

Дело «Шерлока»

В офисном интерьере иркутского детективного агентства «Шерлок» не встретишь скрипку или трубку, камина тоже нет. Да и традиция использовать в работе метод дедукции у детектива Артема Бабурова не прижилась: большинство клиентов обращаются с довольно простыми просьбами – к примеру, разыскать должника. Тем не менее, сыскной бизнес за год приносит предпринимателю до 450 тыс руб «чистыми».

Чтобы отыскать офис детективного агентства Бабурова, корреспонденту Газеты Дело самому пришлось ненадолго стать следопытом: «Шерлок» арендует небольшое помещение без каких-либо указателей и опознавательных знаков в глубине офисного «кулья». «Зато случайные посетители не беспокоят, – объясняет Бабуров. – В детективном деле анонимность очень важна. К тому же труднодоступный офис стоит дешевле».

А экономить в начале своей детективной деятельности Артему приходилось на всем – даже первый компьютер в офис Бабуров принес из дома. Три года назад перед тем, как открыть агентство, сыщик потратил на подготовку месяц и 50 тыс руб, из них 40 тыс руб ушли на оплату аренды за первые два месяца, остальное – на регистрацию ИП.

«Зарабатывать мы начали примерно через полгода, до этого шесть месяцев сидели практически без заказов, – делится Бабуров. – Дали рекламу – сначала бегущей строкой, потом в газетах с объявлениями. И народ пошел». Основная часть заказчиков «Шерлока» – коллекторский агентств и схожие по профилю организации, которым нужно найти того или иного должника. Таких заказов всегда больше половины, часто их доля составляет и все 90% работы сыщика. «Остальное – личные» заказы: один из супругов ищет «загулявшую» половину, – говорит Бабуров. – Или что-то подозревает и просит установить тайную слежку. К слову, деловые партнеры с подобными поручениями обращаются гораздо реже».

Бабуров сразу предупредил, что о специфике своей работы распространяться не будет. «А вот об арифметике бизнеса – сколько угодно. Она предельно проста: чистая прибыль агентства составляет 35-40% от суммарного дохода, – делится сыщик. – Примерно такая же часть дохода идет на аренду, зарплату секретарю и офисные мелочи. 25% от заработанного уходит на зарплату двум агентам, которых я влечу от времени полагаясь к работе».

По итогам месяца чистый доход детектива обычно не превышает 45 тыс руб. Артем замечает, что на прежнем месте работы – в силовом ведомстве – получал примерно столько же, однако нынешняя работа приносит ему большее удовольствие, но и времени отнимает больше.

За месяц в детективное бюро обращается от 10 до 15 клиентов. Дело одного заказчика отработывается от 1 недели до 2-3 месяцев. «В «горячем» 2009 году работы было еще больше: в месяц появлялось в среднем 20 новых дел, и как минимум 15 из них были связаны с поиском должника. Да и сейчас обороты не падают – в иные дни проходит до 5 встреч с клиентами. Иногда переговоры приходится поручать своим помощникам – переговорной и кабинета нам уже недостаточно, – жалуется Артем. – Поэтому в следующем году надо расширяться».

Еще один офис «Шерлока» Бабуров хочет открыть в другом районе города, при этом новый филиал будет работать только с юристами. «Разделим потоки – нынешняя контора продолжит принимать физлиц, а в новом, более просторном, будем работать с коллекторскими бюро». Конкуренты, по словам Бабурова, не сильно ограничивают его планы по расширению сыскного бизнеса. Хотя их число сильно выросло в 2009-2010 гг.

«Раньше было 4-5 контор, сейчас – 10-13 детективных организаций, – подсчитывает предприниматель. – Но пока нам не тесно: новички, в основном, сосредоточились на корпоративном секторе. И с частниками сейчас в Иркутске работает всего 3-4 бюро». Бабуров объясняет этот «перекос» тем, что на заказах от компаний детективы зарабатывают в среднем на 20-30% больше. «Тем не менее, не хочется отказываться от индивидуальных клиентов – эти дела, как правило, интереснее, – признается Бабуров. – Обычно в ходе этих заказов мы действительно занимаемся расследованием: например, когда нужно искать доказательства невиновности поспешно обвиненного клиента».

Мария Физикова, Газета Дело



КОГДА НЕТ
ВРЕМЕНИ НА
ЛИШНИЕ БУМАГИ

ПРОСТЫЕ КРЕДИТЫ ДЛЯ МАЛОГО БИЗНЕСА

- МИНИМАЛЬНЫЙ КОМПЛЕКТ ДОКУМЕНТОВ
- БЫСТРОЕ ОФОРМЛЕНИЕ КРЕДИТА
- ВЫГОДНЫЕ СТАВКИ И УДОБНЫЕ СРОКИ

г. ИРКУТСК, УЛ. ЛИТВИНОВА, 3,
ТЕЛ.: (3952) 258 726
8 800 100 70 40 WWW.NOMOS.RU

Nb
НОМОС
БАНК

«НОМОС-БАНК» (ОАО), Лицензия ЦБ РФ №2209. РЕКЛАМА

образ жизни

Большой теннис круглый год

Более десяти лет назад каждую весну в Иркутске проводились теннисные турниры, которые назывались «Иркутская Весна». Они были интересны как зрелым, опытным теннисистам, так и молодежи.



Теннис – один из самых популярных, зрелищных и престижных видов спорта. Но в силу погодных условий Сибири заниматься им можно было только в теплое время года.

Тогда-то и родилась идея строительства в Иркутске крытых теннисных кортов со специальным покрытием. И теперь эту мечту удалось воплотить в жизнь.

Главное, что удалось сделать – в самом центре нашего города. Новый физкультурно-спортивный комплекс «Весна» открылся 27 августа 2009 года.

На его площадях расположен фитнес-клуб с теннисными кортами.

Крытые корты с покрытием «Hard» и специально приглашенный тренерский состав (из Москвы и Сочи) предоставили новые возможности для всех любителей тенниса и спо-

собствовали высоким достижениям юных иркутских теннисистов.

За период существования теннисного клуба на базе фитнес-центра «Весна» юными иркутянами одержаны победы более чем в 20-ти всероссийских турнирах – в городах Красноярске, Кемерово, Сочи, Краснодаре, Хабаровске, Сургуте. А в июне 2011г. член клуба Алана Туева заняла 2-е место на чемпионате России в категории «до 12-ти лет».

Сегодня фитнес-клуб «Весна» продолжает готовить юных чемпионов и проводит набор детей от 5 до 12 лет.

Весна
ФИТНЕС-КЛУБ

ПАЛЛАДИН
ГРУППА КОМПАНИЙ

ДЕТЕКТИВНЫЕ УСЛУГИ

- проверка образа жизни детей
- выявление супружеской неверности
- розыск должников, мошенников
- проверка чистоты сделок
- розыск имущества, товара, груза

www.paladingroup.ru, тел.: 580-444, 93-06-23