

**ИНВЕСТИЦИИ**

Некоторые аналитики сравнивают фондовый рынок с «ракетой, уже готовой взлететь», другие предсказывают продолжение депрессии. Мы попросили экспертов обосновать свой прогноз и подсказать идеи наиболее интересных инвестиций на 2013 год



04

**КРЕДИТЫ**

05

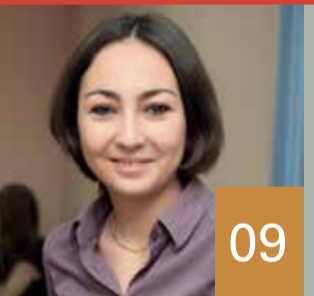
Среднестатистический заемщик в Иркутске обслуживает уже два кредита одновременно. Аналитики призывают заемщиков «притормозить». Однако банкиры успокаивают – проблемным заемщикам помогут специальные программы рефинансирования

**НЕДВИЖИМОСТЬ**

Цены на жилье в Иркутске в 2012 году выросли сильнее, чем годом ранее. О том, что сулит 2013 год, и какие факторы окажут наибольшее влияние на стоимость жилья, рассуждают участники рынка



07

**СВОЕ ДЕЛО**

09

Владелица кадрового агентства иркутянка Гульнара Сердалиева рассказала корреспонденту Газеты Дело, сколько в Иркутске в среднем зарабатывает рекрутинг и сколько времени ей самой понадобилось, чтобы «отбить» первоначальные вложения

## Завтра – это сегодня, о котором вы позаботились вчера



**Игорь Ушаков,**  
главный врач Иркутского диагностического центра,  
кандидат медицинских наук

Возможна ли экономически эффективная медицина в Иркутске?  
Чем опасно классическое управление в здравоохранении?  
Как «система Тойота» может изменить деятельность медицинской организации?

→ | 2-3

# Желаем, чтобы все!

Подписка на Газету Дело продолжается

701-300, 701-305

Курьерская доставка

Оформить подписку на Газету Дело можно по телефону 701-305 или в интернете по адресу SIA.RU/DELO



## Завтра – это сегодня, о котором

**О том, возможна ли экономически эффективная медицина в Иркутске, чем опасно классическое управление в здравоохранении и как «система Тойота» может изменить деятельность медицинской организации, рассказывает главный врач Иркутского диагностического центра, кандидат медицинских наук Игорь Ушаков.**

**– Почему поступили в медицинский институт? Вы ведь серьезно музыкой занимались?**

– Случайно. А может и нет – ведь ничего случайного, как говорится, не бывает. Мой старший брат поступил в медицинский институт, и я – за ним. Хотя до него у нас в семье врачей не было.

Пока учился в институте, музыку не бросал, параллельно учебе репетировали, готовились к различным конкурсам. Очень напряженное время было – всего 3-4 часа на сон. Ведь после того, как отзанимался, надо было еще подготовиться к следующим занятиям, а потом еще всю ночь репетировать. Профессионально заниматься музыкой, конечно, уже не рассчитывал, но бросать группу – я был клавишником – тоже не собирался. Было интересно – мы ведь собственную музыку играли: сочиняли симфонку, в стиле Pink Floyd, Led Zepelin. Я до сих пор иногда дома, в компаниях играю. Но уже другую музыку, ближе к джазу.

**– Когда стало ясно, что медицина – это серьезно?**

– Хотя поступление мое в медицинский институт было не вполне осознанным, плохо учиться было нельзя, да я и не привык. Тогда подход к образованию был другой, требования – высокие, у нас преподавали профессора с мировым именем, сам Ходос (Хаим-Бер Гершенович Ходос – врач-невропатолог, заслуженный деятель науки РСФСР, профессор – прим. ред.) читал лекции – и «на тройках тащить» мне не хотелось.

Но, несмотря на хорошую теоретическую подготовку, оказалось, что учеба и работа в больнице – вещи довольно разные. Даже когда проходил интернатуру в городской больнице, не до конца все понимал. Когда вышел на работу участковым врачом, опять приходилось по 3-4 часа спать: помимо работы необходимо было постоянно читать медицинскую литературу, чтобы узнать, что нового появилось с момента

окончания учебы. А еще когда ты один на один сталкиваешься с проблемой пациента, это уже другая мера ответственности.

Шел 1991 год, и в нашей поликлинике №9 (в предместье Марата) из участковых врачей на тот момент был всего один мужчина – я. Только через год удалось стать полностью самостоятельным специалистом. А поскольку врачей тогда (как и сейчас) не хватало, иногда работал и за невролога, и за хирурга, и за окулиста. Приходилось ориентироваться «на ходу» – а что делать, если профильного специалиста нет, а к пациенту ехать надо.

Вот и получается, что де-юре мы участковыми терапевтами были, а де-факто – врачами общей практики. И к послеоперационным пациентам приходилось ездить – смотреть. «Писанины» было очень много, хотя сейчас ее стало еще больше. Да и отношения между врачом и пациентом были иные: конфронтации не было (как сейчас зачастую происходит), врачи и пациенты доверяли друг другу. Это то, что хорошо бы вернуть – доверительные отношения между больным и врачом.

**– Что еще хотелось бы «вернуть»?**

– Мы потеряли целое поколение специалистов – идет колоссальный интеллектуальный разрыв. Есть костяк специалистов в возрасте («за сорок»), и есть совсем молодые. А середины – тех, кто в 90-е должны были учиться – нет, за редким исключением. Попытки этот вакуум заполнить пока ни к чему не привели: найти хорошего специалиста сейчас очень трудно, мы это отчетливо видим.

И быстро решить кадровые проблемы не получится. Брать молодых – «с чистого листа» – это значит готовить их специально. Впрочем, мы это и собираемся сейчас делать. Хотим сами учить специалистов для центра: чтобы развиваться, нужна смена. Будем, скорее всего, с 5-6-курсниками медуниверситета работать: за-



Фото Д. Свищёва

ключать с ними долгосрочные контракты и оплачивать обучение, зарубежные стажировки. Года 3-4 на подготовку специалиста понадобится. И 1,5-2 млн руб в год. Это если обучать их в ведущих клиниках России, плюс 2-3 месяца – в западных. Уже с 2013 года начнем этим вопросом заниматься. По сути, речь идет о создании так называемого «корпоративного университета» диагностического центра.

А пока от 40% до 60% выпускников российских медицинских вузов не идут в здравоохранение – уходят в бизнес. И уходят-то хорошие, «с мозгами». Чтобы как-то решить проблему отсутствия профориентации, мы с МНТК «Микрохирургия глаза» третий год подряд проводим дни открытых дверей для школьников. Набираем человек 50-60 и проводим для них экскурсию по центру.

**– Чем привлекаете школьников? Похоже, уже сложился стереотип, что врачи сейчас очень мало зарабатывают.**

– Средняя зарплата у врачей в нашем центре 60 тысяч рублей. И не сказать, что у нас их мало – 125 человек. Новых сотрудников приглашаем постоянно, и сейчас, как никогда,

высока востребованность профессии.

А еще в сентябре следующего года планируем открыть новый корпус центра. По завершении проекта нам понадобится сразу 50 человек. Новый корпус возле телецентра уже готов. Месяцев девять у нас есть, чтобы найти и подготовить специалистов.

Это часть нашей стратегии, которая рассчитана на 4 года. Так сказать, наша задача «на послезавтра». Принципиально изменится сам центр, его работа.

**– Какова площадь нового здания? Что планируется там разместить?**

– Площадь – 5,5 тысяч «квадратов». Туда мы планируем перевести из нынешнего здания лабораторию и создать суперсовременный лабораторный центр, аналогов которому в России, а тем более в регионе, нет. Это будет максимально автоматизированный, высокотехнологичный, полностью компьютеризированный комплекс лабораторий (клинико-диагностическая, гистологическая, бактериологическая и пр.). В отдельном виде такие современные лаборатории есть, но так, чтобы в одном месте – такого в стране пока нет. В

новом здании также будет открыт дневной стационар, отделение реабилитации и восстановительного лечения, центр дистанционной диагностики и амбулаторного мониторинга за состоянием здоровья – в Европе это направление называется e-Health.

А в старом здании, из которого лаборатория «уезжает», мы начнем реконструкцию: на втором этаже будут работать 4 суперсовременные операционные, центр амбулаторной хирургии, центр эндоскопии, стационар краткосрочного пребывания на 20 коек, реанимация.

**– Каких вложений это потребует?**

– Новый корпус центра обойдется примерно в 360 млн. рублей. «Под ключ», с учетом покупки оборудования. Все это за счет собственных доходов и за счет кредитных средств. Сейчас как раз разрабатываем кредитную схему на 5 лет с банком ВТБ24. Кроме кредита обязательно воспользуемся лизинговыми схемами для покупки оборудования. Партнера еще не выбрали – скорее всего, это будет компания, специализирующаяся на лизинге именно медицинского оборудования. А значит, не ир-

кутская компания. И товарные кредиты будем использовать – в общем, все механизмы, которые могут помочь нам развиваться.

Планируем, что вложения окупятся через 2-3 года. Это очень короткий срок. «С нуля» такой проект «отбил» бы лет через пять. Но у нас уже есть имя, опыт – нам доверяют.

**– И ни рубля дотаций из бюджета?**

– Ни рубля. С 2006 года мы стали принципиально отходить от областного бюджета, раз можем сами зарабатывать. Так мы потихонечку «ушли» от бюджетных вливаний. Сейчас эта статья доходов составляет менее 1% от общего дохода центра. Да и этот процент – государственное задание на некоторые исследования. То есть, по сути, бюджет нам оплачивает наши медицинские услуги.

Есть еще, конечно, ОМС – обязательное медицинское страхование. Здесь возникает парадокс: работать по тарифам ОМС частные клиники считают нерентабельным – плата, мол, занижена и не включает все расходы. Мы на своем примере попытались доказать, что они, мягко говоря, лукавят и просто хотят

Информационно-рекламное издание

газета  
**дело**

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

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

**Главный редактор:**  
Фаизова М.Т.

**Подписной индекс:** 51544

**Адрес редакции:**  
г. Иркутск, ул. Партизанская, 3.

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

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

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

**WEB-сайт:** sia.ru/delo

Набрано и сверстано в компьютерном центре РЦ «ИНФОРМРЕСУРС» г. Иркутск, ул. Сибирская, 21а/2. Подписано в печать 22.01.13. Отпечатано с готовых оригинал-макетов в Областной типографии №1 г. Иркутск, ул. К.Маркса, 11. Заказ № 2. Тираж 5000 экз.

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, опубликованных в «Газете Дело», без согласования с редакцией не разрешается. За содержание рекламных материалов редакция «Газеты Дело» ответственности не несет.



# ВЫ ПОЗАБОТИЛИСЬ ВЧЕРА

сверхприбылей. Если мы, полностью отойдя от бюджетных дотаций, «дoveли» долю медицинских услуг по ОМС (когда медицинское обслуживание для пациента бесплатно) до 50% в объеме всех работ и при этом мы остаемся «в плюсе», то почему остальные не могут?

**– И в среднем насколько «в плюс» выходит деятельность центра?**

– Приведу опосредованные цифры. Недавно мы приобрели уникальный магнитно-резонансный томограф «Philips Ingenia 3,0 Тесла» – это новая модель самого последнего поколения. Кстати, первый прибор в России. И я думаю, аналогичный аппарат в Иркутской области вряд ли появится в ближайшие годы. Планируем его запустить в ближайшее время. Так вот покупаем мы его за счет нашей прибыли. Стоит он 94 млн. рублей. Можно уже прикинуть, что, как минимум, 100 млн. рублей чистой прибыли у нас есть.

Еще нужно учесть, что медицинские организации с 2011 года имеют возможность использовать налоговую льготу – обнуление налога на прибыль. То есть прибыль-то есть, а налог на нее не выплачивается. Раньше всем было интересно прибыль эту не показывать, теперь смысла скрывать ее нет.

Кроме того, у нас компьютеризированы практически на 100% все бизнес-процессы – и проанализировать деятельность центра не составляет труда. Любая информация, генерируемая в центре (медицинская, финансово-экономическая и пр.), поступает в OLAP-сервер. Это позволяет выстроить тренды, как по объемам медицинской помощи, так и по доходам. Эти тренды берутся за основу прогнозирования прибыли и разработки стратегии развития центра, которую, как я уже сказал выше, мы делаем «на послезавтра».

**– Были ли в работе центра кризисные периоды?**

– Да, конечно, как и у любой медицинской организации. Например, 2009 год, когда наступил экономический кризис. Я как раз в то время вернулся в центр с должности директора департамента здравоохранения Иркутской области.

Мы попали в кризис вообще как в мясорубку – с нас одновременно «сняли» 40% финансирования (по ОМС). Это была вынужденная мера для решения проблем областного бюджета, но нас, по сути, поставили перед выбором – либо сокращать 30-35% штата, либо что-то предпринять, чтобы резко увеличить объемы приносящей доход деятельности.

Был составлен план антикризисных мероприятий – очень интересный документ. Рубль, если помните, буквально рухнул, и цены на товары, услуги «взлетели» аналогично. Так вот один из основных пунктов нашей программы был такой: цены на платные услуги не увеличивать. Пришлось договариваться с производителями, нашими поставщиками расходных материалов, чтобы они цены в 2009 году не повышали. Удалось почти со всеми договориться, и цены мы оставили прежними. А на фоне того, что у конкурентов цены, напротив, «взлетели», пациенты пошли к нам. В итоге общий доход центра, несмотря на «уход» ОМС, остался на уровне предыдущего 2008 года. А чистая прибыль даже выросла, поскольку «ОМСников» сменили платные пациенты.

Правда, «на деле» мы эту прибыль не получили. 2009 год оказался трудным еще и потому, что финансовая «яма» центра на начало года достигала 100-110 млн. руб. К этому нужно добавить и вышеуказанное снижение финансирования по ОМС, и кредиторскую задолженность, и заключенные в 2008 году договоры, не подкрепленные финансированием... Многими вещами пришлось заниматься помимо антикризисной программы, в которую,

кроме озвученного, входили следующие важные пункты: сохранение уровня заработной платы сотрудников, соцпакета, сохранение штата на 100% (ни одного человека мы не уволили). И под новый 2010 год мы закрыли всю «кредиторку» – рассчитались по всем контрактам и «ушли под ноль». «Вышли» может и без прибыли, но зато и без долгов. И без социальной напряженности, которая могла бы случиться, если бы мы стали увольнять сотрудников или снижать зарплаты.

Параллельно я стал более детально и глубоко изучать и анализировать, что же с центром происходит: склады, запасы, цены, договоры с поставщиками – в общем все. Для решения назревших проблем (а их было действительно много) мною было принято решение применить технологию бережливого производства. Она сейчас активно используется в бизнесе, в промышленности. В ПО «Иркут», к примеру, есть целый отдел, который занимается бережливым производством, и они добились больших успехов. На Западе система называется Lean production или просто Lean (система, обобщающая опыт компании Тойота и множества других, вставших на путь построения эффективных производственных систем; направлена на развитие способности компании систематически повышать производительность труда, снижать себестоимость продукции, уменьшать сроки поставок, снижать прочие издержки и потери производства, – прим. ред.).

Вроде, какое отношение бережливое производство имеет к медицине? Однако существует целое направление – «ЛИН-медицина», внедрение которого в Европе и Америке показало колоссальную эффективность для здравоохранения. В России только единицы медицинских организаций используют у

себя технологию ЛИН. Самое главное, для внедрения ЛИН не требуется никаких финансовых затрат. Важно понимание, что в любом производстве (или как у нас – в процессе предоставления медицинских услуг) существуют потери, и эти потери необходимо идентифицировать. Не вдаваясь в тонкости и детали этой технологии (тема для отдельного большого разговора) скажу лишь, что снижение потерь повышает ценность услуги для пациента и снижает затраты самой медицинской организации. Это и есть квинтэссенция ЛИН-медицины.

От внедрения ЛИН-технологии мы получили эффективность порядка 100 млн. руб. за 3 года ее применения. Из новых проектов, реализованных с помощью ЛИН-технологии в 2012 году, отмечу создание и внедрение электронного кабинета для всех лечебно-профилактических учреждений (ЛПУ) Иркутской области и личного кабинета пациента. Реализация проектов сократила потери времени пациентов при посещении центра в десятки раз!

**– Это самые существенные изменения, которые были проведены в центре?**

– Если бы мы на протяжении всего времени существования центра шли традиционными управленческими путями, у нас бы не получилось сделать его финансово и экономически успешным.

Когда в 2001 году мы уже стали набирать обороты, появились платные услуги, темпы их роста оказались значительно выше, чем мы ожидали. Тогда мы работали по классической схеме – регистратура, в которой работают медицинские регистраторы, и в ней два отдельных окошка – для ОМС и платных пациентов, плюс касса.

Первая проблема: так как в регистратуре работали в основном медсестры, они как медработники часто пытались вникнуть в проблему пациента, что-то посоветовать – из-за этих стихийных консультаций времени на обслуживание каждого пациента уходило очень много. Вторая проблема: касса очень медленно работала – пока кассир номер карты наберет, пока чек пробьет. В-третьих, на тот момент у нас уже набралось довольно много карт пациентов, и поиск бумажных карточек стал затруднителен (особенно, если пациент унесет карту домой, или врач не принесет ее в регистратуру). Это увеличивало время работы регистратора с одним пациентом уже до 15-20 минут, а иногда и больше.

И тогда мы применили технологию реинжиниринга бизнес-процессов – максимальное сжатие процесса по вертикали и горизонтали. Принципиально и радикально поменяли ключевые под-процессы и действия в реги-

стратуре. Из регистратуры убрали всех медработников, на их место взяли девушек с высшим немедицинским образованием, умеющих быстро работать на компьютере, хорошо говорить. Также мы объединили регистратуру с кассой и установили единую компьютерную программу для ее работников, создали шаблоны действий в той или иной ситуации. Все это светлое время взаимодействия пациента с регистратурой до 3-5 минут, а с кассой – до 20 секунд.

Второе ключевое решение – мы «выровняли» заработную плату врачей и медсестер и сделали ее независимой от того, кто платит за исследование – сам пациент или страховая компания. До этого врачи по-разному получали за «ОМСовских» пациентов и за платных, старались принять побольше последних. Мы все отличия в зарплате убрали, заодно ликвидировали и отдельные окошки в регистратуре по платным и «бесплатным» пациентам.

Реинжиниринг считается успешным, когда эффект достигает 100%. У нас он составил 350%! Конечно, и доходы тогда сильно пошли вверх. Если обычно они у нас год от года увеличиваются на 20%, то тогда скачок был на все 100%.

**– Что дает толчок для подобных изменений? Разговоры с коллегами, учеба, стажировки?**

– Да, я учился на САФе (Сибирско-американский факультет менеджмента ИГУ – прим. ред.) – в 2002 году закончил. Учеба там здорово помогла. Я получил две специальности «Менеджмент организации» и «Электронный бизнес». Заразили этим меня, кстати, дочери (они тогда были студентками САФ): как-то просматривал учебники, по которым они учились – и заинтересовался.

Но вообще первый толчок к желанию сделать центр эффективной организацией дала моя первая стажировка в Японию в 1997 году, по менеджменту в здравоохранении. Там я изнутри увидел, как эффективно управляются современные медицинские учреждения, как они уже в то время были компьютеризированы. Потом я объездил многие города, посмотрел, как работают другие диагностические центры – и у нас в стране, и на западе. Самое главное (кроме, конечно, современных подходов к управлению) – я пытался там выявить неэффективные бизнес-процессы. Мне важно было не совершить те ошибки, которые другие уже сделали.

У нас много медицинских организаций, в том числе вновь создаваемых, и вроде бы государство выделяет довольно много средств на их развитие – а удовлетворенность населения качеством медицинской помощи остается очень низкой. Почему?

Одна из причин – управленческие штампы, оставшиеся с советских времен. Что неудивительно. У нас в России ведь до сих пор нет нормальной современной школы подготовки управленцев (или менеджеров) в здравоохранении. Большинство главных врачей не готовы к эффективной управленческой деятельности, не знают современных технологий менеджмента и даже не пытаются их узнать, хотя являются прекрасными медицинскими специалистами. Но главврач должен обе эти сферы – и медицинскую, и управленческую – отлично знать. С другой стороны, если главврач становится только лишь администратором – ничего хорошего из этого не выйдет.

**– Что побудило вас добиваться финансовой эффективности центра?**

– Сложился такой образ, или даже стереотип нашей медицины – вечно голодное животное, которому сколько денег не давай, насытить его не удастся. Одна из причин этого, как я уже говорил – неэффективное управление ресурсами (финансовыми, человеческими, инфраструктурными и тд.). Но ведь мы можем и должны работать по-другому. Кроме нас в стране есть еще много ЛПУ, которые идут таким же, как мы, путем.

Кстати, об этом говорит и министерство здравоохранения России. К нам постоянно приезжают сотрудники ЛПУ со всей страны, чтобы изучить и внедрить у себя наш опыт. И делают это весьма успешно. К сожалению, (и мне не понятно, почему) ни одно учреждение Иркутской области системно не использует наши наработки.

Если медицинская организация (а точнее, ее главный врач) постоянно говорит о «выживании» и регулярно просит увеличить финансирование – успеха она никогда не добьется и качество работы не улучшит.

**– Отдыхаете как? Активно, или лучше полежать на пляже?**

– Стараюсь совместить (смеется). На пляже в волейбол поиграть, к примеру. Нынче ездили на Кипр отдыхать. И туда после Афганистана на реабилитацию приехали солдаты из французского легиона. Все ребята здоровые, накачанные, ну и суперпрофессионалы, конечно – у наемников, как известно, потерь почти не бывает. Ну, мы с ними в волейбол и поиграли. Получилось почти один в один, как в финале Олимпиады, когда наши с бразильцами играли: проигрывали «два-ноль», потом вывели на «два-два», и в третьей партии с подачи забили. И в этой игре последний мяч при счете 2:2 я с подачи французским легионерам и забил.

**Иван Усольцев,  
Газета Дело**



Фото Н. Пономаревой



# Время выбирать реальные ценности

**В разговоре о будущем фондового рынка аналитики расходятся в прогнозах – кто-то сравнивает рынок с «ракетой, заправленной топливом и уже готовой взлететь», другие предсказывают продолжение депрессии. В этом номере Газеты Дело мы попросили иркутских экспертов обогнуть свой прогноз и подсказать идеи наиболее интересных инвестиций на 2013 год.**

## итоги – 2012

### Доллар США



### ЕВРО



### Золото



### Серебро



### Палладий



### Платина



### Индекс ММВБ



## Константин Тютрин:

– Одна из идей 2013 года – это завершение медвежьей фазы на российском рынке и сокращение отставания, накопившегося за два года.

Прошедший 2012 год запомнился парадоксальной ситуацией на долгом рынке. Эмиссия денег ведущими Центробанками мира только усиливалась, и огромные денежные массы на фоне разгорающегося европейского кризиса не могли найти другого пути, как идти в защитные облигации. В результате это привело к объективной отрицательной ставке доходности «10-леток» (государственные облигации со сроком погашения 10 лет, – прим. ред.) таких стран как Великобритания, Германия, США.

Несомненно, это экстремальная ситуация, и долго она продолжаться не может. Облигационный пузырь скоро «лопнет», и деньги начнут лавинообразно перетекать на другие рынки. Это приведет к запуску инфляционного сценария, в условиях которого наиболее ценными становятся реальные активы, в том числе акции.

В целом итоги 2013 года покажут рост прибыли российских компаний, а дивиденды будут исторически рекордными, что обещает хорошую прибавку в стоимости активов. Более того, 2013 год обещает стать первым годом восстановления после кризиса 2011-2012 гг. в том числе и для российской экономики.

Базовый индикатор российского фондового рынка – индекс ММВБ – в течение года может достичь 1750 пунктов. В условиях высоких цен на сырье курс рубля будет оставаться в районе 30-32 за доллар. Инфляционный сценарий может спровоцировать рост цен на нефть до 120-125\$.

К инвестициям в золото относятся нейтрально. На фоне стабилизации ситуации в мировой экономике золото выглядит не так привлекательно, как вло-



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



**Константин Тютрин,**  
ИК ЗАО «ФИНАМ» в Иркутске



**Богдан Зыков,**  
ИК «БрокерКредитСервис»



**Евгений Богатырёв,**  
филиал «Иркутский»  
ОАО Банк «ОТКРЫТИЕ»

жения в акции или товары, но и падения его стоимости в условиях постоянной эмиссии денег мы не ждем. Промышленный металлы продемонстрируют рост на фоне оживления мировой экономики.

## Андрей Кельчевский:

– Поскольку финансовый рынок, как сейчас кажется, выходит из состояния депрессивного психоза, можно ожидать более взвешенных оценок рыночных инструментов.

Однако, и это очень важно, бизнесы не рвутся инвестировать, чтобы удовлетворить вдруг проснувшийся спрос. Акционеры пока будут предпочитать дивиденды, а не инвестиции. Многие напуганы и предпочитают «сидеть в руках». Так что не будем удивляться, узнавая об очередном дефиците. Тот кошмар, в который попали сегодня потребители железной руды и стали, вряд ли останется исключением. Им (потребителям руды и стали) было приятно, что они не купили, когда цены падали. Но когда они решили купить, оказалось, что нечего. Многие добывающие проекты свернуты, чтобы «расконсервировать» их потребуются приличное время и приличные деньги. Плюс стихийные бедствия в Австралии и Бразилии. Остается собирать металлолом. Цена железной руды выросла почти в два раза за пару месяцев.

Эта картинка иллюстрирует не только ситуацию в черной металлургии. В других секторах ситуация похожая.

Поэтому тема инфляции может стать очень популярной. И это уменьшит желание покупать долгосрочные облигации в переоцененных валютах под доходность, близкую к нулевой.

ВВП большинства стран превысил свой докризисный по-

казатель уже процентов на 10-20. Мировая денежная база превышает докризисную в разы. Цены товаров, недвижимости или фондовых инструментов имеют в такой ситуации хороший потенциал роста.

Сегодня в мире есть гигантский пузырь, который должен лопнуть. Это – стоимость денег. И денег много, и стоят они дорого. Но инфляция расставит все на свои места.

## Богдан Зыков:

– В 2013 году мы прогнозируем рост индексов акций ориентировочно на 10-12%. При этом возможны несколько периодов роста и несколько существенных коррекций. Как и в 2012 году, будет существенно различаться динамика отдельных секторов и эмитентов, что делает оправданным активное управление портфелем и ставку на выбор отдельных бумаг. Мы видим существенный потенциал роста в потребительском секторе, в банках, в цветной металлургии.

Вместе с тем, наименее стабильным может оказаться стальной сектор, так как весь год он будет очевидно зависим от новостного фона из Китая. Поэтому данный сектор будет представлять главным образом спекулятивный интерес. Что касается нефтегазового сектора, то, на мой взгляд, его бумаги при прогнозах цен на нефть в диапазоне 100-120 долларов за баррель марки Brent покажут среднерыночную динамику.

## Группа аналитиков ИК «АЛОР»:

– Наступивший год обещает быть довольно сложным. Так, уже начало года может быть омрачено очередными затягивающимися дебатами в отношении

«бюджетного обрыва» в США. Более вероятно, что данная проблема все же будет разрешена. Однако вероятные трудности при выработке консенсуса будут негативно восприниматься инвесторами. При этом стоит отметить, что в случае развития маловероятного сценария «фискального обрыва» фондовые рынки захлестнет волна распродаж.

Другим волнующим инвесторов вопросом остается долговой кризис в Европе. Несмотря на благополучное разрешение греческого вопроса в 2012 году, высока вероятность, что он возникнет и в текущем году: состояние экономики Греции продолжает внушать опасения. Кроме того, на авансцену европейских долговых проблем рискует выйти Испания, что также будет усиливать сохраняющуюся на рынках нервозность.

Таким образом, волатильность торгов в текущем году будет оставаться на высоком уровне. Однако по итогам 2013 года мы все же ожидаем увидеть рост основных отечественных индексов. Поддержать фондовые рынки способны сигналы из Китая, где в последнее время ускорился рост экономики. Дополнительным позитивным фактором станет разрешение проблемы «фискального обрыва» в США.

Улучшение экономики Китая должно позитивным образом отразиться на сырьевом рынке, в частности на драгметаллах. При этом не стоит забывать о защитном статусе данных металлов, повышающем их привлекательность на фоне рыночной нестабильности.

В отношении валютного рынка стоит отметить, что сохраняющееся напряжение на фондовых площадках не будет способствовать активным покупкам российской валюты, к тому же с технической точки зрения рубль также готов к коррекции.

## Евгений Богатырёв:

– Поделюсь конкретными идеями.

Идея № 1. Удержание ранее открытых позиций в золоте в ожидании роста до 1750-1800\$ и их закрытие при снижении и закреплении рынка ниже 1620-1600\$.

Золото и серебро в настоящий момент выглядят менее негативно, чем в конце 2012 года.

Давление на стоимость золота и серебра со стороны не полностью урегулированной темы «фискального обрыва» в США продолжится до конца февраля но тема продолжения программ

стимулирования со стороны всех Центробанков мира не даст рынку существенно упасть.

Золото в очередной раз показало рост среднегодовой цены, увеличившись на 6,2% под влиянием развития кризисных явлений в экономике, низких процентных ставок и растущей роли золота в качестве страхового актива.

Идея № 2. Покупка серебра на период до конца 2013 года от уровня 30-31\$, удержание ранее открытых позиций, закрытие при снижении рынка ниже 29\$. Цены на серебро сильно коррелируют с динамикой цен на золото, поэтому если цена на золото начнет резко расти, то серебро будет расти еще большими темпами.

В настоящее время считается, что растущий «суперцикл» в товарах находится в стадии перелома в сторону снижения, поэтому многие банки и инвестиционные компании начали пересматривать прогнозы цен на золото вниз. Тем не менее, среднесрочный рост может произойти на волне окончательного разрешения проблемы «фискального обрыва» в США к концу февраля 2013 года.

Идея № 3. Покупка платины на период 2013-2014 гг. от уровня 1550-1600\$, удержание ранее открытых позиций.

Рынок платины выглядит позитивно как в среднесрочной, так и долгосрочной перспективе. Временное разрешение проблемы «фискального обрыва» в США и продолжение программ стимулирования ФРС будут способствовать росту спроса на платину со стороны автомобильной промышленности. В связи с этим возможен рост цен до верхнего уровня диапазона консолидации 1725\$.

Идея № 4. Покупка палладия на период 2013-2015 гг. удержание ранее открытых позиций.

После выхода ноябрьского отчета JohnsonMatthey, который показал дефицитный баланс рынка уже по итогам 2012 года, палладий стал лучшей инвестиционной идеей конца года.

Рекомендуется покупка палладия при снижении цен ниже текущего уровня рынка на период до конца 2013-2015 гг. с целью роста до 720-850\$. При снижении цены ниже 570\$ рекомендуется выход из позиции с целью ограничения убытков, тк. возможно начало падающего тренда. Идея является долгосрочной – фундаментальные факторы на рынке палладия будут положительно воздействовать на цену.

**Опрос подготовил**  
**Иван Усольцев,**  
**Газета Дело**

## Прогноз – 2013. Акции. Валюта. Металлы.

	АКЦИИ		ВАЛЮТА		МЕТАЛЛЫ (\$/унция)			
	Индекс РТС (RTSI)	Индекс ММВБ (MICEX)	Рубль/Доллар (RUR/USD)	Рубль/Евро (RUR/EUR)	Золото (Au)	Серебро (Ag)	Платина (Pt)	Палладий (Pd)
<b>ИТОГИ 2012 ГОДА</b>								
Значение на 31.12.2012	1526,98	1477,87	30,3727	40,2286	1675,6	30,34	1544	703,3
<b>ПРОГНОЗ НА 2013 ГОД</b>								
Консенсус-прогноз (% изм.)	1814 (+18%)	1784(+20%)	30,4 (+0,09%)	40,45 (+0,59%)	1879 (+12%)	35,38 (+16%)	1716(+11%)	768,3 (+9%)
Максимум по прогнозу (% изм.)	2200 (+44%)	2200 (+49%)	33,50 (+10%)	42,00 (+4%)	2300 (+37%)	40 (+31%)	1950 (+26%)	1000 (+42%)
Минимум по прогнозу (% изм.)	1500 (-2%)	1500 (+2%)	27,90 (-8%)	38,00 (-5%)	1650 (-2%)	30 (-1%)	1500 (-3%)	650 (-8%)
<b>ПРОГНОЗЫ КОМПАНИЙ НА 2013 ГОД</b>								
АЛОР	1680	1635	33,50	42,00	1800	35	1720	750
БНС, Зыков Богдан	1620-1650	1740-1775	31,50-33,00	39,50-42,00	1710-1790	31,10-32,50	1600-1650	680-725
Энергия-инвест, Кельчевский Андрей	1500-2200	1500-2200	28,00-31,00	38,00-40,00	1650-1850	30-36	1500-1700	650-1000
ОТКРЫТИЕ	1700-1750	1600-1650	28,50-29,00	38,50-40,00	1850-1950	35-40	1700-1750	690-750
ФИНАМ	1770-1820	1720-1750	30,00-31,00/ колебания внутри года	40,50-41,00/ колебания внутри года	1750-1800	34-36	1650-1700	725-750
FOREX CLUB, Андрей Диргин	2200	2100	27,90	41,00	2300	40	1950	875

В Газете Дело публикуются материалы, предоставленные аналитиками и трейдерами российских и зарубежных инвестиционных компаний и банков. Их мнения могут не совпадать с мнением редакции Газеты Дело. Авторы комментариев не берут на себя ответственность за действия, предпринятые на основе данной информации. С появлением новых данных по рынку позиция авторов может меняться. Представленные в комментарии мнения выражены с учетом ситуации на момент публикации материала. Комментарии носят исключительно ознакомительный характер; они не являются предложением или советом по покупке либо продаже ценных бумаг. Стоимость ценных бумаг может увеличиваться и уменьшаться, результаты инвестирования в прошлом не определяют доходы в будущем, государство не гарантирует доходность инвестиций в ценные бумаги.



# Перекредитовались «неопасно»

**По данным кредитных бюро, перекредитованность россиян в 2012 году достигла серьезного уровня – 6,6%: к концу года среднестатистический заемщик стал обслуживать уже два кредита одновременно, причем один из займов в большинстве случаев – долгосрочный. Аналитики призывают заемщиков «притормозить». Однако банкиры уверяют, что все нормально – до уровня западной перекредитованности россиянам еще далеко, а самым проблемным заемщикам могут помочь специальные программы рефинансирования.**

Показатель просрочки по кредитным картам в 2012 году вырос до 8,6%, тогда как в начале года он составлял 7,9%. Об этом говорится в отчете Объединенного кредитного бюро (ОКБ). В ОКБ считают, что уже можно говорить о перекредитованности населения.

В минувшем году просрочка выросла и по другим кредитам граждан. По ипотеке – с 2,2% до 2,3%, по автозаймам – с 4,3% до 4,5%. По данным банков, среднестатистический заемщик в России обслуживает уже два кредита, причем один из них, как правило, долгосрочный – сроком на 7-15 лет. «Типичный портрет заемщика – семейный мужчина, уже в течение нескольких лет погашающий ипотеку или крупный автозаем и полгода-год – небольшой краткосрочный кредит», – приводят статистику кредитные специалисты. Иногда, по словам банковских служащих, заемщики на всякий случай «заводят» еще и кредитную карту, чтобы воспользоваться ею, когда будет недостаточно средств для внесения очередного платежа по основному займу. Но такие «перехватывающие» все-таки в меньшинстве, успокаивают собеседники.

«Возможно, это является первым сигналом перекредитованности населения, – говорит заместитель директора Объединенного кредитного бюро Николай Мясников. – Карты – самый легкодоступный вид займов, ведь банки активно выдают «кредитки» клиентам, которые уже имеют обязательства перед их кон-

курентами. И не исключено, что карточными кредитами население может покрывать финансовые прорехи при выплате ипотеки и крупных потребительских займов, в том числе оформленных на покупку автомобиля стоимостью более миллиона рублей».

Это следствие крайне низкой финансовой грамотности заемщиков, резюмируют аналитики. «Погашать более дешевые длинные кредиты дорогими карточными – крайне неразумное решение, лишь затягивающее долговую удавку», – категоричен ведущий экономист УК «Финам менеджмент» Александр Осин.

Руководитель блока «Розничный бизнес», член правления Альфа-Банка Алексей Марей на ежегодной конференции «Российский банковский сектор: риски роста», организованной ОАО «Альфа-Банк» предположил, что стремительные темпы роста просрочки по картам обусловлены высоким темпом роста сегмента кредитных карт, «в результате которого с целью популяризации продукта некоторые банки начали ослаблять критерии». Этот сегмент и в самом деле стремительно растет. По данным Центробанка, задолженность граждан по картам в прошлом году достигла 363 млрд рублей, что вдвое больше показателей предыдущего 2011 года (183 млрд руб).

При этом о росте перекредитованности, считают банкиры, говорить пока рано. «Уровень использования кредитного лимита в течение года держится на стабильном уровне», – поясняют иркутские бан-

киры. В большинстве банков, опрошенных корреспондентом Газеты Дело, не склонны считать полученную динамику тенденцией к росту просрочки. Тем не менее, кредитные специалисты настоятельно не рекомендуют своим клиентам превышать уровень расходов на обслуживание кредитов более 50% ежемесячного дохода. «А лучше не превышать уровень в 25-30% от дохода. Превышение данного баланса между доходами и расходами может привести к затруднениям в обслуживании своих обязательств, уточняют специалисты ВТБ24. – Надо очень взвешенно подходить к взятию на себя дополнительных кредитных обязательств, четко рассчитывая свои финансовые возможности».



В случае если обязательства несоразмерны возможностям, кредитные специалисты советуют рассмотреть вариант досрочного погашения одного из кредитов. «Как вариант можно подыскать подходящую программу рефинансирования, если речь идет о крупном займе. Или оформить один крупный долгосрочный и потому более дешевый кредит, чтобы

погасить несколько дорогих мелких займов», – советует практикующий советник по персональному управлению личными финансами Наталья Смирнова.

«Нередко, действительно, есть смысл в перекредитовании (рефинансировании ранее взятых на себя кредитных обязательств), – соглашаются специалисты банка ВТБ24. – Но для этого сначала нужно

узнать полную (!) стоимость такой операции в том банке, в который вы обращаетесь за рефинансированием. Как правило, рефинансирование имеет смысл в том случае, когда разрыв между ставкой, по которой вы брали кредит, и ставкой нынешней составляет не менее 3 процентных пунктов».

**Никита Змановских,**  
Газета Дело

## личный опыт

**Алена Романова,**  
начальник отдела продаж крупного сотового оператора:

– В моей семье проблема перекредитованности стала очевидной внезапно, но создавалась она не один год.

Сначала, лет семь назад мы с мужем купили в кредит нашу первую машину. Спустя пару лет наши доходы заметно выросли, сделала свое дело девальвация, и мы перестали воспринимать этот кредит, как серьезное обязательство. То есть деньги на его погашение всегда находились, поэтому мы даже не пытались тщательно планировать семейные расходы.

Напротив, даже решили их увеличить – приобрести собственное жилье. Разумеется, в кредит. Иначе не потянуть. Ипотеку мы планировали очень тщательно, понимали, что берем крупный кредит и очень надолго. Рассчитывали, вымеряли, а потом раз и взяли кредит, по которому ежемесячные выплаты превышали 40% нашего общего дохода. Хотя на этапе планирования отметили для себя эти 40% как верхнюю планку своих финансовых возможностей. Причина проста – при просмотре «запала в душу» более дорогая квартира. После рассуждений о том, что

«берем для себя» и что «нам в ней еще жить и жить», на семейном совете было решено брать квартиру «дорогую, но хорошую». Рассчитывали на последующий рост наших доходов: перспективы карьерного роста были неплохие, что у меня, что у мужа.

Но тут случился кризис. О карьерном продвижении на время пришлось забыть, но оставшихся 55% дохода (который, к счастью, не уменьшился) теоретически было достаточно для безбедного существования нашей семьи. Точнее, было бы достаточно, если бы не два обстоятельства: наш первый автозаем был в долларах, а курс валюты к рублю, как все помнят, сильно вырос, при этом авто, кредит на покупку которого мы еще не выплатили, срочно нуждался в замене.

По статусу мужу требовался автомобиль не из дешевых, поэтому нам нужно было «влезать» в еще один кредит. Причем немедленно. В то время быстро взять автозаем оказалось вообще нереальным. Деньги собирали буквально «по частям»: ушли в овердрафт по двум нашим «зарплатным» картам, оформили на скорую руку потребительский экспресс-кредит в ближайшем банке.

В итоге уже 70% наших доходов мы не «держали в руках» – они шли прямиком

на оплату кредитов. Мы с мужем понимали, что ситуация сложилась нездоровая, но в следующие полгода так ничего и не придумали, чтобы ее улучшить.

Пока однажды наши знакомые не рассказали о своем опыте рефинансирования ипотеки. Были еще «звоночки» о том, что отношение банков к заемщикам «потеплело»: ряд наших друзей то в одном банке, то в другом оформляли кредиты по ставкам, которые были явно ниже, чем ставки по нашим займам.

Так мы сделали вторую попытку улучшить нашу финансовую ситуацию: обратились в несколько банков за специализированным кредитом на покупку авто – автокредиты, как известно, дешевле любых потребительских и, тем более, экспресс-займов.

Затем стали «разведывать», что банк, в котором у нас ипотека, предлагает по части ее рефинансирования. Оказалось, что условия по ипотеке в нем сильно не изменились – текущие ставки были буквально на 0,5 процентных пункта ниже, чем по нашему договору. Стали смотреть в других банках – и поняли, что большинство кредиторов предлагает ипотеку на 4-5 процента дешевле.

– Значительно! – переглянулись мы с мужем, и по-

дали заявки на рефинансирование «чужой» ипотеки сразу в четыре банка. И представляете, все четверо ответили согласием. А «наш» банк, глядя на это, даже предложил сделать ипотеку дешевле сразу на 2 процентных пункта (хотя в принципе у банка таких низких ставок по ипотеке на тот момент не было). Но нам этого было уже мало. Еще бы! Другие банки готовы кредитовать под 10% годовых вместо наших 15,5%!

Так получилось, что ипотеку мы «оптимизировали» даже быстрее, чем три мелких займа. Последние мы в итоге все же «закрыли» – взяли один крупный автокредит, снизив тем самым кредитную нагрузку на наш месячный бюджет на 5 тысяч [рублей]. Оптимизация ипотеки уменьшила ежемесячные расходы еще на 9 тысяч. В целом на платежи по кредитам стало уходить уже 50% дохода вместо 70%.

Но у нас непогашенным оставался еще долларовый автозаем. Вот его мы решили не трогать: закрывать досрочно особого смысла уже не было – курс доллара вернулся на прежние позиции, а до конца кредитного договора оставалось буквально четыре месяца.

Данные на 14.01.2013

## вклад месяца

**ВОСТСИБ ТРАНСКОМ БАНК**

### В десятку!

Минимальная сумма	Выплата процентов	Пополнение	Дополнительно	
			Сроки вклада	Процентная ставка (% годовых)
10 000 руб.	По оконч.	Нет	200 дней	10,00%

1. Проценты начисляются со дня, следующего за днем поступления в банк суммы вклада, и до дня ее возврата Вкладчику включительно. Начисленные проценты выплачиваются путем присоединения к основной сумме вклада по истечении срока вклада, указанного в договоре.  
2. Пополнение: невозможно.  
3. Частичное снятие: невозможно.  
4. В случае досрочного востребования вклада, до истечения срока 200 дней проценты на вклад начисляются по ставке вклада «До востребования», действующей в банке на момент возврата вклада.  
5. Пролонгация: возможно (В случае если Вкладчик не востребует сумму вклада и проценты, начисленные на вклад, в день окончания срока вклада, указанного в договоре, проценты, начисленные на сумму вклада, присоединяются к основной сумме вклада, а договор считается возобновленным на условиях вклада для физических лиц «В десятку!», действующего на момент возобновления договора.). 6. Возобновление вклада допускается до дня принятия Банком решения о прекращении приема вклада на условиях вклада «В десятку!». В случае принятия такого решения вклад возобновляется на условиях вклада «До востребования»

ВостСибТрансКомбанк

286-323



# «Притормозит» ли ипотека?

**Ипотека продолжает дорожать. Однако некоторые банкиры уверяют, что рост ставок не будет критическим и сильно не повлияет на платежи заемщиков. По словам участников рынка, если учесть, что средняя сумма ипотечного кредита составляет сегодня 1,5 млн руб, то при росте ставок на 0,5-1 процентный пункт ежемесячный платеж увеличится всего на 500 рублей. Что совершенно не критично для потенциальных заемщиков.**

**Корреспондент Газеты Дело узнал, что по этому поводу думают иркутские банкиры.**



**Владимир Чернышев,**  
управляющий банка  
ВТБ24 в Иркутске:

**– Приведут ли нынешние темпы роста ставок к замедлению ипотечного кредитования?**

– В 2012 году, начиная с февраля, рынок демонстрировал плавный рост ставок по жилищным кредитам. Исключение – период с мая по июль, когда ставки сначала стабилизировались, а затем даже снизились в среднем на 0,1 процентного пункта. С июля рост ставок возобновился и несколько усилился осенью.

Причина очевидна: недостаток ликвидности, для банков растет стоимость фондирования. Это не может не найти отражения в стоимости кредитов. Сейчас минимальная ставка по ипотеке в рублях в нашем банке составляет 10,9% годовых. Но если клиент приходит от нашего партнера, то ипотека может стать дешевле еще на 1 процентный пункт.

Но замедление на рынке жилья вряд ли произойдет по причине удорожания ипотеки. Гораздо больше на это может повлиять рост стоимости квартир и отсутствию подходящего жилья.

**– Насколько, по вашему мнению, ипотека в российских банках подорожает в ближайшие полгода?**

– При сохранении относительной стабильности

в макроэкономике и отсутствии потрясений мы не прогнозируем значительного роста ипотечной ставки.

Развитие ситуации в первом полугодии 2013 года будет зависеть от внешних факторов – но, скорее всего, ставки стабилизируются.

В нашей стране очень низкая обеспеченность населения жильем. При этом ипотека остается одним из немногих реальных инструментов улучшения жилищных условий. Сегодня мы видим растущий спрос на ипотеку и рост доли ипотечных сделок в общем объеме сделок с жильем. Ипотечный рынок выходит на новый уровень, демонстрирует исторические рекорды и сохраняет высокий долгосрочный потенциал в секторе розничного кредитования. Мы увидим рост активности его игроков, рост конкуренции, что, безусловно, окажет позитивное влияние на привлекательность предложения для конечного потребителя.

Высокая популярность ипотеки в этом году объясняется стабилизацией общеэкономической ситуации в РФ; поддержкой рынка ипотеки такими институтами развития как АИЖК и Внешэкономбанк; отчасти влияет отложенный спрос за период «выхода из кризиса 2008-2009гг». Дополнительный

рост спроса на ипотечные кредиты связан с тенденцией к повышению процентных ставок, сохранением высокой конкуренции и активности игроков на рынке жилищного кредитования, положительной динамикой цен на рынке жилья. В 2013 году объемы выданных ипотечных кредитов, по нашим прогнозам, увеличатся еще на 20-22%.

Средневзвешенная ипотечная ставка в России может вырасти на 1 процентный пункт к середине 2013 года, таким образом, реальная ставка по ипотеке в РФ может составить 13,3% годовых. А вот повышение ставок уже во второй половине будущего года может привести к снижению объемов выдачи кредитов и продаж жилья. Но не радикально.

При этом мы не исключаем, что в первом полугодии 2013 года инфляция будет низкой, и этот факт позволит развернуть тренд – и ставки по вкладам и кредитам могут вновь начать снижаться.

**– Будет ли удорожание ипотеки сопровождаться ужесточением условий выдачи ипотечных кредитов?**

– Процентная ставка, соответствующая ожиданиям потребителей – это, пожалуй, наиболее значимый фактор для большинства потенциальных заемщиков. Хотя многие предпочитают решать квартирный вопрос, не дожидаясь снижения процентных ставок, и выигрывая при этом на росте цен на недвижимость. Поэтому важно не упускать из виду другие аспекты.

Новые формы ипотечного кредитования в нынешнем году обязательно появятся – это связано и с высокой рыночной конкуренцией, и с изменением законодательства. Возможны подвижки и в рамках уже действующего продуктового ряда. Так, с 20 декабря прошлого года ВТБ24 снизил до 10% размер минимального первоначального взноса по ипотечной программе для военнослужащих. Одновременно с этим банк расширил перечень недвижимости, которую они смогут приобретать в кредит, за счет загородных домов.



**Ольга Беспечная,**  
директор по розничному  
бизнесу ООО «Иркутский»  
ОАО «Альфа-Банк»:

**– Приведут ли нынешние темпы удорожания ипотеки к замедлению жилищного кредитования? Насколько, по вашему мнению, ипотека в российских банках подорожает в ближайшие полгода?**

– В 2012 году банки выдали максимальный за историю российской ипотеки объем займов – 1 трлн руб, то есть на 300 млн руб больше, чем в 2011 году. Причина повышенного спроса заемщиков, обеспечивших ипотечные рекорды – постепенный рост процентных ставок (с 11,9% до 12,5% годовых) в течение года. В связи с этим многие заемщики ускорили процесс принятия реше-

ния о покупке недвижимости в кредит.

Тенденция постепенного увеличения стоимости ипотечных кредитов сохранится в 2013 году, причем по прогнозам аналитиков к концу года средняя ставка составит около 13-13,5% годовых. Повышение ставок связано с удорожанием фондирования кредитных организаций, предкризисным ожиданием и прочими факторами.

Но минимальный рост ставок в сочетании с сохраняющимся высоким спросом, скорее всего, не приведет к значительному сокращению объемов выдачи ипотечных кредитов.

Если решение заемщика приобрести квартиру или иное жилье в кредит достаточно серьезно, рекомендуем реализовать планы в первом полугодии,

поболее привлекательным ставкам.

**– Будет ли рост ставок сопровождаться ужесточением условий выдачи ипотечных кредитов?**

– Скорее наоборот: банки, стремясь компенсировать рост ставок, активно развивают программы ипотечного кредитования, повышая их привлекательности и гибкость, а также вводят новые предложения с целью удовлетворить спрос, исходящий от разных категорий заемщиков.

Требования к ипотечным клиентам постепенно снижаются, например, появились программы ускоренного одобрения на ипотеку по двум документам, программы для кредитования высокорисковых групп заемщиков (нерезидентов, гражданских супругов и др.)

**Елена Воробьева,**  
Управляющий Филиала  
Иркутский БАНК ИТБ  
(ОАО):

**– Приведет ли рост ставок по ипотеке к замедлению жилищного кредитования?**

– Увеличение банками процентных ставок по ипотеке во многом связано с удорожанием займов, которые банки привлекают для кредитования населения.

Предпосылкой для «удешевления» этих займов не наблюдается, поэтому ипотека будет дорожать и далее.

В совокупности эти факторы приведут к снижению темпов роста выдач по ипотеке.

**– Насколько, по вашему мнению, ипотека в российских банках подорожает в ближайшие полгода?**

– Мы прогнозируем рост в 0,5-1%.

**– Будет ли удорожание ипотеки сопровождаться ужесточением условий выдачи ипотечных кредитов?**

– Прямой связи между увеличением процентной ставки и ужесточением требований к заемщику и жилому помещению не существует. Конкуренция за положительных клиентов на ипотечном рынке среди банков достаточно высока, поэтому банки готовы разрабатывать для клиентов наиболее привлекательные условия обслуживания.

Так, наш банк разработал специальную ипотечную программу «Новоселье Легко», которая дает возможность купить готовую квартиру, получив кредит всего по одному документу. Для подачи заявки на кредит достаточно предоставить паспорт и за-



полнить заявку на кредит.

На фоне борьбы банков за клиента, сейчас, возможно, один из наиболее оптимальных периодов для приобретения жилья с помощью ипотеки. К тому же рост ставок по ипотеке продолжится.

**Опрос подготовил  
Никита Змановских,  
Газета Дело**



## 2013: рост или стабильность?

**Цены на жилье в Иркутске в 2012 году выросли сильнее, чем годом ранее. О том, что сулит год наступивший, и какие факторы окажут наибольшее влияние на стоимость жилья, рассуждают участники рынка.**

### Новостройки



**Евгений Савченко,** начальник МУП «Управление капитального строительства города Иркутска»:

— Как изменятся цены на новое жилье в 2013 году, и будет ли это изменение равномерным для всех районов Иркутска? Какие факторы будут способствовать или препятствовать росту цен?

— Наш прогноз — средний рост цен не более чем на 10%. В разных районах Иркутска стоимость квартир изначально очень дифференцирована, но меняться по районам цены на жилье будут более-менее равномерно.

Основные факторы, способствующие росту цен: нехватка земельных участков под строительство — отсюда превышение спроса над предложением, и инфляция — на строительном рынке (цены на материалы, работы) ее показатель в будущем году достигнет 7,7%. Повышение ставок по ипотеке может привести к снижению спроса на квартиры. Это, в свою очередь, сдержит и рост цен на них. Конкуренция на строительном рынке — еще один сдерживающий фактор.

Цены по новостройкам растут в зависимости от степени готовности

— этот процесс закономерен в экономике. Другое дело — повышение цен на начальной стадии строительства. Наша компания, к примеру, в начале продаж квартир в наших новостройках в Ново-Ленино на рынок вышла с летними ценами и до сих пор (даже в новом году) ни разу их не повысила.

— По объемам вводимого жилья в 2013 году вы ожидаете роста или падения?

— Объемы вводимого жилья, на наш взгляд, увеличиваться не будут. Это связано, как я уже говорил, с нехваткой земли. Если вести речь непосредственно о нашем предприятии: в 2013 году мы планируем ввести почти в 2 раза больше жилья, чем в 2012 году — свыше 40 тысяч квадратных метров.

— Ожидаете ли вы снижения числа ипотечных сделок из-за повышения ставок во второй половине прошлого года?

Строители не имеют единого мнения по поводу того, насколько повлияет рост ставок на количество ипотечных сделок. Опрос показывает, что 5 из 8 строительных компаний, несмотря на рост ставок, не ждут снижения спроса со стороны заемщиков, более того, прогнозируют увеличение продаж по ипотеке. Однако в ряде случаев это связано с тем, что строительные компании приступили к реализации новых проектов только в середине 2012

— Ставки по ипотеке будут и дальше расти. Мы ждем повышения в среднем до 14% годовых (в прошлом году средняя ставка была в районе 12,2% годовых).

Это, конечно, приведет к снижению числа ипотечных сделок. С другой стороны, многое зависит от взаимодействия между банком и застройщиком: совместные программы, акции и т.д. Еще один положительный фактор — стабильность строительной компании. Это в целом снижает риски для банка и влияет на процент по кредиту в лучшую сторону.

— Как, по вашему мнению, отразится на рынке нового жилья изменения в законодательстве? А именно, законопроект о взаимном страховании ответственности застройщиков; закон, ужесточающий отбор участников торгов фонда РЖС и принятые местными властями правила землепользования и застройки для 84 из 286 планировочных зон города?

— Все указанные законы и правила безусловно повлияют на рынок нового жилья. Но это произойдет не сразу, а в перспективе. Например, по первому законопроекту нормы вступают в силу только через год после его принятия.

По второму закону в настоящий момент скорректированы и концептуализированы требования, предъявляемые к участникам аукционов Фонда РЖС. А как это изменит аукционы, покажет только время.

Правила землепользования: для 20% земель все процедуры более-менее понятны, а для 80% оставшихся? Теперь нужно будет согласовывать многие вопросы с федеральным центром, а для этого пока нет соответствующей системы взаимодействия. Сначала должны сформироваться механизмы реализации законов. После этого можно будет говорить и об их реальном влиянии на рынок нового жилья.

Когда законы только вступают в силу, начинается сложный процесс, зато потом, когда они начнут активно работать на рынке, это упростит подготовку земельных участков к строительству.

Еще одним положительным изменением на строительном рынке станут новые поправки в Градостроительный кодекс РФ: положения части 3 статьи 51 не применяются к выдаче разрешений на строительство объектов капитального строительства на межселенных территориях муниципальных районов до 31.12.2013 г.

года, а продажи по ипотеке открыли еще позже. Естественно, что для этих компаний количество ипотечных сделок в 2013 году будет существенно больше.

В среднем, строительные компании, ожидают роста цен на новостройки примерно на 9% и увеличения количества ипотечных сделок — на 16%. А вот суммарные объемы вводимого жилья скорее всего останутся на уровне 2012 года.

### Прогноз — 2013. Новостройки. Иркутск

Компания	ЦЕНЫ		ОБЪЕМЫ		ИПОТЕКА	
	2013	2012	2013	2012	2013	2012
	Прогноз изменения цен новостроек к 2012г, %	Объем введенного жилья, кв.м	Прогноз ввода жилья, кв.м	Прогноз изменения объемов введенного жилья (%)	Количество сделок по компаниям, шт.	Прогноз изменения кол-ва ипотечных сделок (%)
<b>Прогнозы компаний на 2013 год</b>						
Восток Центр Иркутск	рост 5-7%	5 120,00	17 890,00	+249%		бюджет увеличение
Иркут-Инвест	рост 20%	7 980,00	4 800,00	-40%	120	+25%
Максстрой	в пределах инфляции	26 200,00	20 000,00	-24%		
Высота	рост 3-5%	4 893,10	19 179,00	+292%	20	+75%
ООО Норд-Вест	рост 5-10%	80 620,00	40 539,00	-50%	198	+126%
Танар		4 320,00	9 020,00	+109%	17	+47%
МУП "УКС Иркутска"	рост 10%	22 939,70	Более 40000,00	+74%	300	0%
СН Горстрой	рост 8-10%	11 000,00	12 500,00	+14%		
<b>Прогноз на 2013 год</b>						
Консенсус-прогноз (% изм.)	рост 9%			рост 0,5%		рост 16%

### Рынок вторичного жилья



**Ольга Ульянова,** эксперт по недвижимости АН «Недвижимость мира Century 21»:

— Каким образом изменятся цены на вторичное жилье в 2013 году? Что сильнее всего повлияет на их движение?

— На вторичное жилье цены за год вырастут примерно на 8%. Этот средний показатель роста неизменен на протяжении уже нескольких лет.

Квартиры в Кировском и Октябрьском районах, как правило, дорожают на 1-2% больше, чем, например, в Ленинском.

Однозначно на динамику цен в 2013 году повлияет открытие новой развязки на улицах Байкальская и Пискунова. На данном участке вырастет в цене и коммерческая недвижимость — примерно на 10-15%. А в жилых комплексах этого района стоимость квадратного метра уже достигает 70-80 тысяч рублей. И это не предел!

— Какое жилье и в каких районах будет пользоваться особым спросом? А на какие квартиры он, напротив, снизится?

— Классика вечна. Популярные районы — Октябрьский, Свердловский, Кировский. Менее популярные — Ленинский, Куйбышевский.

— В связи с ростом во второй половине 2012 года ставок по ипотеке ждете ли вы снижения объема ипотечных сделок?

— Нет. Число ипотечных сделок, напротив, выросло, так как заработало множество ипотечных госпрограмм: военным, госслужащим, молодым семьям. Ипотека для многих людей — единственный способ приобрести жилье, и, несмотря на рост ставок, количество желающих не уменьшилось!

В большинстве агентств недвижимости, давших свой прогноз по вторичному рынку жилья на 2013 год, считают, что дальнейший рост цен, если и произойдет, то будет небольшим, в пределах инфляции. Некоторые не исключают, что после довольно значительного роста в 2012 году, к середине 2013 года может произойти снижение стоимости жилья. В целом, агентства недвижимости прогнозируют более скромный рост стоимости жилья, чем строительные компании — плюс 5,8%.

Так, специалисты из АН «Сфера продаж» утверждают, что ажиотажа на рынке нет: дешевые квартиры уходят быстро, зато масса ликвидных предложений по среднерыночным ценам «стоит». Из этого риэлтеры делают вывод, что цены достигли предела, а дальнейшее повышение, если и произойдет, то будет очень небольшим: «Скорее всего, цены останутся на прежнем уровне. Пока оживление на рынке вносят госпрограммы, к примеру, военная ипотека».

По словам риэлторов, значительную часть сделок, от 50 до 80%, в 2012 году составляли ипотечные. В 2013 году, по мнению большин-

ства опрошенных, количество ипотечных сделок не уменьшится, несмотря на рост ставок по кредитам. В АН «Артэкс» уверены, что в наступившем году «ипотеки станет еще больше», несмотря на увеличение ставок — поскольку покупателей «с наличкой» практически нет. «Тем более, что ставки увеличились не сильно, а банки сегодня довольно лояльно относятся к заемщикам», — замечают риэлтеры

**Опрос подготовила Светлана Пишикина, Газета Дело**

### Прогноз — 2013. Вторичное жилье. Иркутск

Компания	ЦЕНЫ		ИПОТЕКА	
	2013	2012	2013	2012
	Прогноз изменения цен на вторичном рынке жилья в Иркутске по отношению к 2012г, %	Количество сделок по компаниям, % от общего числа	Прогноз изменения кол-ва ипотечных сделок (%)	Прогноз изменения кол-ва ипотечных сделок (%)
<b>Прогнозы на 2013 год</b>				
CENTURY 21 Недвижимость мира	рост 8%			
Консультант-эксперт	без изменений			без изменений
Артэкс	рост 5%	до 50% сделок		рост 10%
Квартирный вопрос	падение 10-15%	70%		рост 10%
Красная площадь	рост 10%			
Монолит	рост 3-10%	до 70% сделок		без изменений
Вавилон	без изменений	70%		без изменений
Поместье	рост 5-10%	около 80%		без изменений
Правоверное АН	рост 5-10%	около 50% сделок		рост 5-10%
Премьер Realty	рост 5-8%	70-80% сделок		рост до 5%
Сфера продаж	без изменений	около 50% сделок		без изменений
<b>Прогноз на 2013 год</b>				
Консенсус-прогноз (% изм.)	рост 5,8%			рост 4%

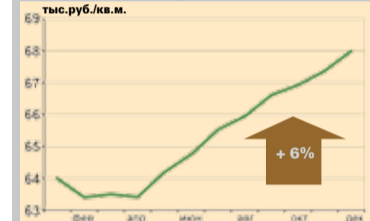
### Новостройки. Итоги — 2012



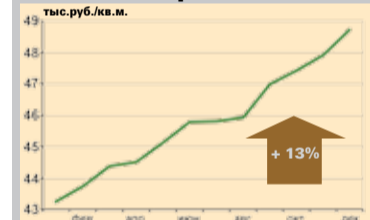
### Вторичное жилье. Итоги — 2012



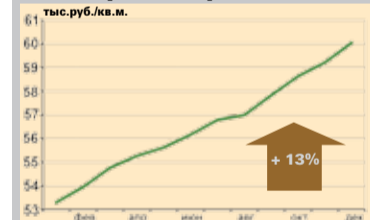
### Кировский район



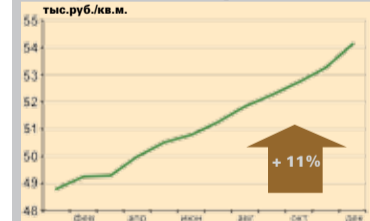
### Ленинский район



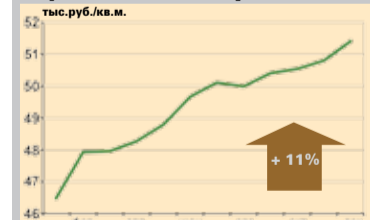
### Октябрьский район



### Свердловский район



### Куйбышевский район



По данным REALTY.IRK.RU



## личный опыт

# Как я ипотеку страховал

**Виктор Просекин,**  
директор базы отдыха  
«На причале»:

– Впервые ипотеку я оформил семь лет назад в банке КИТ-Финанс. Процедура оказалась очень хлопотной – была длинная цепочка сделок, включая обмены, кто-то из участников постоянно было под угрозой «выхода». В таком напряжении мы с женой думали только об одном – хоть бы сделка состоялась, стоимость квартиры на тот момент была уж больно привлекательна.

В этом стрессе единственное, о чем нам еще удавалось подумать – успеем ли мы заключить сделку до момента, когда истечет срок кредитной заявки, одобренной банком. О необходимости страховать саму квартиру, права собственности на нее, а также наши – заемщиков – жизни чисто теоретически мы знали. Просто забыли.

Напомнили нам об этом за день до заключения кредитного договора. Страховать нужно было немедленно. А тут уже и банк услужливо подсказал «своего» страховщика. Что делать – пошли к нему. Первый взнос по

страховке при сумме кредита в 2 миллиона рублей составил 22 тысячи [рублей]. «Сумасшедшие деньги», – прокомментировал наш знакомый, недавно тоже оформивший ипотеку. У него была примерно та же ситуация – муж и жена, без детей, работа неопасная и невредная, возраст 25-30 лет. Квартира примерно в таком же состоянии и даже в той же новостройке Свердловского района.

Мы тут же бросились сравнивать тарифы в других компаниях. Удивительно, но во всех пяти компаниях, в которые мы обратились, первый платеж начинал-

ся от 17 тысяч рублей. Решили – потому, что мы сами пришли, не по «протекции» банка.

Потом взносы становились меньше, но примерно в той же пропорции, что и в нашей первой страховой компании. Кстати, у некоторых опрошенных традиционная разница между платежами за третий и четвертый год кредита (после третьего года владения квартирой титул можно не страховать) была меньше, чем в нашей страховой. Но все равно общая сумма платежа у нас была значительно больше.

В общем, я с нетерпением дождался окончания года, что-

бы сменить страховую компанию. На этот раз к выбору подошел тщательно – по телефону штук 20 страховых компаний обзвонил: выяснил, где при наших исходных данных минимальные платежи. И потом из пяти «минимальных» уже выбирал. Смотрел, как давно эти компании на ипотечном рынке, искал негативные отзывы клиентов, не получивших страховую премию.

Ведь дело не только в том, чтобы заплатить по минимуму. Вероятность того, что страховой придется воспользоваться, тоже есть. Мне, к сожалению,

пришлось. Правда, это были мелочи – временная нетрудоспособность, 3 месяца. Я попал в автоаварию, сломал ногу. Нормально ходить начал уже через полгода, но на работу пришел с гипсом уже через 3 месяца. Хотя в принципе страховая была готова оплатить мою долю в ипотечных платежах (50% взноса) за все 6 месяцев. Но у меня не было желания отдыхать – мой рабочий проект буксовал.

Кстати, на тот момент острой необходимости в этой страховой премии у нас не было. Хотя работодатель и не оплачивал мне больничный, зато у жены доходы выросли настолько, что с лихвой хватало на полный кредитный платеж. Но, согласитесь, лишними деньги никогда не бывают.



## новости компаний

### «Ростелеком» совместно с библиотекой им.Марка Сергеева открыл первую в Иркутской области уличную библиотеку



В Иркутске открылась первая уличная мини-библиотека свободного чтения. «Свободная библиотека» – так называется совместный проект компании «Ростелеком» и Иркутской областной детской библиотеки им.Марка Сергеева. В церемонии открытия принимали участие министр культуры и архивов Иркутской области Виталий Барышников и Директор Иркутского филиала ОАО «Ростелеком» Олег Ширшов.

Для осуществления проекта «Свободная би-

блиотека» специалисты «Ростелеком» переоборудовали неиспользуемую телефонную будку, разместив в ней деревянные многоярусные полки, обновили внешний вид, а также установили стационарный телефон, по которому жители и гости Иркутска могут бесплатно звонить на городские телефонные номера.

«Мы искренне верим, что проект «Свободная библиотека» станет важной составляющей восприятия Иркутска как культурного и интеллектуального центра

Восточной Сибири», – отметил директор Иркутского филиала ОАО «Ростелеком» Олег Ширшов.

«Наше сегодняшнее событие не случайно, 2013 год объявлен в Приангарье годом библиотек, – сказал министр культуры и архивов Иркутской области Виталий Барышников. – Мы призываем жителей и гостей Иркутска активно пользоваться этой площадкой для обмена интересными книгами».

Проект «Книжная будка» опирается на мировой опыт по обустройству общественных мест. В США, Великобритании и других странах возникло и распространилось движение «Малых свободных библиотек», когда небольшое количество книг отбирается и сохраняется усилиями местного сообщества – такая библиотека становится общим делом, объединяющим людей. В качестве площадок для такого рода библиотечных пунктов выступают специально переоборудованные неиспользуемые будки телефонов-автоматов, которые превращаются в пункты буккроссинга. В каждой такой будке любой житель может взять книгу, оставить прочитанную или обменять одну на другую.

### В 2012 году предприниматели Байкальского региона стали активнее брать кредиты на инвестиционные цели

Портфель кредитов малого бизнеса Байкальского банка Сбербанка России за 2012 год увеличился на 7,6 млрд. и достиг 19,17 млрд. рублей.

Наибольшей популярностью среди индивидуальных предпринимателей и собственников бизнеса Байкальского региона в прошедшем году пользовались программой экспресс-кредитования, оформляемые Сбербанком в течение трех дней по специальной технологии «Кредитная фабрика». В настоящее время в рамках «фабрики» предприниматели могут получить заемные средства на приобретение автотранспорта, а также на любые другие цели.

Всего в течение 2012 года Байкальским банком в рамках технологии «Кредитная фабрика» было выдано 6 877 экспресс-кредитов, что в 1,4 раза превышает показатели 2011 года. При этом общая сумма предоставленных кредитов составила 5,9 млрд. рублей, а кредитный портфель с учетом погашенной задолженности за год вырос в два раза и потяжелел на 3,37 млрд. рублей.

Еще на 430 млн. рублей прирост кредитного портфеля малого бизнеса Бай-

кальского банка обеспечен за счет выдачи заемных средств по специализированной программе кредитования индивидуальных предпринимателей и малых предприятий на цели пополнения оборотных средств для производства, торговли и предоставления услуг. Оставшиеся 3,8 млрд. рублей прироста кредитного портфеля достигнуты в рамках инвестиционного кредитования. Данные кредиты предоставляются банком в основном на приобретение коммерческой недвижимости, транспортных средств для бизнеса, оборудования, проведение капитального строительства или модернизацию производства.

Как отмечает начальник отдела продаж малого бизнеса Байкальского банка Сбербанка России Любовь Санеева, в 2012

году предприниматели стали чаще пользоваться программами инвестиционного кредитования, которые относятся к долгосрочным программам. Это, по мнению специалиста банка, связано и с доступностью кредитов, и с активностью самих предпринимателей, которые не боятся реализовывать крупные проекты, направленные на развитие своего бизнеса и при этом понимают, что взять кредит менее рискованно, чем изымать средства на реализацию из собственного бизнеса. Так, к концу 2012 года доля долгосрочных кредитов в общем кредитном портфеле малого бизнеса выросла с 54% (по итогам 2011 года) до 63%. При этом увеличилась и средняя сумма выданных кредитов – с 3,4 млн. (в 2011 году) до 4,6 млн. рублей.



# СБЕРБАНК

Байкальский банк ОАО «Сбербанк России» обслуживает клиентов в Иркутской области, Забайкальском крае и Республике Бурятия. Это около 10% территории России и более 4,5 миллионов жителей. Байкальский банк – это 3 отделения, 510 офисов на всей территории Восточной Сибири: от границы с Монголией и Китаем до Якутии, от Красноярского края до Дальнего Востока. Банк лидирует в регионе по объему эмиссии и по широте торгового-сервисной сети банковских карт, по величине кредитного портфеля, как для бизнеса, так и для физических лиц, по количеству предлагаемых услуг. Банк осуществляет корреспондентские отношения с банками Монголии и Китая, выступает поручителем во внешнеэкономических сделках. Байкальский банк Сбербанка России сотрудничает с крупнейшими предприятиями Восточной Сибири, предоставляет банковские услуги всем отраслям и направлениям производства и торговли, учреждениям здравоохранения и образования, государственным структурам, малому бизнесу.

Генеральная лицензия Банка России на осуществление банковских операций 1481. Официальный сайт Банка – [www.sberbank.ru](http://www.sberbank.ru)



# Кадры решают

**Кадровому агентству Гульнары Сердалиевой всего полгода. Еще столько же понадобится предпринимательнице, чтобы «отбить» все первоначальные затраты. Сейчас агентство уже выходит «в плюс» на 20-25%. Но и ежемесячные расходы растут: за полгода они выросли более чем в два раза.**

На запуск агентства Гульнаре понадобилось 200 тысяч рублей и пара месяцев подготовки. До этого предпринимательница была наемным работником в кадровом агентстве, но личные амбиции и пул идей по оптимизации бизнес-процессов рекрутинговой компании, накопленный Сердалиевой, побудил ее открыть собственное агентство. «Пожалуй, одной из основных причин запуска своего агентства была возможность менять структуру бизнеса, если она кажется устаревшей или неэффективной», – говорит Сердалиева. – К примеру, некоторые кадровые агентства в Иркутске (не буду называть, какие) до сих пор используют бумажные архивы».

Предпринимательница сразу решила, что у нее все будет иначе: большая часть начального капитала – свыше 100 тыс руб – была потрачена на сервер, где хранится база данных, и на компьютеры для сотрудников агентства. «На этом мне, кстати, удалось серьезно сэкономить. Мой муж – IT-специалист – он помог и с выбором техники, и сайт для агентства сам сделал. А это еще дополнительные 50 тыс руб экономии», – подмечает Гульнара. Кроме того, предпринимательница немало потратила на покупку лицензионного программного обеспечения (ПО). «Помимо стандартного обеспечения понадобилось и специальное ПО для кадровиков. Выбирала из нескольких – в итоге остановилась на программе, которая позволяет отслеживать работу с клиентами по

самым разным параметрам – названию компании работодателя, отрасли, имени соискателя, возрасту, дате создания резюме или вакансии. Таким комплексным подходом не все разработчики могут похвастаться», – рассказывает Сердалиева.

Однако не столько техническую продвинутость агентства предпринимательница считает главным отличием компании, сколько набор услуг. «Подавляющее большинство моих коллег предлагает только классический подбор кадров, когда на вакансию подбирается несколько подходящих соискателей. Бонусом агентства дают гарантию: если в течение определенного срока – месяца, к примеру – сотрудник по объективным причинам «не прижился», агентство ищет ему замену. Конечно же, бесплатно», – рассказывает Сердалиева. Предпринимательница сетует, что, как правило, единственное, что отличает услуги основной массы рекрутеров – их стоимость, скорость работы и сроки гарантии.

Сама Сердалиева помимо классического рекрутинга предлагает и другие виды услуг: эксперт-подбор кадров и экспресс-отбор. «Классический подбор, конечно, и у меня занимает большую часть всего объема заказов – процентов 70. Уже на втором месте по востребованности стоит экспресс-отбор, когда из текущих резюме агентства для кадровых специалистов заказчика подбирается несколько соискателей, и наша задача на этом закан-

чивается – собеседование проводит уже кадровый специалист работодателя. Также мы предлагаем эксперт-отбор, когда лучших кандидатов из всех соискателей мы выбираем не только в ходе собеседований, а проводя дополнительные тренинги с привлечением сторонних тренеров,

“  
Текущую доходность бизнеса предпринимательница оценила в 20-25% от объема ежемесячных трат. Причем чистая прибыль агентства активно растет – за прошедшие полгода она выросла больше чем в 2 раза.

специализирующихся на необходимой отрасли», – перечисляет Гульнара. Предпринимательница знает, что большинство иркутских клиентов к таким услугам не готово, однако считает, что нужно принимать участие в формировании рынка.

«К примеру, так произошло с услугой по оценке HR-бренда заказчика. Раньше компании к такому



Фото А. Фёдорова

сервису не были готовы, а теперь многие клиенты хотят оценить свою компанию именно с точки зрения ее привлекательности для соискателя», – приводит пример Гульнара. По словам собеседницы, со временем работодатели заинтересовались и такой новой для местного рынка услугой как аутплейсмент (когда компании приходится увольнять сотрудника). «Правильно расстаться с работником очень важно, – уверяет Гульнара Сердалиева. – Чтобы у бывшего сотрудника не возникло желания каким-либо образом подпортить репутацию фирмы, нужно постараться. Во-первых, мы максимально корректно сообщаем сотруднику об увольнении, во-вторых, ищем ему новое место работы. И все это оплачивает бывший работодатель».

Назвать конкретные сроки исполнения заказов Сердалиева не взялась – все очень индивидуально: поиск может составить несколько дней или продлиться 3-4 недели.

Текущую доходность бизнеса предпринимательница оценила в 20-25% от объема ежемесячных трат. Причем чистая прибыль агентства активно растет соразмерно уровню ежемесячных расходов. А за прошедшие полгода траты компании выросли больше чем в 2 раза.

Сейчас, по словам предпринимательницы, на рынке сезонный спад. «Традиционно в декабре-январе на рынке труда затишье. Второй «мертвый» сезон наступает в июле-августе. Причем низкая активность в это время не только у работодателей,

но и у соискателей. Хотя, не исключено, что многие наемные специалисты, зная о сезонном спаде, это время просто пережидают», – предполагает Гульнара. По опыту собеседницы, наиболее удачное время для поиска работы – октябрь: в этом месяце работодатели особенно активны на рынке труда.

В Иркутске, по данным агентства, наиболее частой вакансией уже не первый год остается должность менеджера по продажам. «Иркутск – торговый город, поэтому ничего удивительно в этом нет, – считает Сердалиева. – Но в последнее время стали довольно востребованы многие технические специальности – инженеры, к примеру».

**Никита Змановских,  
Газета Дело**

## ТОП-50 вакансий с заработной платой от 30 тыс.руб. Иркутск.

Вакансия	Зарплата	Компания	Вакансия	Зарплата	Компания
Экономист отдела недвижимости	от 35 000	Сбербанк России	Технический представитель в Китае	от 60 000 до 80 000	Группа компаний ИЕК
Медицинский представитель	от 60 000	Имплант.ру	Специалист по подготовке водителей	от 30 000 до 35 000	Деловые линии
Инженер-технолог	от 40 000	Группа Новатор	Главный технолог кондитерского производства	от 80 000 до 120 000	Анкор, кадровый холдинг
Бренд-менеджер	от 30 000	Группа Новатор	Супервайзер	от 50 000	Нэфис Косметикс
Руководитель отдела продаж	от 40 000	Страховая компания Allianz	Специалист по обучению взысканию	до 70 000	Агентство по сбору долгов
Региональный менеджер	от 60 000	Shreya Life Sciences	Инженер-электроник	от 31 000	Центр трудоустройства, Приоритет
Главный специалист по продажам	от 30 000	Страховая компания Allianz	Менеджер проектов	от 30 000	Центр трудоустройства, Приоритет
Начальник отдела продаж	от 35 000	Страховая компания Allianz	Торговый представитель	от 30 000	Центр трудоустройства, Приоритет
Директор по продажам	от 50 000	Ренессанс Life & Pensions	Менеджер отдела продаж	от 30 000 до 60 000	Центр трудоустройства, Приоритет
Руководитель отдела продаж	от 30 000	Ренессанс Life & Pensions	Главный клиентский менеджер	от 55 000	Центр трудоустройства, Приоритет
Торговый представитель	до 46 000	Топаз, ювелирная фабрика	Кредитный аналитик	от 37 000 до 60 000	Центр трудоустройства, Приоритет
Начальник отдела продаж	от 30 000	Ренессанс Life & Pensions	Тренинг-менеджер	от 40 000	НПФ Доверие
Региональный менеджер	от 45 000	Пенюплэкс	Региональный менеджер по продажам	от 40 000	TRADE.SU Информационное агентство
Начальник отдела продаж	от 60 000	ТоргиИнвест	Региональный менеджер	от 50 000	Металл Профиль
Дивизионный директор по продажам	от 45 000	Дизайнмастер	Инженер ВОЛС	от 30 000	Варлок инжиниринг
Менеджер по персоналу	до 50 000	БМКонсалтинг	Главный механик	от 40 000	Квартал Менеджмент
Менеджер по развитию сети	от 40 000	БМКонсалтинг	Инженер по автоматике	от 40 000	Квартал Менеджмент
Инженер ПТО	от 50 000 до 70 000	Велестрой	Медицинский представитель	от 47 000	ЮНИТИ, Кадровый центр
Региональный менеджер по продажам	от 45 000	Юникс, Медицинская компания	Главный врач	от 80 000	Клиника БУДЬ ЗДОРОВ
Руководитель региональной группы продаж	от 60 000	Biglion	Управляющий рестораном	до 150 000	Метрополь, ИФК
Менеджер по работе с партнерами	от 35 000 до 80 000	Biglion	Заведующий складом	от 45 000 до 60 000	Центр трудоустройства, Приоритет
Менеджер по продажам	от 35 000 до 80 000	Biglion	Заведующий складом	до 30 000	Центр трудоустройства, Приоритет
Менеджер по развитию бизнеса	от 30 000	Нэфис Косметикс	Логист-аналитик	от 30 000	ТехноНИКОЛЬ
Менеджер по продажам	от 45 000	Юникс, Медицинская компания	Региональный директор	от 100 000	ФИНОТДЕЛ
Менеджер по работе с корпоративными клиентами	от 50 000 до 70 000	Металл Профиль	Директор филиала	от 100 000	Амис, ТД
Руководитель филиала	от 50 000	Экспресс-Авто			
Территориальный менеджер	до 60 000	Рельеф			
Бизнес-тренер	от 50 000 до 60 000	Diamond Personnel R&C			



**А вы знаете,**

**как заполнить раздел 7 налоговой декларации по НДС?**

**Раздел 7 следует заполнять для операций:**

- не подлежащих налогообложению;
- не признаваемых объектом налогообложения;
- операций по реализации товаров (работ, услуг), местом реализации которых не признается территория РФ

**Полный текст ответа:**



**Путеводитель по налогам**



**КонсультантПлюс**  
надежная правовая поддержка

put.consultant.ru

**ЗАО «КонсультантПлюс в Иркутске»**

Иркутск, ул. Красноярская, д. 31/1, 1 подъезд, 7 этаж,

тел.: (3952) 22-33-33, 53-28-53, www.irkcons.ru, e-mail: info@irkcons.ru

## Информационное сообщение

**для акционерных обществ, самостоятельно осуществляющих ведение реестра владельцев именных ценных бумаг**

Региональное отделение Федеральной службы по финансовым рынкам в Сибирском федеральном округе напоминает, что в соответствии с приказом ФСФР России от 13.08.2009 № 09-33/пз-н «Об особенностях порядка ведения реестра владельцев именных ценных бумаг эмитентами именных ценных бумаг» (далее – Приказ):

– открытые и закрытые акционерные общества, самостоятельно осуществляющие ведение реестра владельцев именных ценных бумаг, обязаны ежегодно не позднее 15 февраля года, следующего за отчетным, представлять отчетность по состоянию на конец отчетного периода в территориальные органы ФСФР России по месту своего нахождения (пункт 3 Приказа);

– открытые и закрытые акционерные общества, самостоятельно осуществляющие ведение реестра владельцев именных ценных бумаг, в течение 6 месяцев с даты вступления в силу Приказа обязаны привести свою деятельность в соответствие с требованиями Приказа (пункт 4 Приказа).

За непредставление или нарушение срока или порядка представления отчетности статьей 19.7.3 Кодекса Российской Федерации об административных правонарушениях предусмотрена ответственность в виде административного штрафа на граждан в размере от двух тысяч до четырех тысяч рублей; на должностных лиц – от двадцати тысяч до тридцати тысяч рублей или дисквалификации на срок до одного года; на юридических лиц – от пятисот тысяч до семисот тысяч рублей.

**РО ФСФР России в СФО**

**А вы знаете,**

**можно ли уволить работника по собственному желанию позднее двух недель с момента получения заявления, если в нем нет даты увольнения?**

**Нет, нельзя.**

Суды считают увольнение работника в данной ситуации неправомерным

...

**Полный текст ответа:**



**Путеводитель по трудовым спорам**

Иркутск, ул. Красноярская, д. 31/1, 1 подъезд, 7 этаж, Телефон: (3952) 22-33-33 ЗАО «КонсультантПлюс в Иркутске»

put.consultant.ru

**КонсультантПлюс**  
надежная правовая поддержка



# Письмо

**Обеспеченные россияне, похоже, скоро начнут платить налог с доходов по банковским вкладам, а также лишатся льготы при продаже недвижимости.**

## Вклады под регрессом

Налоговая чехарда, в которой правительство провело весь прошлый год, продолжилась и в новом. Но если в 2012 году оно игралось со ставками страховых взносов, акцизами на алкоголь, табак и бензин, то к 2013-му добралось наконец до доходов населения. Еще 25 декабря Дмитрий Медведев поручил Минфину, Минэкономразвития и Минюсту подготовить законопроект об изменениях в налоге на доходы физических лиц (НДФЛ). А на прошлой неделе «Финмаркет» опубликовал выдержки из письма замминистра финансов Сергея Шаталова в правительство (есть в распоряжении «Денег») с предложениями по реформированию НДФЛ. Ввести новые меры могут с 1 января 2014 года.

Сейчас доход физических лиц по банковским вкладам в большинстве случаев освобожден от налогообложения. Налог взимается, только когда процентная ставка превышает на 5 процентных пунктов ставку рефинансирования ЦБ. «Правило про 5 пунктов вводилось для ограничения теневых зарплатных схем, – рассказывает директор департамента налогового и финансового консультирования International Tax Associates, UFS Investment Group Рустам Вахитов. – Например, в некоторых банках на полчаса устанавливались специальные вклады с высочайшими процентными ставками, а потом сотрудники полу-

чали уже не зарплату, а доход по вкладам». Дырку закрыли, введя 35-процентную налоговую ставку на такой доход.

Теперь Минфин предусматривает возможность уменьшить порог 5 п. п. Сейчас ставка ЦБ – 8,25%, и под налоговое освобождение попадают депозиты с доходностью до 13,25%. А так как нынешние банковские ставки по вкладам достигают уже 12-12,5% годовых, снижение планки даже на 1 п. п. грозит некоторым вкладчикам попаданием под налоговую ставку 35%.

Другое ограничение, которое планирует ввести Минфин: предельная сумма дохода по банковским вкладам, освобождаемая от налогов, будет составлять 1 млн руб. То, что выходит за этот предел, будет облагаться. Причем о размере налоговой ставки в письме замминистра не говорится ни слова. В лучшем случае это будет 13%, как у подоходного налога. При нынешних ставках по вкладам доход, превышающий 1 млн руб., дадут депозиты от 9 млн. Таких вкладчиков, правда, немного. «По нашим расчетам, без учета недвижимости и другого имущества финансовыми активами такого размера обладают 3-4% семей», – говорит руководитель Центра стратегических исследований «Росгосстраха» Алексей Зубец.

Но, как известно, строгость наших законов компенсируется необязательностью их исполнения. Если крупные вклады распределены между банками таким образом, что ни

в одном из них нет суммы больше предельных 9 млн, регулятор в настоящее время даже не узнает об этом. Единого реестра вкладов просто не существует. Минфин признает, что эти нововведения требуют существенных изменений в налоговом администрировании. Банки обяжут информировать налоговые органы о депозитах физлиц и начисляемом процентном доходе. А граждан хотят обязать предоставлять налоговые декларации с указанием суммы доходов по вкладам. Замминистра Шаталов в письме отмечает, что последнее увеличит административную нагрузку на население. Но, мол, «в отсутствие иных информационных источников налоговые органы будут практически лишены возможности проверки исполнения налогового законодательства».

«Администрирование депозитов – вопрос технический. Можно обязать банки запрашивать ИНН у вкладчика при открытии счета, а также запросить ИНН вкладчиков по открытым ранее счетам, облагая в противном случае выплаты у источника. А дальше просто отсортировать по ИНН и сопоставить с данными налоговых деклараций», – говорит Рустам Вахитов. В развитых странах подобные системы давно построены, «большой брат», всегда следящий за тобой, перешел из фантастических фильмов в реальную жизнь.

«В Европе вообще мало вещей, которые неизвестны государству. Правительство США тре-



# Позвало к налогу

бует от всех стран, в том числе от России, раскрытия информации о вкладах американских граждан в местные банки, – отмечает Вахитов. – По сравнению с такими грандиозными системами то, о чем мы говорим, сущий пустяк». Но можно вспомнить, как несколько лет назад был принят закон, требующий от банков передавать в Росфинмониторинг информацию обо всех операциях объемом больше 600 тыс. руб. Как рассказал «Деньгам» банкир, пожелавший сохранить анонимность, в 2011 году ведомство получило более 7 млн таких сообщений и на практике успело изучить только операции от 20 млн руб.

«Доходы по вкладам свыше 1 млн руб. имеет столь небольшая группа граждан, что администрирование будет стоить больше, чем в результате получит бюджет, – замечает Алексей Зубец. – Тем более что после появления налога мы увидим бегство этой группы из депозитов в другие инструменты». Кстати, о том, сколько получит бюджет от введения этой меры, в письме замминистра тоже не говорится.

## Полет на Луну

Не сказано в письме и сколько потеряет бюджет от другой части реформы НДФЛ – освобождения от налогообложения при продаже акций, если срок владения ими превышает три года. Сейчас с такой продажи платят 13-процентный подоходный налог. Освобождение также распространится на паи в ПИФах. Как следует из письма замминистра, именно на финансовый рынок должны устремиться бегущие из депозитов рантье. «Предоставление налоговой льготы при налогообложении доходов физлиц от реализации ценных бумаг после длительных сроков владения является одним из важных стимулов для долгосрочных инвестиций на финансовых рынках», – пишет Сергей Шаталов.

К доходам бюджета и налогообложению это все имеет косвенное отношение, соглашается партнер UFG Wealth Management Дмитрий Кленов: «Это вопрос результатов наших финансовых рынков. С 2008 года российский рынок по большому счету не сделал ничего. Вложения в РТС – нулевой или даже отрицательный результат. Но на доход от ценных бумаг – налог, а на крупный доход по депозитам – нет».

Однако не нынешний налог делает наш фондовый рынок менее привлекательным, а его высокая зависимость от мировых рынков и спекулятивного капитала. «Хотят стимулировать фондовый рынок, но он неинтересен для населения. О ПИФах знают те же 3-4% населения, для остальных это – полет на Луну. И сниже-

ваться в экономику. Особенно если достижение 5-процентного роста ВВП названо одним из приоритетов. «Экономический эффект от налогообложения депозитов прослеживается абсолютно четко: вкладчики начнут искать альтернативу банковским продуктам, банки меньше прокредитуют экономику, что отразится на темпах экономического роста», – констатирует Дмитрий Кленов. А по итогам 2012 года ВВП вырос всего на 3,5%.

## Квартирный вопрос

Третья составляющая пакета реформы НДФЛ коснется уже большего числа граждан. Минфин предлагает освободить от уплаты налогов при продаже квартир только в том случае, если у продавца в собственности нет другой квартиры. Аналогичную меру ведомство предлагает ввести для гаражей, земельных участков, а также долей в имуществе. При этом Минфин согласен ввести особый механизм освобождения от налогов для ситуации, когда налогоплательщик сначала покупает новую квартиру, а только потом продает старую: технически на момент продажи у него две квартиры.

Во всех остальных случаях вторая квартира, которая не такая уж и редкость, особенно в Москве и Санкт-Петербурге, будет признана инвестиционной недвижимостью, и ее продажа станет облагаться налогом. «По нашим расчетам, недвижимость для перепродажи есть у 6% российских семей», – говорит Алексей Зубец. Но реализация этой меры снова упирается в администрирование: нужно обязать продавцов и нотариусов сообщать о совершенных сделках, создать базу сделок и кадастр жилой недвижимости и всего имущества в масштабах страны, привязать имущество к ИНН собственников и т. д.

«На создание единой базы клиентов на рынке авто-страхования потребовалось без малого 10 лет, – напоминает Зубец. – Создание базы по имуществу может еще сильнее затянуться и стоить в результате очень дорого. А эффект будет – пшик: собственники перепишут вторую и третью квартиры на детей или родственников. Сделать это можно в течение недели».

Впрочем, сложности российские власти ис-

пугать не должны. Тем более что политическое решение, что богатые должны платить больше налогов, по сути, уже принято. «Пороговое значение в миллион дохода говорит о том, что это своеобразная форма налога на богатство, часть обещанного налога на роскошь, – говорит Дмитрий Кленов. – Отдельно налог на роскошь

ввести крайне сложно, но можно подкорректировать существующую налоговую систему с формальным сохранением плоской шкалы подоходного налога». То же, очевидно, касается и налогообложения вторых квартир.

Другой вопрос – насколько корректно называть богатством финан-

совые активы в несколько миллионов рублей. Но голос верхушки среднего класса – нескольких миллионов семей, сбережения которых затронут нововведения, вряд ли будет услышан – с электоральной точки зрения он малозначим.

Евгений Сигал,  
«Деньги»



## Подарочный сертификат

Всегда нужный и желанный подарок!

1000

рублей

500

рублей

Правила приобретения и использования Подарочных сертификатов на сайте [www.slata.ru](http://www.slata.ru), а также по тел. 8-800-100-5330 или на информационном стенде в любом супермаркете "Слата" и универсаме "Славный". Приобретение и активация Подарочного сертификата означает согласие Приобретателя Подарочного сертификата с Правилами приобретения и использования Подарочных сертификатов в торговой сети "Слата".



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

**НЕДВИЖИМОСТЬ**

ПРОДАЁТСЯ

НА САЙТЕ

**REALTY.IRK.RU**

Каждый день на сайте REALTY.IRK.RU:

- Новостройки Иркутска и области
- Вторичное жилье
- Коттеджи
- Коммерческая недвижимость
- Земельные участки

classified



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

**МУП «УКС города Иркутска» приглашает представителей бизнеса социальной направленности (культура, образование, спорт, и др.) принять участие в нашем новом проекте «Иркутск. Бизнес. Общество.»**

**В рамках проекта Вам предоставляется:**

- ✓ Социальная аренда.
- ✓ Готовые помещения для бизнеса «под ключ».
- ✓ Рекламно-информационная поддержка.

**Наше предложение:**

- нежилые помещения в Ленинском районе города Иркутска
- площадь от 115 м2
- удачное местоположение
- удобные планировки

**Тел.: (3952) 730-200**

**Наш сайт: www.uks.irkutsk.ru**



ЖК Глазковская роща, ул. Маяковского  
1-комн. от 37,9 кв.м. 2-комн. от 41,47 кв.м.  
Рассрочка, ипотека. Проектная декларация  
на сайте: <http://maxstroy.irk.ru>

**45 тыс. руб/кв.м.**

**59-79-62**

**Продаю новую квартиру!**

ул. Триллссера, 8/1



2-комн. квартира в ЖК Жемчужина, 54,2 кв.м., 12/15 эт. Очень удобная планировка, гардеробная, просторный сан.узел, лоджия.

**3200 тыс. руб.**

**743-977**

**3-комн. квартира**

ул. Севастопольская, 247



3-комн. квартира, 58,2/39,7/6,2 кв.м., 5/5 эт. пан. дома. Хороший ремонт, перепланировка, новая сантехника, пласт. окна, новая кухня со встроенной быт. техникой. Вид из окон - на парк.

**2830 тыс. руб.**

**8921-99-58-417**

**3-комн. квартира**

ул. Академическая, 34



Продаю 3-комн. квартиру! 102 кв.м., кухня - 17 кв.м., 5/5 эт, дом кирпичный. Евроремонт, частично мебель.

**7000 тыс. руб.**

**40-44-48**

**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**

**Сдаю помещение!**  
ул. Красноармейская, 7



Нежилое помещение, 127 кв.м., напротив Консульства Монголии (200 метров до К Маркса, к/т Художественный). Хорошее состояние, на полу дубовый паркет и плитка, стены окрашены.

**900 руб/кв.м.**

**89041-500-077**

**Двухуровневые подземные гаражи**  
м/р Университетский



Двухуровневые подземные гаражи от ЖК Al-Terra! Отдельные боксы на один и два автомобиля, автоматические ворота, безопасность. Проектная декларация на сайте [irkut-invest.ru](http://irkut-invest.ru)

**Звоните!**

**67-97-00**

**Коттедж с видом на залив!**  
ТСЖ Молодежное



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

**40 млн.руб.**

**606-544**

**Сдаю офис!**

ул. Ярослава Гашека, 4



Офисное помещение, площадь - 60 кв.м. Отдельный вход, первый этаж, первая линия. ОПС, кондиционер, хороший ремонт, защитные жалюзи на окнах.

**900 руб/кв.м.**

**99-18-47**

**Продается/сдается здание**

ул. Советская



1 линия, 4-х этажное здание, 1376,4 кв.м, с цоколем, перед зданием парковка. Год постройки - 2004. Площадь этажа - 264 кв.м., отличное состояние. Идеально под банк, страховую компанию, офис крупной компании.

**Звоните!**

**97-41-41**

**Средняя стоимость вторичного жилья в Иркутске на 20.01.2013 по данным REALTY.IRK.RU (тыс руб/кв.м)**

Тип	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
1 комн. кирпич	71,83	63,83	61,66	56,99	55,01
1 комн. панель	-	70,95	65,15	61,47	57,83
2 комн. кирпич	69,56	61,26	55,26	52,22	49,14
2 комн. панель	71,02	62,41	57,33	54,12	50,53
3 комн. кирпич	69,78	59,02	53,77	48,34	47,57
3 комн. панель	63,58	56,23	52,88	46,84	45,55
<b>Средняя стоимость на 20.01.2013</b>	<b>67,92</b>	<b>60,00</b>	<b>54,15</b>	<b>51,43</b>	<b>48,98</b>

**Средняя стоимость строящегося жилья в Иркутске на 20.01.2013г. (тыс руб/кв.м)**

Срок сдачи	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
Готовое	-	54,56	38,80	-	-
Срок сдачи - 1 полугодие 2013 года	-	64,00	53,00	-	-
Срок сдачи - 2 полугодие 2013 года	-	49,86	45,55	-	39,00
2014 год и позже	-	47,00	45,00	-	43,00
<b>Средняя стоимость на 20.01.2013</b>	-	<b>51,77</b>	<b>44,06</b>	-	<b>41,00</b>

**Средняя стоимость коммерческой недвижимости в Иркутске на 20.01.2013г. (тыс руб/кв.м)**

Назначение	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
склад (продажа)	50,34	30,33	25,17	23,94	25,42
склад (аренда)	0,64	0,50	0,27	0,35	0,18
магазин (продажа)	79,43	51,62	47,79	32,66	38,20
магазин (аренда)	1,09	0,75	0,52	0,55	0,57
офис (продажа)	77,51	49,69	47,33	41,23	39,90
офис (аренда)	0,89	0,61	0,49	0,52	0,40

По данным REALTY.IRK.RU

**ОАО «РОСТЕЛЕКОМ»  
СООБЩАЕТ**

о намерении реализовать земельный участок, категория: земли особо охраняемых территорий и объектов

общей площадью **133 416 кв.м**, расположенный по адресу: Иркутская область, Иркутский район, 20 км Байкальского тракта, турбаза «Ермак».

Стартовая цена **50 млн. руб.**

Коммерческие предложения необходимо размещать на торговом портале Фабрикант ([www.fabrikant.ru](http://www.fabrikant.ru) «ПДО продавца1117848») **в срок до 15 февраля 2013г.**

Справки по телефонам (3952) 200355; (3952) 217262 или по адресу: 664011 г.Иркутск, ул.Пролетарская, 12, отдел имущественных прав.



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