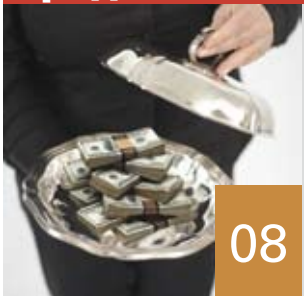


## ИНВЕСТИЦИИ

ПИФы против ДУ. Эксперты рынка ценных бумаг комментируют, какие стереотипы о доверительном управлении и паевых инвестиционных фондах еще соответствуют действительности, а какие уже «не работают»



04

**кредиты бизнесу**

**Кто в Иркутске реально выдает кредиты малому и среднему бизнесу? Представляем банки, выдавшие наибольшие объемы кредитов МСБ в Иркутской области на начало второго квартала 2012 года**

08

## свое дело

Историю создания собственной продуктовой сети рассказывает владелец мини-маркетов «Боярьовъ» Ольга Величко. Почему торговля продуктами наиболее прибыльна, и какие проблемы в этом бизнесе приходится решать чаще всего?



10

## НЕДВИЖИМОСТЬ



«Строители нарушают сроки, современные материалы ненадежны»... Насколько соответствуют действительности эти утверждения, рассказывает Максим Девочкин, генеральный директор строительной компании «Максстрой»

12

# Отличайся или переезжай!



**Игорь Кокоуров,**  
председатель совета директоров ГК «Материк»

Какой бизнес в Иркутске наиболее доходен?  
Почему сферы деятельности имеет смысл менять «волнообразно»?  
На какой проект сделает ставку группа компаний «Материк» в 2012 году?

→ 2-3

## Депозит + ПИФ

**Я выбираю  
двойную  
выгоду**

Депозит  
**14%**  
+ инвестиции

ул. Свердлова, д. 43А | (3952) 40 60 80 | [bcs-bank.com](http://bcs-bank.com)



**Премьер** БКС  
В ваших личных целях

Банк



# Отличайся или

**О том, какая отрасль в Иркутске наиболее доходна, почему сферы деятельности имеют смысл менять «волнообразно», на какой проект сделает ставку группа компаний «Материк» в 2012 году, корреспонденту Газеты Дело рассказал Игорь Кокоуров, председатель совета директоров «Материка».**

**– Что-то предвещало, что станете предпринимателем?**

– Ничто. Всегда был абсолютным гуманитарием. После окончания истфака Иркутского госуниверситета – особенно. Азам торговли пришлось учиться с нуля уже после окончания вуза. Заново арифметику вспоминать.

**– Как заработали свои первые деньги?**

– В стройотряде в Братске, после окончания 9 класса. Был лучшим асфальтоукладчиком. Сейчас это делают машины, а тогда я сам был такой машиной. Получали по тем временам очень неплохо – 800 рублей в месяц. Для сравнения, средняя зарплата тогда была 150 рублей.

**– Почему первый бизнес открыли в торговле? Высокая доход-**

**ность у нас возможна только в этой нише?**

– Да я как-то случайно залез в торговлю. Друзья предложили купить киоск, торговать всякой мелочевкой и сигаретами. Что такое киоск? Квадратный метр, на котором я торговал, ел и спал. Когда появились первые деньги, кто-то дом купил, а я еще один киоск открыл. Потом третий, пятый, десятый.

Когда конкуренты стали вокруг плодиться, начал думать о том, как повысить продажи. Сделал ставку на специализацию – торговать в основном сигаретами. Себя оправдало – продажи стали расти.

**– То есть помогла специализация. А история про ярко-красный киоск, как двигатель сигаретной торговли – байка?**

– Нет, все – правда. Предпоследние деньги потратил на краску, в то время – дорогущую. Разрисовал киоск под пачку «Мальборо». Среди серых киосков того времени он бросался в глаза. Такая реклама сработала – уже через неделю смог с долгами рассчитаться.

Поначалу сотрудничал с оптовой компанией «Байкалтабак». Потом выделили свою розницу «Дело-табак». Сейчас это единственная розничная сеть в России, которая является прямым покупателем табачных компаний «Филипп Морис», «Бритиш Американ Табако» и т.д.

**– Насколько широкой должна быть сеть торговых точек, чтобы производитель стал напрямую работать с розницей?**

– В нашем случае киосков было не так уж много.

Время было другое. Тем, кто начинает, в этом плане всегда проще. Сегодня при тех объемах с нами даже разговаривать не стали бы.

**– Почему не продолжили торговлю? Другими товарами, например... Почему так неожиданно ушли в ресторанный бизнес?**

– Наоборот, ход абсолютного логичный. На тот момент киоски уже «выдавливали». Было понятно, что рано или поздно задавят окончательно. В следующем году запрет на торговлю пивом в очередной раз сократит доходность розницы. В 2015 году ограничения на продажу табака забьют еще один гвоздь в ее крышку. Думаю, где-то на треть придется сократить число киосков.

Тогда я даже не думал, что киоски продержатся так долго. Поэтому начал прикидывать, куда дальше эволюционировать. Нельзя распылять на улице? Значит, людей надо собрать с автобусных остановок и парков в рестораны и пабы.

**– Но ведь ресторанный бизнес один из самых низкодоходных...**

– Да, сейчас в России ресторан – не очень выгодное предприятие. Конкуренция растет, цены на продукты и аренда недвижимости тоже. Это не позволяет поднимать цены на адекватный для ресторатора уровень. Относительно комфортно себя чувствовать могут либо небольшие рестораны с минимальным количеством расходов, либо крупные сети, которые могут экономить на управленческих расходах и «продавливать» низкие цены у поставщиков. Плюс рестораны с историей, которым удалось выжить. Я сейчас говорю о нашем Bierhaus и Киото.

Вообще мы в этом городе как «открывашки». Только зайдём в новый сектор, следом – толпа подражателей. С одной стороны – своего рода признание, с другой – уже порядком надоело. У «открывашки» менее выгодная позиция: первые полтора-два года тратишь много средств и времени на формирование спроса, потребителя. Потом приходят подражатели – и сливки снимают вместе с тобой. А ты еще и затраты-то отбить не успел.

**– Какое количество точек необходимо для нормальной доходности в ресторанном деле?**

– И одна точка, один ресторан могут быть вполне доходными. Другое дело, если хочется заработать больше. Тогда объемы надо наращивать, и не всегда это возможно за свой счет. И не всегда рентабельно это делать, допустим, на заемные деньги. Поэтому проект «Harat's pub» было решено продавать через систему франчайзинга. На сегодняшний день мы в России открыли уже 21 заведение «Harat's pub» (9 – в Иркутске, 2 – в Москве, 7 – в Красноярске, по одному – в Ангарске и Краснодаре, Шелехово), на стадии строительства – еще 13.

Из них собственных пабов – чуть больше половины. В следующие два года планирую это соотношение перевернуть на 1 к 3: на одно наше заведение будет приходиться три паба, открытых по франшизе. Выгода очевидна: вместо 6-10 млн руб, которые требуются на запуск одного заведения и «отбиваются» в течение 3-4 лет, мы получаем с каждого франчайзи паушальный взнос в 1 миллион [рублей]

“  
Выгода очевидна: вместо 6-10 млн руб, которые требуются на запуск одного заведения и «отбиваются» в течение 3-4 лет, мы получаем с каждого франчайзи паушальный взнос в 1 миллион [рублей] и роялти – 25 тысяч рублей каждый месяц.

и роялти – 25 тысяч рублей каждый месяц.

**– Как-то волнообразно входите в новые ниши: начинали с нижнего ценового сегмента – дешевых киосков с сигаретами и жвачкой, потом – дорогие рестораны для публики с доходом средним и выше, затем еще более дорогой сегмент – отель категории люкс, а потом опять волна вниз – пабы...**

– Дальше пойдем еще ниже: на очереди – фаст-фуд. Возможно, это будет МакДональдс. Если с ними опять договориться не удастся (а там есть свои тормоза в виде российских представителей, которым хочется самим выходить в регионы, а не продавать франшизы), пойдем к конкуренту – к BurgerKing.

Скучно сидеть на одном месте. Надо пробовать. И не только новые рынки, но и сегменты с разной по доходам публикой.

**– Почему, кстати, только один отель Sayen? Этот рынок в**



фото А.Фёдорова

Информационно-рекламное издание

газета  
**дело**

**Учредитель и издатель:**  
ООО РЦ «ИНФОРМРЕСУРС»

**Редакция:** Сибирское  
Информационное Агентство  
(СИА)

**Главный редактор:**  
Фаизова М.Т.

**Адрес редакции:**  
г. Иркутск, ул. Сибирская 21а/2

**Почтовый адрес:** 664022  
г. Иркутск-22, а/я 24, СИА

**Телефон/факс:** (3952)  
701-305, 701-300, 701-302

**E-mail:** delo@sia.ru

**WEB-сайт:** sia.ru/delo

**Набрано и сверстано**  
в компьютерном центре  
РЦ «ИНФОРМРЕСУРС»  
г. Иркутск, ул. Сибирская 21а/2

**Отпечатано** с готовых  
оригинал-макетов  
в Областной типографии №1  
г. Иркутск, ул. К.Маркса, 11  
Заказ № 35  
Тираж 7000 экз.

Время подписания в печать:  
по графику 18:00  
фактическое 18:00  
Газета зарегистрирована  
Управлением Федеральной службы  
по надзору в сфере связи,  
информационных технологий  
и массовых коммуникаций  
по Иркутской области  
19.08.2011 г., свидетельство  
о регистрации ПИ №ТУ38-00381

Выходит 1 раз в месяц.  
Цена свободная.  
Перепечатка и любое  
воспроизведение материалов  
и таблиц, опубликованных  
в «Газете Дело»,  
без согласования с редакцией  
не разрешается.  
За содержание рекламных  
материалов редакция «Газеты  
Дело» ответственности не несёт



# переезжай!



Фото А.Фёдорова

**Иркутске не так вместителен? Разве не нужно «брать количеством» для нормального уровня доходности?**

– Это был опять-таки эксперимент. Он подтвердил, что отбить затраты на запуск отеля-люкс (а это, замечу – 250 млн руб) сложно, но можно.

Иркутский рынок действительно перенасыщен такими объектами, чтобы превращать проект в сеть. Зато мы научились экономно строить: вместо 250 млн руб, которые ушли на иркутский Sayen, аналогичный объект сейчас мы возведем за 200. Поэтому девелоперу, который взялся за строительство двух гостиниц в Улан-Удэ, мы продали не только проект Sayen, но и свои услуги подрядчика (по 10 млн руб за строительство каждого отеля).

**– Распределите все направления группы компаний – торговля, рестораны, отель – по уровню доходности.**

– На первом месте пока по-прежнему розничная торговля. Пока. Если суммировать влияние всех нововведений, которые коснутся «придорожной» торговли в ближайшие 3-4 года, доходность ее снизится. В общем, направление «умирающее», но окончательно его, конечно, не «задавят».

На втором месте – рестораны. Паб — на вершине пирамиды доходности: персонала нужно в три раза меньше, чем в классическом ресторане, расходы на кухню минимальны – весь доход идет от продажи алкоголя и пива. При этом на что-то особенное – специальное пиво или хорошую кухню – тратить не нужно. Продается атмосфера.

И уже на третьем месте едва вышедший в ноль отельный бизнес.

**– О каком серьезном финансовом просчете до сих пор жалеете?**

– Несвоевременно начал строить офис компании. Начал еще лет десять назад, и до сих пор не все отремонтировано. Такая махина – а едва на половину заполнена персоналом. Осознаю, что нерационально использованы средства, но не жалею. Посмотрите, какой вид на город. В таком месте строить что-то ниже семи этажей смысла нет.

**– Торговля, рестораны, отели – что дальше?**

– Главный акцент на ближайшие пару лет делаем на бизнес по продаже франшиз. Пока обозначили планку в 500 заведений по всей России. Возможно, удастся ее преодолеть до конца 2013 года.

Тогда условия с поставщиками будут просто сказочными. Ведь в чем прелесть крупной сети: если ты пришел к производителю с одним баром, попросил скидку – тебе мило улыбнулись. У тебя три бара — с тобой начали разговаривать, двадцать три — тебя не только видят, но и понимают. С этого года мы все контракты с поставщиками заключаем на федеральном уровне – это дисконт от 10% до 50%. Ощутимо и для нас, и для покупателей франшиз, которым тоже работать по этим контрактам.

На этот проект делаю основную ставку. Но кроме него есть еще несколько, их проработка ведется параллельно. Например, только сейчас удалось найти общий язык с мэром Иркутска по поводу развития прибрежной зоны на Якоби. Идея в «миксе» из пляжного отдыха, шопинга и фуд-корт. У самого берега будет полоса пляжа, потом – аллея, вдоль которой откроются малозэтажные магазины и ресторанчики. Позади – зона кемпинга. Идея в том, чтобы у иркутян появилась возможность не только на пляже позагорать, но и тут же поесть, пройтись по магазинам – в общем, весь день интересно провести. Приезжие из соседних городов могут и на все выходные в кемпинге остановиться.

Зимой пляжные развлечения сменяют зимние виды спорта. Лето-зима будут

«кормить» объект: осенью и весной он, безусловно, будет «провисать».

Параллельно занимаюсь развитием Байкальской ассоциации рестораторов и отельеров (БАРО). Ее отличие от городской – в том, что БАРО входит в федеральную гильдию, может лоббировать интересы на уровне страны. К примеру, сейчас мы боремся против возможного запрета на курение в общественных заведениях. Сейчас в ресторане соотношение мест для курящих и некурящих допустимо на уровне 70 к 30. Мы хотим «продавить» хотя бы обратный лимит – на 30 мест в зале для курящих пусть приходится 70 – для некурящих. Главное, неполный запрет. Почему за права некурящих бороться можно, а за права курящих – нет? (собеседник тушит десятую за время интервью сигарету и тут же закуривает следующую).

**– С бизнесом, как с детьми – после первых двух количество уже не имеет значения? Или каждая новая ниша воспитывает новые качества характера, требует новых умений?**

– Из проекта в проект убеждаюсь, что главное – твердость. Можно даже сказать, упертость. Иногда, как со строительством офиса, это идет не на пользу. Но в большинстве случаев именно это качество позволяет идею превратить в действующий бизнес.

**– Есть какой-то устоявшийся распорядок дня?**

– Начинаю день по-разному и в разное время. А вот заканчиваю одинаково: в шесть выключаю телефон и стараюсь отключиться от дел. Стараюсь – потому что в реальности собственник не может, как наемник, полностью забыть о работе. В любую минуту – смотришь кино, обедаешь – в голову приходят идеи, связанные с делом, решения текущих проблем. На самом деле владелец бизнеса работает круглые сутки. Но я стараюсь по максимуму делегировать полномочия.

**– Дайте совет начинающим предпринимателям.**

– Не повторяйтесь. Здоровый креатив выделит

вас из толпы аналогичных бизнес-проектов. В условиях нынешней конкуренции – когда у всех примерно одинаковые расценки, нет возможности сильно демпинговать – клиент идет туда, где ему нравится, где место уникально, есть своя фишка.

Не можете выделить – переезжайте и повторите проект конкурентов в другом городе. Там, где на рынке не так много соперников.

**– Если начинать в Иркутске свое дело – в какой отрасли лучше? И сколько денег нужно сейчас на бизнес-старт?**

– Да, в любой. Есть много ниш, в которые зайти можно без миллиона в кармане. Например, мой бывший зам год назад открыл службу такси вообще без первоначального капитала. Водители оформляли авто в кредит под гарантии компании. Сейчас уже все машины выкупили. Можно утверждать, что бизнес «встал на ноги».

**Никита Змановских, Газета Дело**



Фото А.Фёдорова

## БИОГРАФИЧЕСКАЯ СПРАВКА

**КОКОУРОВ ИГОРЬ НИКОЛАЕВИЧ** родился в 1971 году в городе Иркутске. Окончил исторический факультет Иркутского государственного университета. В 1995 году возглавил торговую сеть «Дело-табак». В 2002 году совместно со своей женой Ольгой Кокуровой открыл ресторан «Киото». В 2003 году совместно со своей женой Ольгой Кокуровой открыл ресторан «БирХаус». В 2008 году открыл ресторан «Стрижи». В августе 2009 года открыл отель «Sayen». В том же году открыл первый паб сети Narat's Pub в Иркутске, сейчас сеть насчитывает 21 заведение в Иркутске, Москве, Красноярске, Ангарске и Краснодаре. В настоящее время является председателем совета директоров ГК «Материк». Женат. Воспитывает сына и дочь.



# ПИФы против ДУ. Доверять или управлять?

Как показывает практика, выбор между паевым инвестиционным фондом (ПИФ) и индивидуальным доверительным управлением (ИДУ) часто определяется исходной суммой инвестиций. Состоятельные люди предпочитают индивидуальный подход и отдают деньги в ИДУ, а инвесторы, располагающие суммой поменьше, обычно вкладываются в ПИФы.

Но все ли так просто на самом деле? Мы попросили экспертов рынка ценных бумаг прокомментировать, какие сложившиеся представления о ДУ и ПИФах еще соответствуют действительности, а какие уже «не работают».



**Андрей Кельчевский,**  
управляющий активами  
УК «Энергия-Инвест»



**Сергей Сысоев,**  
персональный брокер Иркутского  
филиала «Финансовой группы БКС»

## Стереотип №1. ПИФы доступнее для инвесторов, чем ДУ.

**Андрей Кельчевский,**  
управляющий активами УК  
«Энергия-Инвест» (А.К.):

— Очевидно, что входной билет в ПИФ более доступен, нежели в индивидуальное ДУ.

В действительности ИДУ может иметь смысл либо в случае необычного размера портфеля, или в случае стратегии, обычно не используемой управляющими ПИФов. Размер портфеля сам по себе вряд ли является обоснованием выбора ИДУ, а не ПИФа. Но размер портфеля позволяет «самовыражаться» в этом вопросе.

**Сергей Сысоев,**  
персональный брокер Иркутского филиала «Финансовой группы БКС» (С.С.):

— Да. ПИФ — более розничный продукт. Для сравнения, минимальная сумма для покупки паев в компании БКС — 50 тысяч рублей, а минимальная сумма для доверительного управления — 2 миллиона рублей.

## Стереотип №2. Деятельность ПИФов жестко регулируется государством. Это плюс.

**А.К.:** — Скорее, да. Хотя, конечно, бывают разные ситуации. Например, управляющий ПИФом увлечен двумя бумагами, которые смотрятся лучше рынка. Он хотел бы иметь их в портфеле больше законодательного предела. Но не может. Поэтому итоговая доходность ниже.

У управляющего ИДУ простора больше. Однако и риска тоже. Ведь на деле все может оказаться иначе. Что касается неликвидных бумаг, то здесь особенно большой простор для фантазии. И для злоупотреблений.

**С.С.:** — Есть и положительные, и отрицательные стороны жесткого регулирования ПИФов. Плюс в том, что есть постоянная отчетность, фонды контролируются не одним проверяющим органом.

Результатом жесткого контроля является то, что с 1996 года ни один фонд не разорился и не бросил своих вкладчиков. Минус же в том, что при просадке рынка паевые фонды будут снижаться вместе с рынком, поскольку управляющая компания не может долго держать активы в наличных деньгах. Этот момент опять же характеризует ПИФ как надежный инвестиционный инструмент, так как средства фонда не могут использоваться для рискованных операций на фондовом рынке.

## Стереотип №3. При ДУ отсутствуют законодательные ограничения на инвестиционную декларацию, позволяющие более гибко реагировать на ситуацию на рынке.

**А.К.:** — Отсутствие инвестиционной декларации вообще — очевидно опасно. Под словами «гибко реагировать» может пониматься эмоционально неуравновешенная деятельность, ведущая к убыткам.

Кроме того, портфельные управляющие, пережившие кризис, в большинстве своем — тяжело больные люди. Посттравматический синдром, он же афганский, вьетнамский и прочий, лишает людей способности трезво оценивать обстановку. Как боец после войны в каждом встречном предпологает врага, так и травмированный управляющий, прочитав про банкротство парикмахерской в Алабаме или о проблемах в Греции, начинает судорожно продавать Газпром. У него может оказаться иначе. Что касается неликвидных бумаг, то здесь особенно большой простор для фантазии. И для злоупотреблений.

кам, но отказаться от него труднее, чем сказать это.

Поэтому нельзя позволять «гибко реагировать». Если посмотреть на поведение фондового рынка в последнее время, то складывается впечатление, что среди фондовых управляющих экстремально высок процент профнепригодных.

**С.С.:** — Действительно, очень жесткого законодательного регулирования управления активами при ДУ нет (по сравнению с паевыми фондами). Но параметры ДУ зависят от той инвестиционной стратегии, которая прописана в договоре. В компании БКС пять таких стратегий, отличающихся уровнем соотношения доходности и риска: от консервативной стратегии «Сохранения капитала» до агрессивной стратегии «Максимальный рост».

Инвестор сам выбирает тип управления активами, а управляющий работает в соответствии с согласованной инвестиционной декларацией.

## Стереотип №4. По закону ПИФ не может иметь значительную долю кэша, что во время просадки рынка делает задачу управляющего «не потерять» — трудновыполнимой.

**А.К.:** — На самом деле ПИФ может иметь любое количество кэша, но не очень долго. Регулятор озабочен проблемой ликвидности финансовых рынков, поэтому ввел такое ограничение. У управляющего, если он предполагает рынок внизу, действительно нет возможности все время сидеть на деньгах. Но управляющий может положить в портфель инструменты денежного рынка, короткие облигации, что позволит оставаться вне рынка акций продолжительное время.

**С.С.:** — Согласен. Ответ выше. Хотя есть редкие исключения из правил. Например, наш паевой фонд «БКС-Фонд Перспективных Акции»

осенью 2003 года некоторое время находился в деньгах и сохранил стоимость пая, хотя фондовый рынок в этот момент серьезно снизился.

## Стереотип №5. ПИФы — хороший инструмент на растущем рынке, ИДУ могут заработать и на падении.

**А.К.:** — На самом деле есть определенные различия в возможностях ПИФа и ИДУ, но так ли они важны? Важнее тот, кто нажимает кнопки. Если хочется поставить деньги на падение и кажется недостаточным просто выйти из бумаг, то необязательно продавать занятые у брокера акции. Можно продать фьючерс, продать опцион колл, купить опцион пут.

**С.С.:** — ДУ имеет больший выбор инструментов, но все-таки очень сильно зависит от инвестиционной декларации. А хорошими можно назвать оба инструмента.

## Стереотип №6. Результаты ИДУ зависят от личности управляющего.

**А.К.:** — Трудно что-то добавить. Результаты ПИФа тоже от него зависят.

**С.С.:** — Результат доверительного управления — это работа команды. Доверительный управляющий — это, конечно, центр принятия решения, но на результат его работы влияют и качество аналитики, которую предоставляет

аналитический отдел, и разработка компанией собственных стратегий управления, и технологическая поддержка, которая обеспечивает оперативный доступ ко всем торговым площадкам.

## Стереотип №7. Издержки при управлении ПИФах значительно меньше, чем издержки при ИДУ.

**А.К.:** — Это далеко не факт. Можно сравнивать проценты затрат в ПИФах и ИДУ, но невозможно посчитать цену... конфликта интересов, что ли... Например, управляющий ПИФом покупает или продает бумагу, и результат этих сделок принадлежит всему ПИФу. Предположим, было сделано 50 сделок с отличиями ценами. Все они принадлежат ПИФу. А если речь про ИДУ, то одни сделки достались одному инвестору, другие — другому, ... а заявка десятого осталась стоять в стакане котировок. Ну, забыли о ней, бывает по-разному.

**С.С.:** — Чаше всего, да. ПИФ — это пассивное управление, розничная услуга с конкретным набором характеристик, ДУ — это индивидуальная услуга. За индивидуальные услуги комиссия больше.

## Стереотип №8. Статистика по управлению ПИФах лежит в открытом доступе, по ИДУ приходится полагаться на слова управляющего.

**А.К.:** — Прошли времена, когда деятельность ИДУ от нескольких инвесторов могла вестись на одном счете. Количество злоупотреблений было запретным. Сейчас бумаги и деньги разных инвесторов не пересекаются на одном счете. Отчет доступен на любую дату.

**С.С.:** — В ДУ есть история работы управляющего со счетами, но опять же разные инвестиционные декларации предполагают разные результаты. Эта статистика, конечно, не общедоступна, но управляющий

может продемонстрировать свои результаты работы (без имен владельцев счетов, конечно) — список вложений, показатель доходности.

## Стереотип №9. Налогообложение в ПИФах значительно мягче, чем в ИДУ.

**А.К.:** — Налогообложение разное. ИДУ налогооблагается так же, как если бы это был сам инвестор. Например, полученные дивиденды не налогооблагаются никак, поскольку налог с дивидендов у источника выплаты. Налог — 9%.

Например, дивиденды на акцию составляют 100 рублей. Эмитент удержит 9% с дивидендов, выплачиваемых российским физическим и юридическим лицам. То есть эти лица получают 91 рубль. Если акция находится в доверительном управлении, то дивиденды на нее составят тот же 91 рубль. А вот ПИФ не является ни физическим, ни юридическим лицом. У него особый статус. ПИФ не платит налог на прибыль. Эмитент заплатит ему 100 рублей. Но подоходный налог в 13% владелец пая заплатит при его продаже.

Проценты по гособлигациям рассчитываются немного иначе. Они в полном объеме попадают физическому лицу в налогооблагаемый доход. Юридическое лицо заплатит с этих процентов налог на прибыль по ставке 9% или 15%. ИДУ заплатит так же, как если бы это был сам инвестор. То есть юридическое лицо в доверительном управлении заплатит или 9% или 15%, а физическое — ничего.

ПИФ в этом случае ничего не платит. Но ПИФ, когда возвращает деньги инвестору, не учитывает, что доход получен и от процентов по гособлигациям. То есть для физического лица ПИФ превращает чистую налогооблагаемую прибыль в доход, с которого придется платить налог.

**Опрос подготовил  
Иван Усольцев,  
Газета Дело**

## Условия ДУ в Иркутске

Компания	Мин.сумма	Условия, стратегии	Вознаграждение управляющего
АЛОР (УК "АГАН")	от 1 млн.руб.	1) Четыре базовые стратегии (две агрессивные, одна консервативная и сбалансированная). 2) Одна социально-ответственная стратегия 3) Четыре стратегии с защитой капитала. 4) Стратегия на международных рынках 5) Индивидуальная стратегия	За управление — от 1 до 2%, премия за успех — от 0 до 25%
АТОН	от 1 млн.руб.; от 5 млн.руб.	4 основных стратегии: "Активное управление", "Сбалансированная", "Консервативная", "Защита капитала". Стратегия "Защита капитала" доступна от 1 млн.руб.	1,5-2,0% — за управление, 15-20% — премия за результат
ФГ БКС	от 2 млн.руб.	2 Алгоритмические стратегии: "Максимум возможностей", "БКС — Стабильный доход". 8 классических инвестиционных стратегий по ожидаемому уровню доходности/риск-профилю.	Комиссия за управление — от 1,5 % до 2% годовых от средней стоимости активов в управлении. Комиссия за успех — от 10 до 20 % от прироста активов.
Сивер (агент УК "Открытие")	от 300 тыс.руб., последующее инвестирование — от 100 тыс.руб.	4 инвестиционные стратегии — «Фундаментальная», «Стабильная», «Спекулятивная», «Агрессивная»	Плата за управление — 1,5% годовых от средней стоимости активов в управлении. Премия за успех — 15% от прироста стоимости активов
ФИНАМ	от 500 тыс.руб.; от 2,5 млн.руб.	Российский рынок — 12 стратегий. Рассчитаны на различные категории инвесторов. Возможна работа как на рынке акций, так и возможность на отраслевом, фьючерсном рынке. Возможны комбинированные стратегии. Рынок США — управление активами от команды Александра Герчина, от 2,5 млн.руб.	Российский рынок: фиксированные — 2% от стоимости чистых активов (СЧА) + 15% от инвестиционного дохода. Рынок США: 20% от дохода



популярные финансы

В рубрике «Популярные финансы» известные люди Иркутска – предприниматели, чиновники, общественные деятели – рассказывают о своем отношении к деньгам. В какие активы предпочитают инвестировать: ценные бумаги, ПИФы, золото, недвижимость. Каким банкам и инвестикомпаниям доверяют, а в каких разочаровались.

Антон Процентов, генеральный директор ООО «Гранд Байкал»:

• **Про первые заработанные деньги.** Это было в Иркутске, в 1992-1993 году. Я был школьником и на летних каникулах решил подзаработать. У городского комитета была программа по устройству школьников на работу во время каникул. Так вот, в книжных магазинах раньше существовала лотерея «Спринт», моей задачей было «скрутить» эти билетики, оплата шла за сто штук. Не помню точно, какую сумму получил, но для школьника это были значительные деньги.

• **Про самую крупную покупку.** Некоторое время я жил и работал в Москве (в Иркутск вернулся недавно – в прошлом году: предложили перспективную должность) и лет 7 назад приобрел там квартиру. Это было строящееся жилье. Цены на недвижимость в Москве достаточно высоки, так что сумму я потратил весьма крупную.

• **Про банки и банковские продукты.** На

мой взгляд, в наше нестабильное время все-таки есть банки, которым можно верить. Если ты со всей ответственностью подходишь к выбору банка, можешь быть уверен и в сохранности сбережений, и в своевременном проведении платежей.

Активно сотрудничать с банками я начал в Москве примерно в 2005 году. В то время меня приятно поразил американский «Ситибанк» тем, что он первым в России предложил высокий уровень работы с розницей. Например, вероятность получить кредит в «Ситибанке» на тот момент была гораздо выше, чем в других банках. Мне повезло, я попал в некое «золотое» время, и получил очень лояльные ставки по кредитам в «Ситибанке». Также в этом банке было легко получить карточку: мне выдали сразу две – одна была привязана к программе Miles&More, другая – простая кредитная. В общем, я остался доволен банковским сервисом. Правда, на данный момент с этим банком я не сотрудничаю: видимо, кризис 2009-го года все же

оставил след – у банка возникли сложности, к примеру, проценты по кредитам стали грабительскими и до сих пор остаются такими.

Пару лет назад я испытал определенную гордость за Россию, когда Сбербанк сделал «рывок» и поднялся на более высокий уровень. К примеру, раньше в нем были большие очереди, на данный момент – их нет. Лет 8 назад получить кредит в Сбербанке было очень сложно (требовалось два поручителя, к тому же, ими не могли стать родственники заемщика), теперь же кредитоваться в банке стало гораздо проще и приятнее.

Думаю, основная задача любого банка – удержать своего клиента. Приятно, что эта идеология сегодня пришла и в российские банки.

• **Про кредиты.** Брал кредиты в Сбербанке, ВТБ24, УРАЛСИБе, Райффайзенбанке.

Думаю, в банках можно и нужно кредитоваться, но необходимо при этом выстраивать «диалог» с банком, стараться, чтобы это были партнерские от-



ношения. То есть когда ты берешь кредит, нужно рассчитывать не на разовую сделку, а думать о дальнейшем сотрудничестве с банком. Ведь развивать бизнес только за счет оборотных средств очень сложно.

Я кредитовался в разные времена, но все кредиты брал исключительно на развитие собственного бизнеса в сфере туризма.

• **Про сбережения.** Сбережения храню в раз-

ных банках. Как патриот, доверяю рублю, но деньги храню и в евро, и в долларах:) Кстати, несколько раз удалось неплохо заработать на разнице курсов валют. Последний раз – это было в 2009-м году – неожиданно заработал на скачке курса доллара. Когда покупал, доллар стоил 28 руб, а когда продавал – 35 руб.




• **Про ведение бизнеса.** В первую очередь, конечно, советуюсь с акци-

онерами. Мы делимся мнениями, обсуждаем стратегию ведения бизнеса. Плюс ко всему есть уже сложившийся рынок, он сам диктует законы.

Ко всему прочему, у меня достаточно большое количество знакомых, которые «устроились» в разных сегментах бизнеса, поэтому, в случае чего, прислушиваюсь к их советам.

СИА

вклады месяца

Вклады в рублях										Иркутск, 05.05.12, www.sia.ru				
Вклад	Мин.сумма вклада (руб.)	Выплата процентов	Пополнение	Дополнительно										
 <b>ВЛБАНК, т.289-500, 289-509</b>														
Высочай- ший	от 50 000	Ежемес.	Да	Процентная ставка (% годовых)										
				Сроки вклада: 740 дн										
				Сумма вклада: от 50000 RUR 10,585										
1.Проценты выплачиваются ежемесячно. 2.Пополнение: возможно (без ограничений). 3. Частичное снятие: допускается. 4. Досрочное расторжение: в зависимости от фактического срока нахождения денежных средств на вкладе ставка начисляется в диапазоне от 0.1% до 9.0% процентов годовых: до 180 дней включит-но - 0.1%; от 181 до 360 дней вклю-но - 3.0%; от 361 до 540 дней вклю-но - 6%; от 541 до 739 дней вклю-но - 9%годовых. 5.Пролонгация: невозможна (По окончании срока договора перекладывается на счет Карты или вклад "Универсальный"). 6. Прием до 31 марта 2012 года.														
 <b>НОМОС-БАНК, т.258-715</b>														
НОМОС- ВЕСЕН- НИЙ РОСТ	от 10 000	По оконч.	Нет	Процентная ставка (% годовых)										
				Сроки вклада: 3 мес 6 мес 1 год										
				Сумма вклада: от 100000 RUR 8,15 8,50 9,50										
1.Выплата процентов - в конце срока. 2. Пополнение невозможно. 3. Частичное снятие невозможно. 4. При досрочном расторжении вклада, проценты по вкладу уплачиваются в размере процентной ставки счета вклада «до востребования». 5. Вклад пролонгируемый(без ограничений). 6. Высокие проценты в надежном Банке!														
 <b>СВЯЗЬ-БАНК, т. 211-120</b>														
Сберега- тельный Плюс	от 5 000	По оконч.	Нет	Процентная ставка (% годовых)										
				Сроки вклада 1 год 2 года 3 года 4 года 5 лет										
				Сумма вклада: от 5000 до 149999 RUR ставка ЦБ ставка ЦБ ставка ЦБ ставка ЦБ										
				Сумма вклада: от 150000 до 299999 RUR ставка ЦБ ставка ЦБ ставка ЦБ ставка ЦБ										
				Сумма вклада: от 300000 до 699999 RUR ставка ЦБ ставка ЦБ ставка ЦБ ставка ЦБ										
				Сумма вклада: от 700000 RUR 10,000 ставка ЦБ ставка ЦБ ставка ЦБ ставка ЦБ										
1. Выплата процентов: В конце срока. 2.Пополнение: невозможно. 3.Частичное снятие: невозможно. 4. Досрочный возврат: в первый период нахождения средств на счете - по ставке вклада «До востребования»; - во второй и последующие периоды нахождения средств на счете - по ставке вклада. 5. Пролонгация: возможна. 6. Величина процентной ставки: - на первый период устанавливается фиксированная ставка, которая зависит от суммы вклада; - на второй и последующий периоды ставка по вкладу устанавливается равной действующей ставке рефинансирования ЦБ РФ и подлежит изменению на 2 рабочий день за днем изменения ставки рефинансирования Банком России.														

Примечания. \* Открывается по личному усмотрению. Информация в таблице публикуется на правах рекламы. При подготовке таблицы использована информация, предоставленная банками и компаниями, имеющими лицензию и иные документы, необходимые для ведения соответствующего вида деятельности. Ресурс авторитетных инвестиционных фондов (ПИФов) представлен на сайте ФСФР России (www.fsfrr.ru). Редакция "Газета Дело" не несет ответственности за достоверность опубликованной в таблице информации. Публикация в таблице цен и условий не означает безусловного обязательства банков оказывать услуги в соответствии с указанными ценами и условиями. Прежде чем открывать вклад в банк, следует внимательно ознакомиться с условиями договора.

ПИФы в Иркутске						Иркутск, 04.05.12, www.sia.ru	
Фонд	Тип	Направле- ние инвестиций	Прирост стоимости пая за период, %			Мин.сумма инвестиций, руб.	Стоимость пая, руб.
			с начала года	2 года	3 года		
Банк УРАЛСИБ, тел. 28-17-28							
УралСиб Фонд Отраслевых инвестиций	интервальный	акции	5,82	-0,83	134,36	10 000	9992,2
УралСиб Фонд Перспективных вложений	интервальный	акции	5,20	-9,28	122,45	10 000	8121,57
УралСиб Фонд Консервативный	открытый	облигации	6,53	18,01	43,44	10 000	2679,19
УралСиб Нефть и Газ	открытый	акции	4,80	20,66	89,31	10 000	14591,18
УралСиб Российские финансы	открытый	акции	6,98	-29,14	94,00	10 000	5484,95
УралСиб Инфраструктура и Связь	открытый	акции	6,59	22,05	233,66	10 000	16319,08
УралСиб Энергетическая перспектива	открытый	акции	1,71	-30,99	95,34	10 000	18473,7
Финансовая группа БКС, тел. 40-60-80							
БКС – Фонд "Халыль"	открытый	акции	-4,14	0,45	64,76	50 000	1034,12
БКС – Фонд Нефти и Нефтехимии	открытый	акции	-3,65	22,15	87,16	50 000	1653,31
БКС – Фонд Metallургии	открытый	акции	-6,92	-11,80	49,04	50 000	1164,86
БКС – Фонд Перспективных Акции	открытый	акции	-0,36	-7,66	57,79	50 000	2046,64
БКС – Фонд Голубых Фишек	открытый	акции	-0,60	-5,46	48,90	50 000	2595,77
БКС – Фонд Индекс ММВБ	открытый	индекс	1,00	-0,06	53,09	50 000	1217,85
БКС – Фонд Национальных Облигаций	открытый	облигации	1,78	14,21	65,91	50 000	2606,7
БКС - Фонд оптимальный	открытый	смешанный	2,33	0,77	73,84	50 000	2300,38
ВТБ 24, тел. 283-384, 31-24-24							
ВТБ – Индекс ММВБ	открытый	индекс	0,79	-0,11	48,19	5 000	2487,7
ВТБ – Фонд Акции	открытый	акции	3,68	19,74	84,54	5 000	10,98
ВТБ – Фонд Облигации плюс	открытый	облигации	3,86	20,22	70,23	5 000	16,41
ВТБ – Фонд перспективных инвестиций	открытый	акции	7,12	-2,39	125,20	5 000	8,58
ВТБ – Фонд Предприятий с государственным участием	открытый	акции	2,96	19,10	106,10	5 000	12,16
ВТБ – Фонд Сбалансированный	открытый	смешанный	3,58	21,00	77,23	5 000	13,31
ВТБ – Фонд Финансового сектора	открытый	акции	11,83	-27,92	51,42	5 000	5,86
ВТБ – Фонд Телекоммуникаций	открытый	смешанный	6,26	22,31	190,00	5 000	8,99
Банк ОТКРЫТИЕ, тел. 28-35-36							
ОТКРЫТИЕ – Акции	открытый	акции	-0,38	-12,82	33,58	10 000	1547,22
ОТКРЫТИЕ – Облигации	открытый	облигации	3,51	10,76	40,12	10 000	2521,54
ОТКРЫТИЕ – Индекс ММВБ	открытый	индекс	0,92	-2,88	48,33	10 000	820,51
ОТКРЫТИЕ – Индекс ММВБ – электроэнергетика	открытый	индекс	-6,16	-42,17	34,16	10 000	518,46
Энергия-Инвест, тел. 25-80-05							
Энергия - Инвест	интервальный	смешанный	6,89	7,17	67,59	30 000	3219,54
Предложения по продаже паев ПИФов - на сайте SIA.RU/pif					Справки по тел. 701-300		

Примечания. \* Открывается по личному усмотрению. Информация в таблице публикуется на правах рекламы. При подготовке таблицы использована информация, предоставленная банками и компаниями, имеющими лицензию и иные документы, необходимые для ведения соответствующего вида деятельности. Ресурс авторитетных инвестиционных фондов (ПИФов) представлен на сайте ФСФР России (www.fsfrr.ru). Редакция "Газета Дело" не несет ответственности за достоверность опубликованной в таблице информации. Публикация в таблице цен и условий не означает безусловного обязательства банков оказывать услуги в соответствии с указанными ценами и условиями. Прежде чем открывать вклад в банк, следует внимательно ознакомиться с условиями договора.



# Депозит. Единственный и нерушимый?

Преимущества банковских вкладов всем хорошо и давно известны. Старшее поколение помнит призыв советских времен хранить деньги только в сберегательной кассе. Но с тех пор прошло много времени и оказалось, что сегодня у депозитов есть особенности, которые не рекламируются банками. Например, банк отдает клиентам только заранее оговоренный процент, а всё, что заработал сверх того, оставляет себе, досрочное

расторжение договора вклада часто влечёт резкое уменьшение процентной ставки и т.д. Но почему же, несмотря на это, в России у депозитов такая огромная популярность? Есть ли альтернативные пути инвестирования в банковские вклады и чем они отличаются от широко известных? На эту актуальную финансовую тему мы решили поговорить с директором Иркутского филиала ООО «Компания БКС» **Эдуардом Семёновым.**

**– Эдуард, начнём с немного необычного вопроса – каково Ваше личное отношение к банковским вкладам?**

– С одной стороны, как и любой человек, стремящийся к стабильности в жизни, я понимаю, что банковский вклад – это гарантированный доход на определённый срок, к тому же ещё и застрахованный на 100%, по крайней мере, на суммы до 700 тысяч рублей. С другой стороны, как человек, работающий в финансовой сфере, я понимаю, что депозит – это не панацея от всех личных финансовых бед. Процент по вкладам, как правило, меньше реальной инфляции. То есть фактически, если в начале срока вклада я мог отремонтировать на вложенную сумму трёхкомнатную квартиру, то к концу срока, особенно при долгосрочном вкладе, я смогу сделать ремонт максимум в паре комнат – покупательская способность денег постоянно уменьшается. Ну а если деньги все же понадобятся во время действия договора вклада, то, как правило, теряется весь процентный доход. Процентная ставка по вкладам «до востребования» – то, что остаётся при досрочном расторжении вклада, обычно около 0,1%. Если деньги лежали в банке долго, то они уже подверглись «коррозии» в виде инфляции, а с учетом потери накопленных за этот срок процентов покупательная способ-

ность этих денег сократится ещё больше. Важно понимать, что риски есть при любом финансовом решении.

**– Тогда почему банковские депозиты всё равно так популярны в России?**

– Массовый потребитель готов «жертвовать» доходностью в пользу стабильности, поэтому депозиты столь популярны у населения. Стабильность депозита привлекает психологически: нет ежедневных изменений стоимости, как в ПИФах или акциях, хотя это тоже всего лишь разновидность риска, как инфляция и депозит. Нельзя забывать и про модную сейчас тему повышения финансовой грамотности населения. Ведь для понимания степени риска своего финансового решения необходимо обладать определённым багажом знаний в сфере финансов. Ведь что лучше или хуже – риск от инфляции при депозите или изменение стоимости ПИФов или акций? Решение каждый для себя принимает сам.

**– А можно ли как-то застраховаться от этих рисков?**

– Опять же, мой ответ не будет оригинальным. Не зря народная мудрость гласит, что не стоит хранить все яйца в одной корзине. То же самое и с рисками – можно вкладываться в различные финансовые инструменты,

снижая тем самым финансовые риски и повышая свой личный доход.

**– А если перевести эту мудрость в конкретные предложения, то что сейчас Вы можете посоветовать?**

– БКС Банк предлагает интересный инструмент под названием «Депозит Инвестор+». Его суть состоит в том, что при открытии обычного банковского депозита в нашем банке вы также покупаете паевые инвестиционные фонды в нашей Управляющей компании. В данном случае риски снижаются сразу по нескольким направлениям. С одной стороны у вас есть депозит, как правило, со среднесрочным размещением и всеми его преимуществами в виде фиксированного процента по повышенным ставкам и страхования государством, а с другой стороны – ПИФ, с помощью которого возможно существенно превысить реальный уровень инфляции и ставки по банковским депозитам в долгосрочной перспективе. При вложении в ПИФы клиент получает все средства, которые заработала для него управляющая компания, за вычетом расходов фонда на управление.

**– Но ведь ПИФ – это вложение, связанное с рисками. Разве такое предло-**



Фото А.Данилова

**жение не повышает возможность лишить своих денег при падении стоимости ПИФа?**

– На самом деле, ПИФы бывают разными по степени риска. Некоторые фонды предоставляют даже меньшие риски, чем риски от вложения денег в обычный банковский депозит при существующей инфляции, как я рассказывал об этом ранее. Именно поэтому любой разговор с нашим клиентом мы начинаем с определения его риск-профиля: человек проходит небольшой тест, по результатам которого мы можем говорить об отношении человека к инвестиционному риску и оценить его максимально воз-

можные финансовые потери без ущерба его положению. Если человек имеет «рациональный» или «умеренно-консервативный» риск-профиль, то предлагать ему вложения в ПИФы с «агрессивным» уровнем риска никто не станет. И этот тест, разумеется, бесплатный для наших клиентов, потому что он, прежде всего, помогает нам предложить наиболее подходящие этому конкретному человеку финансовые решения, а не «торговать депозитами или ПИФа» по одному шаблону.

**– Как можно пройти этот тест и ознакомиться более подробно с условиями депозита «Инвестор+»?**

– Вы можете обратиться в наш офис в Иркутске, расположенный по адресу: ул. Свердлова, 43А или позвонить по телефону (3952) 40-60-80. Наши специалисты с удовольствием расскажут Вам об условиях данного депозита, так и о рисках при вложении в определённые виды финансовых инструментов именно для Вас, исходя из Ваших возможностей и потребностей. Вкладываяте деньги, прежде всего, с удовольствием для самого себя, не боясь за их и своё будущее.

**БКС**  
БРОКЕР  
Иркутск  
ул. Свердлова, 43А  
тел.: (3952) 40-60-80  
www.bcs.ru



# Как выбирают кредиторов

**Заемные деньги могут вывести компанию на новый уровень, а могут оказаться одной из причин ее банкротства. Пойдет ли кредитование на пользу бизнесу зависит, в частности, от выбора банка и конкретного кредитного продукта. Как этот выбор делают известные иркутские предприниматели, узнавал корреспондент Газеты Дело.**

## Александр Февралёв:

— На первом месте для меня стоит надежность банка. И речь не столько о госучастии в капитале банка, сколько о личном доверии к его руководству. К примеру, с управляющим шелеховского филиала ОАО «Меткомбанк» Сергеем Дмитриевым мы давно дружим. По этой причине банк — старинный партнер моей компании.

Также для меня большое значение имеет профессионализм банковских работников: неприятно, когда на условленной встрече выясняется, что банкир к ней не подготовился и не разбирается в бизнесе клиента.

Последний раз кредит для бизнеса взял в Меткомбанке после обвала фондового рынка. Сейчас процент по кредиту очень высокий — 20% годовых. Но хоть такой. В банках нам — профучастникам рынка ценных бумаг — кредиты часто вообще не дают, поскольку мы входим в «черный» список, наряду с торговцами оружием и наркотиками. Так было и до, и после кризиса.

Я на своей шкуре испытал, что значит кредитоваться малому и среднему бизнесу. Поэтому не верю в про-

пагандистские заявления о снижении ставок по кредитам МСБ. Если бы не хорошие отношения с Меткомбанком, нам, возможно, и вовсе не удалось бы получить заем.

## Сергей Решетников:

— Я знаком со многими управляющими местных банков и иркутских филиалов федеральных банков. Всех без исключения характеризует высокий профессионализм. Но это не меняет моего отрицательного мнения о банковской системе в целом. Стоимость кредитных денег в России тормозит развитие нашей экономики, процентные ставки по кредитам для предпринимателей и производителей просто неподъемны. По этой причине я ни за что не возьму кредит в российском банке.

Еще в середине 90-х годов был у меня опыт кредитования в ИНКОМ-БАНКЕ: средние ставки по кредитам на тот момент достигали 120-150% годовых. Я взял кредит на год для увеличения оборота (бизнес по продаже леса). Оформляли примерно два месяца, заложить пришлось оборудование и всю технику. В конце концов, погасил заем



**Александр Февралёв,**  
директор инвестиционной компании «Сивер»



**Сергей Решетников,**  
арбитражный управляющий НП МСРО ПАУ филиал «Байкальская лига»



**Михаил Долганов,**  
заместитель директора ГК «Доставка-95»

досрочно — через полгода — поскольку ставки были просто драконовскими.

Несколько позже, когда был в Штатах, взял кредит в Bank of New York — внимание! — под 1% годовых: процедура заняла 2 недели, в залог ничего не оформляли.

## Михаил Долганов:

— С «Байкалкредобанк» мы сотрудничаем более 7 лет. Начинали с расчетно-кассового обслуживания по компании ООО «Доставка-95», сейчас успешно запустили обслуживание по второй компании — ООО «БТД Логистик».

По кредитованию в банке начинали с заявок на небольшие кредиты, на пополнение оборотных средств. Успешно рассчитались по кредиту — и следую-

щий заем получили тут же, в «Байкалкредобанке».

Со временем суммы кредитов начали увеличиваться, а процентную ставку по ним банк уменьшал.

Обороты по расчетному счету наших предприятий тоже росли. Если провести сравнительный анализ за последние несколько лет, можно сказать, что обороты наших компаний выросли не менее чем в 3 раза, в том числе благодаря выданным кредитам. А объемы полученных кредитов возросли в 5 и более раз. Время рассмотрения сотрудниками кредитного отдела «Байкалкредобанка» наших заявок сократилось вдвое.

В итоге благодаря использованию заемных средств, мы значительно расширили ассортимент реализуемой продукции. Как результат

— имеем высокие показатели доходности нашего бизнеса.

Банк поддерживает также и наших сотрудников в их стремлении жить лучше и качественнее — предлагает доверительные кредиты на неотложные и иные нужды под гарантию предприятий, входящих в нашу группу.

Не так давно, благодаря очередному кредиту «Байкалкредобанка», мы приобрели транспортные средства для расширения и обновления действующего автопарка. Таким образом, мы пошли дальше в своем намерении развиваться, и считаем этот опыт очень удачным, ведь без успешного сотрудничества с банком нам было бы трудно решиться на эти обязательства.

**Дарья Чикачёва,**  
Газета Дело

## кредиты месяца

Иркутск, 12.05.12, www.sia.ru

Кредит	Вид кредита	Размер кредита (руб.)	Обеспечение	Дополнительно
<b>БАЙКАЛКРЕДОБАНК, т. 330-299</b>				
Байкал "Бизнес"	Кредит для бизнеса	до 50 000 000	Поручительство, залог	Сумма кредита: до 50 000 000 RUB Процентная ставка (% годовых): На срок от 1 до 7 лет 16.00% Дополнительно: 1. Цель кредита: Финансирование текущей деятельности. 2. Обеспечение кредита: Поручительство основного учредителя, акционера. Залог недвижимости, транспорта, оборудования, товаров в обороте. (по усмотрению Банка) 3. Требования по страхованию: Страхование предмета залога в пользу Банка обязательно. 4. Дополнительные условия по кредиту (комиссия, рассмотрение заявок, штрафы): Открытие и ведение ссудного счета клиенту (разовый платеж) — 1% от суммы кредита, но не более 10 000 рублей. Плата за рассмотрение кредитной заявки — 3 000 рублей. Плата за оформление документов при предоставлении клиентом в качестве обеспечения недвижимого имущества — 2 000 рублей.
<b>ЛАНТА-БАНК, т. 380-586</b>				
Для Юр.лиц и ИП	Кредиты для юр.лиц и ИП	до 300 000 000	Поручительство, мат. обеспечение	Сумма кредита: до 300 000 000 RUB Процентная ставка (% годовых): На срок до 36 мес. от 13.00% Дополнительно: 1. Цель кредита: на пополнение оборотных средств, приобретение основных средств. 2. Обеспечение кредита: поручительство реального собственника бизнеса; материальное обеспечение: движимое, недвижимое имущество, оборудование, транспорт, товары в обороте, возможно смешанное обеспечение, залогом 3-х лиц; приобретаемое на кредитные средства имущество (первоначальный взнос должен составлять не менее 20%). 3. Погашение процентов: ежемесячно. 4. Формы кредитования: единовременный кредит, овердрафтный кредит, кредитная линия с лимитом задолженности (с лимитом выдачи). 5. Требования к заемщикам: юридические лица, с момента регистрации, которых прошло не менее 12 месяцев; отсутствие отрицательной кредитной истории; отсутствие просроченной задолженности по налогам и заработной плате, хорошее финансовое положение. 6. Срок рассмотрения заявки: 5 рабочих дней (при условии предоставления полного пакета документов).
<b>МОСОБЛБАНК, т. 485-745</b>				
Кредит-аукцион	Кредитование юридических лиц	Зависит от объема годовой выручки	Залог, поручительство	Сумма кредита: Зависит от объема годовой выручки Процентная ставка (% годовых): На срок до 2-х мес. 16.00% Дополнительно: Ставка может быть снижена, при условии использования клиентом следующих услуг банка: 1. Зарплатные проекты; 2. Торговый звангиринг; 3. Инкассация денежных средств; 4. Депозитарий; 5. Установка банкоматов; 6. Покупка собственных векселей Банка. Максимальное снижение ставки не более 1,5%. 1. Цель кредита: Для внесения денежных средств в качестве обеспечения заявок на участие в аукционах. 2. Обеспечение кредита: Залог векселя АНБ МОСОБЛБАНК ОАО на сумму процентов за каждый месяц; поручительство собственников бизнеса для юридических лиц, поручительство родственников для индивидуальных предпринимателей. 3. Предусмотрено досрочное погашение задолженности без штрафов. 4. Единовременная комиссия за рассмотрение документов — 2% от суммы кредита, или лимита выдачи/задолженности.

## 26 мая — День предпринимателя



**Уважаемые предприниматели, руководители и сотрудники предприятий малого и среднего бизнеса!**

Примите самые добрые поздравления с вашим профессиональным праздником — Днём российского предпринимательства! Желаем интенсивного развития ваших предприятий, новых интересных проектов и планов, успехов, здоровья и благополучия.

**Анатолий Коляда,**  
директор Иркутского областного гарантийного фонда

## РАЗВИВАЙТЕ БИЗНЕС С НАМИ



www.baikalcredobank.ru

## Кредиты для бизнеса

- Пополнение оборотных средств
- Финансирование текущей деятельности
- Инвестиции. Проектное финансирование
- Обеспечение заявок на участие в открытых аукционах (тендеры)

Головной офис:  
664025, г.Иркутск, ул.Ленина, 18  
тел.: (3952) 24-16-02, факс: (3952) 33-56-36  
e-mail: info@baikalcredobank.ru

Кредитный отдел:  
тел.: (3952) 33-02-99

Часы работы:  
пн-пт: 9:00 — 17:00, без обеда

Номер и дата лицензии на совершение банковских операций  
N 2990 от 28 сентября 2007 г.

**БАЙКАЛКРЕДОБАНК**  
КОММЕРЧЕСКИЙ БАНК

*Банк нашего региона!*



# Кто в Иркутске кредитует малый и средний бизнес?

**В этом номере Газета Дело публикует рэнкинг банков, выдавших наибольшие объемы кредитов малому и среднему бизнесу (МСБ) в Иркутской области на начало второго квартала 2012 года. Частным банкам, которые все чаще заявляют о развитии кредитования малого и среднего бизнеса, потеснить госбанки с первых мест пока не удастся. Зато они плотно оккупировали места с третьего по шестое. Тройка лидеров рэнкинга выглядит следующим образом: Сбербанк, ВТБ 24 и банк Восточный.**

Следует отметить, что не все банки, работающие на территории региона, предоставили данные для участия в рэнкинге. Часть банков в принципе не кредитует МСБ. Некоторые не предоставили данные, поскольку система учета в банке не позволяет выделить кредиты МСБ в отдельный показатель (например, из общего объема займов бизнесу, или в том случае, когда бизнес кредитруется за счет личных потребительских займов его руководителя). Но основная причина неучастия в рэнкинге – слишком скромные результаты кредитования МСБ. Таким образом, в нашем списке оказались как раз те банки, которые реально выдают в Иркутской области займы на развитие малого и среднего бизнеса, а не просто заявляют об этом.

## Рынок с перспективами

Кредитование малого бизнеса оказалось единственным кредитным сегментом российского банковского рынка, который стабильно рос даже в кризис. Банки — и большие, и малые — называют его одним из своих приоритетов уже лет десять. Однако этот сегмент, в отличие от рынка кредитования крупного бизнеса, где пирог уже поделен между госбанками и банками с участием крупных госкомпаний в капитале, еще относительно мобилен. Аналитики объясняют это тем, что компании малого и среднего бизнеса более свободны в выборе банка

для кредитования: они достаточно легко переходят из одного банка в другой, часто берут кредиты сразу в нескольких банках.

«Да, малый и средний бизнес — очень перспективный сегмент. Риски здесь ниже, чем в потребительском кредитовании, а маржа выше, чем в сегменте кредитования крупных корпоративных клиентов, — сообщают сами банкиры. — Также большое количество заемщиков и небольшие объемы кредитов каждого из них делают кредитный портфель банка более устойчивым».

## Но есть тормоза

Однако в прошлом, 2011 году портфель кредитов МСБ вырос по всей России только на 19%, до 3,8 трлн рублей. Это заметно ниже темпов развития розничного кредитования (+36%) и ссуд крупному бизнесу (+28%). Почему же такое перспективное кредитование затормозилось? Одна из важнейших причин, конечно — рост отчислений с фонда оплаты труда (социальных страховых взносов) и, как следствие, — ухудшение финансового состояния МСБ и уход заемщиков в «тень». По словам аналитиков, получился тройной удар. «Во-первых, фонд оплаты труда для МСБ — это главные издержки. Поэтому рост налоговой нагрузки серьезно усложнил работу малых предприятий. Во-вторых, в таких условиях (на фоне общеэкономических проблем и при

новом уровне издержек) прекратилось планирование развития. А если нет планов роста и развития, кредитование уже не так востребовано, — перечисляет ведущий экономист УК «Финам» Александр Осин. — И, наконец, третий фактор — уход малого бизнеса ‘в тень’. Для банка бизнес ‘в тени’ — это максимальный риск, в том числе и потому, что ГУ ЦБ нельзя ‘объяснить’, что реальность сильно отличается от отчетности». Банки тоже категоричны: «Малый бизнес ‘в тени’ без нормальных залогов — это запретная зона для нас». В итоге повышение социальных страховых взносов обернулось снижением прозрачности заемщиков, а не повышением объема собираемых средств. По данным Минфина, в 2011 году взносов было собрано только на 1% больше, чем в 2010.

Небольшие банки, кстати, кредитовали малый бизнес более активно — возможно потому, что конкуренция на остальных рынках стала очень сильной. В результате доля банков топ-30 на рынке кредитования МСБ снизилась на 5 процентных пунктов до уровня 60%. В прошлом году эти банки показали прирост портфелей кредитов МСБ только на 10%, тогда как остальные участники рынка — на 37%.

## Впереди большие перемены

Тем не менее, в 2012 году ситуация может сильно измениться.

Во-первых, малый бизнес прошел первую стадию адаптации к новой нагрузке и снова начинает предъявлять спрос на кредиты. У крупных банков есть шанс вернуть утраченные позиции, сделав ставку на консультирование заемщиков и адаптацию к сегменту МСБ розничных технологий. В самих банках утверждают, что по сравнению с прошлым годом кредиты для малых и средних компаний становятся доступнее. «Во-первых, последние тенденции сигнализируют об общем тренде снижения ставок в отрасли. Заемщики становятся все понятнее для банков: в связи с этим нижние ставки по кредитам МСБ приближаются к верхним ставкам по кредитам корпоративному сектору. При этом в области кредитования малого бизнеса все чаще используется практика беззалоговых кредитов. Она набирает обороты, несмотря на ставки, приближенные к розничному сегменту кредитования, — отмечает начальник управления кредитования клиентов среднего и малого бизнеса ОАО «Росгосстрах Банк» Дмитрий Дворниченко. — Во-вторых, стоит отметить дальнейшее смягчение требований в области залогового обеспечения. Сегодня в качестве обеспечения по кредитам МСБ могут быть приняты все более разнообразные залого: автотранспорт, недвижимость, земельные участки, оборудование, товары в обороте, сырье и другие товарно-материальные ценности».

В качестве третьего фактора, ускоряющего темпы роста кредитования МСБ, специалисты банков называют поручительства различных гарантийных фондов.

За счет использования розничных технологий в кредитовании МСБ и консультирования заемщи-

ков банки могут нарастить объемы кредитования МСБ быстро и очень существенно, полагают эксперты. Кредитные фабрики снова разворачиваются, и, по мнению аналитиков, именно их развитие будет решающим на этом рынке. Параллельно эксперты замечают, что скоринговая модель на рынке МСБ своих основных минусов не лишилась: просрочка по портфелю кредитов малому бизнесу у крупных банков, применяющих скоринг, почти в два раза больше, чем у небольших банков, работающих по более индивидуальным моделям выдачи. Но именно кредитные фабрики могут задать стандарт быстрого обслуживания и массовой обработки клиентов, констатируют собеседники.

В настоящее время большая часть программ кредитования малого и среднего бизнеса в иркутских банках имеет схожие условия: средняя ставка по кредитам около 15% годовых, сроки от года до 10 лет, наиболее популярные суммы — 3-5 миллионов рублей. В связи с тем, что условия кредитования у большинства банков одинаковы, основную роль при выборе кредитора теперь играет уровень сервиса.

К слову, банки, не так давно вышедшие на рынок кредитования бизнеса, в текущем году наперегонки вводят новые продукты с еще более привлекательными для предпринимателей условиями кредитования. Так, в мае сразу пять банков объявили о новых видах займов МСБ. К примеру, банк Росгосстрах планирует запустить сразу два новых кредитных продукта для малого и среднего бизнеса: овердрафт и кредит под залог приобретаемого имущества.

**Никита Змановских,  
Газета Дело**

## Банки с наибольшими объемами кредитования МСБ. Иркутская область

Краткое наименование банка (критерии, по которым банк относился к МСБ: объем выручки, количество сотрудников)	Объем кредитного портфеля МСБ, млн. руб. на 01.04.2012г.	Количество действующих кредитов МСБ шт. на 01.04.2012г.
<b>Байкальский банк Сбербанка России</b>		
выручка - до 400 млн. руб. в год	12683,14	2852
<b>ВТБ24</b>		
выручка - от 20 до 300 млн. руб. в год	1859,00	461
<b>Восточный экспресс банк</b>		
выручка - до 120 млн.руб. в год; микро-сегмент: численность работников - до 15 человек, малый бизнес: до 100 человек	1064,00	5257
<b>Азиатско-Тихоокеанский Банк</b>		
малый бизнес: выручка - до 120 млн.руб. в год, средний: до 360 млн.руб. в год	979,05	193
<b>Братский АНБ</b>		
выручка - до 1 млрд.руб. в год; средняя численность работников - до 250 человек	835,53	176
<b>ВЛБАНК</b>		
малый бизнес: средняя численность работников - до 100 человек, средний: до 250 человек; малый бизнес: выручка - до 400 млн.руб., средний: до 1 млрд.руб. в год	742,372	78
<b>Промсвязьбанк</b>		
выручка - до 360 млн.руб. в год	650,639	336
<b>Банк "ОТКРЫТИЕ"</b>		
выручка - до 600 млн.руб. в год	612,00	105
<b>Россельхозбанк</b>		
выручка - до 1 млрд.руб. в год; средняя численность работников - до 250 человек	580,00	304
<b>Юниаструм Банк</b>		
выручка - до 350 млн.руб. в год; численность работников - до 200 человек	545,76	106
<b>НОМОС-БАНК</b>		
выручка - до 300 млн.руб. в год	458,73	142
<b>Банк УРАЛСИБ</b>		
	438,00	59
<b>Гринкомбанк</b>		
	436,50	107
<b>Национальный резервный банк</b>		
не выделяют МСБ	362,305	25
<b>МДМ Банк</b>		
	340,05	185
<b>Крона-Банк</b>		
выручка - до 1 млрд.руб. в год; численность работников - до 250 человек	322,00	69
<b>СКБ-Банк</b>		
выручка - до 400 млн.руб. в год; численность работников - до 100 человек	222,81	300
<b>РОСБАНК</b>		
микро-сегмент: выручка - до 12 млн.руб. в год, малый бизнес: до 360 млн.руб. в год, средний бизнес: до 1,8 млрд.руб. в год	152,60	138
<b>ПромСервисБанк</b>		
выручка - до 120 млн.руб. в год; средняя численность работников - до 100 человек; доля государственных органов и нерезидентов в уставном капитале - до 25%	52,90	45
<b>ИТ Банк</b>		
выручка - до 6 млн.руб. в год	38,00	17
<b>РОСГОССТРАХ БАНК</b>		
выручка - до 300 млн.руб. в год; численность работников - до 250 человек; оборот, выручка от реализации и/или стоимость активов - до 300 млн.руб.	14,20	19

Источник: данные банков

## мнение эксперта



**Владимир Данилов,**  
управляющий Иркутским филиалом ОАО «НОМОС-БАНК»

**– Рынок кредитования МСБ относится к числу «бурно растущих». Чем обусловлен интерес вашего банка к этому рынку?**

– Малый бизнес — самый активно развивающийся сегмент экономики, поэтому, безусловно, это направление можно назвать наиболее перспективным сегментом экономики.

В целом, в настоящее время потребности малого бизнеса гораздо выше, чем реальные объемы кредитования. По прогнозам экспертов, нехватка финансирования сохранится, и к 2015 году дефицит кредитования малого бизнеса составит не менее 20%-30%.

Безусловно, кредитование малого бизнеса для НОМОС-БАНКа — приоритетное направление. Мы считаем, что предприниматели вправе рас-

считывать на особое отношение со стороны банка.

**– Как корпоративные клиенты (в том числе МСБ) принимают решение о том, какой банк выбрать?**

– У российского предпринимателя всегда есть возможность выбрать кредитующий банк. Нужно посмотреть на предложения разных банков, сравнить их и выбрать для себя самое лучшее.

Мы советуем обязательно обратить внимание на лояльность банка, его клиентоориентированность, скорость и оперативность обслуживания. Эти критерии порой преобладают над процентной ставкой при кредитовании — для малого бизнеса скорость выдачи кредита часто бывает важнее. Обычно эта процедура занимает от трех до пяти дней в зависимости от суммы кредита. «Правильный» банк предложит также упрощенный пакет документов, необходимых для подачи кредитной заявки. Например, НОМОС-БАНК не требует обязательного технико-экономического обоснования проекта, заполнения специализированных форм и финансовых отчетов для банка. Кроме того, специалисты банка оказывают клиентам бесплатные консультации по вопросам сбора документов и определения оптимальной структуры сделки.

Немаловажными критериями при выборе кредитных программ являются сроки кредитования и гибкая залоговая политика. НОМОС-БАНК предоставляет кредиты на срок до 5 лет, существует возможность получения кредитов на сумму до 7 млн рублей

под стопроцентное обеспечение товаром в обороте, или без залога — на сумму до 3 млн рублей.

Кроме того, банк должен быть надежным и достаточно крупным, чтобы оказывать качественное комплексное обслуживание клиентов малого бизнеса как в части финансирования бизнеса, так и в части других банковских услуг для обеспечения жизнедеятельности малого предприятия (расчетно-кассовое обслуживание, зарплатные проекты, переводы средств, валютные контракты и прочие услуги).

**– Какие новинки ваш банк предлагает на этом рынке сегодня?**

– НОМОС-БАНК предлагает клиентам программы, ориентированные на решение стратегических задач развития предприятий и компаний малого бизнеса. Это кредиты на развитие бизнеса, включающие кредитование для пополнения оборотных средств и долгосрочное инвестиционное кредитование; овердрафтное кредитование, которое предоставляется компаниям при недостаточности денежных средств на расчетном счете, беззалоговое микрокредитование, расчетно-кассовое обслуживание, гарантии, депозитные программы.

Недавно у нас появился новый продукт — коммерческая ипотека. Она позволяет владельцам малого бизнеса на выгодных условиях получить заемные средства на покупку коммерческой недвижимости или земельного участка для коммерческой застройки под залог приобретаемой недвижимости. Размер финансирования может достигать 100% от стоимости объекта.





## С ГАРАНТИЕЙ ФОНДА КРЕДИТЫ – ДОСТУПНЕЕ!

Вроде все «срослось» у начинающего предпринимателя: удалось реализовать свою мечту – открыть собственное дело.

Прошло время, и стало понятно, что его нужно развивать. Есть идеи, сделаны наработки, но необходимого капитала, увы, нет.

Можно обратиться за кредитом в банк. Однако нередко потенциальные заемщики, пытающиеся

получить кредит, сталкиваются с нехваткой залоговой базы, отсутствием необходимого обеспечения. Недостаточность обеспечения ведет к отказу в предоставлении кредита.

В этой ситуации предпринимателю остается либо смириться с невозможностью реализации своего бизнес-проекта, либо отложить его на неопределенное время.

Для решения этой проблемы Правительством региона был создан Иркутский областной гарантийный фонд, учредителем которого выступило Министерство экономического развития и промышленности Иркутской области.

Фонд при необходимости может выступить поручителем за субъекта малого и среднего предпринимательства.

- Вы владелец малого или среднего бизнеса?
- Ваш бизнес зарегистрирован и действует на территории Иркутской области?
- Нужен кредит или банковская гарантия, но не хватает залога?
- Необходимо оборудование в лизинг, но требуется поручитель?

**Иркутский областной гарантийный фонд – ваш поручитель!**

### КАК ПОЛУЧИТЬ ПОРУЧИТЕЛЬСТВО ФОНДА



**Размер поручительства фонда - до 70 % от суммы кредита (банковской гарантии, стоимости предмета лизинга).**

1. Субъект малого или среднего предпринимательства (СМСП) самостоятельно обращается с заявкой на предоставление кредита, банковской гарантии, заключение договора финансовой аренды (лизинга) в любое отделение партнера фонда (банк, лизинговую компанию) на территории Иркутской области.

2. Партнер фонда рассматривает заявку и принимает решение о предоставлении кредита, банковской гарантии, заключении договора лизинга или отказе. Партнер фонда информирует СМСП о возможности привлечения Гарантийного фонда в качестве поручителя. При согласии СМСП получить поручительство, партнер фонда направляет в фонд подписанную СМСП заявку на получение поручительства.

3. Фонд рассматривает заявку в течение трех рабочих дней.

4. Поручительство фонда оформляется путем заключения трехстороннего договора поручительства между партнером фонда, СМСП и фондом.

### ПРЕИМУЩЕСТВА ПОРУЧИТЕЛЬСТВА ФОНДА

1. Возможность получения кредита (банковской гарантии) при отсутствии собственного достаточного обеспечения.
2. Поручительство фонда принимается его партнерами в качестве обеспечения без дисконта, т.е. 1:1.
3. Возможность не обременять свое имущество залогом и использовать его без ограничений, экономя денежные средства за счет отсутствия страховых платежей.
4. Поручительство Фонда не требуется страховать.
5. Быстрота оформления поручительства Фонда - в течение 3-х рабочих дней.
6. Нет необходимости сбора документов отдельно для фонда.

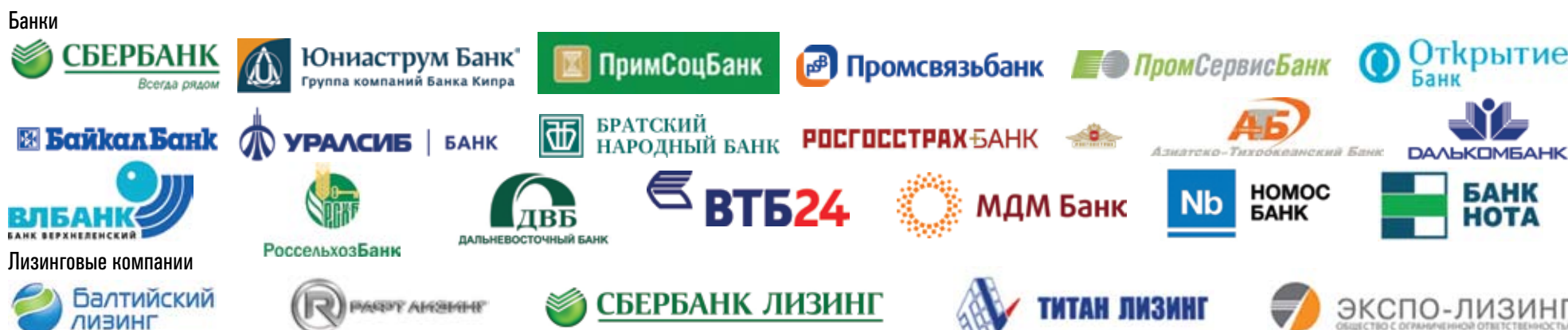
7. Простота схемы получения – по принципу «единого окна»: не требуется предварительного обращения в Фонд за получением Поручительства. Подача заявки осуществляется через партнеров Фонда.

8. Есть выгода в заключении договора с Фондом и у лизингополучателя. При поручительстве Фонда компания может купить уникальное оборудование и передать в пользование клиенту.

9. Поручительство Фонда, согласно Положению Банка России №254-П, относится по обеспечению к достаточно высокой, второй, категории качества.

10. Поручительство может получить предприниматель даже самой отдаленной территории Иркутской области: партнеры Фонда имеют свою сеть офисов.

### ПАРТНЕРЫ ФОНДА





# Мини-маркет с большими

**Оставив торговлю элитной мужской одеждой, Ольга Величко занялась торговлей продуктами. Говорит, что после рождения ребенка не хотелось пропадать в зарубежных командировках. В новую нишу Ольга отправилась вопреки советам мужа. Зато сейчас, после запуска второго магазина «Бояровъ», Юрий Величко не исключает того, что бизнес по продаже обуви придется закрыть и полностью сосредоточиться на проекте жены. В планах супругов – полноценная сеть продуктовых мини-маркетов.**

Решение «уйти в продукты» Ольга называет спонтанным, но тут же приводит основательные расчеты – как и почему остановила выбор на «такой неустойчивой и скоропортящейся нише».

Изначально помещение первого магазина «Бояровъ» в ЖК «Зеон» Величко приобрели под магазин обуви. Кстати, в 2007 году покупка «на этапе котлована» обошлась относительно недорого – примерно 9 млн руб за 230 «квадратов». Пока ждали окончания строительства и заселения жильцов в новый комплекс (на это ушло полтора года) Ольга «прикинула» альтернативный вариант: «Во-первых, продукты – товар всеесезонный, всегда необходимый. Во-вторых, место у нас – не на проходной улице: магазин «смотрит» на улицу Партизанскую, а не на «центральную» Байкальскую, – приводит доводы предпринимательница. – При этом местного народа много – жильцы собственно

комплекса и окрестных домов. Вариант придомового магазинчика с набором продуктов, необходимых каждый день, сам напрашивался».

Примерную наценку на продуктовый товар – от 10% до 25% – Ольга знала со слов друзей, зарабатывающих в этой нише. «Расходы считала по максимуму, доходы – по минимуму, – вспоминает Величко. – Прикинула количество живущих в «Зеоне» и ближайших домах. В теории половина из них каждый день приходит в «магазин при доме». Я при расчетах поставила уровень меньше – треть всех «близживущих». Затем прикинула среднюю корзину покупателя в таком магазине и чек – 200-300 рублей». Ольга признается, что в этих расчетах часто «приме-ряла» ситуацию на себя, и когда заметила, что в магазинах самообслуживания берет примерно на треть больше запланированного, решила – если открывать продуктовый магазин, то формата «маркет». Размеры поме-

щения, да и целевая аудитория – жители дома, забежавшие за хлебом или молоком, окончательно определили формат магазина – мини-маркет.

Уменьшив размеры получившейся выручки на сумму операционных расходов, оптовой стоимости товара и налогов, Ольга попыталась убедить мужа отказаться от обуви в пользу продуктов. «На сто процентов убедить не удалось, но он дал «добро» на «попробовать». И потом полгода – до тех пор, пока магазин не вышел на окупаемость текущих расходов – Юрий пенял мне на мою неразумность. Понять его можно: полгода обувной бизнес «гасил» кредит, который пошел на покупку помещения под мини-маркет, время от времени из него же «выдергивались» деньги на зарплату моего персонала. Это фактически была подушка безопасности, которая позволила выйти продуктовому проекту на самоокупаемость. Без нее мне пришлось бы влезать



Фото В.Гришина

в еще один кредит, – делится предпринимательница. – Хотя я была готова к таким срокам, знала, что «раскрутка» новой торговой точки займет от полугода до года».

Тем не менее, первый год работы магазина Ольга практи-

чески не спала: «Днем с ребенком сидела я. После четырех вечера с сыном нянчился муж, а я шла в магазин, чтобы рассчитать с поставщиками, оценить объемы выручки. Первые полгода приходилось оставаться в магазине до четырех утра.

Конечно, у меня сразу был бухгалтер (на аутсорсинге), но руку на пульсе в этом деле нужно держать постоянно. Тут не получится, как в обувном или одежном бизнесе – в семь закрыть павильон и пойти домой».

В 2011 году, спустя три года после запуска первого магазина, Величко купили помещение под второй магазин. «Тоже на кредитные деньги. Правда, на этот раз сумма была посolidнее. А ставка по кредиту оказалась меньше – 13,5% годовых вместо 15%. Думаю, повлияло успешное погашение предыдущего кредита и наличие залога, в который оформили помещение первого магазина», – рассуждает Ольга.

ВЕДЕМ С ОТЛИЧНЫМ СЧЕТОМ

**РКО  
БЕСПЛАТНО**  
ПРИ ОФОРМЛЕНИИ  
ДО 31 МАЯ

**МАЛЫЙ БИЗНЕС**

Г. ИРКУТСК,  
УЛ. ЛИТВИНОВА, 3,  
ТЕЛ.: (3952) 258 726



**НОМОС  
БАНК**

8 800 100 70 40 [WWW.NOMOS.RU](http://WWW.NOMOS.RU)

Условия акции «ПОБЕДНЫЙ СЧЕТ» вы можете узнать на сайте, в отделениях банка или по телефону. «НОМОС-БАНК» (ОАО). Лицензия ЦБ РФ №2209. РЕКЛАМА



# амбициями

Правда, место, признают супруги, пока не оправдало всех возложенных на него надежд. «Возможно, причина в том, что не все жильцы комплекса еще заселились, — предполагает Ольга. — В некоторых моментах этот магазин удачнее первого: есть система вентиляции, что позволило открыть кухню. Сама по себе продажа выпечки и куриц-гриль мало доходна, зато привлекает покупателей. Как, впрочем, и различные акции: лотереи, подарки покупателям».

Именно благодаря подаркам в день открытия первого магазина, сарафанное радио очень быстро разнесло весть о новом магазине среди целевой аудитории, отмечают супруги. «Некоторые заходили дважды, — улыбается Ольга. — Мы никому не отказывали. Вообще в торговле принцип 'покупатель всегда прав, даже если он не прав' забывать нельзя. Хорошая репутация создается очень долго, а разрушить ее может пара недовольных клиентов».

Возможность быстро реагировать Величко считают одним из главных преимуществ малого бизнеса перед крупными продуктовыми сетями. «Сети супермаркетов работают по давно продуманным матрицам, вносить изменения в

ассортимент они могут позволить себе только в случае очевидных убытков, — комментирует Ольга. — Я могу полностью сменить линейку брендов, если посчитаю нужным. К примеру, сейчас у нас более половины товаров тех марок, что не найдешь в обычном магазине. Многие покупатели признаются, что выбирают наш магазин, потому что здесь можно не только купить нужный продукт, но и просто поглазеть на красивые витрины, посмотреть, что новенького появилось».

Сейчас Юрий не исключает того, что со временем, возможно, закроет обувной бизнес. «В ближайшее время — вряд ли. Пока обувной бизнес 'питает' продуктовый. Но чтобы достичь нужного результата, все силы необходимо сконцентрировать на одном проекте, — объясняет собеседник. — Уже при нынешних объемах — продуктовой бизнес доходнее. Он, конечно, выигрывает за счет оборотов. У обувного-то наценка повыше: 70% против 10-25% в продуктах. Но мини-маркеты уже обходят его по доходности, поэтому нужно заняться увеличением объемов продуктовой продаж». Для сравнения, на закупку обуви в две торговые точки

у предпринимателя уходит порядка 0,5 млн руб в месяц, в мини-маркетах ежемесячно крутится поток в 7-8 млн руб.

Но вместе с высокой доходностью у продуктового бизнеса есть свои серьезные минусы: «Товар портится, — лаконична Ольга. — И наличие холодильников на 100% не спасает. 8 тысяч рублей на это приходится закладывать ежемесячно. Нас выручает лояльность поставщиков — примерно 80% возможной 'просрочки' они меняют на более свежий товар, если предупредить их за 2-3 дня до окончания срока годности продукции. Плюс морально это компенсируется тем, что часть продуктов, срок годности которых близится к окончанию, можно использовать при приготовлении корпоративных обедов. Тут уж продавцы сами смотрят».

Еще один момент, который приходится заложить в графу вероятных расходов — воровство. «Наша служба охраны добила того, что профессионалы этого дела обходят магазин стороной. Но случаются форс-мажоры. К примеру, открылся год назад рядом с нами продуктовой магазин: ни охраны, ни видеонаблюдения. Конечно, к ним стройными рядами



Фото В.Гришина

пошли воровать. Это как чума — пришел один, на следующий день уже двое-трое; потом они идут в соседние магазины, — с ужасом вспоминает Ольга. — Нашему начальнику охраны пришлось повозиться, чтобы восстановить репутацию магазина, в который мошенникам лучше не входить».

Воровство — не единственная проблема, которую принес конкурент. «У них вход изначально был со стороны двора. Это, безусловно, удобнее — неудивительно, что народ из 'Зеона' пошел к ним. Плюс новый магазин первые пару месяцев всегда вызывает повышенный интерес, просто в силу новизны, — констатирует Ольга. — А нам это серьезно снизило поток клиентов — где-то на треть. Надо было срочно

что-то предпринимать». За две недели супруги организовали второй вход в магазин со стороны двора, заодно перепланировали торговый зал. «Все окупилось, всех клиентов удалось вернуть», — радуется Ольга.

Следующий пункт в планах собеседницы — открытие третьего магазина. «Но это станет возможно, когда рассчитаемся с кредитом. Стараемся гасить досрочно: вместо пяти лет планировали закрыть долг через 2,5 года. Но пока второй магазин немного выбивается из графика — вероятно, понадобится 3-3,5 года», — трезво оценивает ситуацию Величко.

Успешно запустить оба магазина предпринимательнице, по ее словам, помогли два качества — уверенность в проекте и готовность первое

время в него только вкладывать, не вынимая деньги из оборота. «Если предварительно все рассчитал, уверен в будущем проекте хотя бы на 70% — иди до конца, — советует Ольга. — И будь готов к тому, что долгое время придется отказывать себе в каких-то удовольствиях, излишествах — все средства должны идти в дело. Я наблюдала немало случаев, когда первые деньги от удачного бизнес-старта шли на покупку дорогих авто, шикарный отдых. Итог — банкротство. Мне понадобилось три года, чтобы бизнес вышел на тот уровень, когда я могу без ущерба для дела съездить в дорогое путешествие или крупную покупку совершить».

Никита Змановских,  
Газета Дело

## Виртуальная торговля

**Как иркутские компании используют интернет в качестве основного или дополнительного инструмента продаж, с какими основными проблемами они сталкиваются на этом рынке и как оценивают текущую конкуренцию в этой нише, рассказывают руководители продуктовых интернет-магазинов в Иркутске.**

**Марина Юхнина, интернет-магазин деликатесов ООО «Пятая армия»:**

— ООО «Пятая Армия» занимается оптовой торговлей деликатесными продуктами в Иркутске и Иркутской области с 2000 года. Основная клиентура — магазины, рестораны и гостиницы. Но всегда хотелось развить еще и розничное направление. Частные клиенты у нас всегда были, но отсутствие организованной розничной торговли, осложняло им покупку. Так появилась идея открыть интернет-магазин.

В первые месяцы после открытия, еще до активной рекламы, мы получали по 1-2 заявки в день. Спустя полгода — до 15 заявок ежедневно. Если сравнить текущие обороты с ситуацией двухлетней давности, то продажи через интернет-магазин выросли примерно на 40%. В течение недели особенно высокая загрузка наблюдается с четверга по субботу. Перед праздниками объемы заказов традиционно вырастают.

Основная проблема интернет-магазинов — совместная работа склада и доставки груза. Мы ее решили при помощи единой складской системы, разбитой на

сегменты и объединенной программой 1С. Программа помогает проследить наличие и остатки продуктов на складе: менеджеру остается только выписать и напечатать заказ.

Также есть сложности при заказе весового товара: клиент видит на сайте весь диапазон веса, но итоговый вариант может отличаться. Поэтому менеджеру приходится перезванивать и уточнять, в каком весе клиент предпочтет получить продукт — больше или меньше.

**Алексей Горелик, интернет-магазин продуктов и бытовой химии «Муравей»:**

— Две базовые проблемы онлайн-торговли — логистика и организация собственно «продающей» системы. Именно по этой причине большинство так называемых интернет-магазинов на самом деле в сети только собирают клиентский заказ. А расчет происходит с курьером.

Дело в том, что установить и контролировать виртуальный магазин — так, чтобы не было сбоев при расчетах, проведении платежа — не так-то просто. При этом достаточно

малейшего сбоя, чтобы клиент навсегда разочаровался в виртуальной торговле. Поэтому взявшись за онлайн-торговлю в «чистом» виде на почти пустом местном рынке, мы в первую очередь должны были убедиться, что «потенциал» техническую составляющую. Вторая проблема — логистика — классическая для любого сервиса доставки. Но в Иркутске она, конечно, не достигла столичных масштабов.

**Сергей Перевозников, интернет-магазин экологически чистых продуктов «Эко-базар»:**

— На первом плане у нас все же фермерское хозяйство. Интернет-магазин — это удобный и более дешевый способ реализации всего выращенного на ферме. Думаю, основные проблемы нашего онлайн-базара происходят от особенностей торговли собственным продуктом.

Так, доставку в Иркутск я могу делать только пару раз в неделю. Но замороженное мясо так часто провозить не получается: хранится оно недолго, поэтому заказ какое-то время «собирается».

Еще один нюанс — курсов ровно на 1 или 3 кг не бывает, поэтому при окончательном расчете цена может измениться в большую или меньшую сторону.

Ирина Дёмина,  
Газета Дело

[shop.slata.ru](http://shop.slata.ru)

23 • 5555

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

Прием заявок на [shop.slata.ru](http://shop.slata.ru) осуществляется круглосуточно.

Доставка товаров ежедневно с 8.00 до 24.00.

Оплата производится только наличными при получении заказа.

Доставка по городу 30-40 мин. с момента пробития чека.



# Новое жилье: Мифы и реальность

**Покупать строящееся жилье или выбирать квартиру исключительно на вторичном рынке – каждый решает сам. Но часто при принятии этого решения покупатели руководствуются аргументами, уже давно перешедшими в разряд мифов. Генеральный директор строительной компании «Максстрой» Максим Девочкин развенчивает некоторые из них.**

**Миф №1.** Строители никогда не соблюдают изначально заявленные сроки строительства.

– Хотя процесс планирования строительства достаточно сложен, из сроков мы не «выбиваемся». Безусловно, часто возникают вопросы, которые невозможно было предусмотреть заранее. Например, проблемы с подрядчиками или поставщиками материалов.

Тем не менее, при грамотном планировании должна учитываться и возможность форс-мажорных обстоятельств. В их отсутствие дома сдаются досрочно. И в Иркутске такая практика стала уже традиционной. К примеру, в апреле этого года мы ввели в эксплуатацию блок-секцию 5-2 ЖК «Флагман», проектный срок ввода которой – декабрь 2012 года. То есть на 8 месяцев быстрее проектных сроков. И не мы одни такие. Год назад другая строитель-

ная компания ввела объект в эксплуатацию вообще на год раньше проектного срока.

**Миф №2.** Современные строительные материалы не имеют достаточно длительной истории применения в сибирском климате, поэтому покупать жилье следует только в новостройках из испытанного кирпича.

– Бетон и кирпич – это основа. Однако со временем все больше современных материалов будет проникать в нашу жизнь. Мы уже привыкли к гипсокартону, монолиту, вентилируемым фасадам.

**Миф №3.** Отсутствие должного контроля на строительном рынке приводит к тому, что сегодня подрядчики не вполне соблюдают технологию строительства, то есть строят некачественно.

– Не согласен. Контроль за подрядчиком в первую очередь осуществляет его

непосредственный заказчик – строительная компания. С привлечением проектной организации. Последняя, кстати, должна участвовать на всех важных этапах стройки.

Все застройщики, которые дорожат своей репутацией, внимательно отслеживают на этапе приемки наличие брака. Иначе устранять его будет уже строительная компания.

Совет дольщикам – если остались чем-то недовольны, обращайтесь в областную Службу госжилконтроля и стройнадзора. 100% адекватных жалоб, именно обоснованных претензий, а не «хотелок», они удовлетворяют. Мы стараемся не доводить дело до похода в госслужбы. Даже если жалоба из разряда «хотелок», но исправить ее нас сильно не затруднит. К примеру, перекрасить стену или заменить дверь с сантиметровой царапиной. А вот когда жильцы возмущаются тем, что нет мусоропровода, который не предусмотрен проектным планом дома, тут

уж навстречу не пойдешь при всем желании.

**Миф №4.** В случае банкротства застройщика до момента завершения строительства договор участия в долевом строительстве не гарантирует дольщику ни возврата денег, ни получения купленных им квадратных метров. На «вторичном» рынке покупать безопаснее.

– Выбирайте зарекомендовавших себя застройщиков. Тех, кто ввел не один десяток домов и работает на рынке не первый, и даже не пятый год.

Спрашивайте жильцов, живущих в других блок-секциях выбранного вами ЖК, о качестве строительства.

Кроме того, не поленитесь и возьмите выписку из ЕГРЮЛ, узнайте об учредителях, руководителях строительной компании. Проверьте, совпадает ли ее название с наименованием компании, с которой вы заключаете договор ДУ.

**Миф №5.** Если учесть расходы на ремонт нового жилья (часто черновая отделка) и перепланировку квартиры (современные проекты новостроек предполагают «свободную» планировку), то стоимость нового жилья окажется сравнима с ценами

на «вторичном», более безопасном рынке жилья.

– Это не верная постановка вопроса. В случае со «вторичкой» вы покупаете то, что уже есть. Идете на компромисс. Новостройка дает вам возможность самому выбрать количество комнат, высоту потолка, материалы, цвет стен и размер плитки в ванной комнате. К тому же, по нашим наблюдениям, те, кто делает квартиру для себя, стараются не экономить и вместе с дизайнерами создают не просто жилой интерьер, а личное жизненное пространство. А это и гармония, и огромное личное удовлетворение.

Теперь представьте – вы купили хорошую квартиру, но вот зеленый кафель вам не нравится, а кухню и гостиную вы бы хотели объединить, да и детскую перекрасить из розового в голубой. Затрат будет побольше, чем на ремонт «с нуля».

Если же относиться к квартире как к месту, где есть только кровать, унитаз и кухня – то вопросов нет.

**Дайте совет покупателю, как правильно выбрать застройщика: на какие моменты в его биографии, отчетной документации, проектных документах и т.п. нужно обратить пристальное внимание, а какими — можно пренебречь?**

– Возможно, буду необъективен, но многое могут сказать ваши друзья и родственники, у которых уже есть опыт решения жилищного вопроса.

Опросив их, разговаривайте с 3-5 отобранными застройщиками, чьи объекты подошли вам по субъективным факторам – близость к работе, школе, саду, вид из окна и т.д. Попросите показать разрешение на строительство, которое выдано на конкретный объект. Поговорите с поставщиками и подрядчиками – как застройщик платит, как относится к качеству работ или материалов, как контролирует поставки и работу.

Рекомендую самим посмотреть, как идут работы на объекте, посмотреть на материалы и на то, как работают люди на стройке. Если сами не разбираетесь, возьмите с собой опытного строителя, мнению которого вы доверяете.

Ну и личное ощущение. Самая «белая и пушистая» контора с шикарным офисом и всеми документами на объект может быть элементарно закредитованной и находиться в печальном финансовом состоянии. Кстати, помпезный офис и директорский «Бентли» должен скорее отпугнуть дольщика, нежели привлечь.

**Светлана Пишикина, Газета Дело**

**МАКССТРОЙ**  
**Флагман**

- Четыре 16-этажных и шесть 12-этажных блок-секций
- Возможность перепланировки квартир и их объединения в одну
- Квартиры от одной до четырех комнат площадью от 37 до 103 м<sup>2</sup>
- Подземная автостоянка
- Площадки игровые, детские и для отдыха
- Современные инженерные системы
- Высота потолков - 2.8 м

664074, г. Иркутск, ул. Игошина, д. 3 | [www.maxstroy.irk.ru](http://www.maxstroy.irk.ru)  
тел: 59-79-62, тел/факс: 59-79-16 | [maxstroy@irk.ru](mailto:maxstroy@irk.ru)

Средняя стоимость вторичного жилья в Иркутске на 12.05.2012 по данным REALTY.IRK.RU (тыс руб/кв.м)					
Тип	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
1 комн. кирпич	68,71	60,04	54,52	55,59	48,09
1 комн. панель	70,44	65,87	60,80	60,14	52,33
1 комн. дерево	43,52	-	-	35,28	-
2 комн. кирпич	68,36	56,90	52,65	49,16	45,02
2 комн. панель	62,11	59,05	54,20	52,91	45,05
2 комн. дерево	37,07	41,43	41,31	31,26	-
3 комн. кирпич	69,00	54,59	51,37	49,59	45,33
3 комн. панель	62,96	54,52	48,72	45,47	42,85
3 комн. дерево	35,51	30,99	32,63	-	-
Средняя стоимость на 12.05.2012					
	64,42	55,41	50,36	48,77	44,70

Средняя стоимость строящегося жилья в Иркутске на 12.05.2012г. (тыс руб/кв.м)					
Срок сдачи	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
Готовое	-	49,37	35,00	38,50	-
Срок сдачи - 1 полугодие 2012 года	-	49,00	48,00	-	33,00
Срок сдачи - 2 полугодие 2012 года	-	49,47	42,62	39,00	36,25
2013 год и позже	-	43,60	42,94	-	39,33
Средняя стоимость на 12.05.2012					
	-	48,20	41,71	38,67	36,19

Средняя стоимость коммерческой недвижимости в Иркутске на 12.05.2012г. (тыс руб/кв.м)					
Назначение	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
склад (продажа)	-	31,14	21,78	32,37	26,79
склад (аренда)	0,68	0,36	0,31	0,29	-
магазин (продажа)	81,54	48,50	45,58	33,71	37,08
магазин (аренда)	0,93	0,62	0,55	0,47	0,36
офис (продажа)	71,44	48,90	46,49	37,44	38,57
офис (аренда)	0,84	0,59	0,55	0,45	0,41

По данным REALTY.IRK.RU



## НЕДВИЖИМОСТЬ



ПРОДАЁТСЯ

НА САЙТЕ

REALTY.IRK.RU



ДОБАВИТЬ ОБЪЕКТ

ИНФОРМАЦИЯ. РЕКЛАМА. РЕЗУЛЬТАТ.

РЕКЛАМА НЕДВИЖИМОСТИ - (3952) 701-303

### classified

**Дом с участком от 1850 тыс. руб.!**  
21 км. Култукского тракта



Дом с участком в коттеджном поселке «Ясная поляна», 21 км. Култукского тракта! Индивидуальный подход к каждому клиенту, возможна рассрочка!

от 1850 тыс. руб. 8-904-111-8-555

**Продаем здание!**

г. Шелехов, ул. Индустриальная, 4



Продается здание ремонтной мастерской, 213,5 кв.м. В здании - склад, комната отдыха. Земельный участок - 7756 кв.м. (в собственности). Звоните: (39550) 9-28-27, 9-40-25.

3 млн руб. 89027-668-185

**Продается комплекс зданий!**  
г. Шелехов. 1 м/р, 45А-45Б



Продается комплекс зданий: АТС и блок вспомогательных помещений - 1758,1 кв.м. Гараж (возм. под автосервис), склады, кабинеты для персонала. Земельный участок - 4980 кв.м. (в собственности).

35 млн руб. 89027-668-185

**Продается здание!**

г. Шелехов, пр. Строителей и Монтажников, 5



Продается 2-этажное офисное здание, евроремонт, 2 отдельных входа, кухня, сауна, удобная парковка. Звоните: (39550) 9-28-27, 9-40-25, 89027-668-185.

20 млн руб. 89027-668-185

**Офисы в аренду. Сквер Кирова**  
ул. Ленина, 6



Собственник сдает офисы в административном здании. Круглосуточная охрана, телефон, интернет. Большая парковка.

650-850 руб./кв.м 34-22-39, 24-01-37

**Продается**  
**производственная**  
**база с землей**

п. Юго-Восточный  
г. Ангарск

89025112076

## НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ПРИЛОЖЕНИЯ КОНСУЛЬТАНТПЛЮС ДЛЯ IPAD И IPHONE

Компания "КонсультантПлюс" обновила приложение для iPad и iPhone.

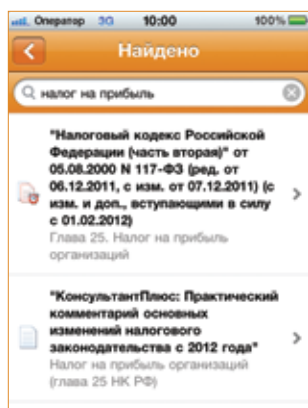
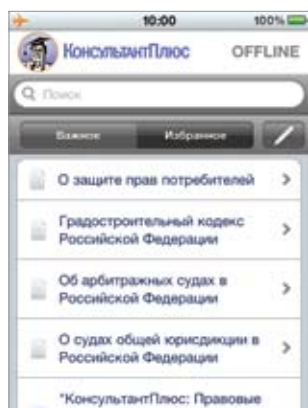
В новой версии появилась возможность сохранить до 100 документов на своем iPad или iPhone. Обновление этих документов может производиться автоматически. Поэтому теперь с приложением можно работать и в онлайн-режиме (со всеми документами), и в

разом, что требует минимум трафика при использовании.

Приложение "КонсультантПлюс: основные документы" полезно всем пользователям iPhone/iPad, кому необходима актуальная правовая информация: юристам, финансистам, бухгалтерам,

аудиторам, руководителям, а также студентам.

Бесплатное приложение КонсультантПлюс находится в App Store в категории "Бизнес". Его можно также скачать по ссылке: <http://itunes.apple.com/ru/app/id464256240?mt=8>.



офлайн-режиме - с ранее сохраненными документами. Кроме того, в новой версии реализована поддержка iPad третьего поколения и улучшен интерфейс.

Напомним, что приложение КонсультантПлюс для iPad и iPhone содержит основные правовые акты федерального законодательства (в том числе кодексы), правовые новости, справочную и другую полезную информацию. Вся информация ежедневно обновляется. Приложение оптимизировано таким об-

**КонсультантПлюс**  
в Иркутске  
RIG 112 SINCE 1993

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

ЗАО "КонсультантПлюс в Иркутске"  
Иркутск, ул. Красноярская, д. 31/1,  
1 подъезд, 7 этаж  
[info@irkcons.ru](mailto:info@irkcons.ru), [www.irkcons.ru](http://www.irkcons.ru)

## Продается в Иркутске-II

отдельно стоящее 2-этажное здание **Торгового дома «Антей»**, расположенное по адресу ул. Новаторов, 23. Полезная площадь **1747 кв.м.**, включая складские, офисные и технические помещения. Площадь торгового зала **620 кв.м.** Большой земельный участок площадью **3563,00 кв. м.** с парковкой, удобные подъездные пути, месторасположение недалеко от проходных авиазавода.

**Цена 42 600 000 руб. Возможны варианты.**

48-18-31, 48-18-32, 45-15-38

## Печать

Общества с ограниченной ответственностью

**«ВостСибРемСтрой»**

664035, г. Иркутск, ул. Рабочего Штаба, д.78, ИНН 3835040640

считать недействительной



# Отдохнуть

**Самостоятельный отдых всегда интереснее, чем поездка по готовому туру. Корреспондент Газеты Дело опросил нескольких активных иркутян, имеющих опыт организации таких путешествий, и выяснил, как лучше организовать самостоятельную поездку в азиатские и европейские страны из Иркутска.**

## Вольному – воля

«Самое главное – заранее спланировать вылет из Иркутска, – знает Анна Кузьмина, турист с большим опытом путешествий по Европе и Азии. – Независимо от того, в какую часть света вы летите, ваш перелет все равно будет проходить либо через Москву (на запад), либо через Пекин (на восток). От этого никуда не деться, потому что регулярных прямых рейсов за рубеж из нашего города нет». От стоимости этого перелета зависит цена всего путешествия, говорит она. К примеру, если покупать билеты Иркутск-Москва-Иркутск в разгар сезона (летом или на новогодние праздники), то бюджет отдыха может увеличиться в полтора раза.

«Покупать билеты лучше заранее, как минимум, за один-два месяца до вылета, так как тарифы могут быть ниже процентов на 50 от текущих», – согласен главный редактор ИД «Автомаркет» Игорь Верховин, посетивший на сегодняшний день более 40 стран. «Когда мы планировали поездку в США, то начали просматривать предложения еще за два месяца, но купили позже – за месяц до поездки. За это время тарифы подросли на 10%», – говорит он. С коллегой согласен Максим Пензин, владелец иркутского

портала об активном отдыхе angara.net: «Как-то брали билеты на Дальний Восток за полтора месяца до поездки. На одного человека вышло 8 тысяч [рублей] туда-обратно. Посмотрел цены в день отлета – уже от 20 тысяч начинались».

«Весной нам с друзьями удалось съездить в Италию, – рассказывает Анна Кузьмина. – Билеты Иркутск-Москва-Иркутск мы покупали сразу после Нового года – вышло по шесть тысяч рублей на каждого в оба конца. Вылет из Москвы до Милана обошелся чуть дороже. А вот человек, который присоединился к нам перед самой поездкой, с трудом нашел самый недорогой билет Москва-Милан за 15 тысяч [рублей] в одну сторону. Получается, что за этот перелет он заплатил чуть дороже, чем остальные участники группы заплатили за дорогу от Иркутска до Милана».

Экономить позволяют спецпредложения и акции от авиакомпаний, объясняют собеседники Газеты Дело. «Билеты до Москвы мы купили еще зимой, не зная точно, куда именно полетим отдыхать. Просто у S7 как раз была акция. Потом появились заманчивые скидки на билеты до Милана, и мы выбрали для отдыха Италию. Затем билеты покупались абсолютно вразброс, с перерывами от двух недель до месяца. Главное было – до-

ждаться акции», – говорит Кузьмина.

Понять, что дорого, а что уже достаточно дешево можно по архивам на сайтах авиакомпаний и отзывам в Интернете, отмечают опрошенные путешественники. «Я часто отслеживаю тарифы компании S7, как наиболее бюджетной, – говорит Пензин. – Но это потому, что сам чаще отдыхаю в России». За рубежом выбор перевозчиков больше, говорит Кузьмина, и тарифы у обычных авиакомпаний и компаний low-cost сегмента могут различаться в несколько раз. «К примеру, из Бергамо в Рим мы летели всего за 5 евро каждый, – рассказывает она. – Но такие билеты также важно покупать заранее. Если большая часть мест на рейс выкуплена, то оставшиеся будут стоить дороже, потому что самыми первыми продаются дешевые места. Так, перед отлетом мы узнали, что минимальная цена на наш рейс выросла уже до 30 евро».

Конечно, низкие тарифы имеют и свои особенности. «Скорее всего, на борту не предложат питания, салон будет менее свободным, а норма багажа маленькой», – предупреждает Кузьмина. Авиаперевозки low-cost сегмента часто еще называют «летающими такси», говорит она. Такие рейсы могут иметь до нескольких остановок в пути, из-за чего пассажирам каждый раз приходится проходить процедуру досмотра



Опытные путешественники рекомендуют отслеживать акции на сайтах агентств по онлайн-продажам авиабилетов (www.aviacassa.ru, www.aviasales.ru, www.agoda.ru) или на сайтах самих авиакомпаний, где приобрести билет можно напрямую. Особенно это касается тех бюджетных авиакомпаний, которые не выставляют свои предложения в агентствах (к примеру, Ryanair, Easyjet).

и регистрацию на рейс, что может быть неудобно, к примеру, для пассажиров с детьми. Кроме того, по условиям таких тарифов, как правило, нельзя сдать билет или поменять дату вылета. Дешевые рейсы также могут быть неудобны для перелетов с пересадкой, когда ночь приходится провести в аэропорту.

Подгадать время акции сложно, считают путешественники, однако предупреждают, что всегда нецелесо-

перелеты в летний сезон по России и в курортные страны в пик сезона. «За очень редким исключением, в период с 15 декабря по 15 января дешевых билетов не бывает. Все авиакомпании знают, что на новогодние праздники и Рождество люди полетят независимо от цены билета», – отмечает Верховин. Пензин советует искать дешевые тарифы сразу по окончании туристического сезона в выбранной стране.

Кузьмина рекомендует отслеживать акции на сайтах агентств по онлайн-продажам авиабилетов (www.aviacassa.ru, www.aviasales.ru, www.agoda.ru) или на сайтах самих авиакомпаний, где приобрести билет можно напрямую. Особенно это касается тех бюджетных авиакомпаний, которые не выставляют свои предложения в агентствах (к примеру, Ryanair, Easyjet).

## Каков наш план?

Все опрошенные путешественники согласны, что без четкого плана и продуманного маршрута хорошего отдыха не бывает. «Сейчас составить хороший четкий план отдыха не составляет труда, – говорит Верховин. – Исчерпывающую информацию дают путеводители и Интернет». Он советует путеводители издательства «Lonely Planet» и «Rough Guide» для англоговорящих туристов.

«Но и в самой поездке нос нужно держать по ветру, чтобы не пропустить какое-нибудь интересное событие. Просматривайте местную прессу, беседуйте с жителями, – учит Верховин. – Например, мы однажды чуть не пропустили в одном маленьком городке Техаса автошоу HotWave. Узнали о нем чисто случайно – в на-

шем отеле расположились его участники. А так бы пропустили».

Отчеты опытных туристов, выложенные в Интернете, дают много дельных советов, согласны респонденты. Из них можно узнать о том, где распространены скидочные купоны, какие гостиницы и музеи дешевле бронировать в Интернете, где можно купить недорого и долгосрочный абонемент на все виды транспорта. Одной из таких площадок в русскоязычном Интернете собеседники назвали форум Винского (www.forum.awd.ru).

Дмитрию Таевскому, редактору портала babr.ru советы бывалых помогли не столько сэкономить, сколько улучшить качество путешествия: «Мы узнали, что, путешествуя по Европе вчетвером, удобнее и дешевле передвигаться на такси, а не на междугородних автобусах. Поездка до 300 км по деньгам обходится в такую же цену. Еще мы узнали, что, отдыхая компанией в Европе, лучше арендовать целый этаж в домашних гостиницах или небольшую виллу, чем номер даже в самом недорогом отеле – получается и дешевле, и комфортнее. Также мы выяснили, что в Китае, оказывается, хорошо распространены hostels – дешевые гостиницы для туристов».

Бронировать гостиницу или любое другое жилье собеседники также советуют заранее – за месяц-полтора. Сделать это можно в Интернете (www.booking.com). «В Европе это экономит в среднем до 30% от стоимости проживания, – знает Анна Кузьмина. – В азиатских странах – до 50%. Но там больше шансов нарваться на плохое жилье, поэтому в той же Паттайе или Камбодже гнаться за дешевизной





# На все сто

не стоит – лучше остановиться за 20-30 долларов в сутки, чем потом испытывать неудобства в пятизвездочном номере».

«Поиск ночлега без предварительного бронирования – всегда большая потеря времени и непредсказуемая цена, – уверен Игорь Верховин. – Например, в Штатах лучше всего заранее ловить спецпредложения на сайтах-дискаунтерах – можно найти очень интересные варианты. Как-то мы жили в курортном отеле во Флориде всего за 53 доллара в сутки. Почти повсеместно (кроме откровенно пафосных мест типа Ки-Уэст и Тахо) в США можно найти отели за \$40-50, а кое-где и за меньшую цену. Мы старались избегать несетевых мотелей – хоть какая-то гарантия качества».

Купоны со скидками от отелей можно также найти и в журналах, которые распространяются на автозаправках, в закусочных, супермарке-

тах, добавляет он. «Система работает – показываешь купон, и тебе действительно дают приятную скидку. Распечатать их заранее можно с сайтов www.hotelcoupon.com и www.roomsaver.com, – делится собеседник. – Но необходимо помнить, что почти всегда при заселении в week-end действуют особые условия: выгодно заезжать в воскресенье, а выезжать в пятницу».

## Меньше, да больше!

По подсчетам собеседников, стоимость самостоятельного путешествия из Иркутска в Европу или Штаты обойдется в среднем в 2 раза дешевле готового тура в эти страны. А экономия на южноазиатские направления может быть трехкратной.

«Судите сами, путевка в Китай на 10 дней стоит в Иркутске примерно тысячу долларов. Нам 30-дневное путешествие обошлось в ту

же сумму, – восклицает Дмитрий Таевский. – Причем мы не ограничивали себя в комфорте – добротные отели, приличные ресторанчики. При этом мы почти полностью объездили Китай, посетили 15 городов. А что предлагает туроператор? Проживание в одном городе и пару экскурсий».

«В европейскую страну путевка по текущим расценкам обойдется примерно в \$2000. В пик сезона вольный турист, не снижая комфортности поездки, но, увеличивая ее разнообразие, съездит примерно за \$1500. В не сезон – за \$1000, – убежден Таевский. – Это расценки, кстати, на Евросоюз. Страны, не вошедшие в ЕС, стоят раза в два дешевле. Знаю на примере Болгарии, в которой был до ее вступления в ЕС и после».

Но самым бюджетным, как ни крути, остается активный отдых с палаткой, полагает Максим Пензин. На сегодняшний день он таким образом объездил



почти всю Россию – Камчатку, Урал, Алтай, восходил на Эверест и вершины Восточного Саяна, посетил Монголию. А последняя поездка на Дальний Восток обошлась

Пензину в 30 тыс руб на двоих, включая авиаперелет Иркутск-Владивосток-Иркутск. Основные траты в таком отдыхе – это дорога, говорит он. При этом пита-

ние почти повсеместно в России обходится не дороже 500 рублей в сутки.

**Иван Усольцев,**  
Газета Дело

## здоровье

**ПОЗАБОТЬТЕСЬ О СЕБЕ И СВОИХ БЛИЗКИХ**

**Vita Elle**  
центр здоровья

ул. Поленова, 33/5, тел. (3952) 48-33-36

Центр здоровья "Витаэль" - это уютная обстановка, внимательное отношение и высококлассные специалисты

Методики и технологии, практикуемые в центре, позволяют запустить механизмы восстановления и укрепления организма с минимальным применением химических препаратов.

**Направление деятельности центра:**

- Озонотерапия\*
- Физиотерапия
- Рефлексотерапия
- Мануальная терапия
- Лечебная физкультура
- Медицинский массаж
- Психология (арт-терапия)
- БОС (биологически обратная связь) - технологии направленные на обучение правильному дыханию для повышения работоспособности, профилактики простудных заболеваний в любом возрасте, коррекция здоровья при хронических заболеваниях дыхательной системы

\* аттестовано к физиотерапии

<p><b>Физиотерапия</b></p> <p>от 250 руб.</p>	<p><b>Рефлексотерапия</b></p> <p>от 900 руб.</p>	<p><b>Озонотерапия</b></p> <p>от 400 руб.</p>	<p><b>Мануальная терапия</b></p> <p>1200 руб.</p>
<p><b>Психология (арт-терапия)</b></p> <p>от 700 руб.</p>	<p><b>Медицинский массаж</b></p> <p>от 500 руб.</p>	<p><b>Лечебная физкультура</b></p> <p>абонемент на месяц от 800 руб.</p>	<p><b>БОС-технологии</b></p> <p>курс от 2600 руб.</p>

**НЕОБХОДИМО ПОЛУЧИТЬ КОНСУЛЬТАЦИЮ СПЕЦИАЛИСТА ПО ИМЕЮЩИМСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯМ И ОКАЗЫВАЕМЫМ УСЛУГАМ**

## Как избавиться от морщин и «апельсиновой корки»? Как придать коже здоровый и цветущий вид?



**Альбина Половян,**  
озонотерапевт  
центра здоровья «Vita Elle»

– Озон обладает целым рядом эффектов: оказывает антивирусное, антибактериальное и иммуномоделирующее воздействие, повышает активность антиоксидантной защиты. Кроме того, озон восстанавливает микроциркуляцию и кровообращение, активизирует производство организмом биологически-активных веществ. В целом этот вид терапии способствует мощной детоксикации.

На лицо озон способен оказать просто сказочный эффект: уколы препаратом омолаживают лицо, разглаживают мелкие морщины. С его помощью можно убрать дефекты кожи (следы после угрей на лице, например), оздоровить ее, придать ей цветущий вид. Плюс озон может решить некоторые эстетические проблемы: сосудистые звездочки, купероз после терапии исчезают.

Озонотерапия эффективное средство в борьбе с ненавидимой всеми «апельсиновой коркой». Новейшей методикой в этом направлении является мультиинжекторная липосакция. Ее главное отличие – введение озono-кислородной смеси под кожу одновременно множеством игл, что дает двойной эффект: смесь распределяется равномерно и при этом достаточно медленно (это необходимо для безболезненности проведения процедуры). Через несколько процедур кожа становится упругой, подтягивается, уменьшаются объемы тела.

Немногие знают, что озонотерапия имеет широкий диапазон терапевтического воздействия. Чаще всего пациенты приходят на курс с желанием повысить жизненный тонус, укрепить иммунитет, снять синдром хронической усталости, уменьшить боль в суставах и позвоночнике, убрать воспалительные процессы, вывести пациента из депрессии, снизить его подверженность различным заболеваниям. В послеоперационный период проведение курса озонотерапии снижает риски осложнений и позволяет уменьшить сроки восстановления. Кроме того, озон часто применяют в профилактических целях – для снижения вязкости крови, нормализации уровня сахара или холестерина.

Выбирать врача нужно с особой осторожностью – в озонотерапии контакт доктора и пациента имеет важнейшее значение. Первое посещение всегда происходит с консультативной целью – есть время присмотреться, понять, насколько вы доверяете врачу. Озонотерапевт должен предложить индивидуальный курс лечения в зависимости от показаний и состояния здоровья пациента, а также предупредить, что курс озонотерапии можно проходить не чаще чем раз в 4-5 месяцев. Если вас об этом не предупредили, стоит найти другого специалиста.



**Открыта подписка на 2-е полугодие**

газета

**дело**  
**ЛУЧШЕЕ – ВПЕРЕДИ**

**Подписной индекс 51544 Телефон редакции: 701-305 [sia.ru/delo](http://sia.ru/delo)**