

ИНВЕСТИЦИИ

Иркутские игроки на фондовом рынке рассказывают, с чего они начинали свою брокерскую карьеру, и предупреждают новичков от ошибок на старте.



04

деньги



Число обладателей карт выросло, мошенничеств с «пластиком» тоже стало больше. Как защититься от нечистых на руку махинаторов?

07

недвижимость

Что необходимо для того, чтобы жилье в Иркутской области стало доступным? Мнения экспертов.



09

здоровье



Психологи, диетологи, фитнес-тренеры дают практические советы, как избежать осенней депрессии или побороть ее, если она вас настигла.

14

На иркутском рынке труда большие перемены



Фото А. Фёдорова

Эксперты отмечают невиданный прирост числа вакансий на иркутском рынке труда. Количество соискателей тоже растет, рапортуют кадровые агентства.

Из относительно новых тенденций рекрутеры говорят о росте спроса на специалистов в сфере строительства и на охранников. А вот юристов и экономистов на рынке явный переизбыток: десять соискателей на одно рабочее место. →| 3

Георгий Шаламов: «Наш регион стал заложником интересов финансово-промышленных групп»

Почему Иркутская область, имеющая неплохой инвестиционный потенциал, не может его реализовать, а разговоры об инновациях в нашем регионе вызывают смех? По какой причине из Приангарья утекают «мозги» и налоги? И кто, в конце концов, должен создавать благоприятный климат для развития экономики?

→| 12-13



12

языком цифр

Осенний марафон

Сентябрь-2011 для Иркутска был особенно богат на события, среди которых самыми яркими стали VII Байкальский экономический форум и юбилей города Иркутска. Как сообщил губернатор Дмитрий Мезенцев, в рамках форума подписано 15 соглашений. Общая сумма ожидаемых инвестиций – более 67 миллиардов рублей.

В форуме приняли участие 1433 человека, в том числе 337 иностранных гостей из 28 стран мира. В течение двух дней были проведены два пленарных заседания, пять международных конференций, десять круглых столов, заседание расширенной рабочей группы по лесному хозяйству и лесопользованию Совета по развитию лесного комплекса при Правительстве РФ.

Число участников, выступивших на мероприятиях форума, составило более 200 человек. В рамках форума было открыто четыре выставки.

В работе форума приняли участие 19 членов Совета Федерации, первый заместитель председателя Совета Федерации Федерального Собрания РФ А.Торшин, четыре депутата Государственной думы РФ, глава администрации Президента РФ Сергей Нарышкин, министр регионального развития Виктор Басаргин, делегации из 17 субъектов РФ, руководители 16 крупнейших наукоёмких и финансово-промышленных компаний (En+Group, Газпром, «АЛРОСА», Сургутнефтегаз, ТНК ВР, Транснефть, Сбербанк, РЖД и др.).

фотовзгляд

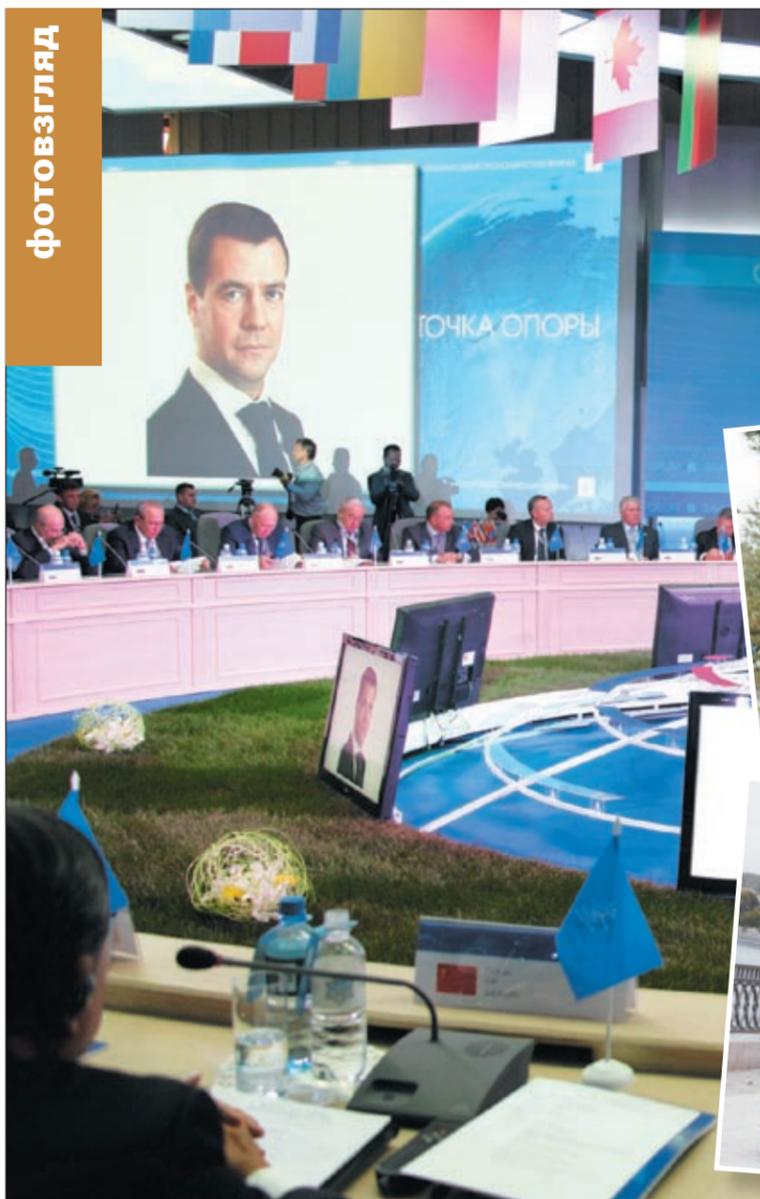


Фото А. Фёдорова

наш опрос

Копить или тратить?

Деньги как навоз: если их не разбрасывать, то от них будет мало толку – гласит народная мудрость. Однако, если нет накоплений, как пережить «черную полосу»? Какой финансовой стратегии придерживаются иркутские предприниматели и представители богемы?



Михаил Чувев, генеральный директор сети кинотеатров; Русской-транспортной компании, ООО «Симпласт»:



Илья Круговых, директор по продажам группы компаний «Актив»:



Александр Муравьев, председатель правления Иркутской региональной организации Союза художников России:



Сергей Решетников, арбитражный управляющий некоммерческого партнерства МСРО ПАУ филиал «Байкальская лига»:

Михаил Чувев

Я отношусь к предпринимателям-реформаторам. Постоянно думаю о том, как развивать компанию, стараюсь увеличить оборот и долю компании на рынке, выйти в новые ниши. Увеличить финансовую «подушку», нарастить основной капитал – это не ко мне.

Но я прекрасно понимаю, что перегибы и той, и другой модели ведут к

кризису. К счастью, моя жена принадлежит к типу руководителей-бухгалтеров и в нужный момент мой пыл охлаждает.

Илья Круговых

– У большинства граждан развивающихся стран нет возможности копить заработанное. Россия входит в число этих стран. У нас слишком невысокий уровень жизни, поэтому доходы население тратит на то,

чтобы улучшить его. И я – не исключение.

Стараюсь, конечно, следовать известному правилу – откладывать 10% от заработанного. Но получается, честно говоря, не всегда. Но то, что удается сделать, несу в накопительно-страховой фонд. Не буду говорить его название. Скажу только, что весьма доволен результатами – уже пришлось воспользоваться его страховой частью. Как-то потянул на отдыхе ногу, и

полтора-два месяца провел на больничном. Страховой фонд весь упущенный доход компенсировал.

Александр Муравьев

Мой друг, тоже художник, обычно говорит: «Деньги как навоз – сегодня нет, а завтра воз». Я с ним согласен, особенно в первой части поговорки: точно про художников и, пожалуй, всех людей твор-

ческих профессий. Понятно, что с таким «постоянным» доходом трудно планировать финансовые решения – картины могут долгое время не продаваться, а потом вдруг вал покупок.

Но несмотря на эту нестабильность, копить и откладывать я так и не научился. Когда дела идут хорошо – пируем, когда картины плохо продаются – «зубы на полку и пьем водку».

Сергей Решетников

– Мне удастся примерно одинаково копить и тратить: то есть 50% заработанного тут же уходит из бюджета семьи, 50% – оседает в неприкосновенном запасе.

Хранить лучше всего удается в недвижимости. Покупаю, в основном, жилье. Всегда на вторичном рынке, поскольку вложения в строящееся жилье слишком рискованны – можно лишиться денег совсем. Ищу квартиры в центре и стараюсь купить по цене ниже рыночной.

Так как это не срочная покупка и есть возможность поискать, выбрать, чаще всего удается совершить удачную сделку. Я даже не могу назвать самую успешную – все в итоге оказались удачными. Купленные квартиры, конечно, сдаю в аренду.

Информационно-рекламное издание

газета
дело

Учредитель и издатель:
ООО РЦ «ИНФОРМРЕСУРС»

Редакция: Сибирское
Информационное Агентство
(СИА)

Главный редактор:
Вырупаева Е.В.

Адрес редакции:
г. Иркутск, ул. Коммунаров, 10

Почтовый адрес: 664003
г. Иркутск-3, а/я 33, СИА

Телефон/факс: (3952)
203-060, 203-225, 203-025

E-mail: delo@sia.ru

WEB-сайт: sia.ru/delo

Набрано и сверстано
в компьютерном центре
РЦ «ИНФОРМРЕСУРС»
г. Иркутск, ул. Коммунаров, 10

Отпечатано с готовых
оригинал-макетов
в Областной типографии №1
г. Иркутск, ул. К.Маркса, 11
Заказ № 13
Тираж 5000 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

Охранники вырвались вперед

На иркутском рынке труда большие перемены

Эксперты отмечают невиданный прирост числа вакансий на иркутском рынке труда. Количество соискателей тоже растет, рапортуют кадровые агентства – поэтому, если брать «в среднем», дефицита кадров в Иркутске не наблюдается. Из относительно новых тенденций рекрутеры отмечают рост спроса на специалистов в сфере строительства и на охранников. А вот юристов и экономистов на рынке явный переизбыток: десять соискателей на одно рабочее место.

По данным Иркутскстата, на одно вакантное место в Иркутске претендует два-три соискателя, а на одно резюме приходится до двух заинтересованных работодателей. Это превышение спроса над предложением – не совсем обычное дело для Иркутска, комментируют кадровики. Как говорит директор кадрового агентства «Работа в Иркутске» Наталья Поваренкова, в этом году сезонное повышение активности работодателей оказалось на редкость устойчивым и масштабным трендом. В итоге эта динамика перекрыла стабильное, но крайне небольшое усиление активности соискателей.

Тем не менее, к дефициту рабочей силы новый тренд не привел. «На рынке без проблем можно найти кандидатов на должности среднего и нижнего уровня, – знает менеджер по работе с клиентами рекрутингового агентства «Академия кадров» Дмитрий Павлов. – Если два года назад работодатели «были недовольны уровнем квалификации кадров, то сегодня количество претензий сократилось. Одно из двух – то ли действительно увеличилось число хороших специалистов, то ли раньше у работодателей были сильно завышены ожидания».

По статданным на начало сентября, с января 2011 года в Иркут-

ской области число зарегистрированных безработных снизилось на 5 тыс человек (с 28595 до 23532). При этом при содействии центра занятости из общего числа обратившихся работу нашли 69,5%. Год назад показатель трудоустройства был немного ниже, отмечают в Иркутском центре занятости населения. Там же добавляют, что наилучшие показатели по трудоустройству – в Ангарске, Братске и Иркутске. Так, в Иркутске с января по сентябрь 2011 года численность безработных снизилась на 32,4%. При этом в центре уточняют, что 80% всех трудоустроенных – лица рабочих профессий.

По данным службы исследований «СтатПро», к сентябрю 2011 года количество вакансий в Иркутске по сравнению с январем этого же года увеличилось почти на треть. «Вопреки всем законам «трудового» рынка количество новых предложений от работодателя неуклонно растет, – отмечает специалист службы «СтатПро» Денис Фомичев. – При этом рост числа вакансий наблюдается практически во всех профессиональных сферах. Кроме, разве что, управления персоналом, маркетинга и юриспруденции».

По данным, которые приводит Денис Фомичев, самый заметный прирост вакансий



По словам экспертов, сейчас на рынке труда дефицит топ-менеджеров. И дело не в том, что нет высококлассных специалистов. Скорее, «безрыбье», о котором говорят работодатели, сформировано разными зарплатными ожиданиями двух сторон.

наблюдался в сфере охраны и безопасности, строительства и недвижимости. «Во-первых, категория «безопасность и охрана» впервые за последние пять лет выбилась в лидеры, – рассказывает Фомичев. – Во-вторых, самой востребованной в этой сфере профессией стал охранник. Удивительно, но именно по этим вакансиям в городе самая низкая удовлетворенность спроса». Между тем эксперты сомневаются, что в ближайшее время не произойдет смены лидера. «В результате реформирования МВД многие милиционеры приняли решение оставить службу в ведомстве, и теперь они плавно,

но стабильно повышают конкуренцию среди соискателей в сфере безопасности», – объясняет Павлов.

На втором месте по востребованности у работодателей уже третий год подряд остается категория «бухгалтерия и финансы». «Опытных специалистов в этой сфере найти трудно, а вот претендентов с соответствующими дипломами об образовании достаточно, – объясняет Наталья Поваренкова. – У соискателей эта специальность тоже очень популярна: стабильный и высокий доход, есть перспективы карьерного роста».

Также за неполный год сильно вырос спрос на специалистов в

строительной отрасли (на третьем месте по востребованности). «Судя по всему, спрос останется высоким еще долгое время, – прогнозирует Поваренкова. – Это нельзя объяснить одной лишь сезонностью, общая ситуация на строительном рынке Иркутска более чем благоприятна: стройки разморозились, и уже запускаются новые строительные площадки».

На четвертом месте топ-листа – специалисты в сфере IT-технологий и в области управления человеческими ресурсами: менеджеры по персоналу, кадровики. «С компьютерщиками это ожидаемо – прорыв в этой области пришелся на начало нулевых, и с тех пор потребность в них с каждым годом растет, – отмечает Поваренкова. – А вот считавшаяся последнее время «нерыночной» специальность кадровика стала сегодня крайне перспективной. Крупные сети возобновили выход в регионы, увеличивают штат сотрудников – растет и необходимость грамотно управлять им».

Условно на пятое место «охотники за головами» определили квалифицированных рабочих, рекламщиков и офисных сотрудников.

А вот потребность в юристах и экономистах – самая низкая. По оценкам опрошенных рекрутеров, спрос на них незначительно, но стабильно падает с 2005 года. Собеседники объясняют это перенасыщенностью рынка труда специалистами из этих областей. Сегодня на одно такое рабочее место приходит по десять резюме соискателей, полностью удовлетворяющих базовые требования работодателя, отмечает Павлов. Между тем в университетах по-прежнему на удивление серьезный конкурс на экономические и юридические факультеты.

Иван Усольцев,
Газета Дело

С 14 по 15 октября в гостинице «Интурист» пройдет конференция «Эволюция бизнеса 2011» на тему «Формирование долгосрочных отношений с клиентами».

Тема выбрана не случайно. Сегодня многие компании столкнулись с жесткой конкуренцией на рынке, который перенасыщен предложением товаров и услуг.

Значительные затраты на средства продвижения и рекламу не приносят ожидаемой экономической отдачи. В этих условиях приоритетным становится построение долгосрочных отношений с клиентами, поскольку их поддержка обходится компании гораздо дешевле, чем постоянный поиск новых клиентов.

За два дня конференции вы узнаете о том, как правильно выявить целевую аудиторию, узнать, кто является клиентом фирмы и, орудя этими знания-

ми, экономить рекламный бюджет; как провести маркетинговые исследования собственными силами. Поймете, каким образом использовать полученные данные для развития компании, удержания и привлечения клиентов; какие интернет-технологии могут помочь вам в этом. Овладеете инструментами, которые помогут построить клиентоориентированную систему продаж. Также в программе будут доклады о нестандартных BTL-технологиях. На конференции будут представлены лучшие кейсы и опыт, технологии управления и создания эффективных решений, которые позволяют увеличивать прибыль и конкурентоспособность компании.

Первый день пройдет в виде докладов спикеров, которые будут строить по схеме: проблема – причины – решения – результат – примеры. Во второй день у участников конференции будет возможность задать вопросы докладчикам, обсудить планы, задачи своего предприятия и получить индивидуальную консультацию специалистов, а также принять участие в круглом столе по теме «Ключевые проблемы (институциональные барьеры) на пути развития малого и среднего бизнеса».

Для любого руководителя, бизнесмена, маркетолога важно не только получить информацию в теории. Главное, чтобы полученные знания имели прикладной характер, и их можно было применить в нашем городе. Именно поэтому мы привлекли практикующих

консультантов, экспертов, имеющих большой опыт работы на иркутском рынке, готовых поделиться своими успешными решениями.

Среди них – эксперты в области интернет-технологий Владимир Ким и Светлана Лоскутова, в сфере маркетинговых исследований – Любовь Лашкевич, бизнес-консультант, имеющий большой опыт в построении клиентоориентированной системы продаж Павел Алиев, специалист по продвижению компаний с помощью массовых мероприятий Ольга Кунина. Также на конференции своим опытом поделится: специалист в области стратегического развития и управленческих решений Владислав Сорокин (Улан-Удэ), маркетолог-практик, владелец шести бизнесов Валентин Войнов (Новосибирск) и руководитель федеральных и международных исследователь-

ских проектов Кирилл Титаев (Санкт-Петербург).

Конференция будет интересна в первую очередь владельцам бизнесов и руководителям. Все, кто имеет отношение к процессу формирования долгосрочных взаимоотношений с клиентами – участники конференции «Эволюция бизнеса 2011». Мы приглашаем всех, кто

заинтересован в развитии своего дела, кому важно получить новые знания и применить их на практике. Дополнительная информация о конференции и регистрации участников: на сайте www.confamirost.ru, в Facebook, по телефону (3952) 60-80-64 Лада Сорокина, по запросу на e-mail: confa@snamirost.ru.

Как сохранить клиента?

Эволюция бизнеса 2011

Партнеры конференции:

ЭВОЛЮЦИЯ маркетинговый центр

SKY STREAM

14 и 15 октября конференция на тему:
«Формирование долгосрочных взаимоотношений с клиентами»

confa.snamirost.ru тел.: (3952) 60-80-64

фондовый рынок

Опыт – сын ошибок трудных

наш опрос

Что нужно знать начинающему игроку на фондовом рынке



Сергей Малых,
генеральный директор ОАО «УК «Байкальский капитал»



Эдуард Семёнов,
директор иркутского филиала ООО «Брокеркредитсервис»



Михаил Пуляевский,
и.о.нач. отдела по обслуживанию на фин. рынках Финансового центра Байкальского банка Сбербанка



Дмитрий Прудников,
директор ООО «Алор-Восточная Сибирь»

Рассуждения о доходности фондового рынка профессионалы любят подкреплять средними показателями в 20-30% годовых – не уточняя, что это заработок «профи». Обычно новички на бирже такими успехами похвастаться не могут.

Иркутские профессиональные игроки на фондовом рынке рассказали, с чего они начинали свою брокерскую карьеру, насколько успешными были их первые шаги на бирже и, по возможности, постарались предостеречь новичков от ошибок на старте.

Сергей Малых:

– Первой моей спекуляцией был доллар, а не акции. Еще студентом по собственной инициативе ходил с однокурсниками на практику в ФК «Сивер».

Так получилось, что как раз в тот момент начался первый серьезный кризис на фондовом рынке. Послушав, как все тогдашние сотрудники охали и ахали, понаблюдав за падением индекса РТС, подумал, что «если падает индекс, значит в экономике дела плохи». Поэтому решил на все скромные сбережения студента (сумма, отложенная на аренду квартиры за несколько месяцев) купить доллары. Результат не заставил долго ждать: через пару недель произошла резкая девальвация рубля, и я, продав валюту, смог оплатить аренду больше планируемого срока и впридачу купить цветной телевизор (для

студента в те времена – невиданная роскошь).

Совет новичкам: чтобы заработать на фондовом рынке, необходимо постоянно думать, искать интересные для инвестиций активы, но при этом не торопиться с выбором. И, конечно же, уметь терпеть. Не всегда все идет по плану, поэтому важно верить в свои выводы, ждать. Фондовый рынок – это одна из тех сфер, которая позволяет свои умозаключения превратить в деньги.

Однако какая бы «вкусная» инвестиция ни маячила на горизонте, не кидайтесь в омут с головой. Не стоит все ресурсы бросать в одну корзину. Иначе, если вдруг что-то пойдет не так, выкарабкиваться из потерь будет очень сложно.

Эдуард Семёнов:

– С ценными бумагами я работаю достаточно давно, с 1998 года. Сначала работал с векселями, затем были облигации Иркутской области (ОДО). На рынок акций пришел в 1999 году. Первое время работал только как брокер, принимал заявки, общался с клиентами. Все это давало возможность обмениваться знаниями, опытом.

Был ли успешным первый опыт? Очень (смеется). За две недели торгов заработал 50% на акциях Сургутнефтегаза. А вот к концу следующего месяца пришел с начальным капиталом. И это заставило меня задуматься. Почему так произошло? В чем были мои ошибки? Что надо изменить в своей торговле?

Выводы сделал. Можно сказать, снова сел за парту.

Советую новичкам учиться, учиться и еще раз учиться! Этот призыв не устарел и сегодня. И даже больше. XXI век не зря называют веком информационным. Тот, кто владеет более точной информацией и умеет анализировать ее, сразу получает большое конкурентное преимущество. На рынке ценных бумаг это правило работает на все 200%. Именно поэтому мы ежегодно проводим бесплатные семинары, направленные на повышение финансовой грамотности населения.

Больше всего трейдеру мешает он сам, его эмоции. Часто на рынке инвесторами правят страх и жадность – два очень сильных чувства. Чем более грамотно человек управляет своими эмоциями, тем более он успешен.

Кстати, сейчас можно прибегнуть к специальным услугам, которые помогают разобраться в ситуации. Я имею в виду онлайн-рекомендации экспертов фондового рынка.

Михаил Пуляевский:

– Совершать операции на рынке я начал в 2000 году, первые сделки были с наиболее ликвидными на тот момент бумагами РАО ЕЭС, Лукойл, Сбербанк.

Был ли первый опыт успешным, однозначно ответить не могу. Объясню, почему. Первоначальный опыт, с одной стороны, был негативным ввиду того, что небольшой счет таял достаточно

быстро из-за нехватки знаний, неумения правильно оценивать риски и неразумного использования «плеча» (соотношение между суммой собственных средств инвестора и кредитом, который под нее готов выделить брокер. Размер плеча указывается в виде коэффициента. Например, плечо 1:5 (один к пяти) говорит о том, что клиент получает для торговли средств в 5 раз больше, чем размер его собственных средств на счету, – прим.СИА). С другой стороны, данный негативный опыт стал толчком для осознания допущенных ошибок, их анализа и выработки индивидуальной торговой стратегии.

Совет для новичков будет таким: если вы хотите долго и успешно торговать на фондовом рынке, не рассчитывайте на «спринт», будьте готовы к длительной работе. Если кратко – основными составляющими успеха новичка являются изучение рынка, контроль рисков, работа с ликвидными инструментами («голубыми фишками»).

Но главная ошибка новичка – чувство собственного превосходства (на языке трейдеров это называется «зарыться»). Необходимо помнить правило: рынок всегда прав.

Дмитрий Прудников:

– Я начинал в 2007 году. С «голубых фишек». Как оценить успех первого опыта? Чисто арифметически все было более-менее нормально – по итогам года я вышел в ноль. Но рассчитывал-то я сра-

зу на успех, поэтому сильно расстроился. Второй «заход» был уже лучше: после обвала котировок в 2008 году, на дне я купил «голубые фишки» банковского сектора – Сбербанк, ВТБ.

Рассуждал так: с чего кризис начался, с того и будет начинаться восстановление. Думал, банки первыми «отойдут», поскольку их, как самых пострадавших, будут поддерживать и восстанавливать. По итогам второго года увеличил свои инвестиции в 6 раз. Сильно не жадничал и продал акции Сбербанка, когда их стоимость достигла 90 рублей за акцию.

Новичкам посоветую три вещи. Во-первых, обучение. Конечно, технический анализ, понимание макроэкономических процессов и знание системы рисков не обеспечит вам стопроцентный выигрш на бирже. Но это хотя бы снизит вероятность проигрыша, а по сути, превратит фондовый рынок из рулетки в инструмент. Второе правило – держите ум и сердце холодными. Не всегда это получается даже у «тертых» профи. Но, как правило, спустя полгода новичок уже может держать эмоции в узде. Третий совет: записывайте каждую свою сделку. Когда и сколько акций купили, а главное – почему. Пересматривайте ваши записи регулярно: так можно отследить статистику лишних причин для покупки, и в будущем при принятии решения уже не отталкиваться от факторов, которые приводят к провальным сделкам.

СИА

на практике

Игорь Левитин, финансовый директор юридической компании «Адвокатъ»

В вопросах приумножения капитала я специалист никакой, поэтому стараюсь хотя бы сохранить заработанное на старых-добрых банковских депозитах. Когда были волнения в конце 2008г., я, кстати, не стал вынимать деньги из вкладов. Напротив, я повел себя еще более непредусмотрительно: послушался совета своего старого клиента, опытного игрока на бирже, и небольшую сумму, которую мы уже планировали отнести в банк, отнес брокеру. В ноябре 2008 г купил акции Газпрома, а в апреле 2009 г сумма уже удвоилась. Я не стал жадничать и продал бумаги.

Дмитрий Таевский, главный редактор портала Vabr.ru, директор веб-студии «Рамина»

На фондовом рынке начал играть несколько лет тому назад. Застал ралли 2005-2006г. Правда, в кэш вышел до обвала котировок весной 2008г. Нет, дело не в особом даре предвидения, просто понадобились деньги. На биржах, считаю, есть возможность именно заработать, а не выиграть, как на форехе. В свое время, покупая ценные бумаги, руководствовался чистой аналитикой. И небезуспешно. Играл достаточно пассивно: максимум 2 сделки в неделю.

Олег Ширшов, директор Иркутского филиала ОАО «Ростелеком»

Интересуюсь ситуацией на фондовой бирже. С удовольствием просматриваю различные финансовые издания и отслеживаю биржевые котировки. Но выйти на

рынок в качестве трейдера пока не рискнул. Вероятно, останавливает опыт моего хорошего друга. Ему понадобилось около четырех лет для того, чтобы стать профессионалом и получать стабильный доход на бирже. Глядя на него, понимаю: чтобы инвестиции в ценные бумаги приносили постоянную прибыль, нужно посвятить этому жизнь, фактически сделать это своей профессией.

Татьяна Пухмахтерова, заместитель директора СХОАО «Белореченское»

Только однажды я инвестировала в ценные бумаги. Не самостоятельно. Отдала средства в руки профессионального управляющего. Срок был небольшой: доход в 17% за этот период оказался вполне интересным. Управляющий обещал больше, если я оставлю деньги на более долгий срок. Однако прогнозы были нега-

тивные, и я настояла на изъятии денег. Это было в начале 2008г. Как показало время, решение было правильным. Однако повторно зайти на фондовый рынок желания не возникло. Уровень риска для меня слишком высок.

Евгений Девочкин, председатель комитета по градостроительной политике администрации г. Иркутска

Я не спекулянт, для меня покупка ценных бумаг – это только способ уберечь средства от инфляции. Предпочитаю долговые обязательства федеральных эмитентов, у которых не возникает проблем с обслуживанием долга: они стабильнее акций тех же компаний. Меня можно назвать долгосрочным инвестором, однако даже в самые лучшие для фондового рынка времена я не продаю бумаги. Не вижу смысла сидеть на мешке денег, которые тают от инфляции.

банки

Вклады в Иркутске: где выгоднее?

Основное предназначение банковских счетов - быть аккумулятором, накопителем ваших денег. Каждый из нас время от времени испытывает необходимость в накоплении денег для крупных расходов - отпуск, покупка авто и пр. Для этих целей лучше всего подходит банковский депозит.



Такой способ сохранения и накопления средств дает определенные преимущества:

1. Ваши деньги находятся в надежном месте и приносят вам фиксированный процентный доход;

В условиях нестабильности на финансовом рынке важнее сохранить средства, поэтому консультанты сегодня рекомендуют использовать для этого инструменты

с фиксированной доходностью, в частности банковские депозиты;

2. Благодаря созданной системе страхования вкладов, государство гарантирует выплату в размере 100 процентов суммы вклада до 700 тыс.руб.

Для тех, у кого сумма больше, специалисты рекомендуют не рисковать, разбить сумму по 700 тыс.руб. и открыть депозиты в разных банках.

3. Банковский депозит позволяет забирать деньги немедленно.

Опыт показывает, что при досрочном расторжении вклад можно забрать в течение 1-2 дней. Но накопленные проценты в этом случае, как правило, теряются.

Сейчас, когда на финансовых рынках неспокойно, консультанты рекомендуют хранить в банках до половины сбережений.

На каких условиях сегодня принимают банки в Иркутске вклады до 700 тыс. руб. на срок до 1 года?

12,50% - Банк «Открытие» предлагает вклад «Инвестиционный» с повышенной ставкой (8,00-12,50% в зависимости от срока). Непременным условием вклада является необходимость вложения части средств в паевые инвестиционные фонды под управлением УК «Открытие».

11,25% - ВЛБанк, вклад «Юность». Особенность вклада «Юность» от ВЛБанка в том, что он открывается в пользу несовершеннолетнего ребенка и действует до достижения им 16 лет.

Ставка по вкладу не фиксируется на момент договора и считается по формуле «ставка рефинансирования ЦБ плюс 3% годовых». Ребенок, достигший возраста 16 лет, закрывает вклад самостоятельно, в присутствии родителя. Вклад может быть особенно интересен тем родителям, у которых есть дети 14-15 лет. По сути вы оформляете вклад на срок 1-2 года.

10,60% - такой процент «Восточный экспресс банк» предлагает по «VIP вкладу» на сумму от 650 тыс.руб. на срок 12 мес. С учетом капитализации процентов ставка может составить 11,13% годовых. Пополнение по вкладу предусмотрено, минимальная сумма - 30 тыс.руб. выплата процентов ежемесячно. В линейке вкладов банка присутствуют и другие вклады, по которым можно получить ставку от 10,2 до 10,5% годовых, при условии размещения вклада на срок до 1 года. Это вклад «100% надежности», «Рождественский», «Сберкнижка», «Сберплан».

9,50% - «Мой Банк» предлагает по вкладу «21!» при сумме

вклада от 20 тыс.руб. на срок 366 дней. Вклад пополняемый, минимальная сумма дополнительного взноса - 10 тыс.руб. Выплата процентов ежемесячно.

9,00% - предлагает МОСОБЛБАНК по сезонному вкладу «Осенний марафон» при минимальной сумме вклада 1000 руб. на срок 181-365 дней. Вклад пополняемый, сумма дополнительного взноса без ограничений. Выплата процентов ежемесячно.

8,61% - предлагает БАНК ИТБ пенсионерам по вкладу «Пенсионный» на срок 181 день при сумме вклада от 100 тыс.руб. Пополнение по вкладу предусмотрено, выплата процентов ежемесячно.

8,50% - предлагает Примсоцбанк по вкладу «Западный». При сумме вклада от 500 тыс. на срок до 367 дней. Пополнение возможно. Выплата процентов каждые 3 месяца.

8,50% - предлагает Банк Москвы по вкладу «Проценты на взлет». При сумме вклада от 30 тыс.руб. на срок от 301 до 400 дней, выплата процентов - в конце срока.

8,50% - предлагает Байкал-кредобанк по вкладу Байкал «Капитальный» при сумме вклада от 100 тыс.руб. на срок 366 дней, пополнение возможно, без ограничения по сумме, выплата процентов - в конце срока.

8,50% - предлагает КБ «Пойдем!» для пенсионеров по вкладу «Пенсионный» на срок 12 мес. при сумме вклада от 100 руб. пополнение возможно, без ограничения по сумме, выплата процентов ежемесячно.

По данным SIA.RU

ЛИЧНЫЙ ОПЫТ

Банки и депозиты. Стратегия выбора



Сергей Слоев, заслуженный тренер России по конькобежному спорту, бывший тренер хоккейного клуба «Байкал-Энергия»



Глеб Агафонов, старший научный сотрудник Института систем энергетики, кандидат технических наук, бард, снежный барс №349



Лариса Леонтьева, административный директор проектно-экспертного бюро «Центр технической безопасности»

Сергей Слоев:

В первую очередь при выборе депозита смотрю на ставку. Чтобы была самая высокая на рынке. А иначе зачем размещать? Даже в этом случае доходность по вкладу часто едва-едва перекрывает размер инфляции. Поэтому я предпочитаю вкладывать в другие финансовые инструменты, а вклады так - переждать, пока на горизонте нет чего-нибудь более интересного.

Глеб Агафонов:

Если бы не вклады, вряд ли у меня получалось бы накопить на мое увлечение горным туризмом и альпинизмом. Регулярные поездки к самым интересным горным вершинам - удовольствие не дешевое. К примеру, последняя поездка

в Непал обошлась в 100-110 тысяч рублей. Сейчас для очередных поездок я откладываю деньги на счет в банке «Восточный». До этого был опыт сотрудничества еще с тремя банками - Промсвязьбанком, Альфа-Банком и Сбербанком. В принципе опыт оказался удачным во всех банках. Просто год назад, когда я открывал вклад в «Восточном», банки отчаянно боролись за деньги вкладчиков, поэтому предлагали самые высокие ставки. И поскольку этот вклад можно по-

полнять и частично снимать с него деньги, пользуюсь им до сих пор.

Лариса Леонтьева:

Человек я консервативный, память у меня долгая, поэтому до недавнего времени я личных сбережений вообще банкам не доверяла. Однако с тех пор, как ввели систему страхования вкладов, постепенно стала открывать счета то в одном, то в другом банке. Но на всякий случай на каждом из депозитов держу небольшие суммы в 100-200 тысяч рублей. Сейчас у меня открыты счета в ВТБ24, Сбербанке, ВСКБ и Промсвязьбанке.



Вклады



10.5%*

ГОДОВЫХ

Накопи на подарки!

*10,54% - ставка для клиентов банка. Вклад «Восточный». Срок - 2 года. Сумма: 250-650 тыс. руб. Срок: 12-36 мес. Ставка в рублях: 7,80%-11,34% год.; в долл. США: 4,75%-7,52% год.; в ЕВРО: 4,55%-7,28% год. Мин. сумма вклада - 30 тыс. руб. или эквивалент в долл. США, ЕВРО. Вклад пролонгируемый, непополняемый. Предусмотрена возможность однократного частичного досрочного отзыва. Условия действительны с «15» августа 2011г. ОАО КБ «Восточный».

8-800-100-7-100
Звонок бесплатный по всей России
www.express-bank.ru

ВОСТОЧНЫЙ
ЭКСПРЕСС БАНК

0113082011

кредиты

Как сделать ипотеку дешевле

Рекламируя свои ипотечные программы, банки обычно указывают стандартные ставки, действующие для подавляющего большинства клиентов. Тем не менее, сами банкиры замечают, что взять ипотеку можно дешевле. Кроме базовых условий по кредиту – срок займа, размер первоначального взноса и т.п. – «сkostenить» проценты помогут удачное место работы заемщика, его семейный статус и даже агентство, через которое он покупает квартиру.

Стоимость кредита в первую очередь зависит от базовых условий – срока, на который готов кредитоваться заемщик, суммы первоначального взноса, фиксированной или плавающей ставки. Чем больше первоначальный взнос, тем ниже процентная ставка. Чем больше срок займа, тем дороже кредит.

К примеру, в ОТП Банке при минимальном первоначальном взносе в размере 20% от стоимости квартиры ставка по рублевому кредиту на срок 10-20 лет составляет 14,5% годовых, а если этот же кредит брать на 30 лет, то она вырастает до 15,5%. Аналогично можно проследить во всех банках – чем больше срок кредитования, тем дороже стоит кредит. Тем не менее, большинство заемщиков предпочитают длительные кредиты. «Да, общая стоимость длинных кредитов высока, зато ежемесячный платеж в этом случае относительно невысок», – объясняют предпочтения клиентов банкиры.

Отвечая на вопрос о скидках на ипотеку, банковские специалисты первым делом делят клиентов на категории. Так, в Сбербанке их три: первая категория – участники зарплатного проекта – клиенты, получающие заработную плату на счет, открытый в банке; вторая – сотрудники аккредитованных компаний – клиенты, работающие в организациях, прошедших определенную процедуру отбора (тесно сотрудничают с банком или являющиеся крупнейшими компаниями). Все остальные автоматически попадают в третью категорию – «улица». «Таким образом, если клиент является участником зарплатного проекта, для него ставка по жилищному кредиту устанавливается ниже базовой ставки в среднем на 1-1,5 процентных пункта (п.п.)», – приводят пример в Сбербанке.

В ВТБ24 говорят, что для работников организаций, входящих в число корпоративных клиентов банка, есть целая система скидок: благодаря «нужному» месту работы заемщику могут снизить ставку на 1 п.п., а также уменьшить размер комиссии за выдачу кредита. В Альфа-Банке для сотрудников компаний-партнеров отменяется комиссия за выдачу займа и снижается ставка по кредиту на 1 п. п. Зарплатные и корпоративные клиенты «Росбанка» получают примерно такую же скидку. В Связь-

“
Хорошая кредитная история заемщика может обеспечить ему не только здоровый сон. Нередко отсутствие просрочек по ранее взятым и уже погашенным кредитам снижает стоимость нового. Кроме того, время от времени банки объявляют о специальных акциях и предложениях, в рамках которых ипотечные кредиты могут быть заметно дешевле.”

Банке и Банке Москвы сказали, что для таких заемщиков готовы предложить скидку в 0,5 п.п.

Кроме того, банки варьируют стоимость кредита в зависимости от состояния купленного жилья. Заем на строящееся жилье обходится клиенту, как правило, дороже на 3-4 п.п. Дело, конечно, в рисках. Поэтому и стоимость займа на то время, пока купленная квартира еще не оформлена в собственность, выше. Так, в Сбербанке после оформления жилья ставка по кредиту снижается на 1-1,75 п.п.

За «правильную» справку о доходах банки тоже готовы проявить лояльность. Обычно наличие справки по форме 2-НДФЛ делает ипотеку дешевле на 0,5 п.п. Но бывают исключения: к примеру, в Банке Москвы и Банке «Открытие» за такую справку могут дать скидку на 1 п.п.

Примечательно, что оформление ипотечной страховки влечет для заемщика не только увеличение выплат по кредиту. Нередко при ее наличии банк снижает ставку – точнее, при отсутствии страховки банк повышает процент за пользование кредитом. К примеру, ВТБ24 и Банк Москвы за отсутствие страховки повысят ставку на 3 п.п., Промсвязьбанк – на 0,95 п.п. Дороже всего обходится отсутствие ипотечной страховки в Росбанке: если нет личного страхования клиента, банк увеличит ставку на 3,5 п. п., при отсутствии титульного страхования – на 3 п.п., при отказе от всех видов страхования – на 6,5 п.п.

Хорошая кредитная история заемщика может обеспечить ему не только здоровый сон. Нередко отсутствие просрочек по ранее взятым и уже погашенным кредитам снижает стоимость нового. Например, в Промсвязьбанке и Связь-Банке положительная кредитная история по любому виду займа в любом банке автоматически удешевит новый кредит на 0,5 п.п.

Время от времени банки объявляют о специальных акциях и предложениях, в



рамках которых ипотечные кредиты могут быть заметно дешевле. Например, в настоящее время в Сбербанке проходят две акции: «В десятку» и «888». Первая акция действует весь 2011 год по кредитам, оформляемым на приобретение/строительство квартир, возведенных с участием кредитных средств банка. Срок кредита 10 лет, процентная ставка – 10% годовых, первоначальный взнос – 10%. Акция «888» действует на все жилищные займы, но с обязательным условием – собственные средства заемщика должны составлять половину и более стоимости квартиры. Срок такого кредита – 8 лет, ставка – 8% годовых, срок рассмотрения заявки до 8 дней.

В Райффайзенбанке с февраля этого года действует специальное предложение: если с момента одобрения кредита до подписания кредитного договора прошло не

более 45 дней, клиент может получить скидку на 0,25 п.п.

По акциям ВТБ24 также можно получить индивидуальные скидки по ипотечной годовой ставке или полную отмену комиссии. Кроме того, в банке отмечают, что досрочное (как частичное, так и полное) погашение ипотечного кредита, которое возможно в банке буквально с первого месяца заключения кредитного договора, также позволит уменьшить сумму «переплаты» по кредиту.

Из самых редких вариантов удешевления ипотеки можно отметить бонус от ВТБ24: в случае обращения клиента за ипотечным кредитом по рекомендации агентства недвижимости, являющегося партнером банка, потенциальный заемщик получает скидку по годовой процентной ставке и по комиссии за выдачу кредита, вплоть до полной отмены комиссии.

СИА

КСТАТИ

БАНК УРАЛСИБ проводит акцию «Ипотека для родителей, настоящих и будущих»

С 1 октября 2011 года БАНК УРАЛСИБ проводит акцию «Ипотека для родителей, настоящих и будущих», в рамках которой снижается процентная ставка по кредиту за каждого несовершеннолетнего ребенка в семье.

В соответствии с условиями акции, при оформлении ипотечного кредита на приобретение готового или строящегося жилья БАНК УРАЛСИБ снижает ставку на 0,5% годовых за каждого несовершеннолетнего ребенка в семье заемщика.

Ставка также снижается с появлением каждого ребенка в течение всего срока кредитования – для этого надо только предоставить в Банк свидетельство о рождении, либо об усыновлении ребенка.

Для участия в акции необходимо оформить кредит до 31 декабря 2011 года.

Акция проходит во всех регионах присутствия Банка.

«По нашим оценкам, более 700 тыс. российских семей планируют приобрести квартиру при помощи ипотеки в ближайшие 1-2 года», – говорит заместитель

председателя правления БАНКА УРАЛСИБ Илья Филатов. – Аналогичная акция, проведенная нами весной этого года, доказала востребованность программы, которая призвана сделать ипотеку более доступной для семейного человека.

Поэтому мы расширили предложение, распространив условия акции не только на готовое, но и на строящееся жилье».

БАНК УРАЛСИБ предоставляет ипотечные кредиты на срок от 3 до 30 лет.

Минимальная сумма кредита – 300 тыс. руб. Максимальная – зависит от региона: для Москвы она составляет 15 млн руб., для Санкт-Петербурга и Московской области – 10 млн руб., для остальных городов – от 3 до 6 млн руб. При кредитовании покупки недвижимости на вторичном рынке жилья процентная ставка составляет от 10,5% годовых; при кредитовании покупки строящегося жилья – от 10,8% годовых. По желанию заемщика может быть использован материнский капитал: как в качестве первоначального взноса, так и для досрочного погашения кредита. Комиссии по кредиту отсутствуют.

Где взять кредит?

Выбери свой кредит на сайте **WWW.SIA.RU**

Информация об условиях кредитования в Иркутских банках

КРЕДИТЫ | ипотека, автокредиты, потребительские кредиты, кредиты для малого бизнеса

тел.: 203-225, 241-025, 203-060

СИА СИБИРСКОЕ ИНФОРМАЦИОННОЕ АГЕНТСТВО

безопасность

Осторожно: «пластиковые» мошенники!

Количество преступлений, связанных с банковскими пластиковыми картами, в последние годы увеличилось. Это и понятно: число обладателей карт выросло, да и мошенничества с «пластиком» становятся все изощреннее. Как защититься от нечистых на руку махинаторов и в каких случаях нужно проявлять особую осторожность?

По данным ведомства, в 2010 году в СФО было зарегистрировано более 3 тыс преступлений в области высоких технологий. Примечательно, что по сравнению с предыдущим годом их количество выросло, но средний размер нанесенного ущерба снизился. По мнению следователей, рост числа преступлений связан с увеличением числа безналичных платежей. На безналичную оплату различных услуг (ЖКХ, телефон, интернет, авиа- и железнодорожные билеты и т.д.) переходит все больше людей, говорят в ведомстве. С их количеством растет и число мошенничеств.

Банкиры тоже связывают рост «пластиковых» мошенничеств с увеличением числа карт на рынке. «Рост самого бизнеса пластиковых карт существенно превышает показатели прошлых

лет. Все чаще кредитные учреждения привязывают банковские продукты к пластиковым картам, – объясняет начальник управления взаимодействия с платежными системами «Альфа-Банка» Алексей Голенищев. – Вместе с этим более сильно развились и каналы обслуживания пластиковых карт, от простых торговых точек до всемирной сети. Заметно выросла электронная коммерция. Это и влечет за собой рост мошеннических атак на этот бизнес».

Эксперты выделяют несколько самых распространенных способов «пластикового» мошенничества. Все они уже многократно и подробно описаны в СМИ и в интернете, но, тем не менее, люди продолжают попадать в эти ловушки.

Поэтому еще раз вкратце остановимся на них.

СКИММИНГ



Один из способов – скимминг (to skim – англ. снимать) – основан на копировании магнитной полосы кредитки при проведении операций через банкоматы или электронные терминалы. Злоумышленники устанавливают специальное «шпионское» устройство на принимающем слоте банкомата. Пин-код карты мошенники узнают с помощью видеокамеры или специальной наклейки на клавиатуре банкомата, которая фиксирует последовательность нажатия клавиш.

В Байкальском банке Сбербанка уверены, что обезопасить свой счет от подобных мошенничеств достаточно просто: для этого необходимо выбирать банкоматы, расположенные в отделениях банка или в хорошо освещенных людных местах. Перед проведением операции осмотрите банкомат, советуют в банке, а при обнаружении подозрительных устройств сообщите об этом в службу безопасности банка.

Активно борются со скиммингом и производители банкоматов, устанавливая специ-

альные антискимминговые устройства и даже модернизируя саму конструкцию банкоматов. «Например, устройство считывания пластиковых карт имеет специальную закругленную форму – это делает практически невозможной установку скиммера. Кроме того, устройство считывания пластиковых карт оснащается механизмом вибрации, который встряхивает карту во время загрузки – меняет скорость движения карты и использует серию быстрых остановок и пусков. Подобный эффект не позволяет скиммеру точно считать данные с карты», – говорят в службе безопасности Байкальского банка Сбербанка.

В старые банкоматы устанавливаются антискимминговые наклейки, шторки для защиты от подглядывания и т.п. При проектировании зон самообслуживания учитывается организация для клиентов зон конфиденциальности, а на устройствах размещаются экраны с узким углом обзора, чтобы исключить подглядывание сбоку.

Еще одним средством борьбы со скиммингом банки называют эмиссию платежных карт с использованием микрочипа. Данные с такой карты считать гораздо сложнее, у тому же есть возможность предотвратить хищение денег, если данные с карты уже были скопированы. «Эта технология называется 3D Secure, – говорят в УРАЛСИБе. – Если кратко, она позволяет проводить проверки правомерности операции в режиме онлайн на web-сервере банка с использованием смс-паролей».



Случай из жизни

После очередной интернет-покупки Сергей Ш. получил ожидаемое смс-сообщение о том, что определенная сумма «снята» со счета. Все бы ничего, но через несколько минут пришло сообщение о повторном списании средств. И так еще пять раз. «После первого же сообщения я принялся звонить в банк, – вспоминает Сергей. – Но была суббота, 11 вечера. Дозвониться не удалось».

В итоге с моего счета, открытого специально для онлайн-

покупок, сняли все подчистую». Деньги Сергею вернуть так и не удалось. Но заявление о краже он написал только в банк, а в милицию обращаться не стал. «И так поступает большинство, – укоризненно замечают в отделе «К» по борьбе с преступлениями в сфере высоких технологий ГУВД по Иркутской области. – Поэтому регистрируется случаев мошенничества с использованием пластиковых карт значительно меньше, чем их реально происходит».

Кража по-соседски

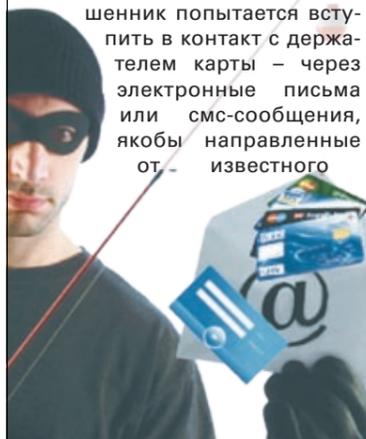
Не менее широко распространен способ, в народе именуемый «соседский». По сути это воровство карт, которые розничные банки посылают своим клиентам по почте. Обычное письмо с картой либо падает в ящик, но до адреса не доходит, либо «оседает» еще в почтовом отделении.

Ложные интернет-магазины

Также банкиры отмечают, что можно столкнуться и с ложными интернет-магазинами, которые очень талантливо подделывают дизайн и навигацию популярных ресурсов для того, чтобы заполучить персональные данные карты и ее владельца.

Фишинг

В сети Интернет персональные данные владельцев карт воруют еще чаще. Такой метод получения реквизитов и пин-кода карты называют фишинг (fishing – англ. рыбная ловля). Здесь усилия мошенников направлены, как правило, на то, чтобы любым способом получить от клиента конфиденциальные данные – «поймать его на крючок». Для этого мошенник попытается вступить в контакт с держателем карты – через электронные письма или смс-сообщения, якобы направленные от известного



банка или сервиса, с просьбой «заполнить анкету» или со ссылкой на сайт, на котором обязательно необходимо «зарегистрироваться».

«Например, вы что-то оплатили в сети, а вам приходит письмо, что нужно еще раз ввести номер карты или иные персональные данные. Помните, если вас просят ввести пин-код или еще какие-то личные данные – скорее всего, вы имеете дело с мошенниками», – предупреждают в службе безопасности банка ВТБ24. Вместе с тем «выловить» данные могут и с помощью телефонного звонка: тогда злоумышленник, представившись сотрудником банка или крупного магазина, под каким-либо предлогом (к примеру, участие в акции, восстановление базы данных и т.д.) попросит назвать персональные данные карты, а для подтверждения – ее пин-код. Нередко мошенники просят подтвердить персональные

Траппинг

Чуть менее распространено такое понятие, как траппинг (trapping – англ. организация ловушек), когда в картоприемник банкомата вставляется пленка, удерживающая карту. «Словив карту», мошенник под видом сотрудника банка или прохожего-доброжелателя предлагает ввести пин-код якобы для того, чтобы извлечь карту из банкомата. А когда жертва теряет надежду достать карту и уходит «разбираться с банком», мошенник извлекает карту и при помощи подсмотренного кода снимает с нее деньги.

«Не следует забывать и о том, что на самой карте нанесены данные, вполне достаточные для проведения некоторых финансовых операций. Мошенник под видом сотрудника торговой точки может получить эти данные, сфотографировав карту или переписав ее реквизиты в блокнот», – предупреждают в ВТБ24.

Банальная подмена карт тоже встречается: у владельца берут карту для расчета, например, в ресторане, а возвращают похожую, но другую. Незаметив подмены, клиент узнает о пропаже денег нескоро. «При оплате товаров и услуг в торговой сети, ресторане или гостинице требуйте, чтобы операция проводилась в вашем присутствии. Официант, к примеру, должен принести к вашему столику мобильный терминал. А подписывая чек, обязательно проверяйте сумму, валюту и дату операции», – советуют в службе безопасности Сбербанка.



частная территория

В рубрике «Частная территория» портала REALTY.IRK.RU известные люди Иркутской области рассказывают о своем отношении к недвижимости как территории для жизни или как к способу сохранить и увеличить накопления, рассуждают о возможностях покупки жилья, выборе места, а также делятся собственным опытом ремонта недвижимости.

Про выбор места для жизни: в первую очередь смотрю, чтобы будущее жилье находилось недалеко от работы – Солнечный, Байкальский – чтобы не тратить жизнь на стояние в пробках. Так получилось, что последние 20 лет все три мои квартиры располагались недалеко от воды и с соответствующими видами. Нынешняя находится на набережной Ангары. Видимо, для меня действительно важен «вид на воду».

Сейчас задумываюсь и о важности свежего воздуха – приглядываюсь к таунхаусам по Байкальскому тракту на «ближних подступах» к городу. Загородный дом с большим участком мне не по карману, да и не хочется тратить много времени на хозяйственные заботы. А вот такие плюсы, как

дешевизна квадратного метра относительно городского жилья, гараж «в доме», лужайка под барбекю – выглядят очень заманчиво.

• **Про аренду.** Так случилось, что два года назад мне 11 месяцев пришлось арендовать квартиру. Не мой вариант. Деньги тратятся вхолостую – сумма

«При ремонте необходим строительный аудитор»

Игорь Верховзин, главный редактор издательского дома «Автомаркет»:

платежа по той же ипотеке сопоставима с платой за съемное жилье. Допустим, перед покупкой нынешней квартиры я снимал жилье за 25 тыс руб в месяц. Ипотечный платеж за мою нынешнюю квартиру чуть-чуть больше, но это мое собственное жилье – которым я могу распоряжаться, как хочу и с «моим» интерьером. Дизайнерский интерьер – моя слабость. Или даже необходимость.

• **Про новостройки.** Покупка строящегося жилья – тема для меня особая. Я дважды покупал квартиру в новостройке и оба раза объекты завершались «на жилах», когда казалось, что стройке не будет конца.

К примеру, в известном комплексе «Сантоки» квартира должна была быть сдана 2 года назад, а ключи я получаю только сейчас. До этого я таким же образом «попал» с по-

купкой квартиры в другом жилом комплексе. У меня осталось ощущение, что инвестиции в этот сегмент схожи с рулеткой. Правда, я пока в выигрыше – при покупке первой новостройки на уровне фундамента цены были на 60-70% ниже, чем на вторичном рынке. Но можно запросто остаться вообще ни с чем (среди моих знакомых есть такие случаи, причем, это люди весьма известные в городе). И, тем не менее, для меня вариантов не существует – только новая квартира. Ведь это только твоя аура, что для меня важно.

• **Про офисную недвижимость.** В 1998 году повезло удачно купить офис. В 2005 году докупил еще несколько смежных с нашим помещением – получилась общая площадь в 156 квадратов (а с учетом внутреннего коридора так и все 180 кв.м.). В кризис было искушение



продать часть площадей, тем более, что штат редакции сократился с 25 до 10 человек, а в офисе так и вовсе работало 5-6 сотрудников. Но надо было перетерпеть – продавать такой ликвидный товар как недвижимость, уверен, можно только в самом крайнем случае.

• **Про ремонт.** Оформление и квартир, и офиса я всегда поручаю авторитетному дизайнеру. Кстати, на этом рынке произошел значительный прорыв с 2002 года, когда я ремонтировал свою первую квартиру. Тогда, помню, нам пришлось специально за аксессуарами, светильниками и другими интерьерными вещами ездить в Москву, а натяжные потолки заказывать во Франции и ждать три месяца. При сегодняшнем изобилии это вызывает улыбку, заказать же (в том числе и через Интернет) можно все, на что только хватит фантазии.

Также за это время сильно изменился рынок ремонтных услуг – десять лет назад нам пришлось перебрать 5 «диких» бригад, чтобы найти адекватных работников. Сейчас, мне кажется, качество услуг в целом по рынку стало намного выше, случайные люди ушли с рынка ремонта, а те, кто остались, очень дорожат своей репутацией.

И все же при ремонте необходим строительный аудитор – обычная практика на Западе, но экзотика у нас. Этот специалист следит и за исполнением сметы, и за качеством ремонта. На стройке он бывает постоянно, буквально считает и

“

За последнее время рынок ремонтных услуг сильно изменился – десять лет назад нам пришлось перебрать 5 «диких» бригад, чтобы найти адекватных работников. Сейчас качество услуг стало намного выше, случайные люди ушли с рынка ремонта, а те, кто остались, очень дорожат своей репутацией. И все же при ремонте необходим строительный аудитор – обычная практика на Западе, но экзотика у нас.

проверяет каждый гвоздь. В последний раз прораб мне даже признался, что «это единственный ремонт, где они ничего не смогли украсть». Аудитору, кстати, я заплатил 30 тыс руб – и прораб, когда увидел размер гонорара, честно сказал, что эти расходы себя оправдали.

REALTY.IRK.RU

личный опыт

«Мое представление о настоящем доме – он должен находиться в лесу, на берегу водоема, но при этом не очень далеко от места работы»

• **Про жилье.** В загородный дом я переехал лет семь назад. По той простой причине, что таково мое представление о настоящем доме – он должен

находиться в лесу, на берегу водоема. Но при этом не очень далеко от места работы. Я, допустим, из дома в центр Иркутска добираться за 30-40 минут.

Строил его, можно сказать, сам: сам нарисовал проект, что и как – где должен быть гараж, где спальня. И нанял подрядчика.

На первом или, лучше сказать, цокольном этаже у



Юрий Корнев, председатель ассоциации рестораторов г. Иркутска, председатель общественного совета по туризму при правительстве Иркутской области, совладелец развлекательного комплекса «Одноклассники», баров «У Швейка», «Первачь» и «Чешская пивоварня», кафе «Венское»

нас так называемый хозблок – гараж, мини-прачечная, мастерская, баня и т.п. Жилые помещения – этажом выше.

Дом отапливается при помощи электричества – теплые полы, электробатареи. Выходит недешево, поэтому раздумываю над привлечением альтернативных источников тепла. Вода – из скважины, плюс стоит система биоочистки.

Больше всего времени провожу в спальне: вероятно, дело в потрясающем виде из окна – французские окна «в пол» – еще одна особенность моего проекта.

• **Про бизнес.** Не все мои ресторанные бизнесы находятся в собственных по-

мещениях. Часть площадей удалось выкупить, а часть проектов пришлось закрыть после того, как город распродал их на торгах.

Кстати, на торгах КУМИ мне, постоянному арендатору некоторых помещений, так и не удалось воспользоваться преимущественным правом выкупа. Хотя некоторые площади я арендовал на протяжении 11 лет. Дело в том, что у нашей компании менялось название. Из-за этой формальности льгот в ходе торгов мы лишились, и проекты, которые находились в муниципальных помещениях, пришлось закрыть.

9 причин выбрать Кантри

1. Досхать быстро: 12 минут от города
2. Построить легко: строительство дома занимает от 3,5 до 4 месяцев.
3. Быть уверенным в качестве дома: панельные дома производятся на немецком оборудовании.
4. Выбрать просто: из 6 типовых проектов домов либо по индивидуальному проекту.
5. Эксплуатировать удобно: централизованное водоснабжение и канализация.
6. Жить комфортно: освещенные асфальтированные дороги и проезды, благоустроенные зеленые зоны, детская игровая площадка, спортивная площадка.
7. Жить безопасно: пункт охраны, огороженная охраняемая территория
8. Пространство вокруг будет радовать глаз: все дома в едином архитектурном стиле.
9. Хорошо отдыхать рядом с домом: в 10 минутах ходьбы от поселка лес и река.

Отдел продаж: 60-60-91. www.gos-stroy.ru



проект

Жилье – в зоне доступности

Увеличить ежегодный ввод нового жилья в два раза, а долю эконом-класса на этом рынке нарастить с нынешних 40% до 60% – вот что необходимо, по мнению региональных властей, для того, чтобы жилье в Иркутской области стало доступным. Возможно ли воплотить эти мечты в жизнь, выяснял корреспондент газеты «Дело».

«Даже если оставить без внимания тот факт, что первые аукционы РЖС должны были состояться еще три года назад, обилие участников не снимает вопроса о доступности жилья, – комментирует планы чиновников эксперт по рынку строящегося жилья АН 'Бюро недвижимости' Семен Обухов. – Если власти не будут контролировать отпускные цены на строящееся жилье на выделенных участках, строители, как и сейчас, будут повышать их, создавая искусственный дефицит за счет дозированного предложения на рынке».

Директор Иркутского регионального жилищного агентства (ИРЖА) Владимир Щербаков утверждает, что избежать этого можно, если работать в трехстороннем партнерстве – застройщик – покупатель-заемщик. В ходе последнего БЭФа

агентство уже подписало соглашение о сотрудничестве по стимулированию строительства жилья эконом-класса с правительством Иркутской области и Агентством по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК). В соответствии с соглашением, АИЖК финансирует банки, которые, в свою очередь, кредитуют застройщика жилого дома и выдают ипотечные кредиты гражданам (в том числе дольщикам), покупающим квартиры в новостройке (возводится в соответствии с требованиями 214-ФЗ). Правительство области по условиям документа взяло на себя обязательства предусмотреть в областном бюджете средства на реализацию этих программ, а также проконтролировать ход строительства на всех его этапах. Третья сторона – ИРЖА – берет ответ-

ственность за реализацию построенного жилья и при наступлении гарантийного случая обязуется выкупать нереализованные квартиры.

Эксперты рынка оценивают схему агентства как весьма перспективную. «Особенно импонирует, что дольщик не рискует всей суммой, как это происходит сейчас, а оплачивает сразу не более 10% от стоимости квартиры, – комментирует руководитель Службы государственного жилищного надзора Иркутской области Денис Воронов. – К моменту сдачи дома покупатель оплачивает еще 20% от стоимости жилья. Оставшуюся сумму дольщик берет в ипотеку у того же банка, что кредитует заемщика. Таким образом, банк рискует наравне с заемщиком».

**Иван Усольцев,
Газета Дело**



Фото А. Фёдорова

НОВОСТИ

Первый в мире плавающий дом может украсить верхнюю набережную Ангары в Иркутске

НИ ИрГТУ презентовал концепцию первого в мире здания на воде в рамках выставки «Земля Иркутская», которая открылась 26 сентября в «Сибэкспоцентре». По мнению авторов, уникальный плавающий дом отличается от существующих аналогов полной автономией, в том числе и в энергообеспечении.

– Это первое в мире автономное здание, вращающееся при помощи течения воды за счёт подвижного основания и



лопастной конструкции, – пояснил инженер отдела развития инновационной

деятельности, аспирант НИ ИрГТУ Сергей Козин. – Сооружение безопасно и не подвержено разрушению в результате землетрясения любой мощности. Его площадь составит более 2 тыс. кв.м. Здание может использоваться как место отдыха и развлечений с летним кафе, рестораном и смотровой площадкой.

Авторы планируют установить плавающий дом на верхней набережной р. Ангары, напротив гостиницы «Интурист». В настоящее время идет работа по привлечению инвестиций. Примерная стоимость возведения и оснащения такого сооружения – 300 млн. рублей.

Областная Земельная комиссия рекомендовала предоставить под строительство 34 участка

Земельная комиссия при губернаторе рекомендовала правительству Иркутской области предоставить 34 земельных участка под строительство. Они предназначены для возведения административных зданий, нескольких индивидуальных и одного многоквартирного жилого дома. Участки расположены в Ленинском, Свердловском, Куйбышевском и Октябрьском районах Иркутска. На заседании были рассмотрены обращения граждан о предо-

ставлении земельных участков на территории Иркутска. В частности, прозвучала тема выделения земли на полуострове Чертугеевский.

– Разговоры на эту тему преждевременны и безосновательны, – заявили представители областной власти. – Решение о том, под какие цели необходимо использовать земли полуострова, будет приниматься после тщательного анализа вариантов по его освоению с учетом мнений представителей муниципальной власти.



ИРКУТСКИЙ ВЫСТАВОЧНЫЙ КОМПЛЕКС ОАО «СИБЭКСПОЦЕНТР»

ВЫСТАВКА



ЯРМАРКА НЕДВИЖИМОСТИ

9-12 ноября 2011

ИРКУТСКИЙ ВЫСТАВОЧНЫЙ КОМПЛЕКС ОАО «СИБЭКСПОЦЕНТР»
Россия, 664050, г. Иркутск, ул. Байкальская, 253-а
Тел.: (3952) 352-900, 352-239, факс: (3952) 358-223, 353-033
www.sibexpo.ru, e-mail: sibexpo@mail.ru



Сибэкспоцентр

Продажа объектов коммерческой недвижимости (выборочно)

REALTY.IRK.RU

Назначение объекта	Площадь (кв.м)	Цена	Адрес	Описание объекта	Продавец
КИРОВСКИЙ РАЙОН					
Помещение	186	14000 т.р.	Горького	Торгово-офисное в центре города. 3 этаж, черновая отделка, в собственности	Тысячелетие, 422-333
Помещение	63	4999 т.р.	Тимирязева	1 линия, 1 этаж, отдельный вход, ремонт	Тысячелетие, 422-333
Офис	500		Красноармейская	Под банк, представительство, клинику, офис солидной компании	Собственник, 48-11-18
Помещение	259,8	18000 т.р.	Ленна	Цоколь жилого дома, отдельные входы, хороший ремонт	MainStream Realty, 8-914-959-35-52
Офис	127	5500 т.р.	Дзержинского	Нежиловое помещение, офисный ремонт, удобные подъездные пути, парковка, торг	Поместье, 24-34-64
Офис	60,2	70 т.р./кв.м	Окт. Революции	Идеальный клиентский офис, 1 этаж	Актив, 55-44-33
Помещение	108,5	40 т.р./кв.м	Окт. Революции	Чистовая отделка, централизованная вентиляция, связь и интернет, 6 кабинетов	Актив, 55-44-33
Помещение	23,9	40 т.р./кв.м	Окт. Революции	Помещение с чистой отделкой, централизованная вентиляция, связь и интернет	Актив, 55-44-33
Офис	1540	67000 т.р.	Декабристов	В собственности, участок под зданием, действующий бизнес, аренда	Регион-Развитие, 285-205
Офис	207	10000 т.р.	Сурикова	Дом сдан, черновая отделка, отдельный вход, парковка	Регион-Развитие, 285-205
ОКтябрьский район					
Помещение	204,2	7000 т.р.	Советская	1 линия, 2 входа, рядом остановка, новый дом, свободная планировка	Тысячелетие, 422-333
Помещение	36	2000 т.р.	Ржанова	2 отд. входа, хороший ремонт, вода, отличная парковка, рядом остановка	Тысячелетие, 422-333
Офис	164,8	35 т.р./кв.м	Сибирская	Два входа, коп. сети, 4 телефона, охранная сигнализация	Алексей, 402-149
Помещение	68	3400 т.р.	К. Либнехта	Нежиловое помещение, два этажа, сан.узел с душевой кабиной, пожарная сигнализация	Александр, 8-9149-267-575
Помещение	217,3	12500 т.р.	М.Жукова пр	Цоколь, окна, два входа	Собственник, 67-04-05
Здание	1376	75 т.р./кв.м	Советская	Площадь этажа 264 кв.м., хор. отделка, связь. Парковка. Под банк, офис	Эксперт-Девелопмент, 97-41-41
Помещение	143,5	13 т.р./кв.м	Байкальская	Цоколь, отдельный вход, черновая отделка, дом сдан, рассрочка платежа, ипотека	ЖСК Инвест, 20-07-58
Офис	436	20000 т.р.	Депутатская	3 этажа, все коммуникации	Собственник, 955-045
Офис	200	4000 т.р.	Красноярская	Возм. под квартиру, 11 этаж нового дома, свободная планировка, панорамные окна	MainStream Realty, 8-914-959-35-52
Помещение	64-128	35 т.р./кв.м	Байкальская	Продаются три смежных помещения в ЖК Лазурный. Цокольный этаж с полноценными окнами	MainStream Realty, 8-914-959-35-52
Помещение	115	6500 т.р.	Байкальская	В собственности, проходное место, электричество, парковка	Поместье, 24-34-64
Помещение	101	11000 т.р.	Советская	Используется как кафе, первая линия, 3 входа, возможна продажа с оборудованием	Поместье, 24-34-64
Помещение	82,7	35 т.р./кв.м	Красноярская	Удобное расположение. Первая линия от дороги. Отдельные входы, автопарковка	Иркут-Инвест, 67-97-00
Помещение	1000	48 т.р./кв.м	Ядринцева	Многофункциональное помещение, от 200 до 1000 кв. м.	Неактуальный вопрос, 76-76-81
Помещение	41	2700 т.р.	Партизанская	ЖК Зеон, цоколь, отдельный вход, хорошее состояние	Регион-Развитие, 285-205
Помещение	264	2700 т.р.	К. Либнехта	Подвал в жилом доме, без окон, под магазин, офис, первая линия	Регион-Развитие, 285-205
Офис	218	7616 т.р.	Байкальский м/р	Офисное помещение, 6 кабинетов, 2 с/у, телефонные линии, евроремонт	Регион-Развитие, 285-205
Помещение	75,5	39 т.р./кв.м	Советская	Торгово-офисное помещение в цокольном этаже, отдельный вход, есть окна	Дом Плетюхина, 606-233
Офис	500	40 т.р./кв.м	Ширямова	Офис для крупной компании. 3 этаж торг.-офис. центра, отличное состояние, парковка	ВСП-недвижимость, 20-99-55
Куйбышевский район					
База	19000 т.р.	Раб. Штаба	Площадь строений 1656,55 кв.м. Площадь земельного участка 3350 кв.м. В собственности	Международный центр недвижимости, 799-555	
Помещение	184	7000 т.р.	Альпийская	1 этаж, кабинетная система, возможность демонтировать перегородки, 2 входа, 2 с/у	Тысячелетие, 422-333
Помещение	164	4000 т.р.	Раб. Штаба	Помещение универсального назначения, 164 кв.м., 2.2 этаж, 15 мин от центра (ост. Кедр)	Владимир, 629007
Здание	1535	47000 т.р.	Раб. Штаба	Под произв.-складскую деятельность, либо под спортивное направление	Эксперт-Девелопмент, 97-41-41
Помещение	92		Топкинский м/р	Цоколь жилого дома, 2008 год постройки, панорамный вид на город	Дмитрий Ильич, 8-950-11-00-165
Помещение	95		Топкинский м/р	Цоколь жилого дома, 2008 год постройки, без отделки	Дмитрий Ильич, 8-950-11-00-165
Помещение	56,1-58,1	13 т.р./кв.м	Барринад	Цоколь, отд. вход, черновая отделка, дом сдан, рассрочка платежа, ипотека	ЖСК Инвест, 20-07-58
Помещение	110	9800 т.р.	Красногвардейская	Помещение в 9-эт. жилом доме, 2007 год постройки, рядом новый ЖК, евроремонт	MainStream Realty, 8-914-959-35-52
Помещение	841-3415	21 т.р./кв.м	Раб. Штаба	Здание после реконструкции. Без ограничения использования	MainStream Realty, 8-914-959-35-52
База	50000 т.р.	Топкинский м/р	Производственно-складская база, земля 1 га, офисные помещения, гаражи, склады	Поместье, 24-34-64	
Склад	950	15000 т.р.	Удинский пр.	Склад с землей, ворота 5 м, высота потолка 8 м., кран балка грузоподъемностью 3 т	Собственник, 500-289
База	2000		Удинский пр.	Адм. корпус, склад, земля, видеонаблюдение, домофон, шлабгаум, 300 кВт	Собственник, 500-289
Свердловский район					
Офис	150	8000 т.р.	Первомайский м/р	2 входа, без ремонта, нов. дом; рядом остановка, плотный жил. массив, проходное место	Тысячелетие, 422-333
Здание	67,6	4899 т.р.	Академическая	1 этаж, 1 линия, отличный ремонт, с/у, высокий пешеходный и транспортный трафик	Тысячелетие, 422-333
Офис	108	3959 т.р.	Университетский	1 этаж, 5 комнат, с/у, ремонт	Тысячелетие, 422-333
Помещение	74	4922 т.р.	Академическая	Отличное, новое, с хор.ремонт, 2 зала, большое крыльцо	Тысячелетие, 422-333
Помещение	84-550	25 т.р./кв.м	Белоборова	6 смежных помещений в жилом комплексе. Цокольный этаж с полноценными окнами	MainStream Realty, 8-914-959-35-52
Помещение	399,4	17175 т.р.	Ал. Вампилова	Торгово/офисные площади, первая линия, 1-2 этаж, черновая отделка	MainStream Realty, 8-914-959-35-52
Офис	44	2700 т.р.	Курорт Ангара	Квартира для перевода в нежилой фонд, пересечение с ул.Маяковского, отделка	Поместье, 24-34-64
База	9000 т.р.	Набережная Иркутта	Участок 17 сот. Производственно-складские помещения. ж/д тупик, эл-во, канализация	Поместье, 24-34-64	
Помещение	35	2600 т.р.	Костычева	Отличное состояние, ламинат, стеклопакеты, парковка	Поместье, 24-34-64
Помещение	54	42 т.р./кв.м	Гоголя	Новостройка, выход на проезжую часть, парковка. Окна - стеклопакет, черновая отделка	Магистраль, 630-200
Помещение	44-114	15 т.р./кв.м	Захарова	Помещение в новостройке. ДОМ СДАН! Отделка черновая	УКС г. Иркутска, 209-622
Ленинский район					
Офис	102	3500 т.р.	Р. Люксембург	Квартира для перевода в нежилой фонд, евроокна, лоджия	Поместье, 24-34-64
Помещение	313	14000 т.р.	Советский 15-й пер	Пристрой к жилому дому, витринные окна, 2 отд. входа	Оранж, 706-295

Примечания. При подготовке таблиц использована информация, предоставленная агентствами недвижимости, собственниками и представителями собственников объектов. Публикация цен не означает безусловного обязательства организаций продавать и покупать недвижимость в соответствии с указанными ценами. Редакция Газеты Дело не несет ответственности за достоверность опубликованной в таблицах информации.

Стойка администратора – на севере, а столовая для сотрудников – на западе. Насколько серьезно иркутские предприниматели относятся к формированию офисного пространства, как решают вопросы с перепланировкой помещений для своего бизнеса?



Александр Крупский, владелец студии йоги «Центр аюрведы семьи Крупских»



Антонина Боровик, директор центра дневного присмотра за детьми «Потешки»



Олег Акимов, владелец компании «Городская афиша», организатор гастролей

Александр Крупский:

– В здание отеля «Солнце», где находится наш центр, я влюбился сразу же, как только он появился. Такой редкий кушечек европейской архитектуры в Иркутске. Можно сказать, что появление этого здания стало своего рода импульсом к открытию нашего центра.

А вот с обустройством внутри помещения пришлось повозиться. Мы «перебрали» трех дизайнеров, прежде чем нашли идеальный вариант. Хотя, надо признаться, каждый «творец» привнес в проект свои удачные находки. К примеру, воплощение беседы для чайных церемоний придумал второй по счету дизайнер, а первый подобрал замечательную цветовую гамму.

Кстати, по правилам «индийского фэн-шуй» – vastu – вход в помещение должен быть с востока. С севера тоже плохо. Считается неудачным, если с юга или запада. У нас, кстати, вход в центр находится на востоке. Конечно, чисто случайно. К сожалению или счастью, у нас нет возможности выбирать место для работы еще и с учетом древнеиндийского учения о дизайне.

Антонина Боровик:

– С помещением нам пришлось повозиться. Хорошо, что обошлось без переплани-

ровки – ведь заехали мы в новостройку с черновой отделкой.

Сразу было понятно, что нам понадобится хотя бы две спальни для детей, столько же игровых комнат, отдельно – столовая и кухня, просторный туалет. А еще – хотя бы небольшой кабинет для административной и бухгалтерской работы. Между тем помещение не «резинное» – всего-то 300 квадратов. Вышли из положения, объединив одну игровую и спальню. А живой уголок разместили в другой игровой.

Олег Акимов:

– В свое время мы крайне удачно нашли помещение в центре Иркутска. По очень привлекательной ставке и с удобной большой парковкой. Сейчас это редкость.

Планировка нас тоже устроила. Удалось «выделить» из общей площади вместительный холл, в котором комфортно посидеть, отдохнуть. Его, кстати, частенько используют сотрудники в качестве переговорной.

Мне даже как-то страшно задумываться о переезде. Все наши клиенты – театры, клубы – привыкли приходить к нам в этот офис. Не факт, что с этой же охотой они поедут в какое-нибудь Ново-Ленино. А продать эти площади собственник, к сожалению, не соглашается.

Средняя стоимость вторичного жилья в Иркутске на 30.09.2011 (тыс руб/кв.м)

Тип	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
1 комн. кирпич	68,55	52,03	52,9	49,63	47,35
1 комн. панель	-	60,62	54,92	57,62	49,16
2 комн. кирпич	63,05	52,82	47,4	46,81	43,21
2 комн. панель	56,45	53,54	49,63	46,14	42,83
3 комн. кирпич	69,17	51,69	49,94	44,84	41,65
3 комн. панель	-	49,23	45,2	43,13	41,27
Средняя стоимость на 30.09.2011					
	63,34	51,21	47,85	44,9	42,61

Средняя стоимость строящегося жилья в Иркутске на 30.09.2011г. (тыс руб/кв.м)

Срок сдачи	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
Готовое	55	46,89	41,85	40	36
Срок сдачи - 2 полугодие 2011 года	-	44,56	40,65	-	34,5
Срок сдачи - 1 полугодие 2012 года	-	40	37,5	34	38
Срок сдачи - 2 полугодие 2012 года и позже	-	42	39,98	39	38
Средняя стоимость на 30.09.2011					
	55	45,08	40,49	38,32	35,94

Средняя стоимость коммерческой недвижимости в Иркутске на 30.09.2011г. (тыс руб/кв.м)

Назначение	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
склад (продажа)	38,61	35,48	21,65	27,52	23,01
склад (аренда)	0,46	0,49	0,21	0,76	0,21
магазин (продажа)	90,87	48,14	41,45	33,86	30,85
магазин (аренда)	0,97	0,68	0,66	0,58	0,48
офис (продажа)	73,24	47,76	44,01	39,55	38,85
офис (аренда)	0,94	0,55	0,51	0,45	0,43

classified



Репутация проверенная временем!



Хотите продать квартиру?
Коммерческую недвижимость?

www.vsprealty.ru 20-99-55, 400-035

ЖК «Флагман»

ул. Лермонтова



Индивидуальный проект, оптимальные площади квартир, доступная цена, рассрочка до окончания строительства. Проектная декларация на сайте maxstroy.irk.ru

Максстрой

59-79-62

ЖК ALL-TERRA

Университетский м/р



Современный жилой комплекс в м/р Университетский! Квартиры от 38 до 104 кв. м, удобные планировки, подземная автостоянка. Проектная декларация на сайте REALTY.IRK.RU

Иркут-Инвест

67-97-00, 41-85-00

Квартира

ул. Багратиона, 160



Однокомнатная квартира, 35 кв. м. Не угловая, теплая, чистовая отделка, на полу линолеум. Отличный двор, рядом магазин, остановка.

1570 тыс. руб.

660-204

Коттедж

п. Миловиды



Загородный дом в 2 минутах езды от города, 250 кв.м, 3 уровня, лоджия с отличным видом, гараж. Скважина, автоматические ворота, сигнализация. Участок 12 соток.

8500 тыс. руб.

72-00-01

Коттедж

Байкальский тракт, 9 км.



Ново-Разводная, 434 кв.м, 3 этажа, евроремонт, авторский дизайн, мебель. Участок 15 сот, ландшафтный дизайн, кирпичный забор, охраняемая территория. Все в собственности. Продаю или сдаю.

23 млн руб.

998-419

Коттедж

п. Ново-Разводная



20 соток, 350 кв.м., из красной кирпичной, 2 этажа, евроремонт, 3 с/у, 5 комнат, зал, гардеробная, баня 100 кв.м, гараж на 3 а/м, все под охраной.

32 млн руб.

533-333

Участок

Порт Байкал



1,5 Га. Напротив п. Листвянка. Земли поселений. Коммуникации частично. Торг уместен.

8 млн руб.

8-9643-58-77-91

Ул. Байкальская, 155
Тел.: (3952) 24-88-24, 23-50-64

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

Аренда помещений

ул. Баррикад



Торговые площади от 100 кв.м до 2700 кв.м, офисы от 10 кв.м. Общая площадь комплекса - 10 000 кв.м. Возможность перепланировки, скидки.

350-500 руб./кв.м

954-545

Аренда помещений

ул. Свердлова, 35



Площадь здания - 778,7 кв. м, площади в аренду от 200 кв.м, 3 уровня - цоколь с окнами, 1 этаж, мансарда. 3 входа, черновая отделка, все коммуникации.

от 800 руб./кв.м

600-544

Здание

ул. Советская



Первая линия, 4-эт. здание, 1376,4 кв.м, площадь этажа - 264 кв.м. Отличное состояние, связь, парковка! Идеально под банк, страховую компанию, солидный офис.

75 тыс. руб./кв.м

97-41-41

Недвижимость для Вашего дела!

ул. Красноярская, 72



Удобное расположение. Первая линия от дороги. Отдельные входы, автопарковки. Дом сдан. Цоколь, первый этаж. Свободная планировка, возможно подключение к дополнительным сетям - телефон, интернет

Продажа и аренда! 67-97-00, 41-85-00

Продажа, аренда площадей

ул. Рабочего Штаба



Торгово-офисный комплекс, 3 этажа и цоколь. Площадь этажа - 841 кв.м. Потолки - 3,5 м, подготовлено место для установки лифта и эскалатора, построен пандус. Парковка.

Цена договорная 8-914-959-35-52

Нежилое помещение

ул. Вампилова, м/р Первомайский



Активно развивающийся район города, первая линия, рядом остановка. Площадь 399,4 кв.м, 1-2 этаж, 2 входа. Соседи - супермаркет «Слата», «Эльдорадо».

17175 тыс. руб

8-914-959-35-52

Торгово-офисное помещение

ул. Карла Маркса, 51



Самая оживленная торговая улица Иркутска! 2 этажа, 360 кв.м, 3 выхода на первую линию. Узнаваемость и высокая конкурентоспособность места.

40 млн руб.

533-633

Продажа офиса

ул. Лапина



148,6 кв.м, 3 этаж 3-этажного здания. Ремонт, 6 кабинетов, мебель. Евроремонт, 2 с/у, парковка. Подробности и фото на сайте: www.vsprealty.ru

40 тыс. руб./кв.м

20-99-55, 400-035

НЕДВИЖИМОСТЬ

БАЙКАЛЬСКИЙ РЕГИОН

REALTY.IRK.RU



ДОБАВИТЬ ОБЪЕКТ



прямая речь

Георгий Шаламов: «Наш регион стал

Почему Иркутская область, имеющая неплохой инвестиционный потенциал, не может его реализовать, а разговоры об инновациях в нашем регионе вызывают смех? По какой причине из Приангарья утекают «мозги» и налоги? И кто, в конце концов, должен создавать благоприятный климат для развития экономики? Об этом и многом другом мы беседуем с доцентом кафедры экономической теории и финансов ИрГТУ, кандидатом экономических наук, автором интереснейшего исследования о последствиях кризиса 2008г. для Иркутской области Георгием Шаламовым.

– Георгий Александрович, как, на ваш взгляд, Иркутская область справилась с последствиями экономического кризиса 2008-2009 годов?

– Напомню, что падение основных макроэкономических показателей в российской экономике произошло в 2009 году. Падение ВВП в России в 2009 году составило 7,9%, в то время как в Иркутской области снижение регионального валового продукта произошло только на 2,5%. То есть, по большому счету, кризис лишь слегка затронул Приангарье.

Показатели социально-экономического развития в 2010-ом говорят о том, что экономика региона, едва споткнувшись в 2009 году,

уверенно продолжила свое развитие. Посудите сами: промышленное производство в 2010 году выросло по сравнению с 2009 годом на 16,7%, доходы консолидированного бюджета области – на 11,2%, на 6,8% увеличились объемы строительных работ, введено в эксплуатацию более 629,5 тыс. кв.м жилья.

И, наконец, 22 марта 2011 года международное агентство Standard & Poors досрочно повысило кредитный рейтинг региона с «В» до «ВВ-» при сохранении прогноза «позитивный». Это, кстати, самый высокий кредитный рейтинг Иркутской области за всю историю его присвоения региону, начиная с 31 июля 2000 года.

– Какие позитивные и негативные тенденции в посткризисной экономике нашего региона вы могли бы отметить?

– С позитивных тенденций мы с вами начали эту беседу. А вот что касается негативных, то тут самая серьезная, на мой взгляд, – снижение объема капитальных вложений и расходов на заработную плату. Это снижение в Иркутской области продолжается с 2007 года. Тут я разделяю мнение о том, что «если нет капитальных вложений – нет развития». У региона нет развития. Именно поэтому из Иркутской области уезжает ежегодно по 5-6 тысяч человек в поисках лучшей доли.

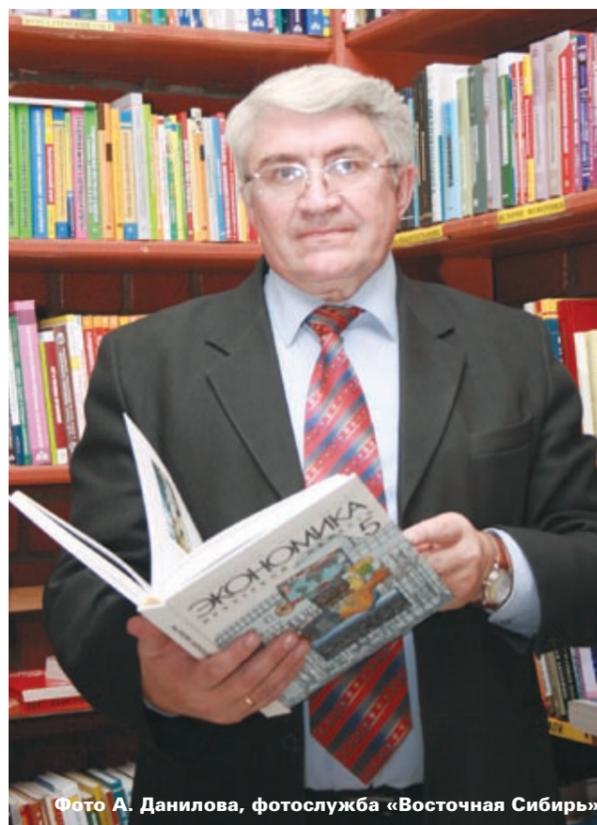


Фото А. Данилова, фотослужба «Восточная Сибирь»

– Значит, наша область бесперспективна?

– В том-то и дело, что это не так. Иркутская область по своему инвестиционному потенциалу

занимает первое место в Сибирском федеральном округе. А вот по инвестиционному процессу, то есть по темпам реализации этого потенциала, уступает Крас-

ноярскому краю и Томской области.

– Почему инвестиционный потенциал не реализуется в нашем регионе в полной мере?

– Это очень непростой вопрос. На мой взгляд, все дело в том, что мощный экономический потенциал, созданный в области еще в советские времена, по разным причинам оказался в руках крупнейших российских финансово-промышленных групп. В результате регион стал своеобразным заложником их корпоративных интересов. Обратите внимание, что говорил Олег Дерипаска (по большому счету, сегодняшний хозяин экономики Иркутской области) на последнем БЭФе: «Развивайте инфраструктуру, тогда и инвестиции пойдут в регион». То же самое говорят представители группы «Илим»: стройте лесные дороги, а то поблизости уже все вырублено и у нас резко возросли транспортные расходы. Но позволить, вы на нашей территории получаете сверхприбыль, а налоги платите в Москве, так и вкладывайте денежные ресурсы в развитие инфраструктуры, если это



ИРКУТСКНЕФТЕПРОДУКТ

ТЕРРИТОРИЯ СЕРВИСА И КАЧЕСТВА

Крупнейшая розничная сеть АЗК и АЗС на территории Иркутской области.

Контроль качества нефтепродуктов на всех технологических этапах.

Реализация фасованных автомобильных масел «Роснефть» на АЗК Иркутской области. Эксплуатационные характеристики соответствуют отечественным и мировым стандартам. Удобные канистры по 1 и 4 литра.

Качественное топливо, фасованные автомобильные масла, дополнительный бесплатный сервис

Тел.: (3952) 288-098, 288-091, 288-085



- 38 АЗК
- 43 АЗС
- 9 нефтебаз

Заложником чужих интересов»

сдерживает ваше развитие, а заодно и в развитие экономики Иркутской области.

– **Георгий Александрович, вы считаете, что это правильно – перекладывать всю ответственность за развитие региона на крупных промышленников? А за что в таком случае отвечают региональные власти?**

– В сложившейся ситуации правительству Иркутской области не позавидуешь, поскольку оно испытывает огромное давление со стороны отстаивающих свои интересы различных, часто противоборствующих, финансово-промышленных групп. Тут далеко за примерами ходить не надо. Чего только стоит борьба «Русала» и группы «Илим Палп Интерпрайз» за Братский и Усть-Илимский ЛПК. Чтобы урегулировать этот межкорпоративный конфликт, влияния руководства области не хватило, пришлось выходить на самый высокий государственный уровень.

Так вот правительство области, на мой взгляд, должно выстраивать такие отношения с финансово-промышленными группами, которые были бы

направлены именно на развитие экономики региона. И надо сказать, что примеры такого сотрудничества есть. Это и запуск пятой очереди на Иркутском алюминиевом заводе, и строительство Тайшетского алюминиевого завода компанией «Русал», реализация проекта «Большой Братск» группой «Илим». Иными словами, это те точки роста, которые, в известной степени, обеспечивают экономические показатели региона.

Но этого недостаточно. Чтобы снизить зависимость экономики области от крупных финансово-промышленных групп, правительству необходимо сосредоточиться на развитии малого и среднего бизнеса. Это позволит произвести диверсификацию экономики.

– **И все-таки, по какому пути должно идти развитие экономики области: по сырьевому или инновационному?**

– Про перспективы развития сырьевого направления, по-моему, хорошо сказал ректор Байкальского государственного университета экономики и права Михаил Винокуров: да, мы

– большая страна, да, у нас серьезные запасы сырья, однако к использованию этих ресурсов следует относиться рачительно. Только за счет повышения глубины переработки (например, леса) за 10-15 лет можно довести экспортную выручку в стране до \$200 млрд. Так что ставить вопрос о сырьевом или инновационном пути развития не совсем правомерно. Скорее, необходимо говорить и о сырье и об инновациях – в части увеличения глубины переработки.

На самом деле сейчас складывается весьма благоприятная конъюнктура мировых цен для развития добывающих отраслей Иркутской области. Посудите сами: цены на нефть, объемы добычи которой в регионе растут год от года, держатся на высоком уровне. Цены на золото упорно движутся к отметке \$2 тыс за одну тройскую унцию.

Последнее обстоятельство, кстати, ставит вопрос о необходимости разработки золоторудного месторождения «Сухой Лог».

– **И все же давайте вернемся к вопросу об инновациях.**

– На БЭФе мне довелось побывать на заседании рабочей группы по лесному хозяйству и лесопользованию Совета по развитию лесного комплекса. На этом заседании с докладом выступил заместитель директора Департамента лесной и легкой промышленности Минпромторга России Валерий Прилипов. Свое выступление он богато иллюстрировал слайдами. И вот, дойдя до определенного места, он сказал: «Дальше у меня тут несколько слайдов по инновациям. Я их, с вашего позволения, пропущу». Возражений со стороны присутствующих членов рабочей группы не последовало.

Другой пример. Самое начало БЭФа. Приветственную речь председателя Государственной Думы Бориса Грызлова зачитывает его заместитель Светлана Журова. При этом одна из наших региональных газет, цитирую почти дословно, отмечает: «Слова Журовой о том, что Иркутск является лидером инновационной экономики, были встречены добродушным смехом...».

Эти два примера я привел для того, чтобы показать,

“
В сложившейся ситуации правительству Иркутской области не позавидуешь, поскольку оно испытывает огромное давление со стороны отстаивающих свои интересы на территории различных, часто противоборствующих, финансово-промышленных групп.

насколько скептическое отношение к инновациям существует со стороны чиновников. А ведь от них в немалой степени зависит, как будет развиваться инновационное направление.

– **Каковы причины такого отношения?**

– Давайте разберемся. Инновации – это внедрение достижений науки в производство. Самая блестящая техническая идея сама по себе не является инновацией. Чтобы она таковой стала, необходимы рабочие руки, причем, высококвалифицированные.

Общеизвестно, что инновационный путь развития – это постиндустриальный этап, следующий за индустриализацией. А у нас на протяжении последних двадцати лет шла деиндустриализация. По большому счету, мы сначала должны вернуться на индустриальный уровень.

Раньше на предприятиях большое внимание уделялось формированию рабочих династий. На самом деле это был способ сохранения и развития навыков высококвалифицированного труда. А о каком развитии этого направления в Иркутской области можно говорить, если в последние годы были закрыты Иркутский завод радиоприемников, завод «Радиян», «Завод карданных валов», едва дышит «Завод тяжелого машиностроения». Инновационные идеи как раз и рождаются в производстве, именно поэтому сначала необходимо его поднять.

**Мария Фаизова,
Газета Дело**

свое дело

В поисках истины

Юридическая компания Алексея Ткача работает на иркутском рынке более 11 лет. За это время предпринимателю и его партнерам удалось довести ежемесячный оборот компании до 1 млн руб и в 3 раза увеличить штат сотрудников. Владелец юридической компании «Веритас» делится секретами успеха и рассказывает о собственных ошибках, которых можно было бы избежать.

– **Как возникла идея открыть собственное дело? Стремилась к большему доходу или основной мотивацией было желание работать на себя?**

– А в то время другой вариант осуществить было сложно. После кризиса 1998 года меня уволили из небольшой юридической конторы, в которой я работал со второго курса буквально за еду. А потом на кризис 1998-го года наложился IT-кризис 2000-го. О нем мало говорят, поскольку на производстве он не сказался столь сильно, как экономический спад двумя годами ранее. Но на рынок услуг он влияние оказал – найти работу юриста было практически невозможно.

Поэтому полгода мы с университетскими приятелями ходили безработными, вынашивали идею открыть собственную фирму. Наконец, в начале 2000 года зарегистрировали «Веритас». До сих пор считаю выбор названия очень удачным.

– **Кто ваши основные клиенты?**

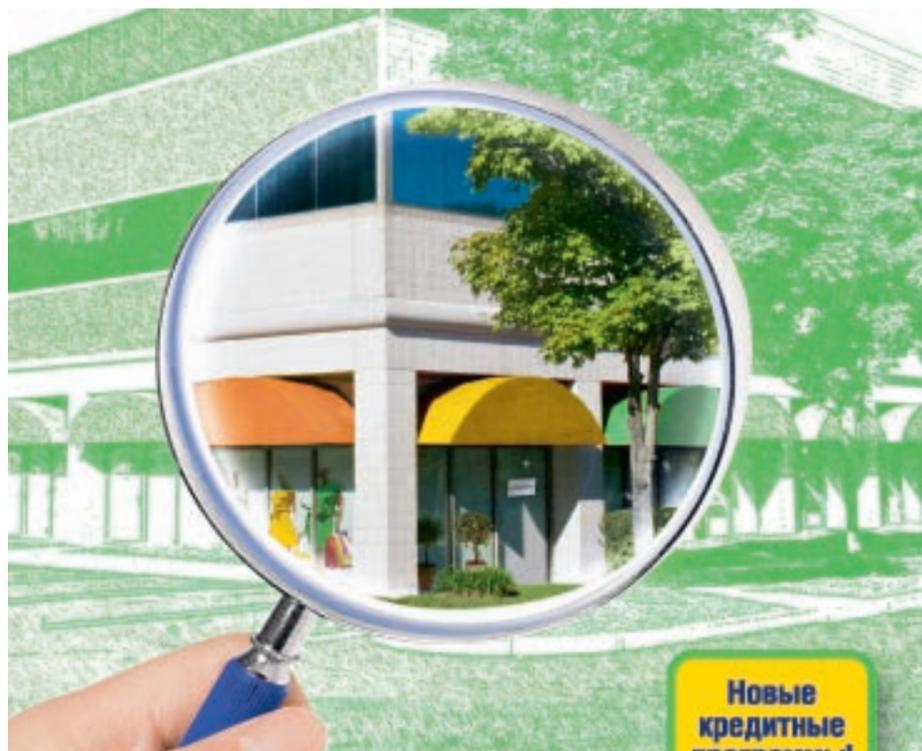
– С самого начала мы ориентировались на бизнес-сегмент, на так называемый средний уровень. Чтобы было понятно: рынок юридических услуг можно условно разделить на три сегмента. Наиболее распространенный и высококонкурентный, но имеющий низкий объем прибыли в расчете на клиента – обслуживание физлиц, регистрация, ликвидация компаний. Сверхприбыли получают те, кто проводит сделки

между монополистами, крупными компаниями, помогает заключать госконтракты и т.д. А мы стабильно занимаем среднюю нишу – работаем с малым и средним бизнесом. В этом сегменте мы сейчас занимаем примерно десятую долю иркутского рынка юридических услуг.

Всех игроков здесь могу назвать поименно – случайные компании не задерживаются, так как большое значение имеет репутация, эффективность работы. В целом по городскому рынку юридических услуг наша доля, конечно, меньше – от силы 2%. Что неудивительно: сейчас в Иркутской области работает около 130 юридических фирм и более 1000 адвокатов.

– **Со временем круг клиентов менялся?**

– Да, лет шесть назад мы впервые вышли на «физиков». И с непростым видом услуг – юридическое сопровождение бракоразводных процессов. Точнее, это клиенты вышли на нас: в 2005 году директора, руководители компаний-клиентов начали массово разводиться. Настали «тучные времена», у предпринимателей появились «лишние» деньги. К сожалению, так часто бывает – когда мужчина внезапно богатеет, он меняет жену. Развод – дело интимное, поэтому все они пошли к уже проверенному юристу – корпоративно-му. Сначала мы работали с этими приходившими клиентами. В 2009 году разводы пошли на убыль. И мы закрыли направление. → 15



Кредиты для бизнеса

- ✓ конкурентные процентные ставки
- ✓ отсутствие скрытых комиссий и платежей
- ✓ понятные требования
- ✓ гибкие залогов

г. Иркутск, ул. Горького, 42 Тел.: (3952) 28-17-45

www.pora-rasti.ru

УРАЛСИБ | БАНК

здоровье

Как побороть осеннюю хандру

Ежегодно с приходом осени количество страдающих депрессией увеличивается более чем в два раза. А потому профессионалы относятся к этому расстройству весьма серьезно и советуют не пускать ситуацию на самотек. Мы попросили специалистов – психологов, диетологов, фитнес-тренеров – дать практические советы, как избежать осенней депрессии или побороть ее, если она вас настигла.

С наступлением осени меняется не только погода: психика и физическое состояние человека подстраиваются под изменения внешней среды. Эти перемены у большинства людей сопровождаются подавленным состоянием. «Если такое состояние без видимых причин длится дольше двух недель, это уже повод обратиться к психологу», предупреждает психолог-консультант Байкальской психоаналитической ассоциации Елена Воробьева. – «Значит, 'плановая' осенняя тоска перешла в заблуждение». По опыту психолога, осенью поток клиентов становится в два раза больше: в основном за помощью обращаются мужчины в возрасте 33-40 лет, женщины 21-26 лет, часто приводят детей подросткового возраста.

Как правило, терапевты выделяют две причины развития сезонной депрессии: изменение погоды и начало нового рабочего и учебного года. «Люди устойчивого психотипа смену солнечных дней на пасмурные и дождливые воспринимают вполне

спокойно, – комментирует первую причину Елена Воробьева. – А вот процентов 10 населения короткий световой день и похолодание выбивает из привычной колеи настолько, что меняет их психологическое состояние. В итоге человек или не может контролировать свои эмоции, или эмоционально заторможен».

Вторая причина – устойчивая ассоциативная связь между началом осени и напряженным рабочим графиком: с детства первое сентября у нас ассоциируется с началом учебного года. С годами ситуация не меняется – большинство предпочитает брать отпуск летом и выходить на работу к осени.

Сезонная депрессия выражается в том, что пациент мучается от сонливости и заметно возросшего аппетита, обращает внимание директор центра реабилитации «Гармония» Александр Попов. «В то время как обычная депрессия, как правило, сопровождается снижением веса и бессонницей, – констатирует врач. – Тем не менее, борьба и с тем, и с другим видом хандры во многом схожи».



Спорт

Все без исключения эксперты среди главных средств спасения от депрессии указали физические упражнения. «Хорошее настроение – это достаточное количество эндорфинов в организме. А единственный способ их получить – физическая активность, – напоминает тренер центра 'Будь здоров' Светлана Аничкова. – Это может быть пробежка, зарядка, занятия йогой или плаванием. Главное в этом деле – регулярность».

Попов с коллегой соглашается и уточняет, что наиболее подходящий режим физической нагрузки – трех-четырёхразовые занятия в неделю по полчаса.

«На подобный подвиг ежедневно, к сожалению, немногие способны, – замечает собеседник. – А зря: незапущенную депрессию ежедневная физкультура

способна излечить за пару недель. В Китае, к примеру, зарядка введена в производственный режим многих предприятий. А в общественных парках и скверах по утрам массово делают дыхательную гимнастику цигун. У нас недавно была похожая инициатива – в начале сентября известные фитнес-инструкторы провели на сквере Кирова пару-тройку занятий для иркутян. Но на том дело и кончилось».

Воробьева, кстати, уверена, что массовые занятия спортом намного полезнее индивидуальных. «Если вы не убежденный интроверт, обмен положительными эмоциями с другими людьми, увлеченными, как и вы, танцами или спортивной игрой, только усиливает терапевтический эффект занятий», – знает психолог.

Свет и цветотерапия

Избыток гормона мелатонина, который вырабатывается в темное время суток или в пасмурную погоду, терапевты называют одной из причин сезонной депрессии. Солнце, а точнее ультрафиолет, его выделение замедляют. Поэтому второй по популярности совет от экспертов – почаще бывать на свежем воздухе и не пропускать ни одного солнечного дня. Как альтернативу естественному источнику УФ-лучей, терапевты предлагают походы в солярий или использование в быту так называемых ламп «полного спектра», достаточно точно воспроизводящих спектр естественного света не только в видимой, но и в УФ-области.

Психологи замечают, что недостаток солнечного света влияет не только на физиологию людей. «На эмоциональном уровне блеклые краски поздней осени,

тусклое небо создают плохое настроение. Мой совет – смените цвета в одежде, в интерьере своей квартиры, а, по возможности, и на работе на яркие и позитивные, – добавляет Светлана Аничкова. – Давно известно, что по выбору цветовой гаммы можно судить о душевном состоянии человека. Люди, подверженные депрессии, чаще отдадут предпочтение темным тонам, так как черный цвет дает чувство защищенности. Однако вместе с этим такой выбор говорит о страхе, состоянии протеста и беспокойства. Иначе на психику действует, к примеру, желтый цвет: он укрепляет нервную систему, ускоряет мыслительные процессы, помогает бороться с депрессией. Благоприятен и оранжевый цвет: он снимает нервное напряжение, поднимает настроение, стимулирует жизненную активность».

Питание

Нельзя насытить организм витаминами про запас, замечают диетологи и рекомендуют продолжать осеннюю диету, включающую ягоды и фрукты. «С особым аппетитом употребляйте персики, апельсины и бананы. Они содержат второй по значимости гормон счастья – серотонин», – говорит сотрудник центра «Здоровье+» Артем Никифоров. Попов из «Гармонии» считает, что не стоит ограничиваться фруктовой витаминотерапией: «Лучше полностью изменить меню с приходом осени – включить в рацион цельнозерновые каши, богатые витаминами группы В, свежие овощи

(морковь, шпинат, помидор, тыква – они компенсируют недостаток витаминов А и С). Также в антидепрессивную диету можно включить болгарский перец, листья салата, брюссельскую капусту». Кроме того, диетологи рекомендуют не забывать о «продуктах хорошего настроения» – шоколаде и винограде, и ни в ком случае не советую садиться осенью на низкокалорийную диету или снимать стресс алкоголем. «Очень трудно сопротивляться одновременно холоду, голоду и тоске, – объясняет психолог Воробьева. – А радость от выпитого алкоголя, как известно, дается взаимно».



Массаж

Эксперты одобряют, но только в качестве сопутствующего метода. «Это, по сути, пассивная гимнастика. Ни расслабляющий, ни лечебный массаж эндорфинов организму не добавят», – предупреждает Попов.



База отдыха
ЗВЕЗДАНЫЙ
Саватеевский тракт

Оптимальный выбор

- Тренинги, семинары;
- 2 конференц-площадки; (до 160 гостей)
- Развлекательные программы;
- Тимбилдинг.

тел.: (3952) 259-260 www.grandbaikal.ru

Режим и сон

Ускоренный режим работы, необходимость собирать детей в школу обычно сдвигает время подъема на более раннее. Смена привычного режима – уже повод для стресса, комментирую психологи. «Но в данном случае более ранний подъем даже к лучшему – вы застанете большую часть светового дня, а ложиться станете вскоре после того, как стемнело, – говорит Светлана Аничкова. – Главное при этом высыпаться. Обычно семи часов в сутки достаточно. Но кому-то может понадобиться и больше».

Положительные эмоции

Вспомнить о забытом хобби или найти новое, встретиться с друзьями или влюбиться, стараться чаще улыбаться – все эти и схожие советы можно соединить в общий рецепт: искать и находить то, что порождает положительные эмоции. «Кого-то из депрессии выводит книга, кого-то – общение. Все мы разные, но объединяет нас одно – если захотим, то в любом состоянии мы найдем повод для радости», – уверен психолог Александр Попов.

автосалон

«Агат-Авто» в новом облике

Группа компаний «Агат-Авто» - это автохолдинг с многолетним опытом работы на автомобильном рынке города Иркутска. Рождение компании произошло в 2000 году и уже через два года предприятие становится ведущим поставщиком автомобилей российского производства в Иркутской области и Забайкальском крае.



г. Иркутск, ул. Полярная, 145, телефон: (3952) 447-447

Сегодня компания «Агат-Авто» - один из лидеров иркутского автомобильного рынка. В группу компаний входят два автоцентра, отвечающих современным требованиям.

Автоцентры расположены на территории общей площадью более 3 га, площадь офисных и производственных помещений - более 8 000 кв.м. В июле 2011 года «Агат-Авто» распахнула двери крупнейшего автоцентра Nissan в Восточной Сибири. Дилерский центр располагается на земельном участке общей площадью 1,5 га. Шоу-рум автоцентра (выставочный зал)

может демонстрировать до 20 автомобилей! Площадь торговых и производственных помещений составляет 5 500 кв.м! Сервисный центр рассчитан на 31 пост. На сегодняшний день в ДЦ Nissan представлен весь спектр услуг, связанных с приобретением автомобилей Nissan: от предоставления специальных условий по кредиту (Nissan Finance*) и проведения тест-драйва всего модельного ряда автомобилей до помощи в постановке на учет в ГИБДД и всех видов кузовных работ.

Кроме этого для клиентов автоцентра Nissan действует эксклюзивное

предложение - это пост активной приемки автомобиля, где машина проходит все измерения перед прохождением технического обслуживания, диагностика подвески осуществляется на оборудовании «МАНА», включающей в себя люфт-детектор, вибростенд, стенд тормозных усилий и тестер увода. При этом желающие могут присутствовать вместе с мастером-приемщиком и наблюдать за результатами диагностирования. Это новая услуга, которую ДЦ Nissan рад предложить своим клиентам.

Важно отметить, что в автоцентре на Трактовой,

22 А склад оригинальных автозапчастей содержит большой ассортимент, который регулярно пополняется и обновляется. Оригинальные автозапчасти соответствуют стандартам международного автомобилестроения, нормам безопасности и экологии Российской Федерации, а так же конструкторской и технической документации Nissan.

Для корпоративных клиентов в ДЦ Nissan действуют специальные условия.

2011 год стал важным этапом в развитии компании «Агат-Авто». Кроме открытия ДЦ Nissan, предприятие добавило в свой портфель еще один иностранный бренд - KIA, став официальным дилером по продаже и обслуживанию этой корейской марки в Иркутской области.

Уже сегодня на ул. Полярная, 145 заканчивается реконструкция здания, где в ближайшем будущем разместится полноценный дилерский центр KIA. Новый дилерский KIA будет включать в себя: шоу-рум и офисные помещения, сервисную станцию техобслуживания, склад автозапчастей общей площадью более 2 500 кв.м.. Парковка для клиентов, свободного склада и для разгрузки автомобилей - более 9 000 кв.м.

Дилерский центр KIA ориентируется на потребности клиентов, поэтому задача для «Агат-Авто» заключается в предоставлении услуг самого высшего качества, связанных с приобретением и обслуживанием автомобилей KIA: от гарантии на автомобилей (5

“
2011 год стал важным этапом в развитии компании «Агат-Авто». Кроме открытия ДЦ Nissan, предприятие добавило в свой портфель еще один иностранный бренд - KIA, став официальным дилером по продаже и обслуживанию этой корейской марки в Иркутской области.

дятся иностранные бренды: Nissan, Infiniti, KIA, Hyundai Truck&Bus, Great Wall, CF MOTO и CECTEK. Основной вид деятельности компании - продажа и обслуживание этих автомобилей. Также в автоцентрах компании представлен весь спектр услуг, связанных с приобретением автомобиля.

В автосалонах группы компаний «Агат-Авто» можно приобрести автомобиль любой модификации, где, по желанию клиента, специалисты автоцентров компании выполняют установку дополнительного оборудования (сигнализации, люки, магнитолы, кондиционеры, подогреватели двигателя и т.д.). На все автомобили и дополнительное оборудование распространяется гарантия заводских изготовителей.

Важная мелочь: для удобства клиентов в каждом автоцентре «Агат-Авто» есть уютное кафе и зоны Wi-Fi.

В своей работе компания «Агат-Авто» ориентируется на потребности своих клиентов и делает все возможное, чтобы оправдать их ожидания.

2011г - знаковый как для города Иркутска, так и для компании «Агат-Авто», который намерен быть в числе лидеров авторынка нашего региона и дарить каждому автолюбителю возможность получать только высокий уровень обслуживания в автоцентрах компании.

Группа компаний АГАТ-АВТО
www.agatauto.ru

лет или 150 000 км пробега) до коммерческого ремонта любой сложности.

Заявки на приобретение новых автомобилей KIA компания «Агат-Авто» принимает уже сегодня, а совсем скоро состоится торжественное открытие нового дилерского центра по ул. Полярная, 145. Группа Компаний «Агат-Авто» создана 11 лет назад. За эти годы компанией реализовано более 11 000 единиц отечественной и иностранной автотехники.

В настоящее время «Агат-Авто» является мультибрендовым автохолдингом, в портфеле которого нахо-

В поисках истины

Окончание. Начало на стр. 13

- Какие ошибки своего старта считаете главными?

- Жалею о том, что в первые годы работы мы сэкономили на рекламе. Мы и сейчас особенно не тратимся на нее. Но тогда эффект от одной копейки был на рубли, потому что конкуренции толком не было. Да и сама реклама была скучной, выделиться можно было очень легко. Как-то мы поучаствовали в проведении первой межвузовской олимпиады в качестве рядового спонсора, эффект был неожиданно высок - за отсутствием других спонсоров мы в глазах общественности оказались чуть ли не организаторами соревнований.

- Велика ли доходность юридического бизнеса?

- «Производственные станки» в этом бизнесе - люди. Поэтому, кроме расходов на зарплату, крупных трат у компании нет.

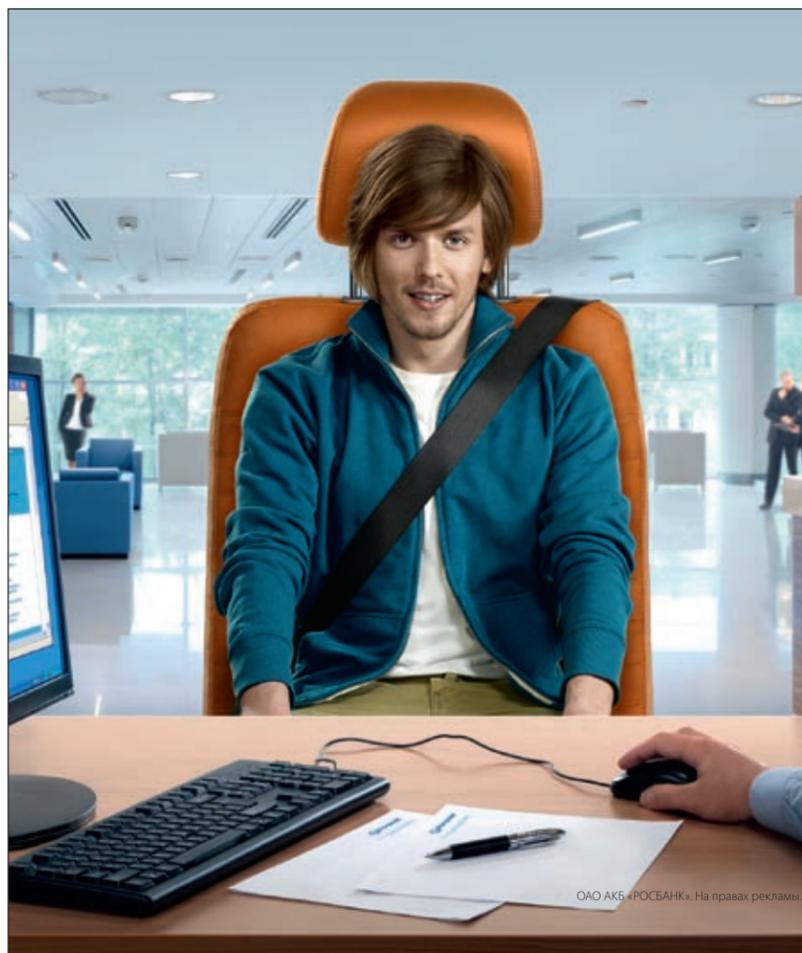
Так, в нашей компании 300 тыс руб ежемесячно идет на зарплату - это примерно треть от оборота.

Еще 100 тыс руб - аренда и прочие мелкие расходы. Остальное - чистая прибыль компании, от месяца к месяцу это может быть 400-600 тыс руб. Но когда случаются крупные сделки, «скачки» бывают и выше.

Ниша, в которой мы работаем - не крупный бизнес, отсутствие сверхдоходов - опасна тем, что когда сотрудник достигает высокого уровня квалификации, он, как правило, уходит в сырьевые компании (нефть, лес, химия) или сектор, зарабатывающий на госзаказах, где зарплаты в 2-3 раза выше.

Это нормальный процесс - «кровь» в компании постоянно обновляется, главное - соблюдать баланс новичков, специалистов и экспертов.

Мария Фаизова,
Газета Дело



Автокредиты

Мы оформляем кредит в кратчайшие сроки и без лишних формальностей, именно так, как удобнее всего Вам.

Кредитование на максимальной скорости

РОСБАНК
По всей России. Для Вас.

ОАО АКБ «РОСБАНК» является частью международной финансовой группы
SOCIETE GENERALE

8-800-200-66-33
звонок по России бесплатный
www.rosbank.ru

ОАО АКБ «РОСБАНК». На правах рекламы.

SHENE ЮВЕЛИР

Коллекция “Драгоценных Конструкторов”



Эти украшения удивляют! Покажите этот “фокус” своим друзьям!!!
Кольцо-браслет: В закрытом состоянии это украшение представляет собой шикарное кольцо, а в открытом - модный браслет с бриллиантами.

Адрес: ул. Б. Хмельницкого, 2

Код скидки: 50850

Подробности акции по т.: (3952) 95-33-77 или на сайте www.shene-gold.ru в разделе “Новости”.