

дело

актуально

Компетентность, профессионализм и «оранжевое» настроение: в Иркутске открылся новый офис БИНБАНКа. Какие банковские продукты предложит иркутянам деп. офис «На Литвинова»?



03

кредиты



05

Какие риски подстерегают человека, собирающегося взять кредит? Каковы тонкости досрочного погашения уже имеющихся кредитов? Эксперт БКС-Премьер Эдуард Семенов рассказывает, как не стать жертвой кредитования

свое дело

Елизавета Зверькова, директор магазина «Четыре глаза» в Иркутске, знает, что бизнес и хобби – вещи совместимые. О том, что телескопы и микроскопы – это не только интересно, но и прибыльно, – в рубрике «Свое дело»



09

недвижимость



10

Строительство собственного дома – дело затратное и долгое. Цена ошибки в выборе планировки или площади дома очень высока. Как эффективнее использовать каждый метр жилья и какую планировку предпочесть?

К конкуренции
ГОТОВЫ

На чьи деньги построили «Модный квартал»?
Какие факторы влияют на успешность торгово-развлекательного комплекса?
Насколько насыщен иркутский рынок ТРК?

→ 1-2-3

Жуковский
ВАШ ДОМ В ГОРОДЕ

Готовые таунхаусы!
Современный формат жизни для города

Жуковский – это построенные городские таунхаусы, сочетающие в себе преимущества развитой инфраструктуры и природного величия окружающего пространства. Комфортные кирпичные малоэтажные дома находятся прямо в городе – на территории пересечения улиц Автомобильная и Жуковского. Таунхаусы построены в экологически чистом районе Иркутска – рядом с реликтовой Кайской рощей. Окружение сосен и берёз вокруг домов создает неповторимое ощущение природы, которой так не хватает в повседневной суете и ускоренном ритме городской жизни.



МУНИЦИПАЛЬНОЕ АДМИНИСТРАТИВНОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ
УПРАВЛЕНИЕ
КАПИТАЛЬНОГО
СТРОИТЕЛЬСТВА
ГОРОДА ИРКУТСКА

ул. Сухэ-Батора, 13

☎ 728-940, 728-941

Проектные декларации на сайте: www.uks.irkutsk.ru

К конкуренции

мы открываем ТРК сейчас, поэтому считаем правильным развивать именно местных операторов. У нас очень много примеров, когда местные операторы абсолютно не уступают тем сетям, которые приходят со стороны, а зачастую вытесняют их с рынка.

– Для арендаторов любого торгового центра очень важна проходимость. На какую посещаемость ТРК вы рассчитываете?

– Мы рассчитываем в среднем на 400 тысяч посетителей в месяц, то есть где-то на 13-14 тысяч посетителей в день. Считаю, что для объекта такого формата это хорошая оценка.

– В «Модном квартале» не так много парковочных мест. Это «узкое место» проекта?

– Я не считаю, что это очень «узкое место», но я никогда не преуменьшаю значения парковки. На сегодняшний день у нас здесь есть подземная парковка, какой нет ни у кого. Она отапливаемая, на двести машиномест.

– Бесплатная?

– Пока да, но в дальнейшем мы, возможно, внесем определенные коррективы. У нас нет задачи зарабатывать на парковке. Мы просто не хотим, чтобы жители бросали тут свои машины, условно говоря, на неделю. Поэтому через какое-то время мы, наверное, введем тарифы: два-три часа бесплатно, дальше нужно будет платить.

Летом следующего года мы планируем реализовать вторую очередь парковки, которая будет через дорогу от «Модного квартала», там планируется еще 600 машиномест. Для этого объекта такого количества будет вполне достаточно.

Ну, и давайте не будем забывать, что «Модный квартал» находится в Иркутской слободе, тут достаточно много пешеходного трафика.

«Конкуренция не всегда вредна»

– Какую роль в разработке проекта «Модного квартала» сыграла компания Knight Frank?

– Торговый департамент компании занимался разработкой концепции этого проекта и брокериджем. Я представляю компанию Knight Frank Property Management. Мы являемся частью компа-

нии Knight Frank и занимаемся именно управлением недвижимостью: запуском объектов и их дальнейшей работой. Мы здесь не временно, мы надолго.

– С чем связано решение привлечь независимую управляющую компанию? Это дешево? Профессиональнее?

– Рынок управляющих компаний зарождающийся. Хотя мы стоим у его истоков, работаем в этой сфере уже более 12 лет. Я, наверное, не стану скрывать, что наше управление – профессиональное. За нашими плечами очень большой опыт. А он, поверьте, дорогого стоит. Кроме того, привлечение крупной международной компании для управления придает определенный вес объекту. Многие международные бренды с большим желанием входят в объекты, зная, что ими управляет крупная, известная компания. Мы постоянно в контакте с арендаторами, они нам доверяют. И это тоже многого стоит.

– Гипотетически может сложиться так, что в «Комсомолле», который строится неподалеку, вы тоже будете управляющей компанией?

– Нет, вряд ли, слишком близко мы находимся.

– Конфликт интересов?

– Да, безусловно.

– Мэр Иркутска Виктор Кандршов на открытии «Модного квартала» отметил, что появление такого ТРК повысит конкуренцию в сфере торговли, произойдет отток покупателей из других торговых центров сюда. После открытия «Комсомолла» вы ожидаете оттока посетителей?

– Наверное, будет правильным дожидаться, когда они откроются, и потом уже об этом говорить. Пока конкуренция очень низка, ее практически нет. Когда «Комсомолл» появится, мы будем понимать, что это будет за объект. Мне, например, даже сложно сказать, какой состав операторов там будет.

И, кстати сказать, конкуренция не всегда вредна. Разные объекты, стоящие рядом, могут друг друга дополнять. Может, так будет и с «Модным кварталом» и «Комсомоллом». Это место будет точкой притяжения: когда у человека будет выбор, куда поехать, он поедет сюда – сначала в один объект

зайдет, потом в другой.

– К конкуренции вы готовы. А к кризису?

– Мы всегда готовы. Но кризис – это ведь такая вещь: сегодня есть, завтра нет. Все в жизни так устроено – волнообразно, по спирали. Какой бы черной ни была полоса, за ней будет белая. На сегодняшний день мы не видим никакого кризиса, только позитив.

«Рынок ТРК в Иркутске абсолютно не насыщен»

– Ваша компания занимается управлением ТРК в разных городах России. Какой из объектов считаете наиболее успешным и почему?

– Для нас каждый объект по-своему интересен, по-своему уникален. Какие-то объекты действительно бывают менее успешными, какие-то – более. На это влияет огромное количество факторов: и конкурентная среда, и местоположение, и состав арендаторов, и, в первую очередь, концепция самого торгового центра.

Если говорить о «Модном квартале», многие не понимают, зачем здесь столько общих площадей, но вы видите, что это создает огромное пространство, и люди, которые здесь находятся, не испытывают дискомфорта. Здесь прекрасные, очень удобные вертикальные коммуникации: эскалаторы, лифты...

А вообще успешность любого торгового центра оценивает покупатель, поэтому я думаю, что за ним последнее слово, и он оценит: хорошо это или плохо.

– Как оцениваете рынок торгово-развлекательных центров в Иркутске? Он насыщен?

– Рынок Иркутска абсолютно не насыщен. Я бы даже сказал, что с точки зрения торговых центров он слабо развит. В Иркутске на тысячу жителей приходится примерно 65 квадратных метров торговых площадей именно торговых центров. В том же Омске, Новосибирске, Красноярске этот показатель порядка 270 квадратных метров на тысячу жителей. Я считаю, Приангарье – потенциально очень привлекательный регион для инвесторов с точки зрения торговой недвижимости.

– Многие эксперты рынка коммерческой недвижимости предсказывают увеличе-



Фото А. Федорова

12 июля в Иркутске открылся крупнейший на данный момент торгово-развлекательный комплекс «Модный Квартал». Какие факторы влияют на успешность торгово-развлекательного комплекса? Насколько насыщен иркутский рынок ТРК? На чьи деньги построили «Модный квартал»? Боится ли он конкуренции с «Комсомоллом»? Об этом Газете Дело рассказывает Дмитрий Атопшев, управляющий директор Knight Frank Property Management – компании, занимающейся управлением ТРК «Модный квартал».

«Годовой оборот арендаторов «МК» составит порядка 150 миллионов долларов»

– Дмитрий, какой процент площадей «Модного квартала» уже сдан в аренду?

– Площадь всего объекта – 38 тысяч квадратных метров, 22 тысячи сдаются в аренду. Фактически 96% арендных площадей уже сданы, осталось две-три небольшие секции. Желающих у нас более чем достаточно, но мы хотим подобрать арендаторов, которые действительно будут соответствовать этому проекту. Ближе к сентябрю все торговые площади будут сданы.

– Из двух миллиардов рублей, затраченных на проект, какую часть составляют заемные средства?

– Объект был построен на средства российских инвесторов с привлечением кредитных средств Сбербанка. Сколько конкретно было привлечено, сказать не могу: не владею в полном объеме этой информацией.

– Когда должен окупиться объект?

– По нашим расчетам, через шесть-семь лет. На се-

годняшний день это очень хороший показатель.

– Каков уровень арендных ставок в «Модном квартале»?

– Ставки очень разные. Они зависят от размера магазина, от профиля торговли... Диапазон – от 300 до двух тысяч долларов за квадратный метр в год. Это соответствует среднему уровню ставок для региона, может, чуть выше.

– На какую доходность вы рассчитываете?

– Годовой товарооборот по Иркутску, насколько я знаю, порядка ста миллиардов рублей. По нашему объекту мы видим годовой оборот всех арендаторов порядка 150 миллионов долларов (около 5 млрд руб. – Ред.) в год. Но я хочу, чтобы вы понимали, что эта цифра очень условная.

– Как много международных брендов вам удалось привлечь в «Модный квартал»?

– Порядка 30% брендов, представленных в ТРК, – международные. В ближайшее время сюда войдут сети, которых на сегодняшний день нет в Иркутске, например, Reserved и Mohito, это будут достаточно крупные

универмаги, порядка полутора тысяч квадратных метров.

– В основном в «Модном квартале» представлены федеральные сети. А местные операторы присутствуют?

– Я бы не сказал, что здесь представлены в основном федеральные операторы. Здесь очень много местных операторов. Федеральные и международные операторы часто развиваются в регионах через своих партнеров, по системе франчайзинга. Поэтому, в целом, процентов 70 в «Модном квартале» – это местные операторы, которые здесь представляют в том числе и федеральные и международные проекты.

– К якорным арендаторам ТРК вы кого относите?

– Продуктовый супермаркет «Слата», магазин бытовой техники «М-Видео», фудкорт, кинотеатр «КИНО квартал», который в ближайшее время откроется, и крупные универмаги одежды.

– «Слата» – местный супермаркет, почему ее, а не какую-то федеральную сеть, взяли в качестве якорного арендатора?

– Есть много федеральных операторов, готовых войти на этот рынок. И они, может, войдут, чуть позднее. Но

ГОТОВЫ



Фото А. Федорова

По мнению Виктора Кондрашова, открытие ТРК «Модный квартал» подстегнет других участников рынка к развитию, поиску новых решений

ние разнообразия торговых форматов в России: аутлет-центры, ритейл-парки... Что, по вашему мнению, будет наиболее востребовано?

– Востребовано все. В Москве сейчас появляются аутлет-центры. Это первый опыт. Пока они только открываются, но я вижу: у них большое будущее. Однако нужно понимать, что аутлеты – это именно дисконт-центры, куда человек едет целенаправленно, понимая, что

приобретет там одежду со скидкой. Это одно направление. Ритейл-парки в большей степени развиты не в центре города: им необходимо большее пространство. Каждое место требует своего формата. Мы считаем, что в 130-м квартале лучше этого объекта быть ничего не могло. Вы видите, «Модный квартал» по-своему уникален, его постарались вписать в архитектуру.

– В Иркутске в ближай-

шее время будет развиваться формат торгово-развлекательных центров?

– Я даже не сомневаюсь в этом. Пока слышно о проектах именно такого формата. Возможно, в будущем появится что-то другое. Формат ТРЦ – наиболее реальный в условиях Иркутска. Я уверен, что с открытием объектов такого уровня торговля в городе оживится. И более того, это ускорит приход на рынок новых операторов.

МНЕНИЕ

Стоит ли ждать оттока посетителей и арендаторов из ТРЦ «Карамель» в связи с вводом новых ТРЦ в Иркутске? Какова посещаемость, уровень арендных ставок в действующих ТРЦ в Иркутске? Какой объем инвестиций требуется для строительства нового ТРЦ? За какой срок он окупится? На эти и другие вопросы отвечает Олег Рыжов, Исполнительный директор Группы компаний «ROSS Group» (Москва).

– Какова месячная посещаемость ТРЦ «Карамель» сейчас? Как она изменилась с момента открытия? Насколько заявленный «Модным кварталом» уровень – 400 тыс. посетителей в месяц – выполним для Иркутска?

– «Модный квартал» рассчитывает на 400 тыс. посетителей в месяц, на торговый оборот арендаторов – около \$150 млн. в год. Это вполне выполнимая задача. При условии, что «Модный квартал» сможет решить вопрос с парковочными местами. Среднемесячная посещаемость ТРЦ «Карамель» в 2012-2013 годах, согласно данным системы подсчета посетителей, составляет от 500 до 570 тыс. человек. С момента открытия ТРЦ «Карамель» в 2010 году среднемесячная посещаемость объекта выросла почти вдвое.

– Уровень арендных ставок в ТРК «Модный квартал» – \$300-2000/кв.м в год. Насколько эти показатели отличаются от рыночных? Каков уровень арендных ставок в ТРЦ «Карамель»? Какова заполняемость арендных площадей в ТРЦ «Карамель» сейчас и какой она была при открытии?

Справка: ROSS Group – управляющая компания полного цикла, осуществляющая работы по созданию и управлению объектами коммерческой недвижимости. Управляет объектами недвижимости в разных городах России. В Иркутске компания с 2010 года занимается управлением ТРЦ «Карамель», в 2014 году приступит к управлению ТРЦ «Юбилейный» (в микрорайоне Юбилейный).

– Для рынка торговой недвижимости Иркутска арендные ставки по ТРК «Модный квартал» несколько превышают средний уровень. В ТРЦ «Карамель» уровень арендных ставок составляет \$200-1300/кв.м в год. В момент открытия ТРЦ «Карамель» для посетителей показатель заполнения торговых площадей достигал 80%. В настоящий момент заполняемость арендопригодных площадей ТРЦ «Карамель» составляет 100%.

– Ожидаете ли вы с введением новых ТРЦ («Модный квартал», «КомсоМОЛЛ») оттока посетителей, арендаторов?

– Мы прогнозируем незначительный отток посетителей из ТРЦ «Карамель» на непродолжительный период времени. Ожидаем некоторого сокращения списка потенциальных арендаторов, желающих войти на объект, но не оттока действующих.

– Ваша компания, кроме ТРЦ «Карамель», планирует управлять еще одним объектом в Иркутске – ТРЦ «Юбилейный». Нет ли конфликта интересов?

– Мы считаем, что чем больше объектов одного горо-

да находится в управлении одной УК, тем эффективнее идет работа каждого объекта. Единое управление исключает конфликт интересов, так как позволяет реализовать совместную концепцию развития. В то время как объекты, расположенные рядом и находящиеся под управлением разных УК, обречены на жесткую конкуренцию, которая, в свою очередь, нередко приводит к существенным потерям доходности каждого из объектов.

– Какой объем инвестиций требуется для строительства ТРЦ в Иркутске, каковы сроки окупаемости объектов? Насколько Иркутск обеспечен торговыми площадями?

– В настоящее время Иркутск недостаточно обеспечен качественными торговыми площадями. Объем инвестиций, требующихся для строительства ТРЦ, в первую очередь зависит от концепции объекта и может варьироваться от 30 до 60 тыс. руб. на квадратный метр. Соответственно, при условии правильного расположения объекта срок его окупаемости может быть в пределах 6-9 лет.

Компетентность, профессионализм и «оранжевое» настроение

В Иркутске открылся дополнительный офис БИНБАНКа. Клиентов ждут по адресу: ул.Литвинова, 17 (здание Торгового комплекса).

В торжественной церемонии открытия дополнительного офиса БИНБАНКа «На Литвинова», которая состоялась 14 июля, приняли участие Президент БИНБАНКа Михаил Шишханов, Старший Вице-Президент Петр Морсин, Управляющий Сибирской региональной дирекцией БИНБАНКа Дамир Баттулин, а также Управляющий БИНБАНКом в Иркутске Гарма Гармаев и Управляющая новым офисом Мария Котьякова.

БИНБАНК представлен в Иркутске с 2010 года, а с апреля нынешнего года проводит ребрендинг, работает по новой модели – ориентированной на клиента, его запросы и ожидания. Офисы БИНБАНКа в новом формате – просторные, светлые, с прозрачными перегородками, без шкафов и глухих дверей – открываются по всей России. Иркутск не стал исключением: дополнительный офис «На Литвинова», открывшийся 14 июля, отвечает всем требованиям новой бизнес-модели. Место для нового офиса было выбрано не случайно: центральный рынок является центром притяжения иркутян. Местоположение офиса очень удобно с точки зрения транспортной доступности.

Президент ОАО «БИНБАНК» Михаил Шишханов, прилетевший из столицы на церемонию открытия дополнительного офиса «На Литвинова», заявил: «Мы в Иркутске представлены с 2010 года, но пока активно о себе не заявляли, потому что меняли свою бизнес-идеологию, стратегию. Теперь пришло время показать себя. Я очень

надеюсь, что клиенты оценят те изменения, которые происходят в нашем банке, и мы станем одним из ключевых игроков на иркутской земле, покажем себя настоящими профессионалами и докажем, что наши слова не расходятся с делом».

Согласно стратегии развития БИНБАНКа, в Иркутске до 2016 года планируется открыть еще 5 офисов. Один из них появится уже в этом году, также в центральной части города. Следующие офисы, вероятно, будут расположены в спальных районах Иркутска. «Это следующий этап, – пояснил Михаил Шишханов. – Сначала покрываем бизнес-район, потом идем в спальные. Там будут офисы меньшего формата, с определенным набором продуктов».

Управляющий БИНБАНКом в Иркутске Гарма Гармаев выразил уверенность в том, что открытие дополнительного офиса позволит выполнить амбициозные задачи, стоящие перед банком, а клиенты останутся довольны качеством обслуживания и разнообразием предоставляемых услуг. «Наша задача – сделать все для того, чтобы

клиент, заходя в банк, знал, что его услышат», – подчеркнул Гарма Гармаев.

Офис «На Литвинова» предоставляет широкий спектр банковских услуг как юридическим, так и физическим лицам. Также в офисе предусмотрена круглосуточная зона самообслуживания – «БИН-24», где установлены банкоматы и информационно-платежные терминалы. Все желающие могут оплатить услуги ЖКХ и операторов сотовой связи, снять наличные со счета банковской карты, пополнить счет карты БИНБАНКа в любое время суток.

Главным в работе нового офиса управляющая Мария Котьякова считает профессионализм и компетентность сотрудников. А еще – хорошее настроение: «После недавнего ребрендинга у нас появился новый корпоративный цвет – оранжевый, он символизирует движение, радость, стимул к работе, – говорит Мария. – Даже утренние летучки с сотрудниками мы проводим под лозунгом «оранжевого» настроения – выходим на работу с позитивом».



Фото А. Федорова

Управляющий БИНБАНКом в Иркутске Гарма Гармаев на открытии офиса «На Литвинова»

Дополнительный офис на Литвинова, 17 приглашает:
 ● физических лиц: Пн. – Пт.: 9:00 – 20:00; Сб.: 10:00 – 17:00;
 ● юридических лиц: Пн. – Пт.: 9:00 – 17:00.
 Без перерыва на обед.

БрАЗ снижает нагрузку на окружающую среду

Губернатор Иркутской области Сергей Ероценко посетил Братский алюминиевый завод компании РУСАЛ.



Фото А. Головщикова

В ходе визита на предприятие Сергей Ероценко ознакомился с производством, провел встречу с управляющим директором ОАО «РУСАЛ Братск» Андреем Волвенкиным.

В рамках совместного совещания Андрей Волвенкин представил губернатору перспективы развития производства. Наиболее значимыми производственными направлениями развития, по словам управляющего директора, являются механизация и автоматизация, снижение нагрузки на окружающую среду. На предприятии, отметил Андрей Волвенкин, проводится модернизация производственных мощностей, разработано ТЭО, которое было поддержано

братчанами на общественных слушаниях. В рамках этой работы планируется снизить нагрузку на окружающую среду в соответствии с природоохранным законодательством, повысить эффективность производства. В прошлом году на заводе была запущена в промышленную эксплуатацию современная газоочистная установка.

Кроме того, с этого года на БрАЗе приступили к монтажу системы автоматической подачи сырья, которая позволит исключить разгерметизацию электролизеров во время загрузки глинозема и попадание вредных веществ в атмосферу. Первый опытный участок включает в себя 23 электролизера. В дальнейшем техно-

логия будет внедрена в рамках всего завода. БрАЗ модернизирует объекты для размещения отходов производства. Более 50% отходов на заводе перерабатываются и вовлекаются в собственное производство, а также передаются другим предприятиям в качестве сырья. Проводятся работы по содержанию и обустройству санитарно-защитной зоны.

Сергей Ероценко и Андрей Волвенкин обсудили перспективы сотрудничества по вопросам совместных инвестиционных проектов – развития транспортных узлов, инфраструктуры. Также глава региона отметил важность развития государственно-частного партнерства по выполнению социальных задач, продолжения действия на территории Братска и Братского района социальных программ, реализуемых компанией. В Братске с 2010 года реализуется грантовая программа «Территория РУСАЛа». Проекты-победители получают гранты по 150 тысяч рублей, а на реализацию крупных инфраструктурных проектов порядка 5 млн. рублей. В рамках этой программы была реконструирована и оснащена дополнительным оборудованием молодежная клиника «Ариада», отремонтирован детский сад.

Кредитный портфель ВТБ в Иркутске за год вырос в два раза, пассивный – почти в три

ВТБ в Иркутске отчитался об итогах работы в первом полугодии 2013 года.



Фото А. Федорова

По словам руководителя региональной дирекции банка Александры Макаровой, кредитный портфель подразделения ВТБ в Иркутске на 1 июля составил 6,86 млрд. рублей, что в два с лишним раза больше в сравнении с результатом на 1 июля 2012 года. За шесть месяцев текущего года банк выдал клиентам в Приангарье 5,44 млрд. рублей кредитных ресурсов, что на 87% больше, чем за аналогичный период прошлого года. «Более 80% выданных кредитов приходится на предприятия среднего бизнеса – годовая выручка которых составляет от 300 миллионов рублей до 10 миллиардов рублей», – сказала Александра Макарова. – В нашем кредитном портфеле крупнейшие заемщики – «Иркутскэнерго»,

«Продтрейд», ГК «Первая автоколонна», ГК «Хонда-Кузьмиха».

Пассивный портфель ВТБ по состоянию на 1 июля составил 5,45 млрд. рублей. По сравнению с аналогичным периодом прошлого года, он вырос почти в три раза. По словам Александры Макаровой, более 80% пассивного портфеля приходится на предприятия лесной, золотодобывающей, нефтеперерабатывающей промышленности. «В основном пользуются спросом такие продукты, как депозиты, депозиты «Овернайт». Они наиболее выгодны для предприятий, имеющих крупные остатки».

Руководитель региональной дирекции ВТБ в Иркутске отметила, что с 8 июля в банке вступили в

силу новые правила размещения депозитов. «Наша продуктовая линейка существенно улучшилась, появились возможности досрочного погашения, досрочного пополнения депозитов, – подчеркнула Александра Макарова. – Надеюсь, что это повысит нашу конкурентоспособность и привлечет дополнительное количество юридических лиц на депозиты».

Успех банка в первом полугодии руководитель региональной дирекции банка объясняет не только профессионализмом сотрудников и клиентоориентированностью ВТБ. «По всей России банки меняют формат филиалов на операционные офисы. Это ведет к сокращению полномочий на местах, ужесточению требований к клиентам, большой объем операций приходится согласовывать со своими головными офисами. Наши конкуренты только вливаются в этот процесс, а мы уже давно работаем по достаточно жестким правилам, умеем выдать кредит быстро, соблюдая все требования российского законодательства и внутренних нормативных актов. Это дает нам существенное конкурентное преимущество: отток клиентов, который наблюдается у других банков, идет, в том числе, в нашу сторону», – пояснила Александра Макарова.

«Бизнес-старт»: новые проекты «с нуля»

В Ангарске реализован еще один проект создания собственного дела с помощью кредитной программы Сбербанка России «Бизнес-старт».

Этим летом в Ангарске состоялось открытие магазина детской дизайнерской одежды «Орби» в ангарском торговом центре «Фестиваль». Собственник предприятия – 22-летняя девушка без опыта предпринимательской деятельности, в прошлом – сотрудник коммерческого банка.

Рынок показывает, что кредитная программа Сбербанка вызывает интерес у клиентов и постепенно набирает обороты. В 2013 году Иркутским отделением было выдано 6 кредитов «Бизнес-старт». В настоящее время Сбербанк предоставляет кредиты на 60 видов раз-

личных франшиз стоимостью до 3 млн. рублей. Воспользоваться кредитом могут молодые люди в возрасте от 20 лет при наличии первоначального взноса по кредиту в сумме от 20%.

В скором времени в Иркутской области ожидается открытие еще нескольких новых точек по программе «Бизнес-старт»: магазины под торговыми марками Serginnetti, «Ноги в Руки», «Джинсы суперцена» и другие.

Тем временем в Бурятии отделение Сбербанка России также выдало очередной кредит

по программе для малого бизнеса «Бизнес-старт». На полученные кредитные средства в размере 1,2 млн. рублей ООО «ЧистоФФ-Улан-Удэ» открыло прачечную самообслуживания под маркой «ЧистоФФ».

За счет кредитных средств был произведен ремонт помещения прачечной, а также приобретено профессиональное оборудование (стиральные машины, сушильные барабаны).

«Бизнес-старт» – кредитный продукт Сбербанка нового поколения. С его помощью заемщику предоставляется возможность получить стартовый капитал на открытие своего бизнеса по программе франчайзинга или типового бизнес-плана, разработанного Банком. При этом в рамках кредитной программы банк финансирует до 80% затрат.

Летом стать абонентом «Домашнего интернета» от «Ростелекома» выгодно вдвойне

Новые абоненты компании в рамках федеральной акции «Летний интернет» получают высокую скорость доступа в «всемирную паутину» и надежную защиту от «Лаборатории Касперского». Стоимость двух популярных услуг в период проведения акции – всего от 295 рублей в месяц.

Заявку на подключение пакета необходимо подать до 8 сентября 2013 года. География «Летнего интернета» – регионы СФО, кроме Республики Тыва. После подключения услуги льготная стоимость будет действовать в течение трех месяцев. Абонент может выбрать несколько вариантов скорости передачи данных. С помощью Антивируса Касперского можно защитить два персональных компьютера.

«Ростелеком» предлагает новым абонентам провести лето ярко и при этом с минимальными затратами на интернет. Только что отзвучал последний звонок, многие вчерашние школьники скоро станут студентами. Кто-то только собирается в школу или перешел в следующий класс. Самое время обеспечить себя высокоскоростным доступом в интернет и надежной защитой от «Лаборатории Касперского» – это пригодится и в учебе, и в работе, и для общения с близкими и друзьями.

«Летний Интернет» от «Ростелекома» – больше возможностей для того, чтобы делиться летним настроением и впечатлениями», – сказала исполнительный директор – директор по работе с массовым сегментом ОАО «Ростелеком» Наталья Братчикова.

Участникам акции доступны различные дополнительные опции и услуги, например, «Обещанный платеж», «Ночное ускорение», «Фиксированный IP-адрес», «Отмена ограничений» и др. Осуществляется круглосуточная техническая поддержка пользователей. Оплатить услуги можно самыми различными способами (банковской картой на сайте, в салонах связи, терминалах и банкоматах) в более чем 100 тыс. точек, расположенных в удобных местах с высокой проходимостью.

Подробнее об условиях акции можно узнать, выбрав регион проживания на сайте www.rt.ru



«Ростелеком» (www.rostelecom.ru) – динамично развивающаяся крупнейшая в России телекоммуникационная группа, предоставляющая услуги во всех сегментах отраслевого рынка на всей территории страны.

Компания занимает лидирующее положение на российском рынке услуг ШПД и платного телевидения: количество абонентов услуг ШПД превышает 9,5 млн., а платного ТВ «Ростелекома» – более 6,8 млн. пользователей, из которых свыше 1,6 миллиона смотрит уникальный федеральный продукт «Интерактивное ТВ».

«Ростелеком» – крупный оператор мобильной связи, активно развивающий беспроводные сети нового поколения. В настоящее время количество абонентов мобильной связи Компании составляет более 13,5 миллионов человек.

Компания – признанный технологический лидер в инновационных решениях в области электронного правительства, облачных вычислений, здравоохранения, образования, безопасности, жилищно-коммунальных услуг.



Генеральная лицензия Банка России на осуществление банковских операций №1481. Официальный сайт Банка – www.sberbank.ru

Кредитная линия поведения

Сейчас, наверное, уже невозможно представить нашу жизнь без потребительских кредитов и кредитных карт. Эпоха тотального массового потребления, менталитет и культура, заставляющая покупать как можно больше, «здесь и сейчас», не задумываясь о последствиях, задали чрезвычайно высокий темп для развития кредитования в России. В этой статье эксперт БКС Премьер описывает основные риски, которые подстерегают любого человека, собирающегося взять кредит, а также тонкости досрочного погашения уже имеющихся кредитов.

Риски потребительского кредитования

1. Риск «жизни не по средствам». Когда вы расплачиваетесь собственными деньгами, вам легче контролировать затраты, поскольку вы можете хотя бы примерно контролировать расходимые средства – осознавать, сколько у вас есть и сколько останется. Если же вы пользуетесь деньгами банка, то зачастую ведете себя гораздо более беспечно, по принципу: «Сейчас куплю, что мне хочется, а потом как-нибудь отдам». К сожалению, это часто приводит к печальным последствиям.

2. Риск существенной переплаты. В России крайне высоки ставки по кредитам, что обусловлено ставкой рефинансирования, гораздо более высокой, чем в развитых странах. Поэтому если вы берете кредит, особенно на долгий срок, ваша переплата может превысить первоначальный размер кредита. Иногда проще и эффективнее – накопить.

3. Риск потери финансовой стабильности. Любой человек, будь он наемным работником или создателем бизнеса, всегда подвержен риску потери постоянного дохода хотя бы на некоторое время. Бизнес может рухнуть, с работы могут уволить, и вы потеряете время в поиске или создании чего-то нового. Если же у вас есть обязательства по кредиту, вы в любом случае должны продолжать их исполнение.

4. Риск испортить кредитную историю. Представим ситуацию, что у вас был кредит, взятый для покупки чего-то не особенно важного, но того, «что очень хотелось». По какой-то причине вы допустили существенную задержку оплаты кредита – и получили соответствующую отметку в кредитной истории. Теперь едва ли какой-нибудь банк рассмотрит вас как добросовестного заемщика, а ведь может возникнуть ситуация, когда деньги будут по-настоящему нужны.

Советы: как не стать жертвой кредитования

Если вы все же решили, что без потребительского кредита вам не обойтись, то вот советы по наиболее популярным вопросам, которыми задаются потенциальные заемщики:

• Какой банк выбрать?

Выберите несколько удобных для вас банков с привлекательными ставками, проанализируйте основные параметры (т.е. не только процентную ставку и размер ежемесячного взноса, но и, например, удобство погашения, возможность досрочного погашения без штрафных санкций и т.д.) – принимайте решение только после тщательного анализа.

• Как грамотно пользоваться кредитной картой?

Единственный вариант, когда покупка по кредитной карте оправдана – если вы совершаете крупную покупку (например, покупаете авиабилеты, мебель, технику), у вашей карты подключена услуга льготного беспроцентного периода кредитования, и, чтобы не расставаться сразу с крупной суммой денег, вы устраиваете для себя рассрочку (в зависимости от банка – двух- или трехмесячную). Но помните, что такие покупки нужно планировать с особой тщательностью.

• На какой срок выгоднее взять кредит?

Как правило, более низкий процент дается на более короткий срок, соответственно, снижается риск существенной переплаты. Но не забывайте адекватно оценивать прочие риски и помните, что максимальный размер ежемесячного взноса по кредиту не должен превышать 40% вашего ежемесячного дохода!

• Если речь идет о целевом кредите (например, автокредите или ипотеке) – делать ли первый взнос, и в каком размере?

Если у вас есть деньги, которые не относятся к «личному резервному

фонду» и которые не приносят вам стабильный доход, сопоставимый с переплатой по кредиту, то лучше использовать их как первоначальный взнос. Вполне вероятно, что наличие первоначального взноса поможет снизить процентную ставку, улучшить условия по кредиту.

• Как оценить текущую финансовую ситуацию?

Любому человеку свойственно думать обо всем на свете, кроме того, что с ним может что-то произойти. А если судить по количеству испорченных кредитных историй, неприятности все-таки происходят. Поэтому самое главное, что нужно сделать перед тем, как принимать решения о покупках в кредит – это трезво оценить вашу текущую финансовую ситуацию, ответив на вопросы:

– Насколько стабильны ваши доходы?

– Насколько стабильна ситуация на вашей работе, в вашей компании? Не грозит ли вам потеря работы?

– Как обстоят дела с защитой вашей жизни и здоровья? Есть ли у вас соответствующие страховки?

– Есть ли у вас другие непогашенные кредиты?

• Нужно ли досрочно погашать кредит?

На вопрос: «нужно ли досрочно погашать задолженность по кредиту или лучше инвестировать имеющиеся для этого деньги», на первый взгляд, нужно дать утвердительный ответ. Однако в этом случае (как и в любом другом случае, связанном с финансами), рекомендуется принять во внимание ряд важных факторов.

Необходимо оценить размеры выплаченных процентов по отношению к размеру основного долга. Большинство банков выстраивают график платежей по кредиту таким образом, чтобы на большую часть первых выплат приходились проценты, а размер «тела кредита» в ежемесячном платеже увеличивался постепенно. Если возможность погасить



задолженность по кредиту появилась, когда большая часть процентов уже выплачена, вероятно, лучше определить появившиеся средства на сбережения и продолжить выплачивать остаток долга постепенно. В крайнем случае (если вдруг вы окажетесь без источника дохода) ваши сбережения помогут вам в поддержании стабильного графика платежей по кредиту, пока вы находитесь в поисках новой работы.

Если же вы взяли кредит совсем недавно и появилась возможность досрочно его погасить, нужно рассмотреть этот вариант. Особенно в том случае, если в договоре прописано, что банк не будет иметь к вам претензий в случае досрочного погашения. Однако если вы считаете, что появившиеся средства могут принести вам более высокую потенциальную доходность, чем переплата за проценты по кредиту, вы также можете использовать их для инвестирования.

Нельзя забывать и о психологическом аспекте. Многие считают, что если они сейчас досрочно погасят кредит, то смогут на ежемесяч-

ной основе сберегать и инвестировать больше денег (так как из списка расходов будут вычеркнуты ежемесячные платежи). На практике такое получается нечасто: многим людям свойственен высокий уровень финансовой дисциплины, и средства, высвободившиеся в результате «освобождения» от кредита, скорее всего, будут расходоваться не на сбережения, а на повседневные расходы, зачастую бесполезные.

Если у вас есть кредитная карта, и вы видите, что задолженность не удастся погасить в рамках льготного периода кредитования, это не повод прекращать выводить в другом банке. Нужно лишь оценить свои возможности по погашению задолженности и посчитать возможную переплату. Скорее все-

го, если вам удастся погасить задолженность за два-три месяца, переплата не будет существенной даже с учетом высокой процентной ставки. А впредь вы будете аккуратнее относиться к тратам по кредитной карте.

Заключительный совет. Если вы хотите получить совет финансового специалиста, который помог бы вам разобраться в личных финансах и решить, насколько вам необходим кредит или есть иные возможности достичь ваших целей, обратитесь к финансовому советнику БКС Премьер. Опытный консультант изучит ваше финансовое положение и поможет принять взвешенное решение.

**Эдуард Семенов,
директор Иркутского
филиала БКС Премьер**



**БКС
Премьер**
В Ваших личных целях

г. Иркутск, ул. Свердлова, 43а.
т.(3952) 40-60-80, 20-22-55. www.bcspremier.ru

Наименование «БКС Премьер» используется Открытым акционерным обществом «БКС – Инвестиционный Банк» (генеральная лицензия ЦБ РФ № 101 от 23.01.2013 г.) в качестве коммерческого обозначения для идентификации предоставляемых банком услуг.

Администрация города Иркутска проводит открытый аукцион по продаже права на заключение договора аренды сроком на 5 лет земельного участка 21 августа 2013 года

Продавец – Администрация города Иркутска в лице комитета по управлению муниципальным имуществом администрации города Иркутска в соответствии с постановлением администрации города Иркутска от 29.05.2013 № 031-06-1164/13 «О продаже права на заключение договора аренды земельного участка, расположенного в Ленинском районе г.Иркутска на пересечении улиц Трактовая – Днепровская» проводит открытый аукцион по продаже права на заключение договора аренды сроком на 5 лет земельного участка, расположенного на землях населенных пунктов в Ленинском районе г.Иркутска на пересечении улиц Трактовая – Днепровская, кадастровый номер 38:36:000001:3789.

Аукцион и подведение его итогов состоится 21 августа 2013 года в 10-00 часов (время местное) по адресу: г. Иркутск, ул. Поленова, 1 (конференц-зал).

Заявки принимаются ежедневно с 16 июля 2013 года по 15 августа 2013 года с 9-00 до 18-00 часов (обед 13-14 час), 16 августа 2013 года до 13-00 часов (время местное) по адресу: г.Иркутск, ул. Поленова, д.1 каб.201 (отдел приватизации и организации продаж).

Справки по телефону:

8 (3952) 52-00-98.

Смотр земельного участка на местности осуществляется в понедельник с 09-00 до 12-00ч. совместно со специалистом отдела землеустройства и сопровождения банкротства комитета по управлению муниципальным имуществом администрации города

Иркутска Олейник Дмитрием Михайловичем (тел. 52-03-27).

Характеристика земельного участка:

Земельный участок, расположенный на землях населенных пунктов в Ленинском районе г.Иркутска на пересечении улиц Трактовая – Днепровская, площадью 2967 кв.м.

Цель использования земельного участка: для размещения автостоянки.

Кадастровый номер 38:36:000001:3789.

Начальный размер годовой арендной платы – **1 635 000** (один миллион шестьсот тридцать пять тысяч) рублей.

Задаток – 327 000 (триста двадцать семь тысяч) рублей.

Шаг аукциона – 65 400 (шестьдесят пять тысяч четыреста) рублей.

Победитель аукциона обязан заключить с Продавцом договор аренды земельного участка не позднее 5 дней после подписания протокола о результатах аукциона, осуществить государственную регистрацию договора аренды земельного участка в порядке, установленном законодательством Российской Федерации.

В случае если Победитель аукциона уклонился от подписания протокола о результатах аукциона или от заключения договора аренды земельного участка, аукцион признается несостоявшимся, внесенный Победителем аукциона задаток ему не возвращается.

Срок действия договора аренды 5 лет.

Оплата арендной платы за первый год производится в полном объеме в течение 30 дней с момента утверждения протокола о результатах торгов, оплата арендной платы за после-

дующие 4 года производится в течение 4 лет ежегодно, но не позднее 01 февраля текущего года (размер годовой арендной платы утверждается итоговым протоколом аукциона).

Для участия в торгах необходимо предоставить комплект следующих документов:

- Заявку установленного образца в 2-х экземплярах;

- Описание представленных документов в 2-х экземплярах;

- Платежный документ с отметкой банка плательщика об исполнении, подтверждающей оплату задатка участником аукциона – в размере 20% от начального размера арендной платы. Договор о задатке заключается в порядке, предусмотренном статьей 428 ГК РФ.

Юридическое лицо дополнительно прилагает к заявке нотариально заверенные копии учредительных документов и свидетельство о государственной регистрации юридического лица, а также выписку из решения уполномоченного органа юридического лица о совершении сделки (если это необходимо в соответствии с учредительными документами претендента и законодательством государства, в котором зарегистрирован претендент).

Физическое лицо предъявляет документ, удостоверяющий личность (паспорт). В случае подачи заявки представителем претендента предъявляется нотариально заверенная доверенность.

Один претендент имеет право подать только одну заявку на участие в торгах.

Денежные средства (задаток) перечисля-

ются на расчетный счет администрации города Иркутска:

расчетный счет
0302810400005000001

Комитет по бюджетной политике и финансам администрации г. Иркутска ИНН/КПП 3808131271/380832005 ГРКЦ ГУ Банка России по Иркутской области г.Иркутск БИК 042520001.

Факт поступления от претендентов задатков устанавливается Продавцом на основании соответствующей выписки со счета Продавца. Претендент допускается к участию в аукционе в случае, если поступление задатка на счет Продавца подтверждено не позднее 19 августа 2013 года. Дата определения участников аукциона – 20 августа 2013 года.

Аукцион проводится при наличии не менее 2-х участников.

Задатки, внесенные участниками аукциона, не признанными победителями, подлежат возвращению в течение 3-х банковских дней после подписания протокола о результатах аукциона.

Решение об отказе в проведении аукциона может быть принято и опубликовано не позднее, чем за 3 дня до наступления даты его проведения.

Информация о результатах аукциона публикуется в газете «Иркутск» и размещается на официальном сайте в сети «Интернет» www.admirkutsk.ru в месячный срок со дня заключения договора аренды земельного участка.

Администрация города Иркутска проводит открытый аукцион по продаже муниципального имущества 6 сентября 2013 года

Продавец – Администрация города Иркутска в лице комитета по управлению муниципальным имуществом администрации города Иркутска

в соответствии с распоряжением Комитета:

от 12.04.2013 № 504-02-1077/13 «О приватизации нежилого здания и предоставлении в собственность земельного участка, расположенного в Октябрьском районе г.Иркутска, ул. Александра Невского, 38»

проводит открытый аукцион по продаже муниципального имущества.

Аукцион по продаже муниципального имущества является открытым по составу участников и подаче предложения по цене приватизируемого имущества.

Аукцион и подведение его итогов состоится 06 сентября 2013 года в 10-00 часов (время местное) по адресу: г. Иркутск, ул. Поленова, 1 (конференц-зал).

Заявки принимаются ежедневно с 23 июля 2013 года по 16 августа 2013 года с 9-00 до 18-00 час. (обед 13-14 час. (время местное) по адресу: г.Иркутск, ул. Поленова, д. 1 каб.201 (отдел приватизации и организации продаж).

Справки по телефону:

8(3952) 52-00-98.

Характеристика объекта продажи:

Нежилое здание, назначение: нежилое, 2-этажный (подземных этажей – 1), инв.№25:401:001:020173680, лит. А, общей площадью 929,8 кв. м.

Адрес объекта приватизации: **АЛЕКСАНДРА НЕВСКОГО ул., д. 38.**

Объект приватизации является памятником – «Здание, где в «Посохинской аудитории», проходили митинги и собрания рабочих и находился склад нелегальной литературы», 1917г., регистр. № 280 в «Списке памятников истории и культуры г.Иркутска, подлежащих государственной охране – 2000г.».

Объект приватизации выставлялся на аукционы 17.05.2013г., 12.07.2013г.

17.05.2013г. – аукцион был признан несостоявшимся т.к. поступила 1 заявка;

12.07.2013г. – аукцион был признан несостоявшимся т.к. после троекратного объявления начальной цены Объекта приватизации ни один из участников аукциона не поднял картотку.

Арендаторы здания:

– Благотворительный общественный фонд Иркутской области «Оберег». Срок действия договора аренды до 30.08.2013.

– Дума города Иркутска. Срок действия

договора безвозмездного пользования до 31.10.2014.

Начальная цена Объекта приватизации: **20 300 000** (двадцать миллионов триста тысяч) рублей без учета НДС.

Задаток: 2 030 000 (два миллиона тридцать тысяч) рублей.

Шаг аукциона: 200 000 (двести тысяч) рублей.

Порядок оплаты: в течение 10 дней с момента подписания договора купли-продажи объекта приватизации.

Для участия в торгах необходимо предоставить комплект следующих документов:

- Заявку установленного образца в 2-х экземплярах;

- Описание представленных документов в 2-х экземплярах;

- Платежный документ с отметкой банка об исполнении, подтверждающий оплату задатка участником аукциона – в размере 10% от начальной цены Имущества. Договор о задатке заключается в порядке, предусмотренном статьей 437 ГК РФ.

Юридические лица дополнительно предоставляют следующие документы:

- Заверенные копии учредительных документов;

- Документ, содержащий сведения о доле Российской Федерации, субъекта Российской Федерации или муниципального образования в уставном капитале юридического лица (реестр владельцев акций либо выписка из него или заверенное печатью юридического лица и подписанное его руководителем письмо);

- Документ, который подтверждает полномочия руководителя юридического лица на осуществление действий от имени юридического лица (копия решения о назначении этого лица или о его избрании) и в соответствии с которым руководитель юридического лица обладает правом действовать от имени юридического лица без доверенности;

Физические лица предъявляют документ, удостоверяющий личность, или представляют копии всех его листов.

В случае, если от имени претендента действует его представитель по доверенности, к заявке должна быть приложена доверенность на осуществление действий от имени претендента, оформленная в установленном порядке, или нотариально заверенная копия такой доверенности. В случае, если доверенность на осуществление действий от имени претендента подписана лицом, уполномоченным руководителем юридического лица, заявка должна содержать

также документ, подтверждающий полномочия этого лица.

Все листы документов, представляемых одновременно с заявкой, либо отдельные тома данных документов должны быть прошиты, пронумерованы, скреплены печатью претендента (для юридического лица) и подписаны претендентом или его представителем.

Для участия в аукционе Претендент вносит задаток в соответствии с договором о задатке.

Денежные средства (задаток) могут быть внесены претендентом с 23 июля 2013 года по 16 августа 2013 года.

Денежные средства (задаток) перечисляются на следующие реквизиты:

расчетный счет 40302810400005000001

Комитет по бюджетной политике и финансам администрации г. Иркутска

ИНН/КПП 3808131271/380832005 ГРКЦ ГУ Банка России по Иркутской области г.Иркутск БИК 042520001.

В назначении платежа указать:

Задаток за участие в аукционе по продаже

Данное сообщение является публичной офертой для заключения договора о задатке в соответствии со ст.437 Гражданского кодекса Российской Федерации, а подача претендентом заявки и перечисление задатка являются акцептом такой оферты, после чего договор о задатке считается заключенным в письменной форме.

Документом, подтверждающим поступление задатка на счет Продавца, является выписка со счета Продавца. Претендент не допускается к участию в аукционе в случае, если не подтверждено поступление задатка на счет Продавца не позднее 21 августа 2013 года.

Дата определения участников аукциона – 22 августа 2013 года.

Претендентам на участие в аукционе необходимо 23 августа 2013 года до 13-00 часов (время местное) прибыть по адресу: г.Иркутск, ул. Поленова, д.1, каб.201, для получения уведомления о признании участниками аукциона, либо о не допуске к участию в аукционе. После 13-00 часов (время местное) соответствующие уведомления направляются претендентам по почте заказными письмами.

Со дня приема заявок лицо, желающее приобрести муниципальное имущество, имеет право предварительного ознакомления с информацией о подлежащем приватизации имуществе в отделе приватизации и организации продаж Комитета по адресу: г.Иркутск, ул. Поленова, д.1, каб.201.

Аукцион проводится при наличии не менее 2-х участников.

Критерий выявления победителя: наивысшая цена.

Предложения по цене имущества заявляются участниками открыто в ходе проведения торгов.

Победитель аукциона обязуется заключить договор купли-продажи не ранее 10 рабочих дней и не позднее 15 рабочих дней со дня подведения итогов аукциона и оплатить по договору купли-продажи в 10-дневный срок со дня подписания договора.

Оплата приобретаемого на аукционе имущества производится путем перечисления денежных средств на следующие реквизиты:

Получатель: УФК по Иркутской области (КУМИ г.Иркутска) ИНН 3808131271 КПП 384945003 ОКАТО 25401000000 ГРКЦ ГУ Банка России по Иркутской области БИК 042520001, р/с 4010181090000010001 КБК 90911402043041000410.

Внесенный Победителем задаток засчитывается в счет оплаты приобретаемого имущества.

При уклонении или отказе Победителя аукциона от заключения в установленный срок договора купли-продажи имущества аукциона он утрачивает право на заключение указанного договора и задаток ему не возвращается. Результаты аукциона аннулируются Продавцом.

Задаток Победителя аукциона подлежит перечислению в установленном порядке в бюджет города Иркутска в течение 5-ти рабочих дней с даты, установленной для заключения договора купли-продажи имущества.

Ответственность Покупателя в случае его отказа или уклонения от оплаты имущества в установленные сроки предусматривается в соответствии с законодательством Российской Федерации в договоре купли-продажи.

Покупателями муниципального имущества могут быть любые физические и юридические лица, за исключением государственных и муниципальных унитарных предприятий, государственных и муниципальных учреждений, а также юридических лиц, в уставном капитале которых доля Российской Федерации, субъектов Российской Федерации и муниципальных образований превышает 25 процентов.

Всем участникам аукциона, не ставшим победителями, сумма задатка возвращается в 5-дневный срок со дня подведения итогов аукциона.

Администрация города Иркутска проводит открытый аукцион по продаже права на заключение договора аренды сроком на 5 лет земельных участков 30 августа 2013

Продавец – Администрация города Иркутска в лице комитета по управлению муниципальным имуществом администрации города Иркутска в соответствии с постановлениями администрации города Иркутска:

– от 16.07.2013 № 031-06-1720/13 «О продаже права на заключение договора аренды земельного участка, расположенного в Ленинском районе г.Иркутска по ул. Толевая»;

– от 16.07.2013 № 031-06-1719/13 «О продаже права на заключение договора аренды земельного участка, расположенного в Ленинском районе г.Иркутска по ул. Толевая» проводит открытый аукцион по продаже права на заключение договоров аренды, расположенных на землях населенных пунктов в Ленинском районе г.Иркутска по ул. Толевая.

Аукцион и подведение его итогов состоится 30 августа 2013 года в 10-00 часов (время местное) по адресу: г. Иркутск, ул. Поленова, 1 (конференц-зал).

Заявки принимаются ежедневно с 23 июля 2013 года по 23 августа 2013 года с 9-00 до 18-00 часов (обед 13-14 час), по адресу: г.Иркутск, ул. Поленова, д.1 каб.201 (отдел приватизации и организации продаж).

Справки по телефону:
8 (3952) 52-00-98.

Осмотр земельных участков на местности осуществляется в понедельник с 09-00 до 12-00ч. совместно со специалистом отдела землеустройства и сопровождения банкротства комитета по управлению муниципальным имуществом администрации города Иркутска Олейник

Дмитрием Михайловичем (тел. 52-03-27).

Характеристика земельных участков:

1. Земельный участок, расположенный на землях населенных пунктов в Ленинском районе г.Иркутска по ул. Толевая, площадью 1845 кв.м.

Кадастровый номер 38:36: 000011:4079.

Цель использования земельного участка: для организации стоянки задержанного автотранспорта.

Начальный размер годовой арендной платы – **235 000** (двести тридцать пять тысяч) рублей.

Задаток – 47 000 (сорок семь тысяч) рублей.

Шаг аукциона – 9 400 (девять тысяч четыреста) рублей.

2. Земельный участок, расположенный на землях населенных пунктов в Ленинском районе г.Иркутска по ул. Толевая, площадью 1385 кв.м.

Кадастровый номер 38:36: 000011:4078.

Цель использования земельного участка: для благоустройства.

Начальный размер годовой арендной платы – **170 000** (сто семьдесят тысяч) рублей.

Задаток – 34 000 (тридцать четыре тысячи) рублей.

Шаг аукциона – 8 500 (восемь тысяч пятьсот) рублей.

Победитель аукциона обязан заключить с Продавцом договор аренды земельного участка не позднее 5 дней после подписания протокола о результатах аукциона, осуществить государственную регистрацию договора аренды земельного участка в порядке, установленном законодательством Российской Федерации.

В случае если Победитель аукциона уклонился от подписания протокола о результа-

тах аукциона или от заключения договора аренды земельного участка аукцион признается несостоявшимся, внесенный Победителем аукциона задаток ему не возвращается.

Срок действия договоров аренды 5 лет. Оплата арендной платы за первый год производится в полном объеме в течение 30 дней с момента утверждения протокола о результатах торгов, оплата арендной платы за последующие 4 года производится в течение 4 лет ежегодно, но не позднее 01 февраля текущего года (размер годовой арендной платы утверждается итоговым протоколом аукциона).

Для участия в торгах необходимо предоставить комплект следующих документов:

- Заявку установленного образца в 2-х экземплярах;

- Опись представленных документов в 2-х экземплярах;

- Платежный документ с отметкой банка плательщика об исполнении, подтверждающий оплату задатка участником аукциона – в размере 20% от начального размера арендной платы. Договор о задатке заключается в порядке, предусмотренном статьей 428 ГК РФ.

Юридическое лицо дополнительно прилагает к заявке нотариально заверенные копии учредительных документов и свидетельство о государственной регистрации юридического лица, а также выписку из решения уполномоченного органа юридического лица о совершении сделки (если это необходимо в соответствии с учредительными документами претендента и законодательством государства, в котором зарегистрирован претендент).

Физическое лицо предъявляет документ, удостоверяющий личность (паспорт). В слу-

чае подачи заявки представителем претендента предъявляется нотариально заверенная доверенность.

Один претендент имеет право подать только одну заявку на участие в торгах.

Денежные средства (задаток) перечисляются на расчетный счет администрации города Иркутска:

расчетный счет 40302810400005000001
Комитет по бюджетной политике и финансам администрации г. Иркутска

ИНН/КПП 3808131271/380832005 ГРКЦ ГУ Банка России по Иркутской области г. Иркутск БИК 042520001.

Факт поступления от претендентов задатков устанавливается Продавцом на основании соответствующей выписки со счета Продавца. Претендент допускается к участию в аукционе в случае, если поступление задатка на счет Продавца подтверждено не позднее 27 августа 2013 года. Дата определения участников аукциона – 29 августа 2013 года.

Аукцион проводится при наличии не менее 2-х участников.

Задатки, внесенные участниками аукциона, не признанными победителями, подлежат возвращению в течение 3-х банковских дней после подписания протокола о результатах аукциона.

Решение об отказе в проведении аукциона может быть принято и опубликовано не позднее, чем за 3 дня до наступления даты его проведения.

Информация о результатах аукциона публикуется в газете «Иркутск» и размещается на официальном сайте в сети «Интернет» www.admirkutsk.ru в месячный срок со дня заключения договора аренды земельного участка.

Справки по телефону: 52-00-98. Сайт: kumi.irk.ru

НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ МОБИЛЬНЫХ ПРИЛОЖЕНИЙ КОНСУЛЬТАНТПЛЮС ДЛЯ IPHONE/IPAD

Мобильные приложения «КонсультантПлюс: основные документы» и «КонсультантПлюс: Студент» для iPhone/iPad получили новые полезные функции. В новой версии приложений также улучшен интерфейс главной страницы.

Теперь вся информация размещена в трех разделах:

- «Популярное» – популярные сервисы и наиболее востребованная информация;

- «Загруженные документы» – сохраненные пользователем на устройстве документы;

- «Просмотренные документы» – история работы с документами.

В разделе «Популярное» пользователи найдут новые сервисы. Так, Расширенный поиск позволит находить документы по известным реквизитам (дате, виду, при-

нявшему органу, номеру, статусу и пр.). А благодаря сервису «Новые документы» можно познакомиться со списком документов последнего обновления базы данных приложения.

Список раздела «Загруженные документы» («Избранное» в предыдущих версиях) в новой версии можно сортировать по алфавиту. Это облегчает поиск и работу с ними. Документы в списке также можно сортировать вручную и переименовывать.

По умолчанию в «Загруженные

документы» уже сохранены кодексы РФ и другие популярные материалы. Всего в раздел можно добавить до 100 документов, доступных круглосуточно.

Кроме того, в приложении появилась история работы с документами по датам. Из раздела «Просмотренные документы» можно быстро вернуться к недавним материалам.

Напомним, что новые версии приложений также доступны для устройств на Android™ ([http://](http://consultant.ru/android)

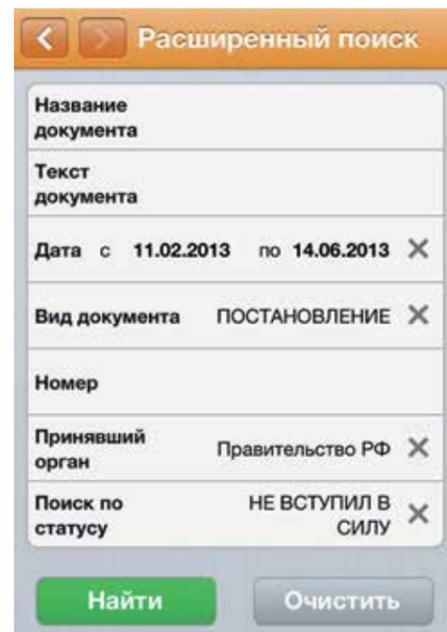
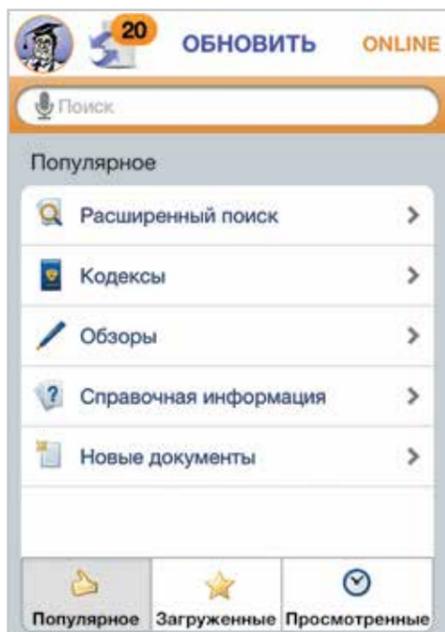
consultant.ru/android) и Windows Phone (<http://consultant.ru/wp>).

Приложение «КонсультантПлюс: основные документы» доступно для iPhone/iPad (<http://itunes.apple.com/ru/app/id464256240?mt=8>), устройств на Android™ (<https://play.google.com/store/apps/details?id=com.consultantplus.app>), Windows Phone (<http://www.windowsphone.com/s?appid=e4ccf61f-b5fb-4760-9e89-77e322dd5859>) и Windows RT (<http://apps.microsoft.com/webpdp/ru-RU/app/6401827a-e608-4a67-accd-a14468fc17e4>). Приложение «КонсультантПлюс: Студент» доступно для iPhone/iPad (<https://itunes.apple.com/ru/app/konsul-tantplus-student/id571689619?mt=8>) и Android-устройств (<https://play.google.com/store/apps/details?id=com.consultantplus.hs>).

Дополнительная информация о «КонсультантПлюс: основные документы» – www.consultant.ru/mobile, «КонсультантПлюс: Студент» – www.consultant.ru/student.

Приложения созданы компанией «КонсультантПлюс» – разработчиком самой популярной справочной правовой системы КонсультантПлюс (согласно исследованию ВЦИОМ 2012 г.).

Более подробную информацию о новой версии мобильных приложений КонсультантПлюс для iPhone/iPad можно узнать в региональном информационном центре Сети КонсультантПлюс ЗАО «КонсультантПлюс в Иркутске».





КонсультантПлюс в Иркутске

R I C 1 1 2 S I N C E 1 9 9 3

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

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



«Сберегать любят жители Центрального и Южного федеральных округов. А Сибирь тратит»

– На 30 июня наш кредитный портфель по Иркутской области составляет 23,4 млрд. рублей. Наибольшую часть занимают потребительские кредиты – 12,1 млрд. рублей, на втором месте ипотека – 5,3 млрд. руб., на третьем месте – малый бизнес. Понятно, что с ростом портфеля растет и уровень просроченной задолженности, но он у нас в норме, в районе 4,6%.

Взыскание задолженности происходит в плановом рабочем порядке. Есть много программ для клиентов, которые попали в тяжелое финансовое положение: по реструктуризации кредитов, по частичной отмене пени, по продаже долга родственникам.

Объем средств, привле-

ченных банком ВТБ24 от населения области за первое полугодие, составил 15,8 млрд. рублей. В том числе, 11 млрд. рублей составляют средства населения на депозитах. Доля рублевых вкладов увеличилась примерно на 2%, доля валютных вкладов стала падать.

Кредитный портфель за полгода прирос на 16%, а депозитный на 7%. Сберегать любят жители Центрального и Южного федеральных округов, а Сибирь тратит. Люди хотят жить здесь и сейчас.

«По кредитам физлицам мы росли быстрее рынка почти в три раза»

– По-прежнему, лидирующее место занимают потребительские кредиты, в первом полугодии мы выдали свыше 17 тысяч кредитов на сумму 4,5 млрд. руб. На вто-

ром месте по объемам выдач – кредиты малому и среднему бизнесу. Общая сумма выдач по ним составила 1,3 млрд. руб. Количество выданных малому бизнесу кредитов, по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, выросло в два раза, объемы выдачи выросли на 61%.

В банке по-прежнему действуют программы «Коммерсант» и «Бизнес-экспресс». По ним за три дня можно получить до трех миллионов рублей, за четыре – до четырех миллионов рублей. Есть у нас и беззалоговые кредиты.

По нашим прогнозам, темпы развития рынка потребительского кредитования будут сохраняться и во втором полугодии. Динамика сейчас такая: по кредитам физлицам в целом по Иркут-

ской области темп прироста рынка составляет 2,4%, а в

«Сибирь тратит: люди хотят жить здесь и сейчас»

Об этом заявил Управляющий ВТБ24 в Иркутске Владимир Чернышев на пресс-конференции по итогам работы банка в первом полугодии 2013 года.

ВТБ24 – 6%, то есть, мы росли быстрее рынка почти в три раза. Что касается кредитования малого бизнеса, то мы ставим задачу существенно увеличить темпы выдачи.

«Темпы выдачи ипотечных кредитов выросли в полтора раза»

– За первое полугодие мы выдали 925 ипотечных кредитов на сумму 1,2 млрд. руб. По сравнению с аналогичным периодом прошлого года, темпы выдачи выросли в полтора раза. Средняя ставка по ипотеке в нашем банке составляет 12,7%, средний размер ипотечного кредита по Иркутску – 1,1 миллиона, по Ангарску – 920 тысяч рублей.

В третьем квартале этого года мы откроем новый ипотечный отдел, так как видим потенциал роста ипотечного кредитования. Скорее всего, он расположится на площадях ТКБ, интеграция с которым завершится уже 1 ноября нынешнего года. С ростом численности ипотечных подразделений, во втором полугодии 2013 года мы планируем увеличить выдачу ипотеки процентов на 10.

Более трех лет в ВТБ24 работает программа по территориально-распределенным сделкам. За 1 полугодие 2013г. ВТБ24 по Иркутской области выдал 58 ипотечных кредитов на приобретение квартир в других городах России, что составило 6% от общего количества сделок.

Наибольшей популярностью сегодня пользуются ипотечные программы «Победа над формальностями» (ипотека по двум докумен-

там, удостоверяющим личность заемщика) – было выдано 334 кредита на 359 млн. рублей и «Ипотека с государственной поддержкой» – 178 кредитов на сумму 241 млн. рублей. Увеличилось количество выдач по программе «Ипотека для военных» – по ней за первое полугодие 2013 года было выдано 30 кредитов на общую сумму 65 млн. рублей.

Уверен, что и совсем недавно запущенные программы «Ипотека-Лайт», позволяющая взять кредит в неаккредитованной банком новостройке, и «Ипотечный бонус», пользуясь которым можно к действующей ипотечной программе клиента «привязать» потребительский кредит по льготной ставке на ремонт или обустройство нового жилья, со временем также будут весьма востребованы рынком.

«Private-банк обслужив

VIP-клиентов, Лето Банк – нижний массовый сегмент»

– Правлением банка было принято решение открыть в Иркутске в 2014 году VIP-офис для привилегированного сегмента клиентов. Сейчас мы занимаемся поиском подходящего помещения. Обслуживанием нижнего массово сегмента занимается Лето Банк – дочерний банк ВТБ24. Его отделение уже два месяца работает в Братске. Если бы ВТБ24 забрал на себя и нижнемассовый сегмент, мы бы превратились в отделение с большими очередями, не было бы должного качества клиентского обслуживания.

«Если бы концентрация ВТБ24 в Иркутской области была выше, мы бы обогнали Сбербанк по ипотеке»

– У Иркутской области огромная площадь, концентрация банков ВТБ24 не такая высокая, как нам хотелось бы. Если бы концентрация была выше, мы бы, например, по ипотеке обогнали Сбербанк. Но в банке существует определенный норматив, определяющий, какое количество отделений в год может быть открыто в целом по России. В этом году нам удалось пробить открытие одного офиса – в Усолье-Сибирском.

С присоединением ТКБ к нам отойдет 10 офисов, с 1 ноября они начнут работать под логотипом ВТБ24. И некоторые из них будут расположены в центральной части Иркутской области – там, где мы раньше представлены не были. Итого, у ВТБ24 в Приангарье к концу года будет 26 офисов.

Интеграция ТКБ и ВТБ24 идет по плану, в поставленные сроки. Было проведено обучение сотрудников ТКБ работе с продуктами ВТБ24. Мы довели до них наши требования по качеству клиентского обслуживания. На сегодняшний день планы по продуктам ВТБ24 в ТКБ выполняются. Надеемся, что интеграция пройдет успешно, нам удастся, сочетая сильные стороны, лучшие практики ТКБ и ВТБ24, усилить нашу банковскую группу.

Анна Масленникова, Газета Дело

ИНВЕСТИЦИИ

России нужен сильный рубль

Александр Разуваев, директор аналитического департамента ГК Альпари, рассказывает о том, почему он перешел из фондовой отрасли в форекс-индустрию, каковы перспективы российского рубля и насколько серьезны политические риски в России.



– Александр, вы двенадцать лет работаете в инвестиционной сфере, чем был вызван ваш переход из фондовой отрасли в форекс-индустрию?

– Мир меняется, и мы меняемся вместе с ним. Российский фондовый рынок достиг своего пика в 2006-2007 гг., те цены и тот бизнес сейчас кажутся заоблачными. Например, капитализация Газпрома превышала 300 миллиардов долларов, Роснефть – 100 млрд. События 2008 года изменили мировую экономику и мировые финансы. На российском рынке акций клас-

сический фундаментальный анализ сейчас работает далеко не всегда. При этом реальных серьезных покупателей на наши акции нет. И в обозримом будущем, наверное, не будет. Пару лет назад я пытался создать собственный инвестиционный фонд, однако длинных денег для вложений в наши бумаги фактически не было.

Основная ликвидность сейчас на рынке Форекс, там всегда работает фундаментальный анализ, валютные пары, прежде всего, зависят от макроэкономической статистики и действий основных мировых центробанков. Для спекулянтов рынку Форекс фактически нет альтернативы. Впрочем, Альпари – это универсальный финансовый дом, не только международный валютный, но и российский и мировой рынок акций, сырье, структурированные продукты, обучение для желающих заработать на финансовых рынках.

– У вас остался собственный портфель акций?

– Да, у меня остался портфель российских акций. Это, прежде всего, долгосрочные инвестиции, национальные чемпионы своих секторов, дивидендные бумаги. Роснефть, МТС, Аэрофлот и другие. Если наши компании когда-нибудь будут оценены адекватно денежным потокам

или нефтяным запасам, то данные бумаги будут фаворитами роста. Плюс это диверсификация личных вложений. Однако рынок акций сейчас намного более рискованный, чем в «нулевые» годы. Экономика стагнирует, прибыли и дивиденды снижаются. Роснефть – приятное исключение. Множество рисков, которые трудно прогнозировать. При этом рублевые процентные ставки на максимумах. А это значит, что банковские депозиты сейчас, однозначно, не самый плохой выбор.

– Каковы перспективы российского рубля?

– Вы знаете, я зарабатываю деньги в России и трачу деньги в России, не вижу никаких причин брать на себя риски чужих экономик. Моя принципиальная позиция – России нужен сильный рубль. Россия не самая продвинутая в плане технологий страна, и без импорта необходимых технологий и оборудования говорить о реальной модернизации экономики невозможно. Только сильный рубль позволит снизить инфляцию. Конечно, нынешний уровень в 6-7% в целом достаточно комфортный. Но не стоит забывать, что инфляция это налог на бедных. Для наименее обеспеченных людей инфляция составляет 20-25%. Ну и, конечно, крепкий

рубль любят глобальные инвесторы. Он сильный аргумент в пользу вложений в российские акции и облигации.

– Экономика России стагнирует, каковы ее перспективы?

– С 1999 года мы прошли очень большой путь. Размер нашей экономики в долларовом выражении вырос примерно в десять раз. Аналогичную динамику показали все другие основные индикаторы. Теперь перед нами стоит задача модернизации экономики. По большому счету, у России только три конкурентоспособных сектора: нефтегаз, оборонная и атомная промышленность. Вокруг наших точек роста существует множество смежных секторов. Именно они должны обеспечить новую занятость и новую российскую экономику. Хотя, конечно, расти темпами, которые были в нулевые годы, мы вряд ли сможем.

– Насколько серьезны политические риски в России?

– Мне кажется, что реальных политических рисков в России не существует. Даже во время пика оппозиционной активности в конце 2011 года Путин оставался самым популярным политиком, причем с большим отрывом.

– У вас две авторские интернет-колонки, как Вы все успеваете?

– Публицистика – это часть моей жизни, я стараюсь писать еженедельно минимум по одной статье для «Взгляда» и «Финам.инфо». Никакой цензуры и ограничений по темам нет. От макроэкономики, сырья и политики до наследия Льва Гумилева. Примерно год назад мне казалось, что все темы исчерпаны. Но жизнь

постоянно дает новые поводы для статей, мы живем в очень динамичном мире.

– А социальные сети?

– Социальные сети в нашей жизни уже в значительной степени заменили традиционные СМИ. Хотя сам я не сторонник инвестиций в данные активы. Мне более интересны вечные ценности: нефть, металлургия, телекоммуникации, электроэнергетика, финансы. Сам я регулярно читаю блоги некоторых коллег, известных политиков и журналистов. Веду личную страничку на Фейсбуке. Собственная страничка на Фейсбуке есть и у нашего аналитического департамента. Фейсбук, с моей точки зрения, единственная серьезная социальная сеть, которая подходит и для делового, и для личного общения.

– Сорок лет – это определенный рубеж, что Вы можете сказать, оглядываясь назад, каковы планы на будущее?

– Одной фразой сказать сложно. Мой покойный отец говорил, что хороший характер – это его отсутствие. Скажем так, мне за мою жизнь не стыдно, и это главное. Будущее человек предполагает, а Бог распоряжается. Честолюбие никогда не было мне чуждо, так что поглядим.

Справка:

Александр Разуваев родился в Москве 15 июля 1973 года. В 1996 году окончил с отличием Государственную Академию Управления им. С. Орджоникидзе. В 1999 году защитил кандидатскую диссертацию в Институте Экономики Российской Академии Наук (ИЭ РАН). Работал старшим научным сотрудником ИЭ РАН. Возглавлял аналитические службы: - ФК «Мегастрой», Собинбанка, ИК «Галлион Капитал». С мая 2012 года – директор аналитического департамента ГК Альпари. Колумнист «Взгляда» www.vz.ru и «Финам.инфо» www.finam.info. Личный блог <https://www.facebook.com/alexander.razuvaev.1>

Смотреть на мир в «Четыре глаза»

– А теперь я вам покажу байкальский песок, – Елизавета Зверькова, директор магазина оптических приборов «Четыре глаза» в Иркутске, ставит на предметный столик микроскопа баночку с крупцами. – Смотрите, какая красота!

Глазам корреспондента Газеты Дело открывается настоящая гора самоцветов: кристаллы граната, кварца...

– В повседневной жизни мы этого не касаемся, – продолжает Елизавета. – А ведь есть микромир и макромир. Наши микроскопы и телескопы помогают выйти за рамки обыденности.

Магазин «Четыре глаза» открылся в Иркутске в июле прошлого года. «Вдохновителем стал мой друг Леонид Ананьев, – говорит Елизавета. – Он с девяти лет увлекается астрономией. Весной прошлого года Леня предложил взять франшизу федеральной сети «Четыре глаза», и мы решили: это дело нам по плечу. Написали в Москву – и получили добро».

На старт бизнеса ушло более миллиона рублей: большая часть средств (700 тысяч рублей) была вложена в приобретение товара, остальное – в аренду помещения и покупку торгового оборудования. Очень кстати пришлось личные накопления, но не обошлось без потребительского кредита. «Кредит брали под 17,5% в «Восточном экспрессе», – рассказывает Елизавета. – Выбрали этот банк из-за низкого процента. В Сбербанке, например, было 22%».

На аренде помещения предпринимательнице удалось сэкономить. Сначала планировали открыть магазин в «Электрон». Аренда там, как и во всех торговых центрах, недешевая: в месяц 2,5 тысячи рублей за квадратный метр. Московский офис сети «Четыре глаза» настоял: нужен другой вариант.

«Коллеги оказались правы, – говорит Елизавета. – Они говорили, что товар – специфический. Расположение торговой точки – фактор не определяющий». Подходящий вариант нашлся быстро: офис на третьем этаже здания на улице Горького, 42 – в центре и значительно дешевле (квадратный метр обходится предпринимательнице в 800 рублей). На ремонт офиса ушло около 20 тысяч рублей. «На мебели тоже сэкономили: взяли в рассрочку у знакомых. Рассчитались за полгода», – говорит Елизавета.

“ На старт бизнеса ушло более миллиона рублей: большая часть средств (700 тысяч рублей) была вложена в приобретение товара, остальное – в аренду помещения и покупку торгового оборудования

Итак, 20 июля 2012 года магазин «Четыре глаза» в Иркутске был открыт. Первые покупатели не заставили себя долго ждать. «Мы еще не открылись, разбирали пришедший товар, а у нас уже стояли желающие купить телескопы, – смеется Елизавета. – Москва ошиблась с датой и на сайте раньше времени проанонсировала, что в Иркутске открывается магазин».



Интернет-реклама – один из двигателей бизнеса, считает предпринимательница: «Сайт федеральной сети «Четыре глаза» всегда в «топе» поисковых систем. Это помогает клиенту быстро найти желаемый товар именно у нас».

«Те, кто приходит к нам

ты, но и готовить свои (в комплект входит все необходимое оборудование) и наблюдать за развитием организмов. Также такие микроскопы помогут в решении чисто утилитарных задач в быту – например, отличить настоящий мед от подделки: кристаллы сахара под микроскопом очень хорошо видны.

Стоимость телескопа со стократным увеличением – 3390 рублей. «Со стократным! Галилео Галилей увидел спутники Юпитера и атмосферу планеты-гиганта в двадцатикратную трубу. Так что у наших покупателей больше шансов для совершения астрономических открытий, чем у знаменитого ученого», – смеется Елизавета. Клиенты в «Четырех глазах» обслуживаются комплексно: им помогают настроить приобретенную технику. В ближайших планах – сделать услугу техподдержки платной.

«Хотя входной барьер в материальном выражении в этот бизнес нельзя назвать высоким, – отмечает Елизавета, – основной преградой, на мой взгляд, является недостаточная компетенция менеджеров. Специфика нашей продукции такова, что основу продаж определяет грамотная консультация. Леонид, который помогает мне вести бизнес, так умеет рассказать о микроскопе или телескопе, что не купить просто невозможно».

Для тех, у кого есть желание приобрести товар, но нет необходимой суммы наличными, в магазине работает безналичный расчет. Терминал поставили в октябре прошлого года – по многочисленным просьбам покупателей. «Через терминал мы

работаем с УралСибом. У них комиссия достаточно небольшая – 1,8%».

Есть возможность приобрести товар и в иркутском интернет-магазине «Четыре глаза». Эта услуга, правда, пока не пользуется большим спросом, говорит Елизавета: «Человеку неподготовленному сложно заказать микроскоп или телескоп через интернет и не ошибиться в выборе. У нас люди не как в Москве, менталитет другой. Они настроены прийти, получить подробную консультацию, увидеть своими глазами, покрутить...».

Главной задачей на сегодня Елизавета ставит грамотное продвижение товара. «Продавать вещи первой необходимости – нетрудно, спрос всегда найдется. В нашем случае важен маркетинг», – убеждена предпринимательница. Магазин «Четыре глаза» проводит Дни от-

вкладываем в бизнес. Линейку товаров нужно постоянно расширять», – считает Елизавета.

Задумывается предпринимательница и о расширении бизнеса. Планировала открыть второй павильон в каком-нибудь торгово-развлекательном центре и поставить там наиболее ходовые позиции. От этой идеи пока пришлось отказаться: «Москва не исключает возможности повторения кризиса, – объясняет Елизавета. – Затрат при открытии нового павильона много (и аренда, и зарплата продавцов), и, если будет кризис, мы попадем в непростую ситуацию. Поэтому решили пока подождать».

Тем более, заняться есть чем: нужно систематизировать документооборот, доработать ассортиментную матрицу и решить другие текущие вопросы. «Автоматиза-

“ «Те, кто приходит к нам в магазин, часто удивляются, что оптика стала такой доступной. Любая семья может позволить себе микроскоп или телескоп», – говорит Елизавета Зверькова

крытой астрономии, Дни микромира, принимал участие в акции «Ночь в музее». Около ста тысяч рублей в месяц иркутское представительство тратит на рекламу – это наружная реклама, продвижение в интернете, СМИ, реклама на информационных щитах в лифтах.

«Месячный оборот, тьфу-тьфу-тьфу, растет, бывает, доходит до миллиона рублей. Прибыль

ция обойдется в сто тысяч рублей. Дорого, но оно того стоит», – считает Елизавета.

В целом, предпринимательством в нашей стране заниматься можно, считает Елизавета Зверькова: «Бывает не просто. Но дорогу осилит идущий».

Анна Масленникова,
Газета Дело

Вклад месяца

Данные на 31.07.2013 www.sia.ru

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!» действующих 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". Лицензия ЦБ РФ N 2731

ОАО «ВостСибТрансКомБанк»

(3952) 286-323



За городом

Строительство собственного дома – дело затратное и долгое. И цена ошибки в выборе планировки или площади дома очень высока. За советом, как эффективнее использовать каждый метр жилья и какую планировку предпочесть, корреспондент Газеты Дело обратился к дизайнеру интерьеров и опытному домовладельцу.



мнение эксперта

«На семью из четырех человек оптимальна площадь дома в 250-300 квадратных метров»

Макс Сорокин, дизайнер интерьеров (опыт работы – около 20 лет, объекты – частные квартиры, дома в Иркутске и области, Якутске, Краснодарском крае, Таиланде, Испании):

– У каждого человека свое представление об идеальном доме. Кто-то предпочитает небольшие, камерные дома, у некоторых – желание построить огромный особняк как родовое гнездо на несколько поколений. Все зависит от амбиций и возможностей.

К сожалению, во многих случаях после постройки дома площадью свыше 400 кв.м начинаются трудности. Каковы бы ни были желания хозяев, а уборка на таких площадях занимает

много времени и сил – приходится прибегать к услугам клининговых компаний. В наше время, конечно, существует много гаджетов, помогающих в уборке (встроенные пылесосы, iRobot), но они несильно спасают.

А поддерживающие оптимальный микроклимат системы могут стоить дороже самого дома. И большой дом, безусловно, труднее протопить зимой: уже на первоначальном этапе планирования нужно хорошенько подумать и взвесить все плюсы и минусы

современных отопительных систем. Водяные или электрические теплые полы? Радиаторы и площадь остекления дома? Все взаимозависимо, и недостаточная проработка проекта может потом сказаться на бюджете семьи. Мойка окон в большом доме тоже может доставить немало хлопот. Хорошо, если они небольшие и их можно помыть изнутри, но иногда приходится сталкиваться с ситуацией, когда для мойки панорамных больших окон нужно привлекать спецтехнику.

Что касается планировки, первый этаж загородного дома, как правило, отводится под гостиную-столовую и гостевую комнату. При желании можно совместить ее с кабинетом. Кроме того, на первом этаже должен быть небольшой санузел, желательно с душевой кабиной.

Второй этаж – это уже приватная зона со спальнями и санузлами. И хорошо бы хозяйскую спальню обеспечить отдельным санузлом.

Помещения типа бильярдной, бассейна, винного погреба, спортзала имеют право на существование. Но, как правило, по назначению они используются очень редко – по праздникам и в состоянии легкого или тяжелого подпития.

Площадь первого этажа в

разных проектах может сильно отличаться. Тут все зависит от гостеприимности хозяев: кто-то любит шумные многолюдные вечеринки, а кому-то достаточно 30-35 «квадратов», чтобы спокойно посидеть с друзьями и семьей (и «потесниться» по редким большим праздникам). Такие помещения используются в холодное время года, летом же лучше и полезнее проводить встречи на свежем воздухе.

Так что выбор площади загородного дома целиком и полностью зависит от интересов и предпочтений конкретного заказчика. Могу только сказать, что на семью из 4 человек оптимальна площадь дома в 250-300 квадратных метров, вместе с гаражом на две машины.

Средняя стоимость строящегося жилья в Иркутске на 01.08.2013г. (тыс руб/кв.м) по данным REALTY.IRK.RU

Срок сдачи	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
Готовое	-	46,98	50,2	-	-
Срок сдачи 2013 года	-	49,67	42,45	-	43
Срок сдачи 2014 года	-	59,67	38,39	-	40,5
Срок сдачи 2014 года и позже	-	47	44,18	-	-
Средняя стоимость на 01.08.2013					
	-	49,89	43,71	-	42,17

Средняя стоимость вторичного жилья в Иркутске на 01.08.2013 (тыс руб/кв.м) по данным REALTY.IRK.RU

Тип	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
1 комн. кирпич	73,83	65,93	62,77	57,53	53,94
1 комн. панель	79,38	70,75	64,93	63,55	57,22
2 комн. кирпич	70,23	62,27	57,29	55,9	52,49
2 комн. панель	69,81	64,19	59,61	54,58	50,89
3 комн. кирпич	70,19	59,82	57,38	54,77	48,86
3 комн. панель	68,62	59,28	54,49	52,58	48,5
Средняя стоимость на 01.08.2013					
	69,36	61,82	56,57	54,22	50,95

Средняя стоимость коммерческой недвижимости в Иркутске на 01.08.2013г. (тыс руб/кв.м) по данным REALTY.IRK.RU

Назначение	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
склад (продажа)	52,53	42,95	23,69	21,59	17,73
склад (аренда)	0,65	0,40	0,36	7,18	0,29
магазин (продажа)	82,11	51,10	47,88	34,82	38,62
магазин (аренда)	1,16	0,73	0,71	0,41	0,53
офис (продажа)	79,25	50,78	50,56	40,49	39,53
офис (аренда)	1,02	0,64	0,59	0,48	0,48

ЖИТЬЕ НЕ ХУДО

ЛИЧНЫЙ ОПЫТ

«Каждый проект архитектора мы «обживали»

Марина Уральцева,
частный предприниматель (сеть продуктовых магазинов в Иркутске), владелица загородного дома площадью 200 кв.м:

– На момент строительства дома у нас было трое детей, теперь – уже четверо. И если сначала были размышления о том, что жилой зоны все-таки многовато, то с появлением дочки стало в самый раз.

Мы с мужем сразу запланировали первый этаж под большую гостиную с камином, столовую и кухню. Чтобы не портить вид большого пространства перегородками, все три комнаты сделали смежными, без дверей. Только небольшой подъем в две ступени визуально разграничивает гостиную и столовую. Оказалось очень удачно – даже при большом количестве гостей (а мы любим собирать в своем доме друзей, да и дети часто привозят свои компании) всем удобно и не тесно. А так как планировка дома круговая, то из гостиной кухню даже не видно.

По другую сторону от входа на первом этаже есть еще спальня и санузел с душевой. Часто ее делают гостевой комнатой, но нам на первом этаже удобнее, поэтому мы с мужем разместились в ней, а гостевую устроили на втором этаже. Там же находятся четыре спальни для детей, одна из них совмещена с игровой комнатой. Оказалось, отдельная игровая – это очень удобно и для детей, и для родителей. Детей сблизает – они играют вместе и не таскают игрушки из одной комнаты в другую, а родители могут «учить детей аккуратности» в пределах их спальных комнат, не мешая играм.

В итоге наши 200 «квадратов» практически полностью используются. Но это с учетом того, что нас шестеро. Честно признаюсь, что когда нас было меньше, лишние неиспользуемые «квадраты» сильно раздражали меня: убрать 30 кв.м. – это дополнительные полчаса из тех трех, которые я посвящаю уборке.

Вообще при проек-

тировании своего дома я бы посоветовала воспользоваться способом, который мы с мужем сами применяли. Каждый проект архитектора мы «обживали» – то есть представляли с учетом нашего семейного уклада, куда мы пойдем сразу после того, как встали, что будем делать в будний день и в выходной. Также соотносили проект с привычками и распорядком дня наших детей. В итоге большая часть проблемных мест сразу «вскрылась»: к примеру, недостаточное количество санузлов или их неудачное (слишком далекое) расположение, никому не нужное джакузи или слишком маленькая площадь кухни.

Единственной ошибкой можно, пожалуй, назвать цокольный этаж. Его назначение мы толком не продумали – знали только, что в одной из комнат устроим прачечную, поставив туда пару стиральных машин. Поэтому назначение получилось хаотичным: там и бильярдный стол, и каменная (в которой долго не посидишь, поскольку в цоколе всегда холодно), и прачечная, и мойка для садовых инструментов, которой на самом деле никто не пользуется. Дело в том, что муж впоследствии построил отдельный домик под мастерскую – площадью в доме ему для этого уже не хватало. С одной стороны, получилось неплохо – грязь, инструменты не несет в дом; с другой – мастерская вместе с гаражом находится на другом конце участка, и иногда мы целыми днями с мужем не видимся.

Гараж, кстати, тоже пришлось со временем перестраивать, расширять. Изначально мы планировали его под две машины, так как выбирать из нашего поселка общественным транспортом – удовольствие сомнительное. Но выяснилось, что надо еще куда-то поставить два квадроцикла, пять велосипедов,

несколько пар горных и беговых лыж, сноуборды... В общем, пришлось гараж почти в два раза увеличивать, и теперь его площадь сравнима с площадью дома – 150 кв.м, благо участок большой.

К слову, слишком большой участок – это тоже плохо. Скосить три сотки газона – час времени при наличии хорошей газонокосилки. Это я еще не считаю чистку самого инвентаря и дорожек. Так что отсутствие огорода совсем не означает, что хлопот на свежем воздухе у вас не будет.

Дам еще один совет «бывалого»: беседку, где собираетесь устраивать «посиделки», лучше строить поближе к какому-нибудь капитальному строению, то есть с доступом к воде, электричеству и т.д. Мы свою беседку поместили вдалеке от всех построек, организовали рядом озерко – красота. Рядом стоят мангал и коптильня. Только вот каждый раз муж несет от мангала горячее мясо не к столику в беседке, а к столу на террасе у бани. Там получается удобнее – и вода рядом, и магнитофон есть куда «воткнуть», а при наступлении вечера – не так холодно.

Еще один спорный момент – балкончик, который «описывает» дом по уровню первого этажа. Со стороны это смотрится красиво, да и посидеть там в хорошую погоду в кресле-качалке – милое дело. Но, прямо скажем, функционально эта площадь бесполезная, а вот для уборки – самое сложное место: грязи там столько же, сколько на улице, а убрать нужно как в доме. Мягкую мебель, опять же, на ночь и в плохую погоду оттуда нужно убрать. Если балкончик застеклить – получится несуразно дорого, да и смысл в нем при этом пропадет. В общем, я до сих пор окончательно не решила – плюс это или минус.

Мария Фаизова,
Газета Дело

www.oao-moloko.ru  www.oao-moloko.ru

ОАО «МОЛОКО»

КОММЕРЧЕСКОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Предприятие с полувековой историей ищет партнеров для реализации высококачественной молочной продукции:

Масло сливочное «Крестьянское» ГОСТ Р 52969-2008

Масло изготавливается по традиционному рецепту без добавления растительных жиров. По качественным показателям масло считается одним из лучших в России!



Лауреат 2010 и 2012 «СТО ЛУЧШИХ ТОВАРОВ РОССИИ»
Золотой призёр 2010 и 2012 «ВСЕРОССИЙСКОГО СМОТРОКОНКУРСА КАЧЕСТВА МОЛОЧНОЙ ПРОДУКЦИИ»

Состав: сливки нормализованные. Упковка: гофрокороб 20 кг, 10 кг. Фасовка 1 и 0,5 кг. пергамент, 180 гр. фольга. Содержание в 100 г. продукта: жира - 72,5 г, белка - 0,8 г, углеводов - 1,3 г.



Творог обезжиренный ГОСТ 52096-2003
Шоковой заморозки гофрокороб 12 кг.
Срок хранения 6 месяцев t-25С
ЛЮБОЕ КОЛИЧЕСТВО!

662603, Красноярский край, г. Минусинск, ул. Февральская, 20.
тел. (39132) 2-00-51
E-mail: alipin@oao-moloko.ru
www.oao-moloko.ru

  **Доставка**



shop.slata.ru **23 • 5555**

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

Прием заявок на shop.slata.ru осуществляется круглосуточно.

Оплата производится только наличными при получении заказа

Доставка товаров ежедневно с 8.00 до 24.00

Доставка по городу в течении часа с момента пробития чека



ООО "Маяк" Юр. адрес: ул. Иркутской 30 Дзвонки, 23а. ОГРН 1083811008160

**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



Жилой комплекс бизнес-класса

**Будь в центре
преимуществ!**



СТАТУС

ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС

28-14-15

строительная компания ИркутскГорСтрой
проектная декларация на сайте: www.281415.ru



г.Иркутск, ул.Кожова, 18

Предприятие «Фортуна»

предлагает арендные площади класса "Премиум" в центре Иркутска



ТД "BRAND HALL"

ул. Карла Маркса, 19, бутики от 60 м2, общая площадь здания 7000 м2



ул. Каландаришвили, 9

помещения по 110 м2, общая площадь здания 1000 м2



ТД «Фортуна Plaza»

ул. Чехова, 2, бутики от 25 м2, общая площадь здания 7500 м2

(3952) 255-699

Помещение в центре города!

ул. Карла Маркса



Продаю помещение в цокольном этаже, площадь 568,8 кв.м., вход с улицы Карла Маркса. Исторический центр города.

25 млн. руб. 99-82-28

Коммерческие помещения

ул. Коммунаров



Продаем помещения от 33,63 до 325,64 кв.м. на первых и подвальных этажах комплекса особняков «Театральный квартал». Срок сдачи - 3 кв. 2014 г. Проектная декларация на www.teatr-kvartal.ru

66-00-61, 27-20-96

Продаю коттедж!

Байкальский тракт, 21 км



Коттедж в элитном поселке, ТСЖ "Фили". Охраняемая территория. Рядом залив. До центра города 20 минут. Дом 305 кв.м, 2 этажа, кирпичный, участок 40 соток. На участке бассейн, сауна, гостевой дом. Торг!

43 млн.руб. 8-9025-129-555

Готовые и строящиеся квартиры с видом на Ангару!

608-883

от 38 тыс.руб. за кв.м.
рассрочка, ипотека

ЖК «Видный», ул. Сурнова

Проектная декларация на сайте www.vidny.ru



«РОСТЕЛЕКОМ» СООБЩАЕТ

о намерении реализовать нежилое помещение

площадью 1 391,4 кв.м, расположенное на 1,2,3,4 этажах в 4-х этажном кирпичном здании по адресу: г.Иркутск, ул. Пролетарская, 12 (вход с пер. Богданова, 8).

Коммерческие предложения необходимо размещать на торговом портале Фабрикант (www.fabrikant.ru «ИДНО продавца 1178389») в срок до 23.08.2013 г.

Справки по телефонам (3952) 200355; 217262 или по адресу: 664011 г.Иркутск, ул.Пролетарская, 12, каб. 307 отдел имущественных прав.

(3952) 200-355; 217-262



Коттедж с видом на залив!

ТСЖ Молодежное



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

35 млн.руб. 606-544

Продаю новый коттедж!

с. Хомутово



Новый благоустроенный коттедж из кирпича. 131 кв. м. + гараж 24 кв. м., огороженный участок 10 сот. Комплексная застройка, удачное расположение, недалеко школа, магазины. Достойные соседи.

3950 тыс. руб. 744-714