотального контроля с их стороны нет. Напротив, звонят, спрашивают, как идут дела, чем можно помочь. С коллегами-франчайзи из других городов мы тоже поддерживаем связь. Многие работают по этой франшизе уже не один год и могут рассказать о разных «подводных камнях» и тонкостях. Недавно, например, один из франчайзи посоветовал не заказывать на осень платья с коротким рукавом, потому что берут их плохо. Мелочь, вроде, а полезно.

Открывать свое собственное дело я бы сегодня не советовала: слишком велики риски. Ну, или это должна быть какая-то суперинтересная, эксклюзивная концепция, в которой человек уверен на все 100%. На мой взгляд, сегодня бизнес по франшизе все-таки – более безопасный вариант.

Еще один мой совет начинающим коллегам – хорошо считать деньги, понимать, что сэкономить ни на чем не получится, и быть готовым к тому, что на начальном этапе предполагаемые расходы могут увеличиться в два раза. Как это произошло в нашем случае.

*Анна Масленникова,
Газета Дело*



Фото А. Федоркина

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

ЛУЧШИЙ ИНТЕРНЕТ-БАНК

по версии
**GLOBAL BANKING
& FINANCE REVIEW**

www.avangard.ru

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

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

Банк основан в 1994 году

Более 100 тыс. корпоративных клиентов

Более 1 млн частных клиентов

300 офисов в 75 городах России

БАНК АВАНГАРД

«Банковская система вряд ли станет саморегулируемой»

В рубрике «Личные финансы» известные люди Иркутска – предприниматели, чиновники, общественные деятели – рассказывают о том, в какие активы предпочитают инвестировать, каким банкам и инвесткомпаниям доверяют, а в каких разочаровались. Своим мнением с Газетой Дело поделился Игорь Бакшаев, директор проектной организации «РаданПроект».



Фото из личного архива

Про банки. Первичную информацию о банках для целей собственной капитализации я почерпнул на интернет-портале, затем выбирал из тех банков, что имеют филиал в Иркутске, методом проб: совершал походы в отделение банка, смотрел, прислушивался к своим ощущениям, обращал внимание на то, как обслуживают. И если с виду всё благополучно, то заводил на своё имя небольшой банковский продукт или услугу. Так, для себя я уже давно определил Тинькофф банк, Банк Авангард,

программы для клиентов, в Банке Открытие – персональное обслуживание, в Альфа-Банке – депозит, в Финаме – интернет-брокеридж, обучение, интересные познавательные публичные мероприятия.

В 2012 году при открытии и государственной регистрации первого предприятия передо мной встал вопрос о выборе банка для своего дела. Открывать расчётный счёт я неделю ходил по очередям, как на работу, в Сбербанк. Возвращался в очередной раз за какой-нибудь бумажкой, но затем «плюнул» и зашёл по соседству в отделение Банка Москвы. Был принят в нём как «родной», и за два-три часа были оформлены все необходимые документы, заведены все продукты, которыми с удовольствием всем коллективом пользуемся до сих пор – это и зарплатный проект, и расчётный счёт. Также хочу начать сотрудничество с Тинькофф банк, поскольку он стал выходить на юридические лица, и у них есть очень интересные предложения.

Про принципы выбора банков. Мне очень важно, чтобы в команде собственников был предприниматель. Это принципиальная позиция, поскольку банки сейчас настолько видоизменились, они обязаны иметь не консервативную, а предпринимательскую позицию. Немаловажным являются и стандарты взаимозаинтересованного обслуживания лицом к клиенту on-line и off-line, участие в АСВ. Выбрав банк, я могу, условно говоря, посоветовать его своей маме. Иногда обращаю внима-

ние, что во вполне достойных банках все меньше и меньше off-line клиентов, и это уже не настораживает. В наше время пустые отделения банка – это нормально.

Про сбережения. Свои сбережения я храню в банках (обезличенные металлические счета, индивидуальный инвестиционный счет, депозиты), страховых компаниях (накопительное страхование жизни и негосударственный пенсионный фонд).

Про валюты. Существует такой универсальный совет: 30% нужно хранить в \$ USD, 30% – в € EUR, 40% – в рублях. Я доверяю всем трем валютам, но именно в такой пропорции.

Про кредиты. Один раз покупал детскую кроватку в беспроцентную рассрочку, а так кредитной истории нет, баланс кредитной карты редко переходит из дебета в кредит. Так или иначе, удобно иметь возможность временно распоряжаться дополнительными средствами, всегда находящимися под рукой. Все банки, с которыми я работаю в таких целях, выбирал и предварительно изучал на интернет-портале (www.banki.ru), а также при оформлении страховых продуктов в СК РГС Жизнь. По рекомендации этой страховой компании, расчёты удобнее всего вести через РОСГОССТРАХБАНК, так я и стал их клиентом. Но меня неприятно удивило, что в нагрузку к страховому продукту выдали платиновую кредитную карту РОСГОССТРАХБАНКА. В рекламе продукта этого обычно не напишут. Это я уже прочитал в договоре, который тут же просили бегом подписать. Мелкими буквами было сказано, что банк в случае наступления форс-мажорных обстоятельств оставляет за собой право в одностороннем порядке изменять условия договора по его усмотрению... вплоть до переуступки прав требований. Естественно, карту пришлось попросить разрезать при мне, а договор уничтожить. Это скорее неприятно удивило менеджера банка, которая при этом сказала, что впервые в жизни режет не активированную кредитку Visa Platinum.

Про карты. Я пользуюсь дебетовой картой Visa Банка Москвы, которая является неизбежным «злом» зарплатного проекта с овердрафтом, для выплат прибыли к распределению зарплаты, а также дебетовой картой Visa Gold Сбербанка – подарок постоянному клиенту Сбербанка Премьер, кредитной картой MasterCard Авангард Airbonus, которая незаменима при совершении покупок в путешествиях. Для оплаты её годового обслуживания и покупки авиа-ж/д билетов начисляются мили за покупки и любые транзакции – очень выгодный курс конвертации валют по всему миру. Также имею дебетовую карту Visa банка Тинькофф. Она незаменима при ежедневных покупках: банком начисляется ощутимый процент на остаток по карте, допускается безкомиссионное снятие крупных сумм наличных по всему миру и cash back по любым транзакциям деньгами на карту.

Про банковскую систему. Российская банковская система формируется на наших глазах и наших костях. В общем, она такая, какой мы сами её сделали, которой достойны. Вряд ли она когда-то станет саморегулируемой. ЦБ России виртуозно справляется с её модерацией.

Про отношение банков к клиентам. За последнее время, с приходом интернета в банки, изменились сами клиенты, а банки вообще не узнать.

Электронные очереди также сделали своё дело, поход в банк превратился из квеста «заплати за квартиру» в увлекательное мероприятие, приятное во многих отношениях.

Стали обучать: много молодёжи учится на банковские специальности, в банках очень молодые сотрудники, в call-центрах продвинутые IT-специалисты с готовностью решающие вопросы клиента на ходу, буквально видя своего клиента on-line. Настало время, когда можно на выбор прийти в отделение банка, войти в интернет-банк или позвонить в call-центр банка и получить услугу равного качества без потери времени.

Про финансовые принципы. Я выделил для себя немало подходов к деньгам. На мой взгляд, самый главный из них – деньги любят тишину. А также:

- трудиться нужно не за зарплату, а за активы;
- откладывать большую часть своих доходов, не важно, сколько ты зарабатываешь/получаешь, важно, сколько ты реинвестируешь;
- контролировать свои расходы и планировать свои доходы;
- защищать свой капитал, развивать собственную финансовую мышцу;
- учиться инвестированию;
- всегда зарабатывать и получать больше.

Про инвестиции. Я инвестирую только в консервативные активы. В первую очередь, это финансовые инструменты: депозиты, ОМС, НСЖ, ИИС. Немаловажным является и образование: книги, программы; получение навыков: творческих и профессиональных, покупка времени профессионалов; оздоровление:

Настало время, когда можно на выбор прийти в отделение банка, войти в интернет-банк или позвонить в call-центр банка и получить услугу равного качества без потери времени

поддержание активного образа жизни, физического и метафизического развития; путешествия: нахождение новых возможностей, расширение картины мира, смена обстановки – и бизнес, разумеется.

Про отдых. У нас есть семейный список – примерно 20-25 мест (стран), в основном у берегов морей и океанов, по всему миру. Хочется как можно больше их посетить с семьёй – женой и детьми. Путешествие началось с этого плана и продолжается до сих пор, с возвращениями и более осознанной жизнью в Иркутске. Например, Бали в Индонезии – это остров вечной весны и место, где сбываются все твои мечты. Почему бы туда не съездить? Таким образом, есть неумолимое желание увидеть планету, на которой мы живём, своими глазами, это во многом дополняет и развивает человека, живущего на ней.

Анастасия Пармонова,
Газета Дело

Мне очень важно, чтобы в команде собственников был предприниматель. Это принципиальная позиция, поскольку банки сейчас настолько видоизменились, они обязаны иметь не консервативную, а предпринимательскую позицию

в котором, я считаю, лучшие условия кредитования физлиц, также Сбербанк Премьер, ФК Открытие, Альфа-Банк, Финам. Эти банки я выбрал как банки-партнёры для сотрудничества и своих нужд.

Из услуг и дополнительных возможностей в Тинькофф банке использую депозит, дебетовую банковскую карту с cash back, в Банке Авангард у меня есть кредитная мультибрендинговая банковская карта Airbonus, в Сбербанк Премьер – ОМС, депозит, РЕПО, персональное обслуживание, обучающие

КРЕДИТ МЕСЯЦА

«Кредит под залог»

Данные на 11.09.2015
www.solid.ru

Вид кредита	Сумма кредита	Процентная ставка (% годовых) Срок: от 6 мес. до 5 лет
Потребительские кредиты	от 250 000 до 5 000 000 RUB Определяется стоимостью закладываемого объекта от рыночной: недвижимость – до 60%, ТС – до 50%	от 23,00%

1. Кредит на потребительские цели. 2. Обеспечение: залог жилой недвижимости (квартиры / жилого дома, в т. ч. с земельным участком) на вторичном рынке недвижимости и/или залог транспортных средств. 3. Страхование: страхование передаваемого в залог предмета ипотеки (Имущественное страхование) (за исключением земельного участка) производится по полному пакету рисков – обязательно. 4. Погашение кредита: аннуитетный платеж. 5. Возраст заемщика: от 21 до 65 лет. 6. Документы, подтверждающие доходы: справка по форме 2-НДФЛ или справка по форме Банка. 7. Документы: Паспорт гражданина РФ, Второй документ на выбор (Заграничный паспорт гражданина РФ, Военный билет, Водительское удостоверение, Свидетельство о постановке на учет в налоговом органе, Страхование свидетельства государственного пенсионного страхования); Документ воинского учета в возрасте младше 27 лет обязательно. 8. Доп. условия: наличие постоянного места работы продолжительностью не менее 3-х месяцев; общий трудовой стаж не менее 12 мес; наличие не менее двух номеров телефонов, один из которых стационарный. Иркутский филиал ЗАО «Солид Банк» (лицензия ЦБ РФ N 1329 от 12.10.2012).



(3952) 48-89-51

Просто депозиты от ВТБ24



Условия по депозитам для малого бизнеса должны быть просты, понятны и одновременно с этим полностью отвечать запросам клиентов, посчитали в банке ВТБ24¹ и немного изменили свою продуктовую линейку. Начальник управления расчетных продуктов и услуг Департамента обслуживания клиентов малого бизнеса ВТБ24 **Светлана Сырцова** рассказывает, как можно заработать на депозитах, может ли банк досрочно вернуть средства клиенту по его желанию и будут ли меняться ставки.

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

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

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

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

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

На сегодняшний день депозитный портфель юридических лиц в ВТБ24 составляет более 90 млрд. рублей, за 2014 год он вырос в 2,5 раза².

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

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

Предлагаете ли вы клиентам другие популярные продукты?

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

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

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

Узнайте больше:
8 800 707-24-24
(звонок по России бесплатный)
www.vtb24.ru

1 Банк ВТБ 24 (публичное акционерное общество).
Генеральная лицензия Банка России № 1623.
2 По данным на 01.05.2015 г.
РЕКЛАМА.

Какие депозитные продукты предлагает банк ВТБ24 предприятиям малого бизнеса?

Сейчас мы предлагаем клиентам три основных вида депозитов: «Срочный», «Пополняемый» и «Комфортный». Клиенты сами определяют периодичность выплаты процентов — в конце срока или ежемесячно, потребность досрочного изъятия и необходимость пополнения. Кроме того, есть специализированный вид депозита, который принимается в обеспечение гарантий, выдаваемых банком.

Депозиты можно разместить на срок от одного дня. Ограничение по минимальной сумме (за исключением депозита под обеспечение гарантий) составляет 100 тыс. рублей, что полностью соответствует минимальным



Первый этаж блок-секции 7



Первый этаж блок-секции 8



Цокольный этаж блок-секции 1



Цокольный этаж блок-секции 1



Цокольный этаж блок-секции 2



Цокольный этаж блок-секции 2

КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

ПОСЛЕДНИЕ ОФИСЫ И ПОМЕЩЕНИЯ В ЦОКОЛЕ

ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ ОПЛАТЫ

(3952) 500-510
www.teatr-kvartal.ru

Последние офисные помещения 79 000 рублей / м²

Последние помещения в цоколе 39 000 рублей / м²

КОМПЛЕКС ОСОБНЯКОВ
ТЕАТРАЛЬНЫЙ КВАРТАЛ



Иркутские бизнесмены – о девальвации и ее последствиях

Вести бизнес сегодня – все равно, что сидеть на пороховой бочке. «Черный понедельник» 24 августа в очередной раз заставил задуматься о том, как сильно мы зависим от внешних факторов. Газета Дело спросила у иркутских предпринимателей, что они думают о текущей ситуации в экономике и какие меры предпринимают, чтобы удержаться на плаву.



Антон Раменский,
генеральный директор
«Heydaytour – Молодежные туры»



Инга Мунина,
директор ресторанов
«Арлекино»



Арсений Митин,
владелец Mavt-group
(«Камчатка», «Кинза»,
«TeRRutorия coffee»)



Юлия Мунина,
директор салона штор «Дэвор»



Юлия Сагдеева,
основатель компании «Бюро
Кадастровых Инженеров»



Павел Лабуренко,
генеральный директор
ООО «Кузьмиха-сервис» Авто-
центр Кузьмиха (официальный
дилер SsangYong – Иркутск)

«ТУРИЗМУ СЕЙЧАС ОЧЕНЬ ПЛОХО»

Антон Раменский: Хотел бы я верить нашим чиновникам, которые продолжают в один голос говорить, что ситуация начнет стабилизироваться осенью, но не могу... Больше верю аналитикам, которые говорят, что доллар к Новому году будет стоить 75, а евро 100! Что 2016 год будет тяжелее 2015-го.

Я ищу новые проекты, новые направления, чтобы «выжить». Туризму сейчас очень плохо – все это видят, и, думается, станет еще хуже: наше государство не хочет помогать малому и среднему бизнесу. Но меня жизнь научила давно: «Что не убивает – делает нас сильнее», никогда нельзя сдаваться!

«ХОЧЕТСЯ СОХРАНИТЬ БИЗНЕС И ВЕРИТЬ В ЛУЧШЕЕ»

Инга Мунина: Такое состояние экономики никто из экспертов даже не мог предсказать, поэтому нам теперь загадывать на будущее и прогнозировать становится все труднее, непонятно, чего ожидать в дальнейшем.

Оптимизацию расходов мы начали еще в прошлом году, за этот год уже пришли к минимально возможным издержкам. Усиливаем маркетинговую активность для увеличения притока клиентов, для повышения выручки. Проводим беспрецедентные, и это действительно так, акции, распродажи, устанавливаем минимально возможные цены. Как известно, развлечения, отдых, рестораны – одни из самых уязвимых сегментов в кризис. Поэтому дальше – просто ожидание, надежда... Хочется сохранить бизнес и верить в лучшее.

«КРИЗИС ДАЛ НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ»

Арсений Митин: На нашем бизнесе падение рубля пока не отразилось, как и в декабре 2014 года. Единственный пока минус для нас – это повышение себестоимости алкоголя и продуктов.

Кризис дал возможность сильным игрокам ресторанного бизнеса закрывающиеся рестораны по привлекательной цене; арендодатели стали более лояльными, что тоже нам на руку. В конце августа мы зашли на глобальный ресторанный проект в 1000 кв.м и надеемся, что интерес к нашей отрасли останется высоким.

Наш ожидаемый спад оборота – 20-30% от общей выручки. В течение последних 10 месяцев мы не сократили ни одного сотрудника по причине кризиса. Стараемся оптимистично смотреть на ситуацию, но, если потребуются, примем оптимизационные меры, такие как переход на другое сырье и уменьшение количества сотрудников сети.

Также считаю, что скачки курса – явление двух-трех месяцев. Будем подстраиваться под сегодняшние реалии и не терять вектор на развитие сети.

«Я БЫ ПРЕДПОЧЛА НЕ СГУЩАТЬ КРАСКИ»

Юлия Мунина: Меня как бизнесмена, конечно, волнуют эти вопросы, но как женщина я далека от политики. Я бы предпочла не сгущать краски. Одно то, что вы спрашиваете об этом, создает впечатление, что ситуация аховая и катится под откос.

Я смотрю на это оптимистичнее и предлагаю увидеть возможности каждого из нас. Что я могу в этой ситуации? 1. Могу экономить свой бюджет, тратить деньги только на самое нужное. 2. Откладывать часть средств и делать накопления на круп-

ные покупки. 3. Позаботиться о своем здоровье и пересмотреть свой рацион, это только на пользу организму. 4. Учить детей быть рациональными – им это в жизни очень пригодится. 5. В бизнесе улучшать качество услуг. Важно уважительное, доброжелательное общение. Этого нам так не хватает. 6. Пересмотреть, какие услуги у людей сейчас самые востребованные, и предоставлять именно их. 7. Создавать круг общения из людей, которые обладают знаниями и качествами, которых у меня нет. Это способ обмена, поддержки и взаимовыручки. 8. При всей экономии не забывать про отдых. Это могут быть как прогулки по берегу Ангары, Байкала, так и дальние поездки. 9. Общение в семье! Сейчас, на мой взгляд, отличное время для единения семьи. Мы стали относиться к близким очень поверхностно. Наше общение сводится к «добрый день», «как дела», «все хорошо». Нет глубины, нет понимания. А людям очень нужно теплое, открытое, искреннее общение. 10. Никогда не опускать руки, не вешать нос, как бы тяжело ни было на первый взгляд. Жизнь всегда дает уроки по плечу.

«МЫ ЕЩЕ НЕ НА ДНЕ КРИЗИСА»

Юлия Сагдеева: Я думаю, что осенью доллар будет продолжать расти. Конечно, в нынешней экономической ситуации очень сложно прогнозировать, но мы еще не на дне кризиса, ситуация будет ухудшаться.

Что собираемся предпринять? По прогнозам, следующая стадия кризиса – начнут лопаться банки. Мы приняли решение и переходим на юридическое обслуживание в другой, более надежный банк.

Наш бизнес относится к категории необходимых клиенту, поэтому оказываемые компанией виды услуг востребованы даже в это тяжелое финансовое время. Однако стоимость на работы в нашей сфере по Иркутску сильно упала. Чтобы прибыль остава-

лась прежней, нам надо увеличить оборот выполняемых работ. Именно по этой причине мы открыли филиал в ТЦ «Юбилейный».

«ДЕВАЛЬВАЦИЯ УЖЕ ОТРАЗИЛАСЬ НА АВТОБИЗНЕСЕ»

Павел Лабуренко: Как мне кажется, курс доллара поднимется еще максимум до 80 рублей, а затем чуть снизится – не ниже 60 рублей за доллар. Далее с аналогичным интервалом ситуация будет повторяться, но однозначно рубль будет продолжать падать относительно доллара и евро, поскольку никаких, на мой взгляд, положительных сдвигов в экономике страны, к большому сожалению, не произошло. Плюс ко всему, продолжается падение цен на нефть и остается по-прежнему напряженной ситуация вокруг Украины.

Очередной виток девальвации уже негативно отразился на отрасли в целом – по данным АВТОСТАТА, только 16 из 47 автопроизводителей в августе этого года не подняли цены на свои автомобили, и все это на фоне продолжающегося снижения покупательской способности населения. Что же касается нашего бизнеса, то мы к подобным сценариям готовы.

В связи с колебаниями курсов предпринимаем ряд мер. Вносим в договоры с поставщиками и партнерами так называемые «валютные оговорки»: фиксируем цены на продукцию в рублях на конкретный период, это дает нам некоторую защиту при резком изменении курса валют. Осуществляем увеличение «страховых запасов» самых ликвидных и маржинальных товаров, что, в свою очередь, способствует выполнению обязательств перед поставщиками по объемам, сохраняет нашу маржу и позволяет нам дольше конкурентов удерживать розничные цены на одном уровне некоторое время.

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

Вакансия	Зарплата	Компания	Вакансия	Зарплата	Компания
Senior Java developer	от 90 000 руб	Кадровое агентство Алексея Сухорукова	Менеджер по работе с проектными организациями	от 50 000 руб	ЗАО Радан
Бульдозерист	от 70 000 руб	ОАО Росгеология	Начальник мебельного производства	от 40 000 руб	ИП Импривизация
Ведущий инженер по интенсификации добычи нефти	от 80 000 руб	Human Resources, KA	Начальник склада	от 40 000 руб	HR GYM
Ведущий инженер-эколог	от 50 000 руб	Полидея	Начальник службы погрузо-разгрузочных работ	от 120 000 руб	Интегра, Группа компаний
Ведущий программист 1С	от 70 000 руб	Фармаконом	Начальник Управления прямых продаж	от 45 000 руб	Юниаструм Банк
Ведущий трейд-маркетинг менеджер	от 50 000 руб	ООО Лудинг	Повар	от 45 000 руб	ООО Персонал Студия
Водитель - курьер	от 40 000 руб	Вайлдерриз	Провизор/менеджер по закупкам лекарственных средств	от 40 000 руб	Фармаконом
Врач-стоматолог	от 100 000 руб	HR GYM	Программист-разработчик	от 40 000 руб	SUSAMI, Креативное Бюро
Главный бухгалтер	от 80 000 руб	МАС Групп	Продавец-консультант	от 37 000 руб	ИП Импривизация
Главный инженер - эколог	от 70 000 руб	Полидея	Региональный менеджер по оптовым продажам	от 50 000 руб	ОПЭС, группа компаний
Главный кредитный аналитик	от 40 000 руб	ПАО Промсвязьбанк	Региональный представитель	от 60 000 руб	ООО ФЦ-Мегаполис
Главный специалист по бизнес-анализу эффективности технических мероприятий	от 70 000 руб	ООО Иркутская нефтяная компания	Руководитель отдела гипермаркета	от 55 000 руб	О'КЕЙ "Гипермаркеты"
Дивизиональный директор Юридической службы	от 60 000 руб	ООО Лудинг	Руководитель отдела продаж в сфере строительства	от 50 000 руб	ООО СК Сибирь
Директор магазина	от 100 000 руб	ИП Сиротин О.В.	Руководитель отделения банка	от 60 000 руб	Банк Русский Стандарт
Директор отделения	от 120 000 руб	Группа Компаний «СПОРТМАСТЕР»	Специалист по обработке камня	от 50 000 руб	Альянс Консалтинг
Директор ресторана KFC	от 55 000 руб	Ресторан KFC	Стьюдеесса/Стьюард	от 50 000 руб	ООО Aviagroup
Директор строительной компании	от 80 000 руб	Специалист	Супервайзер отдела продаж b2c	от 48 000 руб	Дом.ру
Директор супермаркета	от 50 000 руб	Human Resources, KA	Съемщик-доводчик	от 45 000 руб	ООО Персонал Студия
Директор филиала	от 60 000 руб	СДЭК	Территориальный менеджер по продажам металлообрабатывающего оборудования	от 70 000 руб	АНКОР, кадровый холдинг
Инженер-программист 1С	от 40 000 руб	ЕвроСибЭнерго, группа компаний	Торговый медицинский представитель	от 43 000 руб	Магнат
Исполнительный директор	от 50 000 руб	Шеф-Премьер, ИД	Управляющий	от 45 000 руб	Сеть гипермаркетов SPAR
Коммерческий директор	от 50 000 руб	Байс, ГК	Управляющий магазином LEGO	от 40 000 руб	Investive Retail Group, LEGO
Машинист погрузчика	от 50 000 руб	ООО Персонал Студия	Управляющий станцией технического обслуживания	от 50 000 руб	Специалист
Менеджер объекта	от 43 000 руб	Facilicom	Шеф-повар	от 45 000 руб	Управляющая компания Альянс Ресторанс
Менеджер по продажам	от 50 000 руб	ООО ТехПРОМ			
Менеджер по продажам комплексных проектов	от 45 000 руб	ООО Формула развития УК, ГК			
Менеджер по работе с партнерами	от 35 000 руб	Biglion			

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

Закупки по закону № 223-ФЗ – решение спорных вопросов в материалах КонсультантПлюс

«Путеводитель по спорам в сфере закупок» справочной правовой системы КонсультантПлюс пополнился спорными ситуациями по закону № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц».

Теперь заказчики и участники закупок могут быстро получить информацию о позициях судов и госорганов по конкретным вопросам, связанным с применением закона № 223-ФЗ, и найти выход из похожей ситуации. Также в Путеводителе представлены спорные ситуации по закону № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд».

Рассмотрены такие вопросы, касающиеся закона № 223-ФЗ:

– правовая основа закупок: ситуации, связанные с содержанием положения о закупке, приемом и рассмотрением заявок, порядком заключения и исполнения договора;

– принципы и основные положения закупок: вопросы выбора способа закупки, определения перечня участников закупки, а также оспаривания действий заказчика и закупочной комиссии;

– информационное обеспечение закупок: вопросы, связанные с содержанием и размещением на официальном сайте планов закупок, документации, извещения и иной информации о закупке.

По каждому спорному вопросу представлена подборка позиций арбитражных судов и госорганов (ФАС России, Минэкономразвития России). Документы госорганов и судебные акты даны в виде аннотаций и цитат с обстоятельствами дела и выводами, что позволяет быстро понять суть вопроса. Также при желании можно посмотреть,

какие спорные ситуации могут возникнуть на конкретном этапе закупок, или перейти к смежным вопросам.

При появлении новой практики и разъяснений они оперативно включаются в Путеводитель.

«Путеводитель по спорам в сфере закупок» адресован юристам и специалистам по закупкам (как организаций – участников закупок, так и заказчиков). Комплексная информация по каждому вопросу будет полезна и при подготовке документов и заявок, и для разбирательств в суде и ФАС. Зная позиции судов и госорганов по вопросу, Вы сможете понять, как действовать.

Подробную информацию о «Путеводителе по спорам в сфере закупок» в системе КонсультантПлюс можно узнать в региональном центре Сети КонсультантПлюс АО «КонсультантПлюс в Иркутске».



КонсультантПлюс в Иркутске
RIC 1 12 SINCE 1993

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

АО «КонсультантПлюс в Иркутске»
Иркутск, ул. Красноярская, д. 31/1,
1 подъезд, 7 этаж
info@irkcons.ru, www.irkcons.ru

НАГЛЯДНО

Средняя стоимость вторичного жилья в Иркутске на 11.09.2015г. (тыс. руб./кв.м)

Тип	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
1 комн. кирпич	65,47	66,50	56,63	54,15	50,11
1 комн. панель	71,48	69,25	61,39	51,02	52,98
2 комн. кирпич	66,63	63,07	56,50	52,27	48,30
2 комн. панель	69,00	63,31	57,62	53,25	49,62
3 комн. кирпич	65,73	62,00	57,55	47,89	46,37
3 комн. панель	62,66	58,65	53,98	52,52	47,54
Средняя стоимость	63,91	62,97	54,78	50,14	48,22

Средняя стоимость строящегося жилья в Иркутске на 11.09.2015г. (тыс. руб./кв.м)

Срок сдачи	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
Готовое	87,76	55,98	43,98	48,00	41,25
Срок сдачи - 2 полугодие 2015 года	-	57,60	49,21	45,56	42,00
Срок сдачи - 1 полугодие 2016 года	-	61,73	-	-	-
Срок сдачи - 2 полугодие 2016 года и позже	-	58,05	49,18	48,00	38,00
Средняя стоимость	89,24	57,86	48,29	47,19	42,41

Средняя стоимость коммерческой недвижимости в Иркутске на 11.09.2015г. (тыс. руб./кв.м)

Назначение	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
склад (продажа)	23,62	44,69	27,49	43,40	27,27
склад (аренда)	0,57	0,39	0,26	0,32	0,32
магазин (продажа)	104,86	58,78	61,24	52,59	48,60
магазин (аренда)	1,00	0,85	0,58	0,51	0,49
офис (продажа)	88,91	59,67	57,18	44,69	49,10
офис (аренда)	0,81	0,70	0,51	0,53	0,37

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

ОБЪЯВЛЕНИЕ

Открытое акционерное общество «Усть-Илимский лесопильно-деревообрабатывающий завод»

сообщает о поступлении в адрес Общества 31 августа 2015 года обязательного предложения о приобретении ценных бумаг Общества с ограниченной ответственностью «Илим Тимбер Индастри».

Предлагаемая цена приобретения ценных бумаг составляет 17 400 рублей 00 копеек. Оплата приобретаемых ценных бумаг осуществляется только денежными средствами в рублях Российской Федерации.

Срок принятия добровольного (обязательного) предложения (срок, в течение которого заявление о продаже ценных бумаг должно быть получено лицом, направляющим добровольное (обязательное) предложение) – 70 дней со дня получения обязательного предложения Открытым акционерным обществом «Усть-Илимский лесопильно-деревообрабатывающий завод».

Срок, в течение которого приобретаемые ценные бумаги должны быть зачислены на лицевой счет (счет депо) лица, направляющего добровольное (обязательное) предложение, – 15 дней со дня истечения срока принятия обязательного предложения.

Срок и порядок оплаты приобретаемых ценных бумаг – не позднее, чем на 15 день с даты внесения соответствующей приходной записи по счету депо лица, направившего обязательное предложение. Оплата осуществляется путем перечисления денежных средств на банковский счет, указанный акционером в заявлении о продаже ценных бумаг.

Банковская гарантия № IGR15/NW39/0036 предоставлена Банком ВТБ (публичное акционерное общество) (прежнее наименование – Банк ВТБ (открытое акционерное общество), находящееся по адресу: 190000, г. Санкт-Петербург, ул. Большая Морская, д. 29).

Адрес для направления заявлений о продаже акций: 197022, г. Санкт-Петербург, Аптекарская набережная, дом 20, литер А, ООО Илим Тимбер». Телефон для справок 8 812 332 06 76.

Администрация ОАО «УИ ЛДЗ»

СООБЩЕНИЕ О ПРОВЕДЕНИИ ВНЕОЧЕРЕДНОГО ОБЩЕГО СОБРАНИЯ АКЦИОНЕРОВ

Открытого акционерного общества «Усть-Илимский лесопильно-деревообрабатывающий завод»

Полное наименование: Открытое акционерное общество «Усть-Илимский лесопильно-деревообрабатывающий завод». Краткое наименование: ОАО «УИ ЛДЗ»

место нахождения общества: Россия, город Усть-Илимск, Иркутская область, Промышленная площадка лесопромышленного комплекса; ИНН – 3817012915; ОГРН 1023802002652; уникальный код эмитента – 20313-F; адрес страницы в сети «Интернет» – http://www.e-disclosure.ru/portal/company.aspx?id=890

уведомляет Вас о том, что 10 октября 2015 года состоится внеочередное общее собрание акционеров Общества. Форма проведения собрания акционеров – собрание (совместное присутствие акционеров для обсуждения вопросов повестки дня и принятия решений по вопросам, поставленным на голосование).

Место проведения Собрания акционеров и регистрация лиц, имеющих право на участие в Собрании – г. Усть-Илимск, Промышленная площадка лесопромышленного комплекса, административное здание управления ОАО «УИ ЛДЗ», актовый зал.

Время начала регистрации – 09:00 часов (время местное). Начало Собрания – 10:00 часов (время местное). Почтовый адрес для направления заполненных бюллетеней для голосования: 666684, Иркутская область, г. Усть-Илимск, п/о 14, а/я 315


Дата составления списка акционеров, имеющих право на участие в годовом общем собрании акционеров – 18.09.2015 г.

Повестка дня собрания:
1. Об одобрении сделок, в совершении которых имеется заинтересованность.

При регистрации акционеру необходимо иметь при себе документ, удостоверяющий личность, а представителям акционеров, кроме упомянутого документа, – надлежащим образом оформленную доверенность.

Ознакомление с информацией (материалами), подлежащей предоставлению при подготовке к проведению общего собрания акционеров, производится в течение 20 дней до проведения Собрания акционеров с 10:00 до 15:00 (время местное) в рабочие дни и во время его проведения по адресу: город Усть-Илимск, Промышленная площадка лесопромышленного комплекса, административное здание управления Общества, юридический отдел, каб. 314.

Совет директоров ОАО «УИ ЛДЗ»



АКЦИЯ!
ЖЕМЧУЖНАЯ ПОДВЕСКА В ПОДАРОК

Слата СУПЕРМАРКЕТ

Цепочка не входит в подарок

SUNLIGHT BRILLIANT

1 000 Р НА БОНУСНУЮ КАРТУ SUNLIGHT

- Совершите покупку в торговой сети «Слата» на сумму 500 рублей и более одним чеком.
- Получите купон по акции у кассира.
- Обменяйте ваш чек и купон на жемчужную подвеску в магазинах SUNLIGHT.
- Период акции в ТС «Слата» с 19 августа по 19 октября 2015 года.
- Период выдачи подарка в магазинах SUNLIGHT с 19 августа по 31 октября 2015 года

Подробности на www.slata.ru

WWW.SLATA.RU WWW.LOVE-SL.COM

«Беги, Женя, беги!»

Что заставило гендиректора «ITSumma» Евгения Потапова оторваться от компьютера и пробежать марафон?

Сотни людей обещают себе начать бегать, десятки начинают и лишь единицам удается ввести бег в привычку. Среди них – иркутский IT-бизнесмен Евгений Потапов. Как воспитывать силу воли? Что делать, чтобы бегать было не скучно? И как подготовиться к марафону за три месяца до старта?

СПОРТ МЕНЯЕТ БИОХИМИЮ

Заняться спортом Евгения Потапова заставила сама жизнь. Генеральный директор «ITSumma» часами просиживал за компьютером, следя за серверами сотен высоконагруженных сайтов своих клиентов, работал по 16 часов в сутки, а спал – по четыре. В 2011 году при росте 183 сантиметра ай-тишник весил всего 55 килограммов.

«Я был не просто худым, я был тощим. Однажды утром проснулся от того, что у меня очень болела голова, – рассказывает он. – Полез, как обычно, в Фэйсбук, посмотреть, что там нового, и случайно наткнулся на ролик, в котором одна умная женщина рассказывала о том, как наша биохимия зависит от физических нагрузок. «Чтобы изменить внутренние ощущения, добавить уверенности в себе, достаточно просто правильно держать осанку, – говорила она, – а если вы еще и спортом займетесь, то будет вообще классно».

В то же утро Евгений Потапов поехал и купил абонемент в фитнес-клуб. На следующий день отправился в тренажерку. «С трудом попытался поднять гриф – и понял, что даже без блинов его поднять не могу», – вспоминает наш собеседник. К тренажерам вскоре добавились бокс и плавание: «Плывать я совсем не умел, сразу ко дну шел. Поэтому тренировки начинал в детском ‘лягушатнике’», – смеется он.

А потом в списке спортивных увлечений генерального директора «ITSumma» появился и бег. «Мы с женой поехали в отпуск в Нью-Йорк. Сняли квартиру около Уолл-стрит, прямо на Набережной – каждый день там бегал народ. Мы решили присоединиться, – рассказывает Потапов. – В то время в России как раз заговорили о возвращении ГТО – по нормативам, 3 километра нужно было пробежать за 12 минут. Я решил проверить, смогу ли. Не смог, запыхался».

Оставшиеся две недели в Штатах Евгений активно тренировался. К концу отпуска, как говорит, «к труду и обороне» был готов. А кроме того, оценил и все прелести бега: стресс снимается, настроение улучшается, производительность растет: «Биохимия меняется, одним словом». Вернувшись в Иркутск, бизнесмен продолжил тренировки – бегал каждый день по 5 километров по Набережной, от моста до фитнес-клуба «Весна» и обратно.

ПУТЬ К МАРАФОНУ

Прошлым летом из ленты Фэйсбука Евгений Потапов узнал, что его товарищ планирует принять участие в московском марафоне. По условиям соревнования, нужно было одолеть 42 километра за 6 часов. «Мы как раз накануне совершили с

«
Поддержка, по словам Потапова, очень важна. После 30-го километра наступает так называемая «стена»: «Гликоген в печени сгорает, настроение резко портится, в голову приходит крамольная мысль: зачем мне это все? куда и зачем я бегу?»»

супругой марш-бросок от Больших Котов до пади Кадильной и обратно. Прошли 30 километров за 6 часов. Я и подумал: раз я смог пройти за 6 часов 30 километров, то пробежать 42 за это время мне тоже по силам, и подал заявку на марафон».

На следующий день спортсмен устроил себе «вступительный экзамен»: решил пробежать 15 километров. «Подумал: если смогу, не выдохнусь, значит, это идея хорошая». И смог – пробежал за 1,5 часа. Изнурительным тренировкам был дан старт.

Как говорит Евгений, вся его подготовка к марафону проходила под лозунгом «Так делать нельзя»: нельзя готовиться без профессионального тренера, нельзя начинать тренироваться за три месяца до старта (марафон состоялся в сентябре). Но Потапов загорелся этой идеей. К тому же рассказал всем друзьям о том, что собирается одолеть дистанцию. «Это лучший мотиватор, – шутит он, – нужно рассказать о своем намерении как можно большему числу людей. Не сделать будет просто стыдно».

Оказалось, что бегать на длинные дистанции – скучно. Если час послушать музыку можно, то потом и она надоедает. «Я открыл для себя аудиокниги, – делится Евгений. – Это очень здорово! Пока готовился к марафону, например, прослушал книжку ‘I’m feeling lucky’ – воспоминания бывшего директора по маркетингу компании Google. И английский ‘прокачал’, и новые знания, полезные для работы, получил».

До последнего наш герой не верил, что ему все-таки удастся подготовиться как следует и выйти на старт. «Ключевой галочкой», по его словам, стал тот день, когда он пробежал 30 км. Шесть раз от «Весны» до моста и обратно: «Добежал и понял – готов! Раз 30 пробежать смог, то и 42 осилю».

Для марафона Потапов купил необходимую экипировку: шорты, специальную беговую майку, гелевые кроссовки Asics. По его словам, с этими покупками тянуть не надо: обязательно нужно потренироваться в обновках. «Есть такая марафонская шутка, что перед стартом нужно ‘заклеить сосцы’. Звучит, может, забавно, но когда бежишь 40 км, одежда действительно очень натирает кожу. Так что лучше все заранее купить и попробовать в деле».

ДОБЕЖАТЬ ДО ФИНИША

В сентябре 2014 года Евгений Потапов отправился в Москву. Марафон – это не просто состязание, это настоящий праздник. «Первый день – ‘экспо’, выставка, где ты регистрируешься, получаешь свой номер. Вечером для всех участников проходит паста-пати: все едят пасту, заряжаются перед марафоном гликогеном», – рассказывает бизнесмен.

Сам марафон начался на второй день, в 8 утра. На старт вышли 5 тысяч человек. Маршрут, как говорит Евгений, проходил через основные достопримечательности столицы: Кремль, Китай-Город, Тверская... «Это настоящее шоу: дороги перекрывают, бежишь посреди широкого шоссе, по обочинам – зрители, все поддерживают, болеют».

Поддержка, по словам Потапова, очень важна. После 30-го километра наступает так называемая «стена»: «Гликоген в печени сгорает, настроение резко портится, в голову приходит крамольная мысль: зачем мне это все? куда и зачем я бегу?». В этот момент многие марафонцы сходят с дистанции.

«У меня такого, к счастью, не было. Но с психологией пришлось повоевать и мне. Когда я готовился, то думал – вот пробегу 32 километра, останется 10, а это два раза от ‘Весны’ до моста и обратно, всего-то! Но когда я осознал, что 10 километров – это расстояние от Кремля до Лужников, то понял, что это очень, очень далеко. Вот тут было тяжело. Бежал на силе воли. Хорошо, что люди болели, хлопали, кричали ‘давай, беги дальше!’».

Помогла и музыка: после трех часов бега Евгений перестал воспринимать аудиокнигу, которую слушал во время марафона. «Врубил себе энергичную музыку. Вроде бы очень простой мотиватор, но когда тебе осталось несколько километров, а колени горят так, что вот-вот бежать не сможешь, очень помогает».



ФОТО ИЗ ЛИЧНОГО АРХИВА

Финишировал бизнесмен с результатом 3 часа 50 минут. «Был страшно горд, потому что планировал пробежать за 4,5 часа». Победитель марафона – кенийец – пришел к финишу за 2 часа 20 минут. «Есть такая шутка: сколько призовых денежных мест на марафоне – столько в нем участвует кенийцев, – смеется наш собеседник. – Потому что они однозначно всех обгонят».

После финиша Евгений первым делом попросил друзей: «Мне нужен телефон, Фэйсбук, Инстаграмм и Вконтакте» – нужно было «отчитаться» всем, что он смог, пробежал.

На следующий день новоиспеченный марафонец мог передвигаться, только опираясь на супругу и друга, но оно того стоило.

ВОСПИТАНИЕ ХАРАКТЕРА

Как признается наш герой, пробежать марафон – это, конечно, определенная «галочка». «Но я давно уже осознал – бизнес меня этому научил – что в жизни очень мало таких событий, когда ты можешь остановиться, выдохнуть спокойно. Однако пока ты готовишься к этому событию, у тебя уже столько всего происходит, что само по себе оно уже и не столь важно, как вся дорога, которая вела к нему».

Сейчас Евгений Потапов снова активно тренируется. 20 сентября в Москве ему опять предстоит выйти на старт. В этом году он поставил себе планку в 3 часа 30 минут. «А в будущем очень хочу за

три часа пробежать – это уже совсем спортивный результат будет, с таким можно поучаствовать и в международных марафонах».

По его словам, бег – это бесплатное удовольствие. Возможность побыть наедине с собой, навести порядок в своих мыслях. На тренировки у Евгения уходит по полтора часа в день. На вопрос, не считает ли он, что бег «крадет» его рабочее время, Потапов отвечает: «Что вы? Да после пробежки производительность возрастает в разы! И все стрессовые ситуации – а наша деятельность очень похожа на работу врачей-реаниматологов – переживаются проще».

Главное же в этом хобби – мотивация: «В спорте важны не только физические способности, но и сила воли. Мне, например, очень помогает то, что последние 7-8 лет я, превозмогая себя, пытался выдержать как можно больше на работе. Отработав день, отработывал еще и ночь».

Силу воли, убежден Евгений, можно тренировать. Нужно просто сделать над собой усилие: первый раз преодолеть себя будет трудно, второй – уже проще. «Не побежишь – себе же хуже сделаешь», – говорит Потапов. Организм привыкает к тренировкам, и если его лишить порции утреннего бега, он обязательно отомстит – плохим настроением и самочувствием.

«Иногда утром ужасно не хочется ни на какую пробежку, – признается Евгений. – Что делать в этом случае? Встать и бежать!».

Продажи идут!

В МУП «УКС города Иркутска» сообщают об увеличении количества сделок в одном из самых заметных жилых комплексов правого берега

Жилой квартал «Предместье», возводимый МУП «УКС города Иркутска» на правом берегу реки Ушаковка, демонстрирует рост спроса со стороны желающих приобрести в нем квартиры. В связи с этим «Управление капитального строительства» оперативно открыло вторую очередь продаж.

Жилой квартал «Предместье» стал известен иркутянам еще с момента начала его возведения. Визитной карточкой квартала является его удачное расположение на территории, ограниченной прибрежной полосой реки Ушаковка и улицей Баррикад. Этот район, с одной стороны, обособлен от оживленных магистралей, с другой – находится в непосредственной близости от ключевых общественных и деловых точек города. Проект включает в себя 22 блок-секции по 17 этажей каждая, рассчитанные на 4,5 тыс. жителей. Общая площадь застройки жилого квартала составляет порядка 7 Га, 20% из которых будет использовано под озеленение.

Как отмечают в МУП «УКС города Иркутска», стартовавший в этом году строительный сезон, даже несмотря на сложившуюся экономическую ситуацию, не заставил крупнейших застройщиков отказаться от взятых на себя ранее обязательств перед дольщиками.

«Еще весной на всех наших площадках были полностью укомплектованы бригады, заранее подготовлены материалы, следовательно, резко ускорились темпы работ, – добавляет Евгений Савченко, начальник МУП «УКС города Иркутска». – Изменения на строи-

тельных объектах владельцы будущих квартир могут наблюдать практически каждую неделю. К тому же мы на своем сайте регулярно выкладываем соответствующие фотоотчеты».

Показательной эта ситуация оказалась и для жилого квартала «Предместье». «Еще совсем недавно строительство на данном объекте велось не слишком активно, поэтому количество квартир для реализации было ограничено. Однако после ускорения темпов строительства спрос на квартиры в жилом квартале резко возрос. Уже к середине июля все квартиры, запланированные для реализации до сентября, были распроданы. Уже более 100 семей выбрали жилье в одном из самых заметных жилых комплексов Правобережного округа Иркутска», – подчеркивают в УКС.

Застройщик решил пойти навстречу своим потенциальным клиентам и в сентябре 2015 года открывает вторую очередь продаж. Иркутянам, которые в ближайшее время намерены остановить свой выбор на жилом квартале «Предместье», предлагаются также беспрецедентные цены: стоимость однокомнатной квартиры только в сентябре составляет от 1,6 млн рублей.

Необходимо отметить, что такая ак-

ция будет одинаково привлекательна как для тех, кто планирует улучшить свои жилищные условия, так и тех, кто приобретает квартиру в инвестиционных целях. Представители крупнейших строительных организаций региона на протяжении последних месяцев отмечают, что в ближайшие год-два Иркутскую область по различным причинам ждет спад показателей по введеному в эксплуатацию жилью. Это означает, что уже в среднесрочной перспективе Приангарье, и в первую очередь, областный центр столкнется с дефицитом недвижимости, что станет логичной причиной для взлета цен. Таким образом, доступные на сегодняшний день предложения в жилых комплексах с высокой степенью ликвидности и у надежного застройщика являются наиболее интересными для приобретения. К числу таких предложений, несомненно, относятся квартиры в жилом квартале «Предместье».

В МУП «Управление капитального строительства города Иркутска» напоминают, что первые 3 блок-секции этого жилого квартала с организованной внутренней территорией, прекрасным обустроенным двором, детскими и спортивными площадками сдаются уже через год.



«Широкий выбор квартир от однокомнатных до двухкомнатных позволяют выбрать жилье по средствам. При покупке квартиры наши клиенты могут воспользоваться услугами ипотечного кредитования от Сбербанка России и ВТБ 24, а также других банков. Особенно важно отметить, что на все объекты МУП «УКС города Иркутска», в том числе на жилой квартал «Предместье», действует особая система скидок банка ВТБ 24. С ним заключено соглашение о том, что процентная ставка ипотеки с государственной поддержкой снижена до 11,15% – без каких-либо скрытых комиссий и на весь период кредитования», – подчеркивает Евгений Савченко, начальник МУП «УКС города Иркутска».

Напомним, МУП «УКС города Иркутска» – один из крупнейших застройщиков столицы Приангарья, который только за последние пять лет ввел в эксплуатацию более 200 тыс. кв. метров жилья. За последние годы УКС построил жилые комплексы практически во всех районах города. В настоящее время ведется активное строительство жилого района «Эволюция» (Ленинский район), жилого квартала «Предместье» (Куйбышевский район), ЖК «Алмазный» (м-н Первомайский).

На правах рекламы. Проектные декларации на сайте <http://www.uks.irkutsk.ru/>

Новости рынка недвижимости

■ **Свыше 14 тыс. прав на жилые помещения зарегистрировано в Приангарье в августе**

В августе Управлением Росреестра по Иркутской области было зарегистрировано 33882 права, ограничений (обременений) права на недвижимое имущество и сделок с ним. Из них физических лиц – 27536, юридических лиц – 2659. Общее количество зарегистрированных прав на жилые помещения составило 14411, на земельные участки – 9856. Как сообщает пресс-служба Управления, по сравнению с предыдущим месяцем, эти показатели незначительно снизились. Общее количество зарегистрированных прав и ограничений прав в июле составило 38589.

■ **Иркутским застройщикам предложат развитие новых участков застроенных территорий**

Специалисты комитета по градостроительной политике администрации города и МУП «УКС г. Иркутска» начали подготовку предложений для принятия депутатами думы решений о развитии семи новых участков застроенных территорий в Правобережном округе. «Первый из них планируется развивать в границах улиц Детской, Напольной, Потанина и Баррикад, второй – Потанина, Напольной, Ушаковской и Баррикад, третий – Слодянской, Сарафановской, Тулунской и Напольной, четвертый – Зимней, Напольной, Слодянской и Баррикад, пятый – Зимней, Баррикад и Курортной, шестой – Слодянской, Напольной, Тулунской и Баррикад, седьмой – Осинской, Напольной, Братской и Баррикад», – сообщает пресс-служба администрации.

■ **Для строительства жилья эконом-класса в Иркутской области отобрано еще шесть участков**

В Иркутской области для программы «Жилье для российской семьи» дополнительно отобрано шесть земельных участков. Так, в поселке Мамоны Иркутского района намерены построить 100 тысяч кв.м жилья, в ангарском микрорайоне «Новый» – 10 тысяч кв.м. Эти земли принадлежат муниципалитетам, в ближайшее время

мерии проведут аукционы на право заключения договоров о комплексном освоении земельных участков. Ещё четыре участка в разных городах региона предложили застройщики, сообщает ИА «Телеинформ».

■ **На 30% больше стали выставлять на торги ипотечные квартиры в Приангарье**

В Иркутской области в 2015 году на 30% больше стали выставлять на продажу ипотечные квартиры, за которые собственники не смогли расплатиться с банком. Как сообщает ИА «Байкал Инфо» со ссылкой на руководителя территориального управления Федерального агентства по управлению государственным имуществом в Иркутской области Павла Фетисова, за первое полугодие для реализации на торгах поступили документы по 55 квартирам, жилым домам, комнатам в коммунальных, имеющим обременение в виде ипотеки. За тот же период 2014 года было 39 объектов.

■ **Хостелы лишают прописки. Депутаты хотят выселить гостицы из жилых домов**

Депутаты Госдумы подготовили законопроект, запрещающий открывать хостелы в жилых домах. Как сообщает газета «КоммерсантЪ», авторами инициативы выступили члены комитета по жилищной политике и ЖКХ, в том числе Галина Хованская и Елена Николаева. По мнению авторов законопроекта, размещение в многоквартирных домах мини-гостиниц и хостелов нарушает права других жителей дома.

■ **Минимальная ставка по ипотечным программам АИЖК составит 9,9%**

9,9% составит минимальная ставка по ипотечным программам АИЖК. О снижении ставок по всем программам агентства сообщили в секретариате первого вице-премьера правительства Игоря Шувалова. Оно коснется как новостроек, так и вторичного рынка. Однако минимальная ставка будет действовать лишь на покупку недвижимости на первичном рынке для отдельных категорий заемщиков, сообщает «Б-Деньги».

МНЕНИЕ ЭКСПЕРТА

Квартирный вопрос: купить или взять в аренду?

Все большее число россиян предпочитают не покупать, а арендовать «квадратные метры». О причинах тенденции и ее возможных последствиях для рынка рассуждает генеральный директор АН «Новация» Илона Толстоухова.

– Кризис, конечно же, можно отнести к главной причине падения продаж, но нельзя не принимать во внимание «Теорию поколений», которая подтверждает тенденцию к приоритету аренды жилья над покупкой. Мы уже не можем не говорить о процессе дематериализации ценностей – молодое поколение вкладывает капитал в опыт и впечатления, стремясь к финансовой и географической независимости, при этом сознательно отказываясь от покупки недвижимости. Границы между городами и государствами стерты: сегодня они живут в Иркутске, завтра переехали в Сочи, через год – в Париж.

Кстати о Париже. Недавно в «Новацию» обратился молодой человек по вопросу покупки квартиры. Выяснилось, что уже примерно год он с разными агентствами подбирает себе квартиру и уж, конечно, знает все предложения на рынке. Задача была сложной, но, как оказалось, только на первый взгляд: доверив нам решение своего вопроса, студент-отличник рассказал, что на покупке квартиры настаивают его родители, а сам он через полгода уезжает на 3 года учиться и работать в Париж. Квартиру выбрали вместе с родителями и, конечно же, выбрали достойную. Возможность постоянного выбора и внутренний комфорт – вот что движет молодым поколением. Очень часто слышим от молодых: «Зачем же покупать квартиру, привязываясь к какому-то конкретному месту, брать на себя кредитные обязательства (если речь идет об ипотеке)?»

Считаем экономику. Сколько стоит квартира, в которой Вы бы хотели жить? Не та однокомнатная, которую большинство молодых могут себе позволить, а та, которая действительно нравится? Допустим, Вы бы хотели жить на Гагарина, 68 – очень уж по душе мне этот уютный жилой комплекс. Покупка двухкомнатной квартиры площадью 100 кв.м обойдется Вам примерно в 12 миллионов рублей. Если бы Вы снимали такую квартиру, то платили

бы в среднем порядка 50 тыс. руб. в месяц. А теперь давайте посчитаем. В год это 600 тыс. рублей. 10 лет – 6 миллионов, 20 лет – те самые 12. 20 лет! Что будет через 20 лет? Будете ли Вы жить в этом городе или уедете по велению души строить новые города или осваивать просторы океана? Считаем дальше. Сколько необходимо отдать за эту квартиру, если купить ее с помощью ипотечного кредита? В два раза больше, то есть уже 24 млн, условно, конечно. Платить, соответственно, тоже в два раза дольше или больше. А если прибавить к этой цифре содержание, налоги, ремонт, покупку новой мебели и пр. в течение этого времени?

С таких позиций размышлять сегодня не только молодые люди. Очень многие иркутяне среднего возраста продали свои квартиры и живут в «сыемных», считая это выгодным и удобным. Сама концепция владения вещами, на мой субъективный взгляд, более не актуальна. Тенденция очевидна, и это дает пищу для размышлений застройщикам и инвесторам, которые уже обращают внимание на такой формат, как апартаменты, доходные дома.

Предлагаем обсудить эту тему на «Круглом столе по коммерческой недвижимости» в рамках «Ярмарки недвижимости». Свои предложения и вопросы по участию Вы можете направить на e-mail: 622-905@mail.ru с пометкой «Круглый стол по коммерческой недвижимости».



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



«РОСТЕЛЕКОМ» СООБЩАЕТ

о намерении реализовать недвижимое имущество



Комплекс зданий:

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



Комплекс зданий:

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



Комплекс зданий:

- **1-этажное**, из кирпича и железобетонных плит, отдельностоящее **производственное здание** – здание бытового корпуса, мастерская-гараж, общая площадь 982,5 кв.м;
- **1-этажное складское здание** из профнастила и железобетона, нежилое здание, общая площадь 587 кв.м;
- **земельный участок**, общая площадь 7488 кв.м, **расположенные по адресу:** Иркутская обл., г. Ангарск, мкр.Майск, ул. Гастелло, 6. Начальная цена: 12 655 000 руб.



Здание:

- **одноэтажное кирпичное здание**, общей площадью 304,2 кв.м;
- **земельный участок**, площадью 1034 кв.м (½ в праве общей долевой собственности), **расположенные по адресу:** Иркутская обл., Тайшетский р-н, г. Бирюсинск, ул. Жилой городок, 24. Начальная цена: 659 720 руб.



Нежилое помещение:

- **Нежилое помещение** общей площадью 1391,4 кв.м, **расположенное** на 1, 2, 3, 4, этажах в 4-этажном кирпичном здании **по адресу:** Иркутская обл., г. Иркутск, ул. Пролетарская, 12. Начальная цена: 33 687 000 руб.



Нежилое помещение:

- **Помещение**, назначение: нежилое, этаж №1, этаж №2, общей площадью 103,9 кв.м., **расположенное по адресу:** Иркутская обл., г. Иркутск, м-н Топкинский, квартал 4-200. Начальная цена: 3 459 600 руб.

Техническое помещение:

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

Нежилое здание:

- **Нежилое трехэтажное здание** общей площадью 538,6 кв.м, **расположенное по адресу:** Иркутская обл., г. Иркутск, ул. Пролетарская, 12.

Нежилое здание:

- **Нежилое здание** площадью 113,3 кв.м, **расположенное по адресу:** Иркутская обл., г. Иркутск, ул. Свердлова, 30.

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

Специальные предложения от CENTURY 21

Помещение в центре Иркутска, 84,3 кв.м
ул. Сухэ-Батора



Продается помещение на первом этаже. Отличный ремонт, новая электрика, сантехника, все новое, большие окна, жалюзи, есть охрана, Интернет. Есть парковка, большой пешеходный и автомобильный трафик! Подойдет для любого вида бизнеса!

13 млн руб.

СРОЧНО! Нежилое помещение, 123 кв.м
ул. Ленина



Хороший ремонт, достаточные электрические мощности, новая проводка, канализация. Очень удобное место, есть парковка, большой пешеходный и автомобильный трафик, прекрасная видимость с дороги. Универсальное помещение для любого бизнеса! Торг!

25 млн руб.

Сдается нежилое помещение, 270 кв.м
пр. Маршала Жукова, 13/3



Рядом с фитнес-клубом Gold's Gym. Идеально под салон красоты, SPA-центр, есть вход из фитнес-клуба. Также подойдет под офис, мед. центр и др. Помещение светлое. Хорошее расположение, рядом остановка. Аренда без комиссии!

600 руб./кв.м

Продажа офисных помещений
ул. Чкалова, 15



Офисы в здании отеля «Courtyard Marriott» в центре г. Иркутска. Помещения разной площади на разных этажах здания, черновая отделка, свободная планировка, панорамное остекление. Новое современное здание с удобной парковкой.

85 тыс. руб./кв.м



ул. Горького, 27 ☎ **909-144**

www.century21.ru

CENTURY 21 – сеть из более чем 6900 агентств недвижимости в 78 странах мира. Основана в 1971 г.

Продаю помещения в центре города

ул. Литвинова, 20



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

54,9 млн руб.

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

29 млн руб.

96-40-55

Продаю здание!

ул. Александра Невского, 38



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

29 млн руб.

96-80-66

Офисы в аренду. Сквер Кирова

ул. Ленина, 6



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

34-22-39

**Газету Дело доставят вам
прямо в офис!**

газета **дело**

Подпишитесь
на курьерскую доставку
по телефону **701-305**

Помещение под бизнес

ул. Академическая



Помещение 126 кв.м, земельный участок 6 соток, все в собственности, 1 линия, отдельный вход, парковка, ОПС, камеры видеонаблюдения, хороший ремонт.

16,8 млн руб.

503-560

Коттедж с видом на залив!

ТСЖ Молодежное



Роскошный коттедж! 386 кв.м, кирпич, участок 15 сот., баня. В доме сауна, зимний сад, кинозал. Мебель, встроенная техника. Ландшафтный дизайн. Торг!

35 млн руб.

962-862

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