

дело

банки

В Иркутске открылся филиал Банка «Народный кредит». Не мешает ли ему соседство банков-конкурентов? Какими продуктами новый игрок порадует иркутян? Каковы планы банка?



05

свое дело



06

«Зеленый Август» – пионер по производству овощных полуфабрикатов в вакуумной упаковке в Иркутске. Как устроен бизнес? Почему компания использует овощи только местных производителей? Насколько важна дегустация при продвижении товара?

инвестиции

В Иркутске прошел семинар для акционеров и клиентов банка ВТБ. Представители группы ВТБ рассказали миноритариям о дивидендной политике банка, его финансовых результатах и о том, как можно зарабатывать на акциях.



09

недвижимость



14

Часто семья, решившая оформить ипотеку, не задумывается о том, что брак может распасться до погашения кредита. Что делать, если «любовная лодка разбилась о быт»? Как поделить долги по ипотеке и квартиру?

Семейный бизнес на двух китах



Ольга Нециевская,
генеральный директор
ООО «Авана»

Как ученым-физикам удалось создать успешный бизнес?

Что прибыльнее – продажа одежды или химчистка?

Почему закрылся ресторан «Ланселот»?

→ 12-3



Удостоверяющий центр
СКБ Контур

Крупнейший федеральный центр
выдачи сертификатов ЭП

Электронные подписи для бизнеса

- закупки для государственных заказчиков;
- коммерческие торги и корпоративные закупки по 223-ФЗ;
- аукционы по продаже имущества (предприятий) банкротов;
- отправка документов в Федеральную службу по тарифам (ЕИАС ФСТ);
- работа на портале ФСФР России;
- работа на портале Госуслуг;
- отчетность ИП и юридических лиц в контролирующие органы (ФНС, ПФР, ФСС, Росстат);
- юридически значимый электронный документооборот;
- предприятиям сферы ЖКХ для заполнения форм электронных документов;
- ОАО и ЗАО для работы с порталом ЕФРСФДЮЛ;
- и другие сферы применения.

8 800 100-52-55

kontur-irkutsk.ru

г. Иркутск, ул. Цесовская Набережная, 6



СКБ Контур
ЗАО «Контур-Иркутск»

Семейный



Фото А.Федорова

В 2014 году иркутской компании «Авана», главные направления деятельности которой – продажа европейской одежды и химчистка, исполнится 20 лет. Как ученым-физикам удалось создать успешный бизнес и остаться на плаву в условиях жесткой конкуренции? Рассказывает генеральный директор ООО «Авана» Ольга Нециевская.

«Наш бизнес был рожден перестройкой»

– Ольга Викторовна, вы окончили отделение радиофизики физического факультета ИГУ. Ваш муж и партнер по бизнесу, Эдуард Станиславович, тоже окончил физфак. Как так вышло, что физики стали бизнесменами?

– После окончания вуза мы занимались наукой. Я, например, специализировалась на программировании малых ЭВМ «Электроника-60», которые производила наша промышленность. Никто тогда о бизнесе, конечно, не думал. Но потом началась перестройка. Помню, нам все это страшно нравилось, мы обсуждали политику, смотрели по ночам заседания Верховного совета. Однако была и обратная сторона медали, о которой мы узнали довольно скоро. Научно-исследовательский институт, в котором я работала, прекратил свое существование. Деньги на науку перестали выделяться. Работы не было, зарплаты тоже – пришлось уволиться. На тот момент у нас с мужем уже было двое детей, и семью нужно было кормить. В бизнес мы пришли не потому, что так хотели – у нас

просто не было другого выхода. Сначала муж начал заниматься предпринимательской деятельностью, а потом – когда подросла дочка – и я.

– Сразу стали заниматься продажей одежды?

– Сначала, в 1992 году, открыли свое ателье. Купили немецкие вязальные машины «Зингер»,

конкурировать с китайской одеждой произведенные нами вещи не смогли. От ателье пришлось отказаться.

– Что решили делать дальше?

– Мы начали работать с московскими оптовыми компаниями, поставившими польскую одежду. Закупали у них товар и продавали в Иркутске – арендо-

одежда, как продается. С этого и началась «Авана».

– Старт был успешным?

– Когда мы привезли одежду из Германии в Иркутск, казалось, что она очень дорогая. Цены были действительно немаленькие, особенно по сравнению с ценами на китайский товар. Мы вначале даже думали, что делаем что-то не то. Но рынок решил иначе. Советская промышленность «умерла», был только некачественный Китай – мы попали именно в ту нишу, которая тогда пустовала. Сразу нашлись люди, которые оказались готовы платить за качество и стали покупать нашу одежду.

– А что означает слово «Авана»?

– Авана – это итальянское слово, оно означает светло-солнечный цвет. Под названием «Авана» мы зарегистрировали бизнес в 1994 году, 28 февраля – выходит, по гороскопу мы «Рыбы». Это двойственный знак, поэтому, наверное, наш бизнес и стоит на двух больших китах – это продажа одежды и химчистка.

– Как пришло решение открыть химчистку?

– А это была уже необходимость. Когда мы стали привозить немецкую одежду, возник вопрос: где ее чистить, каким

образом за ней ухаживать? Мы решили, что нам нужна химчистка. Составили бизнес-план и подали заявку в Центр занятости г.Иркутска на получение финансовой помощи на возвратной основе (своего рода кредит) для создания дополнительных рабочих мест. Закупили итальянское оборудование и в 1997 году открылись. Могу сказать, что этот бизнес у нас тоже очень успешно стартовал. Даже очереди к нам стояли.

– Какое из направлений вашего бизнеса – одежда или химчистка – более прибыльное?

– Трудно сказать. С одной стороны, услуги всегда прибыльнее, потому что нет затрат на закупку товара. Есть услуга, и человек готов ее покупать по той цене, по которой ты ее продаешь – твоя прибыль, естественно, выше на единицу продукции. С другой стороны, одежда у нас занимает несравнимо больший объем, и, конечно, принесит больше дохода.

– А вам, как руководителю бизнеса, какое из этих направлений ближе?

– Химчисткой я практически не занимаюсь. У нас этим направлением руководит Наталья Николаевна Сизова. Она пришла в наш бизнес в самом его начале – когда открывали химчистку, сразу стала директором. Работает очень успешно, мы ей доверяем: она окончила химфак ИГУ, в деле понимает, наблюдает за всеми тенденциями. Мы первые в городе предложили так называемую аквачистку, щадящую чистку меховых изделий – это все благодаря ей. Я же занимаюсь в основном одеждой.

– Бизнес у вас большой, разветвленный. В чем секрет успешного управления?

– За эти годы у нас сложилась сильная команда. Бизнес у нас семейный. Мы с мужем, Эдуардом Станиславовичем, всегда работали в паре, а сейчас к нам присоединились еще и наши дети – сын и дочь. Кроме того, в нашей команде главный бухгалтер, которая работает с нами тоже с самого начала.

«Демпинг цен – тупик для бизнеса»

– Вы были одними из первых в городе, кто открыл химчистку. А сейчас, на ваш взгляд, этот рынок насыщен?

– Я думаю, что насыщение рынка произошло, и вряд ли он будет расти. Сам рынок немножко изменился, потому что изменилась одежда, которую мы носим: раньше все ходили в дубленках, сейчас носят пуховики. Я не думаю, что в ближайшее время на рынке может появиться какой-то еще один сильный игрок.

“ Советская промышленность «умерла», был только некачественный Китай – мы попали именно в ту нишу, которая тогда пустовала. Сразу нашлись люди, которые оказались готовы платить за качество и стали покупать нашу одежду.

итальянскую пряжу, обучили вязальщиц – и стали делать одежду на продажу (открыли свой небольшой магазинчик). Производительность была довольно большая, и покупали неплохо. Но потом открыли границы – и к нам пришел Китай. Естественно,

вали здесь несколько точек. Потом в Москве мы нашли нашего первого немецкого партнера, господина Дитриха, и стали работать с ним. В 1994 году Дитрих впервые пригласил нас в Германию, мы поехали по фабрикам, посмотрели, как производится

бизнес на двух китах

– Вы себя комфортно чувствуете на этом рынке? Насколько сильна конкуренция?

– Конкуренция сильная. Держаться на плаву удается за счет опыта, в первую очередь. И за счет команды, которая работает. За счет знаний нашего директора химчистки, которая всегда следит, в каком направлении развивается рынок. Два года назад мы полностью автоматизировали химчистку, когда заказ выполнен, наш клиент получает смс-уведомление.

образом он сам себя рекламирует. Когда бренд сам какую-то рекламную кампанию поддерживает, нам работать легче, это понятно. С неизвестными торговыми марками работать сложнее. У нас был неудачный опыт: начали работать, открыли отдельный бутик, но бренд в конце концов не смог занять позицию на рынке, и мы понесли убытки.

– А могли бы вы описать вашу среднестатистическую покупательницу (покупателя)?

– Я не могу сказать, что к нам ходят только женщины постарше

и в Италии проходят выставки. Нам представляют коллекции, из которых мы выбираем и заказываем те модели, которые хотим представить в наших магазинах. И когда мы сравниваем то, что продается в Германии или в Италии, и то, что продается у нас, возникает чувство, что мы видели разные коллекции – выбираем мы совершенно разные вещи. Потому что мы знаем своего, иркутского, клиента, знаем свою погоду: например, плащ с застежкой на одной пуговице заказывать не станем.

И еще нужно учесть удобство: покупая вещь в Иркутске, ты всегда можешь ее поменять, если она тебе не подошла или не понравилась.

– А интернет-магазины составляют конкуренцию?

– По некоторым маркам – да. Например, некоторые бренды представляют в интернет-магазинах сумки. Примерка ведь тут не нужна, тебе понравилась сумка – ты ее заказал. Поэтому мы сейчас практически не работаем с дорогими брендами по сумкам.

Что касается одежды, то есть такие бренды, которые представлены в интернет-магазинах, но они не составляют нам конкуренции. Объясню, почему. В любом заказе есть правила: традиционно заказывают 80% базовых моделей, 20% – того, что модно. А мы соблюдаем другую пропорцию: заказываем базу – около 60%, 20% – это мода и еще 20% – «фишки», то, что интересно, необычно. Интернет-магазины не хотят рисковать, заказывают только базу. Поэтому выбор у них невелик.

«Ресторан – это определенная мода. Пока она есть, народ к тебе ходит»

– Еще одним направлением вашей деятельности был ресторан «Ланселот». На вашем сайте написано, что он закрыт на неопределенный срок. Что случилось? Почему решили приостановить его работу? И откроется ли он?

– Я не могу сказать, откроется он или нет. Любой бизнес развивается по определенным законам, у него есть пики и падения. Так и в случае с «Ланселотом» – пришел срок, когда нужно делать какое-то обновление, мы давно это чувствуем, понимаем. Таких ресторанов сейчас много, мы не уникальны. В том же 130-м квартале много очень хороших ресторанов открылось.

Что такое ресторан? Это же тоже определенная мода. Пока мода существует – народ к тебе ходит. Потом открывается что-то новое, и клиент уходит. Постоянно нужно чем-то удивлять.

– «Ланселот» успел себя окупить?

– Да, конечно.

– А не думали открыть сеть ресторанов?

– Если бы у нас было по шесть рук и мы бы не спали совсем, то, может быть, можно было об этом подумать. Но нужно сосредоточиться на чем-то. Вот мы сейчас сосредоточились на рознице, для нас это направление важно, интересно, для этого мы купили торговый центр.



Фото А. Федорова

И потом, я думаю, что ресторанный бизнес в Иркутске уже достаточно развит, рынок насыщен, стоит ли развивать сеть ресторанов, если есть достаточно сильные игроки, которые работают на этом рынке?

– Неоправданный риск?

– Ну да. Все имеет начало, все имеет конец, к этому нужно нормально относиться в бизнесе.

– Были еще какие-то неудачные опыты?

– Был у нас проект «Кинотеатр под открытым небом» (еще до того, как областной кинофонд подобный проект начал реализовывать) – на стадионе «Динамо» стоял большой экран, туда можно было въехать на машине и прямо из автомобиля смотреть фильм. Но погодные условия нам не позволили сделать этот бизнес успешным. Летом сеанс начался очень поздно – потому что солнце садится поздно, а зимой было слишком холодно, чтобы смотреть фильмы, пусть даже и сидя в автомобиле.

«Тяжело, а грести все равно приходится»

– А в целом, что позволяет вам оставаться на плаву вот уже почти 20 лет? В чем секрет успеха?

– Секрет успеха только в том, что надо очень много трудиться. Иногда даже восьмью часами для сна не остается, нужно постоянно думать, анализировать, принимать решения. Если ты наемный работник, то ты пришел в девять, в шесть вышел, и голова твоя свободна, ты уже думаешь о чем-то другом. С бизнесом не так.

Честно признаюсь, если бы мне сказали 20 лет назад, насколько много бизнес потребует сил, нервов, здоровья, может, я

бы и не стала им заниматься. Но если ты сел в лодку, то из нее не выпрыгнуть. Так и с бизнесом: тебе тяжело, а грести все равно приходится.

– Как проходит ваш обычный день?

– Рабочий день у меня начинается всегда чуть позднее, я работаю примерно с 11 часов – потому что решаю вопросы с партнерами из Германии, Италии. Разница во времени у нас большая – приходится иногда работать до восьми, до девяти вечера. День у меня обычно насыщенный: встречаюсь со своими продавцами, слежу, прошли ли отгрузки, и так далее. Но не могу сказать, что все расписано по минутам, совершенно непредсказуемые могут быть дни.

– А отдыхать как любите?

– Мы очень любим путешествовать семьей, много стран уже посмотрели, много где были – почти на всех континентах. А вообще я очень много читаю и люблю рисовать. Нервы успокаиваю, когда рисую.

– Что бы вы пожелали молодым предпринимателям, тем, кто в начале пути?

– Ничего не бояться. И, конечно, перед тем, как начать, тщательно все просчитать, составить бизнес-план. Когда я получила второе высшее образование в МВА, один из преподавателей нам сказал: глупо думать, что ты откроешь бизнес – и клиент сразу к тебе прибежит, поэтому просчитывать всегда нужно худший вариант. Если он оправдывает твои вложенные средства, у тебя есть силы и тебе это действительно интересно, то дерзай, двигайся вперед и не опускай руки.

**Анна Масленникова,
Газета Дело**

“Для нас только лучше, что торговые-развлекательные центры открываются в городе. Чем больше их будет, тем легче будет всем нам. Потому что народ перестанет покупать китайские вещи на «шанхайке» и уйдет в цивилизованную розницу.”

– В химчистке у вас ведь тоже разные направления? Какое из них наиболее успешное?

– Сухая чистка, аквачистка – лидеры. Все остальное – чистка ковров, прачечная – это дополнительные услуги.

– Цены в вашей химчистке выше средних рыночных?

– Я думаю, что у нас средние цены, вряд ли выше. Демпинг мы тоже не используем, потому что знаем – за 20 лет прошли все уроки – что это не ведет ни к чему, не дает развиваться бизнесу. Это тупиковое направление.

– Расскажите о каких-нибудь «фишках» вашей химчистки.

– Одно из наших новых направлений – стирка и утюжка мужских сорочек. Мы купили специальный автомат – пароманекен, на нем сорочки отглаживаются паром – все стоечки, все планочки.

– Пользуется спросом эта услуга?

– Да, постепенно спрос растет. Я вам как хозяйка могу сказать – это очень удобно. Мы с Эдуардом Станиславовичем в браке уже более 30 лет, и все эти годы я гладила ему сорочки. Не скажу, что это сложно, но все равно занимает время. А тут в пятницу сдал – в понедельник получил. И они висят готовые в упаковочке – муж достал, надел, и ты уже не переживаешь, сэкономишь время.

– Сколько стоит такая экономия?

– 98 рублей – одна сорочка.

«Торгово-развлекательные комплексы – не наш формат»

– Перейдем к следующему направлению вашего бизнеса – продаже одежды. Как выбираете бренды?

– Сейчас у нас представлено более 70 итальянских и немецких торговых марок. Бренды выбираем по надежности, по моде и по тому, как бренд представлен, каким

или, наоборот, молодые. С приходом в бизнес наших детей мы стали расширять линейку. Сегодня представляем и одежду для деловых женщин, и casual, и одежду для отдыха, так же и для мужчин есть разные виды одежды. Стараемся, чтобы всем было интересно приходиться к нам.

– Как выбираете точки продаж?

– Два года назад мы купили помещение на ул. 5-й армии, 29. Здесь теперь располагается наш Fashion-центр, мы его развиваем, пытаемся здесь представить как можно больше брендов. Новые точки продаж в ближайшее время мы открывать вряд ли будем.

– То есть в такой новый формат, как торгово-развлекательный комплекс, вы не собираетесь заходить?

– Нет. Это просто не наша ниша.

– Как вам кажется, с открытием больших торгово-развлекательных центров произошел отток посетителей туда?

– На наш торговый центр открытие ТРЦ никак не повлияло, потому что все-таки наш клиент – не совсем тот, который приходит в развлекательные центры. Нет, он, может, туда и приходит, но вот покупает ли он там? Для меня это пока загадка. Но мы, во всяком случае, оттока не почувствовали.

А вообще для нас только лучше, что торгово-развлекательные центры такого формата открываются в городе. Чем больше их будет, тем легче будет всем нам. Потому что народ перестанет покупать китайские вещи на «шанхайке» и уйдет в цивилизованную розницу.

– Сегодня границы открыты, каждый человек со средствами может позволить себе отправиться за границу и, конечно, сделать какие-то покупки там. Иркутянин едет за рубеж, покупает одежду в Германии или Италии и, в принципе, уже не нуждается в походе в «Авану». Это так?

– Это ошибочное мнение. Объясню, почему. Два раза в год в Гер-

При поддержке Сбербанка магазины под иркутским брендом «Томат» могут появиться и в других регионах России

Сбербанк России расширил перечень франшиз, по которым потенциальные предприниматели могут получить кредит на открытие своего бизнеса «с нуля». Список аккредитованных банком компаний-франчайзеров в конце августа пополнит сеть магазинов подарков «Томат». Эта компания зарегистрирована на территории Иркутской области.

«Уже сейчас начинающие предприниматели, независимо от региона проживания, могут открыть свой бизнес под этим брендом в любом уголке России, – рассказывает специалист отдела продаж малого бизнеса Байкальского банка Сбербанка России Елена Середкина. – Компания «Томат» прошла процедуру аккредитации в Сбербанке, и теперь эту франшизу, наряду с еще более чем 60 других, мы можем предло-

жить будущим предпринимателям при оформлении кредита «Бизнес-Старт»».

«Томат» – первая работающая в Приангарье компания, которой удалось пройти аккредитацию в рамках специального проекта Сбербанка по содействию развитию предпринимательства.

Напомним, что кредитный проект Сбербанка «Бизнес-старт» ориентирован на потенциальных предпринимателей, жела-

ющих начать свое дело «с нуля» по одному из предлагаемых банком бизнес-решений. В рамках кредитной программы банк финансирует до 80% затрат. В качестве обеспечения по кредиту оформляется поручительство одного физического лица, а также залог приобретаемых активов. Клиентам, получившим предварительно одобренное решение на получение кредита, дается два месяца, в течение которых они могут окончательно определиться с будущей моделью бизнеса, договориться с франчайзером об условиях сотрудничества, подобрать необходимое помещение и персонал.



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

«Ростелеком» запускает осеннюю акцию «НОН СТОП»

«Ростелеком» запустил рекламную акцию для вновь подключаемых пользователей под названием «НОН СТОП».

Акция позволяет подключить на всей территории страны пакет услуг, в который входят услуги «Домашний Интернет», на выбор два любых основных пакета телеканалов «Интерактивного телевидения» по выгодным тарифам, а ТВ-приставка и подключение за 0 рублей.

По условиям акции, услуги должны использоваться исключительно для личных, семейных, домашних и других нужд, не связанных с осуществлением предпринимательской деятельности.

Подать заявку на участие в акции можно в период со 2 сентября 2013г. по 17 ноября 2013г.

«Интерактивное ТВ» – уникальный федеральный продукт «Ростелекома», количество пользователей которого превышает 1,7 миллиона домохозяйств. Существенным преимуществом «Интерактивного ТВ» является широкий спектр дополнительных интерактивных сервисов (запись телеэфира, возможность поставить трансляцию на паузу,

функция перемотки, видеопрокат, архив передач и пр.). В продукте предусмотрена интеграция с социальными сетями, которая позволяет одним нажатием кнопки оценить понравившийся фильм или телепрограмму, а также поделиться с друзьями своими впечатлениями о просмотре.

«Домашний Интернет» – федеральное предложение широкополосного доступа в Интернет от ОАО «Ростелеком», ориентированное на массовый сегмент рынка. Предложение было запущено в ноябре 2011 года на всей территории предоставления услуг Компании.

Дополнительную информацию об участии в Акции можно получить в Центрах продаж и обслуживания Компании или по бесплатному федеральному номеру 8-800-100-0-800, а также на Интернет-сайте Компании по адресу 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.

С 2014 года декларации по НДС можно будет сдать только через интернет

Вступил в силу Федеральный закон от 28.06.13 № 134-ФЗ. Этот закон внес существенные поправки в статью 80 Налогового кодекса, которая посвящена налоговой декларации.

С 2014 года обязанность сдавать декларации через интернет будет зависеть не только от среднесписочной численности работников, но и от вида налога. Закон от 28.06.13 № 134-ФЗ вменяет такую обязанность всем плательщикам НДС. Таким образом, с 2014 года бумажную форму декларации по НДС не примут в налоговых инспекциях.

В данный момент сдавать налоговую отчетность в электронном виде обязаны только те налогоплательщики, среднесписочная численность работников которых превышает 100 человек. С 2014 года ситуация изменится. Обязанность сдавать

декларации через интернет будет зависеть не только от среднесписочной численности работников, но и от вида налога. Комментируемый закон вводит такую обязанность для всех плательщиков НДС, внося изменения в пункт 5 статьи 174 НК РФ «Порядок и сроки уплаты налога в бюджет». Так что плательщикам НДС, которые до сих пор сдают декларации на бумаге, самое время начать изучение и тестирование систем для отправки отчетности (например, через сервис «Контур-Экстерн» компании СКБ Контур можно три месяца бесплатно сдавать электронную отчетность в ФНС, ПФР, ФСС, Росстат и РАР).

Из других важных нововведений отметим то, что новая редакция статьи 80 НК РФ впервые закрепляет непосредственно в Налоговом кодексе (а не на уровне подзаконных нормативных правовых актов) роль спецоператоров связи в документообмене между налогоплательщиком и ИФНС. С 1 января 2014 года налоговая декларация в электронном виде может быть сдана только через оператора электронного документооборота. Компания СКБ Контур является таким спецоператором, и наши сотрудники готовы помочь всем налогоплательщикам разобраться в грядущих изменениях в сфере декларирования.

Справки по телефону: 8 (800) 100-52-55 или (3952) 76-76-00

ВТБ расширяет сотрудничество с лидером по производству мясопродуктов в регионе

ВТБ в III квартале текущего года заключил с ОАО Мясокомбинат «Иркутский» три кредитных соглашения на общую сумму 50 млн. рублей. Финансирование направлено на закупку и переработку сырья.



Генеральная лицензия Банка России на осуществление банковских операций №1000.

ОАО Мясокомбинат «Иркутский» – одно из крупнейших и старейших мясоперерабатывающих предприятий России, доля его продукции на продовольственном рынке Приангарья составляет более 30%. В ВТБ на данного клиента действует общий кредитный лимит в размере 95 млн. рублей.

Руководитель дирекции ВТБ по Иркутской области Александра Макарова отметила: «Мы предоставляем финансирование Мясокомбинату, так как видим его развитие,

как инвестируются средства в производственную и сырьевую базу, расширяется сеть фирменных магазинов. В свою очередь, предприятие доверило ВТБ расчетно-кассовое обслуживание, обслуживание внешнеэкономической деятельности. Уверена, что партнерские отношения, которые связывают наш банк и ОАО Мясокомбинат «Иркутский» вот уже более 15 лет, будут и дальше развиваться».

ОАО Мясокомбинат «Иркутский» ведет свою историю с 1937 года. Ассортимент мясной продукции предприятия включает

более 250 наименований колбас, копченостей, полуфабрикатов, в том числе изделия, выпускаемые по собственным разработкам. Высокое качество подтверждено множеством отечественных и зарубежных наград. В Иркутске организована фирменная торговая сеть из 12 магазинов. Оптовые поставки ОАО мясокомбинат «Иркутский» осуществляет и за пределы Приангарья – Читинскую область и республику Бурятия. Клиент ВТБ с 1997 года.

Группа ВТБ в Иркутской области представлена 33 точками продаж, из которых 1 операционный офис ВТБ, 16 операционных офисов ВТБ 24, представительство «ВТБ Страхования», а также филиалы и дополнительные офисы «ТрансКредитБанка» и Банка Москвы. Среди корпоративных клиентов ВТБ в регионе предприятия всех отраслей экономики и бизнеса, а также муниципальные органы власти.



СКБ Контур
ЗАО «Контур-Иркутск»

«Банк – это как личный мастер. Клиенту достаточно выразить свои пожелания»

18 сентября на улице Декабрьских Событий, 100 в Иркутске открылся филиал Банка «Народный кредит». Не мешает ли ему соседство банков-конкурентов? Какими продуктами новый игрок порадует иркутян? Каковы планы банка? Об этом Газете Дело рассказала Любовь Проштова, Управляющий филиалом «Иркутский» ОАО Банк «Народный кредит».

– Любовь Михайловна, Банк «Народный кредит» представлен уже во многих субъектах Российской Федерации. Почему было принято решение «зайти» в Иркутскую область и именно в формате филиала, а не дополнительного офиса?

– Иркутская область – это научный и торговый центр, развитый и перспективный регион, где присутствуют все отрасли промышленности. Кроме того, иркутяне достаточно «продвинуты» в финансовых вопросах, многие активно сами инвестируют либо грамотно привлекают инвесторов. А по количеству состоятельных людей, не ошибусь, если скажу, что Иркутская область опережает многие другие региональные центры России.

Статус филиала, в отличие от других обособленных подразделений, позволяет иметь собственный корреспондентский счет в РКЦ ГУ ЦБ РФ по Иркутской области, это значит – оперативность и скорость проведения расчетов клиентов.

– Один из важнейших факторов успеха банка – его местоположение. Как вы выбрали место для открытия филиала «Народного кредита» в Иркутске? Почему выбор пал на улицу Декабрьских Событий?

– Главное преимущество района Площади Декабристов и улицы Декабрьских Событий – несомненно, то, что это узнаваемое, оживленное и публичное местоположение. Кроме того, Банк «Народный кредит» открылся в помещении, где ранее находился филиал «Национального Резервного Банка», который 26 апреля по решению акционеров завершил работу филиальной сети и перевел весь бизнес в Москву. К началу бизнеса Банка «Народный кредит» уже было готово банковское помещение, мы изменили только оформление в

соответствии с брендбуком. Кроме того, уже был сформирован профессиональный коллектив, есть и клиенты, с которыми «Национальный Резервный Банк» расстался достойно: заранее всех предупредил о закрытии, рассчитался и выплатил все причитающиеся проценты – надеюсь, что в обиде никто не остался.

– В непосредственной близости от вашего филиала находятся другие банки. Не мешает такое соседство?

– Действительно, место, где мы работаем, можно назвать «банковским пятачком»: только в нашем здании расположены четыре офиса различных банков. До настоящего времени этот фактор нам не мешал. Я считаю, что среди банкиров должна быть деловая, без порицаний друг друга, здоровая конкуренция. Клиент должен сам выбрать, с кем ему на данный момент более удобно и комфортно работать. На самом деле, финансы, в особенности личные деньги, – деликатный вопрос. Афоризм «Деньги любят тишину, а большие деньги – мертвую тишину» действительно во все времена. В связи с этим, создание комфортных условий для клиентов и доверительные отношения с банком являются в настоящее время определяющими. Это как личный мастер, которому нет необходимости рассказывать, кто ты, достаточно выразить свои пожелания.

Индивидуальный подход к клиентам, скорость принятия решений и доступность первых лиц – сильные стороны нашего банка.

– Какие цели на ближайший год ставит перед собой Банк «Народный кредит» в Иркутске?

– Думаю, что не скажу чего-то нового, цель у всех банков одна (это, впрочем, относится и ко всем другим видам бизнеса): окупаемость, получение доходов,

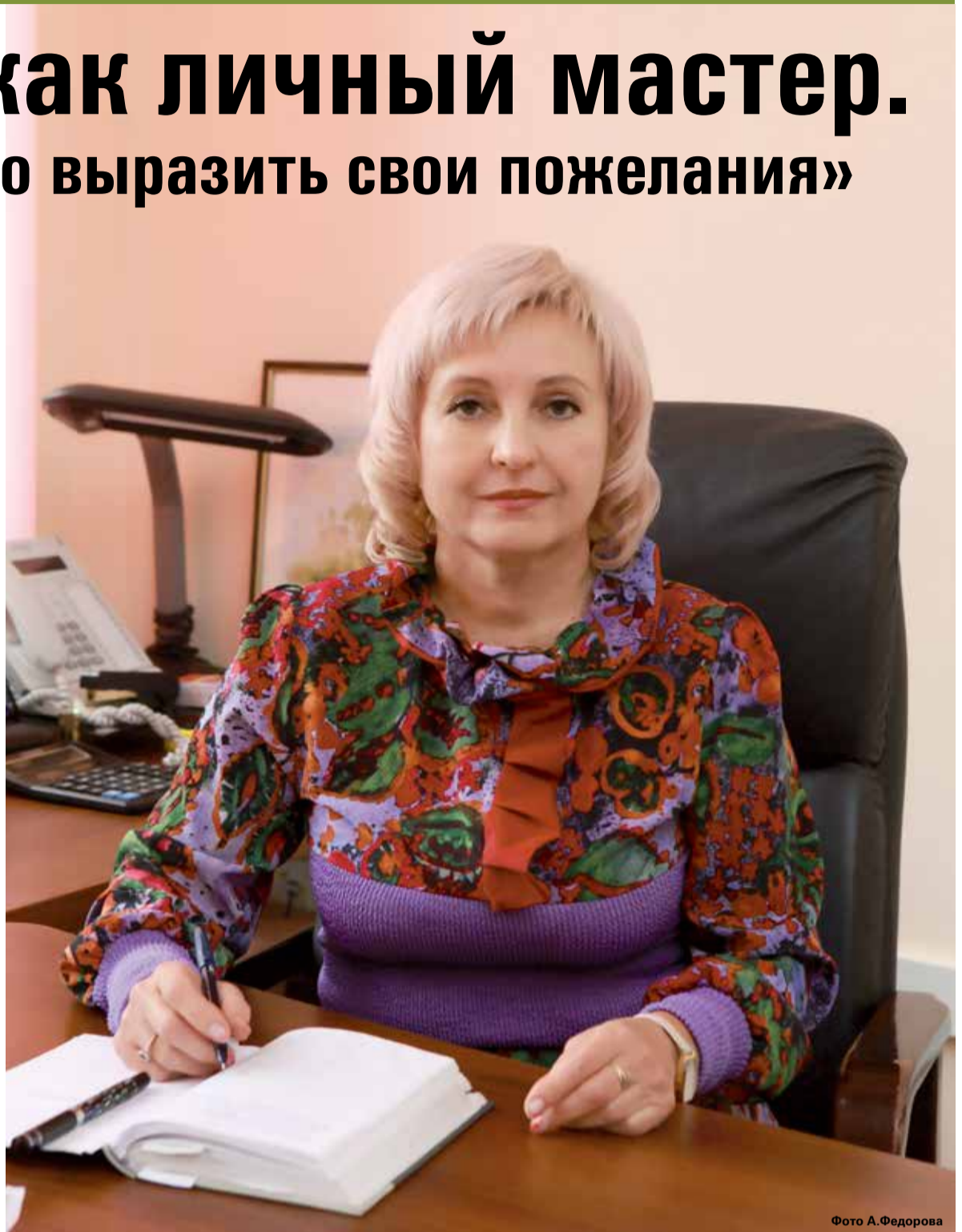


Фото А. Федорова

наличие финансовой подушки безопасности.

В настоящее время в Иркутске представлен не один десяток банков, этот бизнес консервативен, и банки отличаются друг от друга немногим. Конкурентное преимущество – это проценты и скорость принятия решений.

Мы намерены стать для клиентов банком-партнером, с которым хочется сотрудничать, куда можно зайти, чтобы просто посоветоваться. Через пару лет планируем занять свою нишу на финансовом рынке города Иркутска.

– На какие группы клиентов ориентируетесь?

– Мы понимаем, что с крупным бизнесом нам по экономическим вопросам сложнее договариваться, чем банкам с государственным участием. Поэтому мы делаем ставку на средний, малый бизнес, физлиц, VIP-клиентов.

Банк «Народный кредит» – универсальный, мы не отдаем предпочтения какой-то одной категории клиентов. В банке представлена достаточно широкая линейка банковских продуктов и услуг как для юридических, так и для физических лиц.

Кому-то понравятся наши тарифы за расчетно-кассовое обслуживание, надо отметить, что они конкурентные. Кто-то подберет для себя вклады и депозиты – выбор широкий, с возможностью пополнять и снимать деньги. Также отмечу преимущества наших кредитов: широкая линейка, индивидуальный подход,

длительный срок кредитования, отсутствие требования страхования.

– Расскажите о самых интересных на сегодня предложениях.

– Для бизнеса будут интересные кредиты «Стандарт» – на развитие бизнеса; «Беззалоговый» – до одного миллиона рублей; «Бизнес-авто» – без страхования; «Бизнес-недвижимость» – до 7 лет, без страхования; «Госзаказ» и «Госконтракт» – для участия на торгах, для исполнения госконтракта.

Банк «Народный кредит» активно работает с пластиковыми картами, есть интересные программы по зарплатным проектам, в том числе, льготы при кредитовании. Комиссии по картам, выпущенным в рамках зарплатного проекта, не взимаются.

– Что вы предлагаете физлицам?

– Физическим лицам предоставляем кредиты на различные цели до 7 лет, страхование необязательно. Для целей накопления можем предложить вклады «Народный процент» – со ставкой до 10% годовых – и «Народный выбор», который позволяет при хороших процентах и неснижаемой сумме активно работать с вкладом, пополнять его и снимать деньги. Состоятельных клиентов, наверняка, заинтересует вклад «VIP инвестиционный».

Для людей пенсионного возраста есть вклад «Пенсионер» – с очень привлекательной

ставкой – до 9,75 %, по нему можно производить расходы и пополнять, проценты выплачиваются ежемесячно. А также кредит «Пенсионный» – сроком до 3 лет, без залога и поручителей, суммой от 30000 до 500000 рублей.

– Сейчас у вашего банка один офис в Иркутске. Собираетесь ли расширять сеть?

– Да, у Банка «Народный кредит» есть планы дальнейшего развития региональной сети. По результатам года акционеры будут рассматривать наши предложения и принимать решения. Для филиала «Иркутский» интересен г.Ангарск и точечные продажи по г.Иркутску.

– А банкоматы у вас есть?

– В ближайшее время мы установим в кассе филиала платежный терминал, в дальнейшем появится банкомат. Отдельно отмечу, что наш банк является ассоциированным членом международной платежной системы VISA и MASTERCARD и входит в Объединенную Расчетную Систему (ОРС), насчитывающую в своем составе 115 банков России. Это позволяет пользователям пластиковых карт снимать денежные средства в банкоматах и терминалах в любом из списка ОРС по минимальной комиссии.



Фото А. Федорова

Только овощи, ничего лишнего



Фото А. Федорова

Полезно, быстро и удобно, прозрачно и экономично! Таков девиз компании «Зеленый Август» – пионера по производству овощных полуфабрикатов в вакуумной упаковке в Иркутске. Как устроен этот бизнес? Почему компания использует овощи только местных производителей? Насколько важна дегустация при продвижении товара? Об этом и многом другом – в рубрике «Свое дело».

«Жалко тратить время на готовку. Есть дела поинтереснее»

«У меня, как и у многих женщин, всегда было мало времени на готовку, – рассказывает Татьяна Шайдурова, директор компании «Зеленый Август». – Тратить время на мойку, чистку овощей было просто жалко, тем более, что есть дела поинтереснее».

Эта проблема и подтолкнула нашу героиню к открытию компании по производству овощных полуфабрикатов в вакуумной упаковке. В западных городах России такой бизнес уже был распространен, в Иркутске же эта ниша пустовала.

«Начали бизнес с того, что нашли помещение в Хомутово, сняли его в аренду – вместе с электроэнергией в месяц уходило 45-50 тысяч рублей, – вспоминает предпринимательница. – Друзья, родственники помогли привести помещение в порядок.

Сделали ремонт, провели канализацию, водоснабжение, отопление». Потратиться пришлось и на оборудование: один только вакуумный запайщик обошелся Шайдуровой в 150 тысяч рублей. Брала потребительские кредиты.

Свой первый кредит как юрист «Зеленый Август» получил весной 2012 года. «Это был кредит «Доверие» от Сбербанка, – рассказывает предпринимательница. – Сотрудники банка тоже сталкиваются с проблемой нехватки времени на готовку, поэтому к нашему бизнесу отнеслись более чем благосклонно. Мы получили 1 миллион рублей без предоставления залога на 3 года под 19% годовых – это было более чем приемлемые условия на том этапе».

«Начиная производство овощных полуфабрикатов, мы, конечно, рисковали, – делится наша героиня, – просчитывая бизнес, я понимала, что шанс на успех равен 50%. Иркутск тяжело принимает новинки. Но интуиция

говорила: должно сработать. Сама идея бизнеса – возьмите, попробуйте, это так удобно! – перевешивала все опасения».

«Сырые, вареные, сушеные – ассортимент разнообразен»

Изначально Татьяна Шайдурова планировала заняться упаковкой зелени, но, посчитав, пришла к выводу, что это очень дорого. Перешли к овощам. Сначала это были целые очищенные овощи – морковь, картошка, свекла – потом стали резать: и соломкой, и кубиками, и медальонами. Затем решили разнообразить линейку наборами для изготовления супов – борща, щей.

С таким – уже разнообразным – ассортиментом в ноябре 2011 года компания вышла на рынок. Точкой продаж выбрали ТЦ «Сезон». «Здесь много офисных помещений, много женщин, у которых времени на готовку не хватает – наших потенциальных

клиентов», – объясняет Татьяна Шайдурова. Следующей точкой стал рынок «Новый» (это было уже в декабре 2011 года), потом последовали сети магазинов «Сарделька», «Янта», «Окей» и другие.

Расширялся со временем и ассортимент товаров. Многие идеи подсказывали покупатели. Так, например, еще в декабре 2011 года предложили варить свеклу. «Смешно, но начинали мы с простой кастрюли-скороварки, – вспоминает директор компании «Зеленый Август». – Однако товар «пошел», под новый год у нас всю вареную свеклу раскупили». После этого удачного опыта предпринимательница приобрела необходимое оборудование для приготовления вареных овощей в вакууме – пароконвектомат – и поставила дело на поток. Вскоре к вареной свекле «присоединились» и другие овощи.

Еще одно направление бизнеса – сушеные овощи, смеси для приготовления различных супов. Главным плюсом этого продукта являются гибкие условия хранения. Если свежие, вареные овощи в вакуумной упаковке могут храниться до 10 дней и только в холодильнике, то сушеные могут пролежать и год в сухом, прохладном месте.

«Сушеные смеси для приготовления супов, – рассказывает Шайдурова, – оказались востребованными у туристов. Путешествовать с нашими сушеными продуктами очень комфортно: положить упаковку в рюкзак и пошел». Из восьмидесятиграммового пакетика смеси для борща (стоимость его – 108 рублей) можно сварить суп на пять порций. Добавил картошки, тушенки – туристический обед готов. «Оценили наши овощные смеси и молодые мамочки – не надо отвлекаться на нарезку и чистку – все внимание малышам!», – добавляет директор компании «Зеленый Август».

«Не всегда все в бизнесе идет гладко, – говорит предпринимательница, – случались и просчеты. Например, в прошлом году решили разнообразить ассортимент салатами из овощей, сваренных на пару. И они не пошли».

На вопрос, какое из направлений деятельности сегодня более востребовано, Татьяна Шайдурова отвечает

так: «Наш бизнес сезонный. С сентября по май упор делаем на сырые и вареные овощи. Летом продаем больше сушеных: у многих ведь есть дачи, свои овощи. Кроме того, летом путешественники охотно берут в походы сушеные овощные смеси».

Кроме хозяек и туристов потенциальными клиентами «Зеленого Августа» являются различные организации. Так, компания уже работает с гостиницей «Мариотт». «Хотим выйти на городской общепит, на школы и детские сады. Думаю, наши продукты были бы им интересны», – делится планами Шайдурова.

«Используем овощи только местных фермеров»

В производстве компания «Зеленый Август» использует овощи местных производителей. Сегодня главный поставщик – Владимир Скорняков, фермер из села Ревякино Иркутского района. «Китайские овощи мы даже при большом желании не могли бы использовать, – говорит предпринимательница. – Они в вакууме не лежат, начинают сразу же чернеть, и пакет вздувается. Почернеть могут и «местные» овощи – но лишь в том случае, если в магазинах нарушаются условия хранения продукта».

В начале у Татьяны Шайдуровой была мысль открыть свое собственное фермерское хозяйство: «Даже взяли в Ревякино участок земли в аренду, но потом посчитали себестоимость и поняли, что это невыгодно».

Вообще, по словам предпринимательницы, сырье в ее бизнесе – самая большая статья затрат. И зачастую самая непредсказуемая. Цены на овощи зависят даже от климатических условий, никаких гарантий фермеры дать не могут.

Много денег уходит у Шайдуровой на развитие технологии производства: «Нужны картофелечистки, овощерезки, запайщики, сушильное, холодильное оборудование».

Тратит предпринимательница средства и на рекламу: «У меня взвешенный подход. Я сразу поняла, что в моем случае агрессивная ре-

клама не нужна. Надо, чтобы люди привыкли».

Самым первым шагом в этом направлении стала регистрация товарного знака «Зеленый Август». Затем сделали сайт, выпустили каталог продукции.

«И в рекламе не обошлось без расчетов, – рассказывает Татьяна Шайдурова. – Например, на начальном этапе мы запустили рекламу на телевизорах в маршрутках и автобусах – она у нас не сработала. Ошиблись сначала и с роликом для телевидения – попытались совместить в одном ролике и имиджевый, и продажный».

Маркетинг, продвижение товара – одно из важных направлений в работе. «Зеленый Август» проводит промо-акции, представляет свою продукцию на таких мероприятиях, как Байкальский международный этно-экологический фестиваль «Будь!», «Конкурс походной кухни».

Сушеные овощи компания продвигает с помощью дегустаций в магазинах. «Только так человек понимает, что это такое, – говорит предпринимательница. – Наша сушка позволяет сохранить и вкус, и аромат овощей».

«Свое дело – это свобода выбора»

«Для производства два года – это очень маленький срок, – отмечает директор компании «Зеленый август». – Это время у нас ушло на разработку технологического процесса, на становление производства. В следующий период развития компании (осень 2013г. – весна 2014г.) ставим главной задачей значительный рост объема продаж продукта марки «Зеленый Август», нашедшего уже своих покупателей». Также в планах у предпринимательницы – расширение бизнеса. Этим летом большая часть производства «переехала» в Иркутск – взяли в аренду хорошее, просторное помещение.

Собирается Шайдурова вместе с другим партнером открыть еще одно направление – производство мясных полуфабрикатов. «Этот рынок перенасыщен, но, делая качественный продукт, найти покупателя можно», – уверена она.

«Зеленый Август» – первый опыт собственного бизнеса для Татьяны Шайдуровой. «Позтому, – говорит предпринимательница, – давать советы начинающим бизнесменам мне трудно. Все-таки я не гуру, ошибок сделала немало. Но я считаю, что нужно пробовать себя, чтобы не жалеть потом, что не попробовал. Свое дело – это свобода выбора. Но и ответственность, конечно. В первую очередь – перед собой».

**Анна Масленникова,
Газета Дело**



Фото А. Федорова

Рефинансирование как способ снижения кредитных платежей

У многих представителей малого бизнеса есть желание и потребность снизить кредитные платежи или перейти на более привлекательные условия. Теперь появилась реальная возможность управлять расходами по текущим кредитам и расширить горизонты своего бизнеса. С 1 августа 2013 года Сбербанк предлагает предпринимателям беспрецедентные условия рефинансирования кредитов, полученных в других банках.

Нужная программа

Рефинансирование кредита в Сбербанке – это возможность получить средства на погашения задолженности перед другими банками и перейти на более привлекательные условия – снизить процентную ставку или увеличить срок кредитования. Это в свою очередь даст возможность снизить расходы на ежемесячное обслуживание займов и консолидировать их в одном банке.

Предложение Сбербанка для малого бизнеса стартовало с 1 августа текущего года и продлится до 1 января 2014 года включительно. Прежде всего, воспользоваться им будет интересно активно

развивающимся компаниям с годовой выручкой до 400 млн. рублей. Именно с помощью данной программы бизнесмены смогут получить новый кредит на сумму от 3 млн. рублей.

В Сбербанке терять деньги и время не придется

Обычно предприниматели смущают многие аспекты в рефинансировании – наличие комиссии, высокая процентная ставка, процессы оформления документов. В рамках предложения Сбербанка учтены все подобные вопросы. Комиссия за выдачу кредита отсутствует, процентные ставки одни из самых низких на рынке, от

10%* в рублях, и еще одно важное преимущество – возможность увеличить срок финансирования. Кроме этого, процесс оформления документов для получения кредита очень прост – клиентский менеджер Сбербанка выезжает в офис заемщика и помогает подготовить все необходимые документы за один день. Оформление же самого кредита занимает также минимум времени.

Бизнес в стиле

Когда решение о рефинансировании принято, важно определить, какой именно кредит из линейки «Бизнес» подходит именно вам. Отличаются продукты целью рефинансируемого кредита. «Бизнес-Оборот»



предоставляется на рефинансирование кредитов, полученных на пополнение оборотных средств для производства, торговли и предоставления услуг. «Бизнес-Инвест» – на инвестиционные цели: на приобретение основных средств, модернизацию производства, ремонт основных активов бизнеса. Еще один большой плюс – возможность получения отсрочки погашения основного долга по данным кредитам. Кредит «Бизнес-Проект» – предоставляет-

ся на рефинансирование кредитов, полученных на расширение действующего бизнеса или открытие новых направлений деятельности. «Бизнес-Рента» – на пополнение оборотных активов или инвестиционные цели. Надо сказать, что подобных программ на рынке кредитования совсем немного.

В шаге от денег

Сбербанк высоко ценит свою репутацию и заинтересован в развитии своих клиентов, именно поэтому

предлагает такие привлекательные условия кредитования на рынке. Сбербанк первым запустил акцию по отмене комиссий по кредитам для малого бизнеса, и первым будет рефинансировать кредиты на действительно беспрецедентных условиях. А самим предпринимателям, оценившим уникальность программы, надо всего лишь успеть до конца текущего года заполнить заявку на кредит в любом офисе Сбербанка, обслуживающем юридических лиц.

*Процентная ставка в размере от 10% годовых действует по кредитам «Бизнес-Оборот», «Бизнес-Инвест», «Бизнес-Проект», «Бизнес-Рента» на цели рефинансирования при сроке кредитования 12 мес. в рамках акции с 01.08.2013 по 01.01.2014 включительно. Итоговый размер процентных ставок устанавливается индивидуально и зависит от финансового состояния заемщика. Кредит выдается на срок от 1 до 120 мес., в зависимости от вида кредита. Максимальная сумма по данным кредитам определяется индивидуально и зависит от финансового состояния заемщика. Комиссии за выдачу и досрочное погашение отменены в рамках акции с 04.03.2013 по 01.10.2013 включительно. Существует территориальное ограничение по выдаче кредитов. Подробную информацию о кредитных продуктах для малого бизнеса, условиях кредитования и документах, необходимых для получения кредита, Вы можете получить в отделениях Банка, обслуживающих юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, по телефону Контактного центра 8-800-555-55-30 или на сайте Банка www.sberbank.ru. ОАО «Сбербанк России». Генеральная лицензия Банка России № 1481 от 08.08.2012. Август 2013.

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 призер 2010 и 2012
«ВСЕРОССИЙСКОГО СМОТРО-КОНКУРСА КАЧЕСТВА МОЛОЧНОЙ ПРОДУКЦИИ»

Состав: сливки нормализованные. Упаковка: 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

Slata 10
СУПЕРМАРКЕТ



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 Дивное, 23а. ОГРН 1083811028160

«При выборе банка важны удобное расположение, отсутствие очередей, наличие предложений»

Алексей Петров, кандидат политических наук, заместитель декана исторического факультета ИГУ, председатель комиссии по культурной политике Общественной палаты города Иркутска, рассказывает о своем отношении к деньгам в рубрике «Личные финансы».



Про выбор банка.

Чаще всего банки выбирали мне работодатели. Самое длинное сотрудничество (более десяти лет) у меня сложилось с Национальным банком ТРАСТ. Несмотря на то, что у него всего три банкомата в городе (а раньше приходилось снимать наличку намного чаще, чем сейчас), само отделение удачно расположено, и я всегда успевал (и успеваю до сих пор) туда заехать. Сотрудники ИГУ обслуживаются в ВТБ 24, там мне почти сразу предоставили кредитную карту. Я ей пока пользуюсь не так часто, а вот супруга с ней на «короткой ноге». Сам я выбрал в свое время только МДМ-Банк и тоже остался доволен нашим сотрудничеством.

Что важно для меня при выборе банка? Удобное расположение, отсутствие очередей, наличие предложений. Вот, например, у меня как-то скопилась небольшая сумма денег, мне в банке ТРАСТ тут же предложили перевести ее на проценты. Важно внимательное отношение, оперативное решение вопросов или проблем, которые иногда возникают. Например,

справку подготовить в банке – это отдельная «пестня»: есть банки, где делают это очень быстро, при тебе, а есть такие, где просят прийти на следующий день.

Про валюту. Раньше доверял доллару, сейчас – евро. Просто большинство стран, в которые я стал ездить, европейские, соответственно, ориентируются на евро. Поэтому доллар отошел на второй план. А вообще большую часть денег я храню в рублях.

Про кредиты. Кредитами пользуюсь. Самый большой кредит – это ипотека, я ее брал в КИТ-Финанс (сейчас от него осталась только вывеска на здании) в 2007 году. Банк выбрал, поскольку тогда там был очень хороший процент (11,7%, это и сейчас считается неплохим вариантом), обслуживали быстро, хотя с выдачей денег немного подзатынули. Вообще к кредитам отношусь осторожно, но если решусь что-то еще большее прикупить, конечно, возьму кредит.

Про карты. В последнее время пользуюсь только картой. Даже за хлеб в «Янте» картой расплачиваюсь. Мелочь хранить негде; бывали случаи, когда не было ни рубля налички в кармане. А карта – это удобно.

Про расходы. Большая и любимая статья трат – это путешествия с семьей. В семье историков любят посещать различные исторические места. Маршруты всегда делаем «непростые». В Хорватию, например, ездили через Украину и Венгрию с остановками в Киеве, Будапеште, на озерах Балатон и Хевиз. В этом году прокатились по Балтии, где разбили все слухи о якобы нелюби к русским. Ни разу нигде не услышал даже намека на такое.

Про первые деньги. Первые 80 рублей заработал в восьмом классе на Черемховском картонно-рубероидном заводе. Летом занимался озеленением и возил мусор. Став студентом, с первого курса старался обеспечить себя сам, поскольку в 16 лет уехал от родителей «в самостоятельное плавание».

Про отдых. Раньше отдыхали на Байкале. А потом посчитали... и улетели в Болгарию в «пятачку». Даже с московскими билетами это оказалось дешевле. Теперь на Байкал выезжаю с московскими друзьями (они часто приезжают в командировки), а дети полюбили море. Это возможность не только поплываться на солнышке, но и подлечиться соленой водой и морским воздухом.

А еще у меня есть мечта – отправиться в кругосветное путешествие. Может, когда-нибудь смогу ее реализовать.

ТОП-7 вкладов в Иркутске

Банковский вклад является одним из самых надежных инструментов защиты, сбережения и накопления денежных средств. Все вклады в пределах 1 млн. рублей застрахованы государством. Если ваши сбережения превышают 1 млн. рублей, то эксперты рекомендуют разместить их сразу в нескольких банках. Представляем вам семь самых выгодных предложений банковских вкладов в Иркутске*.

Условия выборки: срок вклада – 12 месяцев, сумма вклада – 100000 рублей.

1. ВЛБАНК – 11,5% годовых на 370 дней при сумме вклада от 1000 рублей.

Вклад «Максимальный доход (до 30 сентября 2013 года)», срок вклада – 370 дней, минимальная сумма вклада – 1000 рублей, выплата процентов – каждые 3 месяца, пополнение – возможно, расходные операции не предусмотрены.

2-3. Транснациональный банк – 11,00% годовых на 367 дней при сумме вклада от 30000 рублей.

Вклад «Максимальный» можно оформить на 15-90, 91-180, 181-366, 367-730, 731-1095 дней, минимальная сумма вклада – от 30 тыс. рублей, процентная ставка в зависимости от суммы, срока составляет 7,00 – 11,30% годовых, выплата процентов – ежемесячно или в конце срока, пополнение – не предусмотрено, расходные операции не предусмотрены.

2-3. Байкалкредобанк – 11,00% годовых на 366 дней при сумме вклада 100000 рублей.

Вклад Байкал «Капитальный» можно оформить на срок 93, 185, 276, 366, 546, 732 дней, минимальная сумма вклада – не ограничена, процентная ставка в зависимости от суммы, срока составляет 5,50 – 11,40% годовых, выплата процентов – в конце срока, пополнение – возможно, расходные операции не предусмотрены.

4. Гринкомбанк – 10,60% годовых на 370 дней при любой сумме вклада.

Вклад «С картой удобно» можно оформить на срок 370 дней, минимальная сумма вклада – не ограничена, процентная ставка составляет 10,60% годовых, выплата процентов – ежемесячно, пополнение – возможно, расходные операции не предусмотрены. Вклад открывается при условии оформления вкладчиком банковской карты для получения процентов по вкладу.

5-7. Инвест-Экобанк – 10,0% годовых на 367 дней при сумме вклада 100000 рублей.

Вклад «Универсальный» можно оформить на срок 93, 183, 273, 367 дней, минимальная сумма вклада от 1000 рублей, процентная ставка в зависимости от суммы составляет 6,00 – 10,50% годовых, выплата процентов – ежемесячно, пополнение – возможно, расходные операции не предусмотрены.

5-7. Братский АНБ – 10,0% годовых на 1 год при сумме вклада от 2000 рублей.

Вклад «Народный», можно оформить на срок 181, 367 дней, минимальная сумма вклада от 2000 рублей, процентная ставка в зависимости от суммы составляет 9,00 – 10,00% годовых, выплата процентов – ежемесячно, капитализация – ежемесячно, пополнение – возможно, расходные операции – возможны.

5-7. Банк «Народный кредит» – 10,0% годовых на 367 дней при сумме вклада от 5000 рублей.

Вклад «Народный процент», можно оформить на срок 31, 91, 181, 367, 541, 730 дней, минимальная сумма вклада от 5000 рублей, процентная ставка в зависимости от суммы составляет 6,00 – 10,00% годовых, выплата процентов – в конце срока, пополнение – не предусмотрено, расходные операции – не предусмотрены.

*При подготовке использована информация, предоставленная банками для SIA.RU, которые имеют соответствующую лицензию на привлечение во вклады и работу в Иркутской области. К участию в рейтинге не допускались специальные вклады (пенсионные, инвестиционные, детские, страховые), повышенный процент по которым был обеспечен дополнительными условиями. Когда, чтобы получить большую ставку, клиент, к примеру, должен купить паи определенных ПИФов, застраховать свою жизнь или имущество и т.д. Для ранжирования были выбраны все стандартные вклады, действующие 13 сентября 2013 года, с суммой вклада 100 тыс. рублей, сроком вклада – 12 месяцев. Вклады были проранжированы по ставке. При этом по «ступенчатым вкладкам», по которым ставка различается в разные периоды вклада, была рассчитана эффективная ставка.

СИА

Вклады в рублях. Иркутск

Данные на 13.09.2013
www.sia.ru

Банк	Название вклада	Пополняемые вклады					Неполняемые вклады				
		Минимальная сумма вклада, руб	Срок вклада	Диапазон ставок	Выплата процентов	Минимальная сумма пополнения вклада, руб	Название вклада	Минимальная сумма вклада, руб	Срок вклада	Диапазон ставок	Выплата процентов
Азиатско-Тихоокеанский Банк	Надежный + Перспектива	Любая	62 - 1098 д.	5,00 - 10,00	в конце срока	не ограничена	Классика	от 5 000	93 - 1100 д.	7,75 - 10,00	в конце срока
АНБ "СОЮЗ"	Детский плюс	от 1 000	93 - 1100 д.	7,25 - 9,25	в конце срока	от 1 000	Проценты вперед	от 50 000	367 д.	8,00	при открытии вклада
БайкалБанк	Байкал "Капитальный"	от 10 000	93 - 732 д.	5,50 - 11,40	в конце срока	от 10 000	Сохраняя ОнЛ@н	от 1 000	1мес - 3 года	5,65 - 9,96**	ежемесячно
Байкалкредобанк	Пополняй ОнЛ@н	Любая	3мес - 3года	5,60 - 9,01**	ежемесячно	не ограничена	Народный процент	от 5 000	31 - 730 д.	5,50 - 9,50	в конце срока
Байкальский банк Сбербанка России	Пенсионер +	от 10 000	367 д.	9,25	ежемесячно	от 1 000	Классика	от 20 000	31 - 1095 д.	4,70 - 10,00	ежемесячно или в конце срока
Банк "Народный кредит"	Проще простого	от 20 000	91 - 1825 д.	6,70 - 9,10	ежемесячно или в конце срока	от 1 000	5 лет	Любая	5 лет	8,50	ежегодно
Банк "ОТКРЫТИЕ"	Только для Вас	Любая	10 лет	8,00	раз в полгода	не ограничена	УРАЛСИБ ВКЛАД + ПИФ. ДИНАМИЧНЫЙ**	от 50 000	91 - 271 д.	9,50 - 11,50	в конце срока
Банк "Радиян"	Достойный дом детям	от 5 000	91 - 367 д.	7,90 - 9,50	ежеквартально	от 3 000	Доходный	от 50 000	91 - 730 д.	7,20 - 10,00	в конце срока
Банк УРАЛСИБ	С картой удобно	Любая	370 д.	онт. 60	ежемесячно	не ограничена	Сберегательный	от 10 000	91д. - 18 мес.	6,50 - 10,00	ежемесячно
БКС Премьер	Высокий доход	от 3 000	3мес - 1,5 года	6,00 - 9,00	в конце срока	не ограничена	В десятку!	от 10 000	200 д.	10,00	в конце срока
Братский АНБ	Стандартный	от 1 000	367 д.	10,00 - 11,70	в конце срока	возможно	ВТБ24 - Доходный - Телебанк	от 10 000	31 - 1830 д.	5,25 - 9,10	в конце срока
ВЛБАНК	Пенсионный	от 100	12 мес.	9,00	ежемесячно	не ограничена					
ВостСибтрансбанк	МДМ - Доходный	от 3 000	30 - 1500 д.	5,80 - 9,80	ежемесячно или в конце срока	возможно					
ВостСибтрансбанк	Сейф	от 1 000	91 - 732 д.	7,50 - 10,50	ежемесячно	от 1 000					
ВТБ24	Счастливая монета	от 1 000	31 - 730 д.	6,00 - 11,00	ежемесячно	возможно					
ВТБ24	Твое будущее	от 5 000	181 - 365 д.	6,50 - 8,50	ежемесячно	от 5 000					
Гринкомбанк	Прилепательный Э	от 10 000	1100 д.	11,60	ежемесячно	от 5 000					
Дальневосточный банк	Моя пенсия	от 3 000	181 - 731 д.	7,50 - 9,35**	ежемесячно	возможно	Моя выгода	от 10 000	181 - 731 д.	7,30 - 10,00**	в конце срока
Инвест-Экобанк	Детский	от 3 000	365 - 1825 д.	7,80 - 8,35	в конце срока	от 1 000	Классический	от 3 000	31 - 1460 д.	6,24 - 10,20**	в конце срока
КБ "Пойдем!"	13-я Пенсия	от 1 000	91 - 1095 д.	7,00 - 10,00	ежеквартально	от 500	Сберегательный плюс	от 5 000	367 д.	9,00 - 10,00	в конце срока
МДМ Банк	Счастливая монета	от 10 000	1 - 1080 д.	3,00 - 10,50	в конце срока	не ограничена	Хозяин!	от 5 000	1 - 730 д.	1,00 - 11,00	в конце срока
Мой Банк	Актуальный	от 10 000	95 - 1100 д.	9,00 - 11,20*	ежемесячно	от 1 000	Максимальный	от 30 000	15 - 1095 д.	7,00 - 11,30	ежемесячно
МОСОБЛБАНК	Актуальный	от 10 000	95 - 1100 д.	9,00 - 11,20*	ежемесячно	от 1 000	Максимальный	от 30 000	15 - 1095 д.	7,00 - 11,30	ежемесячно
ОГНИ МОСКВЫ	Актуальный	от 10 000	95 - 1100 д.	9,00 - 11,20*	ежемесячно	от 1 000					
Примсоцбанк	Привлекательный Э	от 10 000	1100 д.	11,60	ежемесячно	от 5 000					
Промсвязьбанк	Моя пенсия	от 3 000	181 - 731 д.	7,50 - 9,35**	ежемесячно	возможно					
Россельхозбанк	Детский	от 3 000	365 - 1825 д.	7,80 - 8,35	в конце срока	от 1 000					
Связь-Банк	13-я Пенсия	от 1 000	91 - 1095 д.	7,00 - 10,00	ежеквартально	от 500					
СББ-Банк	Счастливая монета	от 10 000	1 - 1080 д.	3,00 - 10,50	в конце срока	не ограничена					
Транснациональный банк	Актуальный	от 10 000	95 - 1100 д.	9,00 - 11,20*	ежемесячно	от 1 000					
Транснациональный банк	Актуальный	от 10 000	95 - 1100 д.	9,00 - 11,20*	ежемесячно	от 1 000					

Примечание: При подготовке таблицы использована информация, предоставленная банками, имеющими лицензию и иные документы, необходимые для ведения соответствующего вида деятельности. Редакция Газеты Дело не несет ответственности за достоверность опубликованной в таблице информации. Публикация в таблице цен и условий не означает безусловного обязательства банков оказывать услуги в соответствии с указанными ценами и условиями. Прежде чем открывать вклад в банк, следует внимательно ознакомиться с условиями договора.
* Эффективная ставка (доходность по вкладу с учетом капитализации процентов). ** Эффективная ставка (доходность по вкладу при условии открытия вклада через интернет). *** Классический депозит с обязательным приобретением паев инвестиционных фондов (ПИФ).



Фото А.Федорова

Разговор получился на удивление открытым и честным. Представители ВТБ рассказали не только об успехах финансовой группы, но и о том с какими проблемами могут столкнуться банки в случае замедления экономики, какой тактики и стратегии придерживается ВТБ, чтобы успешно решать задачи и работать с прибылью.

Акционерам банка были даны ответы на традиционные вопросы: о дивидендах, перспективах акций, а также ценные советы о том, как зарабатывать на ценных бумагах, во что инвестировать.

«Кошелек» ВТБ

Сегодня у ВТБ свыше 105 тысяч акционеров, примерно 104 тысячи из них – это физические лица, владеющие в совокупности 2% акций банка. Около 1400 миноритариев живут в Приангарье.

Размер дивидендов, выплаченных акционерам ВТБ по итогам 2012 года, побил рекорды за всю историю публичного обращения акций банка – составил 82,66% по РСБУ (16,5% – по МСФО). Эта цифра соответствует дивидендной политике ВТБ на 2010-2013 гг., согласно которой на дивиденды планировалось направлять от 10 до 20% чистой прибыли группы по МСФО.

Сегодня в группу ВТБ входит более 30 компаний в разных странах мира, в том числе ВТБ24, Лето Банк, Банк Москвы и ТрансКредитБанк. За первое полугодие 2013 года розничный бизнес принес группе 20,6 млрд руб., а корпоративно-инвестиционный – 15,7 млрд руб.

Хорошие финансовые результаты демонстрирует ВТБ и в Приангарье. Как рассказала Александра Макарова, руководитель дирекции банка по Иркутской области, региональный офис входит в пятерку крупнейших кредиторов экономики Приангарья, является одним из лидеров по привлечению средств юридических лиц, по объемам обслуживания внешнеэкономической деятельности предприятий. 80% кредитного портфеля банка в регионе приходится на кредиты среднему бизнесу (компании с выручкой от 300 млн до 10 млрд рублей).

Стабильные финансовые результаты группы зависят, прежде всего, от эффективного менеджмента – так считает Александр Масленников, начальник управления корпоративного развития банка ВТБ.

«Чтобы «кошелек» ВТБ регулярно наполнялся, мы занимаемся управлением, – рассказал

он. – В 2006 году был сформирован управляющий комитет группы ВТБ, в него вошли топ-менеджеры всех «дочек» ВТБ, затем появились наблюдательные советы, была внедрена матричная система управления, позволяющая координировать работу всех «дочек» по ключевым бизнес- и функциональным направлениям».

Миноритарные акционеры ВТБ также принимают активное участие в развитии группы. С 2009 года действует независимый экспертно-консультативный орган – Консультационный совет акционеров (КСА), регулярно взаимодействующий с Правлением и Наблюдательным советом банка, представляя интересы миноритарных акционеров.

Стратегии, тактики, планы

В настоящее время в группе ВТБ идет разработка стратегии на 2014-2016 годы. Официально она будет утверждена Наблюдательным советом банка в конце года.

На семинаре 6 сентября докладчики рассказали иркутянам о предварительных итогах реализации стратегии за 2010-2013 годы. Банку есть чем гордиться: группа ВТБ уже выполнила практически все сверхзадачи, которые ставила перед собой в рамках стратегии: прибыль выросла вдвое, активы – в 2,5 раза.

Наряду с корпоративным и розничным направлениями, банк активно развивает инвестиционный и транзакционный бизнес. Доход от последнего с начала этого года составил 7,5 млрд руб.

Чтобы снизить риски, в ближайшее время группа ВТБ пересмотрит продуктовую линейку для физлиц: долю потребительских кредитов в портфеле планируется сократить, долю ипотеки, напротив – увеличить. «Ипотека является пусть чуть менее маржинальным, зато менее рискованным бизнесом», – пояснила Наталия Долгова, директор управления по работе

с инвесторами ВТБ. Кроме того, планируется сделать большую ставку на клиентов корпоративного канала, чем на «людей с улицы».

Кредитование корпоративного сегмента в ВТБ замедляться не будет – заверила Долгова. «Искусство в том, чтобы не заморозить кредитование, а выбирать менее рискованные отрасли».

Почему не растут акции?

Несмотря на хорошие финансовые результаты, прибыльность бизнеса и эффек-



Фото А.Федорова

тивное управление ВТБ, акции не растут. Стратегией ВТБ на 2010-2013гг. прогнозировался рост цены акций ВТБ до 15 копеек за штуку. Максимум – 11 копеек – акции ВТБ достигли в начале 2011 года, потом начался спад. Сегодня акции торгуются на уровне 4,5 копеек.

Одной из главных причин недооцененности представители ВТБ считают негативные внешние факторы.

«Акции ВТБ недооценены»

6 сентября в Иркутске представители группы ВТБ провели семинар для акционеров и клиентов банка.

Как отметил директор службы по работе с акционерами ВТБ Юрий Мариничев, акции – один из самых рискованных инструментов инвестирования: «Нельзя сбрасывать со счетов внешнеэкономическую ситуацию и прочие факторы, влияющие на рынок ценных бумаг и акции ВТБ в частности. Не все зависит от банка – банк делает все возможное, показывая уверенные финансовые результаты и высокие темпы развития».

Топ-менеджмент в скором времени будет в еще большей степени заинтересован в росте акций, – рассказали на семинаре: вознаграждения, вероятно, будут выплачиваться не наличными как сейчас, а акциями ВТБ.

Как заработать?

Главный аналитик инвестиционного департамента ВТБ24 Станислав Клещев в своем докладе напомнил, что фондовый рынок напрямую зависит от состояния экономики.

Весомая часть в экономике страны приходится на промышленность, которая занимает 2/3 в индексе ММВБ. Ее спад в 2010-2013 гг. самым негативным образом влияет на общероссийские показатели. Так, ВВП во втором квартале текущего года вырос на 1,2 процента, что очень мало для развивающейся страны.

а купить впоследствии по более низкой цене», – пояснил представитель инвестиционного департамента ВТБ24 Сергей Николаев. При этом Сергей посоветовал не делать упор лишь на акциях ВТБ, но инвестировать и в другие ценные бумаги, придерживаясь правила «не складывать все яйца в одну корзину».

Учитывая текущую ситуацию в экономике, по словам Станислава Клещева, инвесторам имеет смысл обратить внимание на отрасли, в которых спрос еще не насыщен. Это, например, интернет, торговля, услуги, ритейл, транспорт, жилищное строительство.

Внимание участников семинара обратили на то, что с 2014 года вступают изменения, которые приведут к тому, что список акционеров для получения дивидендов будет составляться после общего собрания акционеров, а не до, как сейчас, сроки выплаты дивидендов существенно сократятся, дивиденды нельзя будет получить наличными.

«А среди вас есть акционеры ВТБ?», – поинтересовался один из миноритариев у докладчиков. Оказалось, что трое из них являются держателями ценных бумаг банка. Как инсайдеры, они ограничены в краткосрочной торговле бумагами банка. Кроме того, торги идут в рабочее время, спекулировать не удается – играют «в долгую». «Вы, иркутяне, счастливые люди, разница с Москвой 5 часов – вы можете днем работать, а вечерами зарабатывать на акциях», – отметил Станислав Клещев.

Клещев также дал вполне объективные рекомендации по инвестированию средств: половину средств разместить на депозите (в том числе в валютах), треть вложить в ценные бумаги, остальные средства – в золото и другие инвестиционные инструменты. Кроме того, он предложил миноритариям обратить внимание на покупку акций с целью получения дивидендов и привел список компаний, направляющих максимальные средства на дивиденды. Среди них: «Лензолото», Саратовский НПЗ, «Башнефть» и другие.

Встретимся через год

Встречи остались довольны как акционеры, так и представители банка. «Подобные семинары полезны для нас, обратная связь очень нужна: мы собираем информацию, анализируем, используем ее в нашей работе», – поделился руководитель службы по работе с акционерами ВТБ Владимир Хоткин.

Ожидается, что следующая встреча с миноритариями ВТБ в Приангарье состоится в 2014 году.

«Падший ангел»: почему акции Газпрома

Акции «Газпрома» демонстрируют одну из худших динамик в этом году. В то время как некоторые акции (Сбербанк, Роснефть) «сходили» к историческим максимумам, акции газового монополиста рухнули до многолетних минимумов 2009 года – в июне акции «Газпрома» упали до 106 рублей за акцию.

В качестве причин аналитики называют:

- проблемы на внешних рынках (норвежская Statoil теснит российскую компанию на европейском рынке, сланцевая революция привела к тому, что усложняется экспансия россиян на потенциально привлекательные рынки);
- проблемы на внутреннем рынке («Роснефть», «Новатэк» теснят «Газпром»);
- корпоративный негатив (дивиденды за 2012 год снизились).

Все это влияет на доходы Газпрома – но при этом они все равно остаются большими. Даже в самых плохих условиях, отмечают эксперты, они будут огромными. Компания занимает третье место в мире по чистой прибыли после американских гигантов Apple и Exxon, но стоит в 5 раз дешевле.

Недавно Газпром сообщил о том, что в июле был установлен новый рекорд суточной поставки газа в дальнее зарубежье за последние пять лет. Объемы вышли на уровень осенне-зимнего сезона – и это летом. Альтернативы Газпрому в Европе пока не нашли.

Почему Газпром при таких доходах стоит так мало? Каковы перспективы его акций? Стоит рассчитывать на рост или падение?

Какие «за» и «против» у аналитиков?

Олег Шагов, ОАО «Промсвязьбанк»:

– Доходы являются денежным выражением прошлых успехов компании, а стоимость акций отражает ожидания инвесторов относительно ее будущих результатов. Акции компании с высокими доходами могут сильно подешеветь, если инвесторы решат, что компания в будущем

столкнется с серьезными трудностями. В отношении акций крупных компаний, которые раньше стоили дорого, а затем сильно подешевели, используется термин «падший ангел». Котируются «падших ангелов» зачастую снова поднимаются вверх, но не всегда.

В последние годы в исследованиях о перспективах Газпрома все чаще упоминается термин «сланцевая революция», указывающая на успехи в развитии добычи сланцевого газа в США. Эта «революция» изменила конъюнктуру мирового газового рынка. США пережили бум добычи сланцевого газа. Внутренние американские цены на газ резко упали. Катар, чей газ оказался не востребован за океаном, переориентировал свои поставки газа на Европу. На европейском рынке газа усилилась конкуренция. Экспорт газа из России начал снижаться в физическом выражении в годовом исчислении с начала прошлого года. Значительные запасы сланцевого газа обнаружены во многих странах, таких как Польша, Венгрия, Украина, Канада, Китай, Австралия и ряде других. Экспорт «сланцевой революции» из США в другие страны может снизить их потребность в газе и привести к ослаблению позиций Газпрома как экспортера газа.

В Европе процесс «сланцевой революции» только начинается, причем его будущее не предопределено. Отношение к сланцевому газу в Европе стало более сдержанным после того, как польский геологический институт на порядок понизил оценку ресурсного потенциала страны, а американский нефтегазовый гигант Exxon Mobil объявил о своем намерении выйти из польских проектов



Олег Шагов,
ОАО «Промсвязьбанк»

Анна Кокорева,
Компания Альпари

Дмитрий Казарин,
ЗАО «ФИНАМ»

после бурения скважин, поскольку не обнаружил «солидного, коммерческого объема углеводородов». В ближайшей перспективе объемы добычи сланцевого газа не изменят радикально ситуацию на европейском газовом рынке, но этого нельзя исключать в более отдаленном будущем.

В ожидании значительных трансформаций глобального рынка газа в связи со «сланцевой революцией» акции Газпрома, как мы предполагаем, будут в долгосрочной перспективе находиться в широком боковом диапазоне. При этом котировки акций газового холдинга будут реагировать взлетами и падениями

Анна Кокорева, Компания Альпари:

– В последнее время Газпром действительно сдает свои позиции. Акции компании значительно упали в цене, но и доходы тоже сократились. По итогам 1 квартала 2013 года согласно отчетности РСБУ чистая прибыль Газпрома сократилась на 34%, до 191 млрд руб. Для подобной динамики есть несколько причин:

- сокращение доли на внутреннем рынке;
- сокращение доли на внешнем рынке;
- налоговое бремя.

Внутренний российский рынок газа становится более открытым, это значит, что появля-

тов Газпрома уже ушли к конкурентам, так как те могут предложить более низкие цены. Новатэк поставляет газ таким компаниям как: Северсталь, Уралкалий, ММК, Мечел, Э.Он Россия, Мосэнерго и Фортум.

Если на внутреннем рынке компанию зажимают в тиски конкуренты, то на внешнем к этому фактору добавляются цены на газ, которые в последнее время на спотовом рынке гораздо ниже тех, что предлагает Газпром. В этой связи ряд клиентов компании обратились с просьбой пересмотреть цены на газ и условия поставки, на что Газпром в большинстве случаев ответил отказом, после чего клиенты подали иски в суд. В связи с этим доля потребления российского газа европейцами сокращается. Многие европейские конкуренты уже скорректировали свои цены относительно спотовых, но российский поставщик все же настаивает на привязке цен к нефтепродуктовой корзине.

Конечно, нельзя не сказать о том, что на потреблении газа в Европе сказывается экономический кризис, которому нет конца.

Еще одной весомой причиной снижения прибыли газового монополиста является налоговое бремя. Речь идет о ставке НДС на газ. Сейчас ставка НДС для независимых производителей вдвое ниже, чем у Газпрома, – 251 руб. против 509 руб. за 1 тыс. куб. м.

Естественно, что все эти факторы негативно

воспринимаются рынком и влияют на стоимость котировок.

Однако, несмотря на ряд проблем, акции компании являются недооцененными по отношению к бумагам конкурентов. Текущий P/E составляет около 2,5х по сравнению с 15,5х у Новатэка, с 6х у Роснефти. Поэтому, мы все же рассчитываем на рост бумаги. В пользу этого говорит и выход на новые рынки сбыта. Под новым рынком подразумевается Латинская Америка. Газпром подписал с боливийской YPFB контракт на разведку и разработку углеводородов в Асеро. А это значит, что в перспективе компания будет осуществлять поставки газа странам южноамериканского континента. Новые контракты значительно скажутся на прибыли компании.

Дмитрий Казарин, ЗАО «ФИНАМ»:

Почему Газпром при таких доходах стоит так мало? Начнем с доходов Газпрома. И для начала посмотрим, насколько важны финансовые достижения компании для ее акций. Сравнительный анализ динамики доходов и котировок акций за последние 6 лет показывает, что зависимость цен акций от доходов Газпрома за этот период, как ни парадоксально, была минимальна.

К примеру, в 2007-2008 году Газпром зарабатывал по 700-750 млрд. рублей, и его акции стоили в среднем 300 рублей. В текущем 2013 году прибыль Газпрома должна третий год подряд превысить 1 трлн. рублей, стои-

“ Стоимость акций компании отражает ожидания инвесторов относительно ее будущих результатов. Акции могут сильно подешеветь, если инвесторы решат, что компания в будущем столкнется с серьезными трудностями.

на важные события и становящиеся очевидными инвесторам сдвиги в быстро меняющейся конъюнктуре рынка – например, на публикации статистических данных об объемах экспорта, о ценах на газ или других важных в корпоративном плане новостей. Сейчас котировки акции Газпрома стабилизировались в районе 140 рублей, однако в перспективе, на наш взгляд, есть риск их дальнейшего снижения.

ются новые игроки, независимые поставщики газа. К числу основных конкурентов «национального достояния» можно отнести Новатэк и Роснефть. Таким образом, внутренняя конкуренция усиливается, что влечет за собой сокращение продаж и добычи Газпрома. Так, по итогам 2012 года, добыча Газпрома сократилась на 5% до 487 млрд куб. м., а добыча Новатэка выросла на 7% до 57,3 млрд куб. м. На сегодняшний день часть бывших клиен-

СТОЯТ ТАК ДЕШЕВО?

мость же акции на начало августа составляет 130 рублей. Прибыль выросла, а акции упали (см. График 1).

Какой же тогда смысл говорить о прибыли, о европейском рынке газа, о налогах и инвестпрограммах, если на акции это практически не влияет? И в чем же тогда причина такой низкой стоимости акций?

В последние два года акции Газпрома стали жертвой сразу нескольких негативных обстоятельств, лишь косвенно связанных с рынком газа, но напрямую влияющих на российский фондовый рынок в целом. Но обо всем по порядку.

Во-первых, мы предлагаем обратить внимание на динамику акций Газпрома начиная с апреля 2011 года, когда акции были на максимуме, по сегодняшний день (см. График 2).

А теперь сравним ее с динамикой оттока/притока иностранного капитала на российский фондовый рынок за сопоставимый период (см. График 3).

Оцените сходство этих графиков!

Россия – не единственная страна, откуда утекали деньги. В 2011-2012 годах страдали все страны БРИК. С российского фондового рынка за два года ушло \$4,7 млрд. И причины тут больше общемировые, чем внутрироссийские.

Таким образом, основная причина падения акций Газпрома – это отток иностранного капитала, продолжающийся до сих пор. Сколько денег утекло именно из акций Газпрома, сказать невозможно, но, судя по сходству графиков, не исключено, что практически весь удар они могли взять на себя.

Почему аутсайдером среди крупнейших российских компаний стал не Сбербанк, не Лукойл, а именно Газпром? Здесь сыграли свою роль следующие обстоятельства:

- В последние годы в США мощно набирала темпы добыча сланцевого газа. Перспектива переворота всего газового рынка всерьез напугала инвесторов.

- Минусы государственного управления – огромная инвестпрограмма, которая никогда не окупится: Газпром решил разрабатывать Ямальский и Восточно-Сибирский газ, вложив миллиарды в инфраструктуру. Это очень хорошо для красноярцев, иркутян и якутов, но ужасно для акций.

- Добыча Газпрома стагнирует уже 10 лет. Стремительно развивающийся Новатэк, продающий газ в России, отвоевывает рынок у Газпрома.

“
Основная причина падения акций Газпрома – это отток иностранного капитала, продолжающийся до сих пор. Сколько денег утекло именно из акций Газпрома, сказать невозможно, но не исключено, что практически весь удар они могли взять на себя.”

Тем не менее, можно предположить, что, будь наш рынок более развит, чтобы безболезненно «переварить» \$4,7 млрд оттока за два года, акции Газпрома гораздо легче перенесли бы этот удар.

Каковы перспективы? Инвесторы в текущей ситуации не учитывают множество факторов, играющих в пользу Газпрома.

1. Отток иностранного капитала – это палка о двух концах. Возвращение западного капитала на российский рынок провоцирует обратный рост акций сопоставимой силы.

2. «Сланцевый шум» сходит на нет. С течением времени стало понятно, что сланцевый газ невероятно дорог в добыче. А низкая цена на газ в США больше похожа на политический проект.

3. Общемировой спрос на газ растет выдающимися темпами: ни один экономический кризис за последние 100 лет не способен был его остановить на какой-либо весомый промежуток времени. Азиатский регион в целом сохраняет огромный потенциал к расширению спроса. В Китае промышленность и электростанции по-прежнему работают на угле, не говоря уже об Индии. По смелым прогнозам, за следующие десять лет Азиатский регион обгонит по потреблению всю Евразию. Газпром активно осваивает это направление.

4. Дивидендная доходность акций Газпрома в последние два года резко выросла. Более того, в правительстве рассматривается поправка о переходе расчета дивиденда со стандарта РСБУ на МСФО. В этом случае дивидендная доходность составит более 10% (см. График 4).

5. Либерализация цен на газ в России. Более 55% газа Газпром продает в России, где цена растет. Отставание российских цен от европейских еще очень велико, и оно неминуемо будет сокращаться. Потеря выручки с европейского рынка с лихвой компенсируется продажами в России (см. График 5).

Таким образом, мы считаем, что акции Газпрома очень привлекательны для покупки. При этом помимо низкой цены акций существуют и скрытые драйверы роста:

- возможная дивидендная доходность более 10% уже в течение ближайших двух лет;
- рост цен на газ в России;
- возвращение иностранного капитала на российский фондовый рынок.

Предположительно, со временем эти катализаторы будут становиться все более явными, что приведет к росту акций Газпрома до 180-200 рублей.

СИА

График 1. Прибыль Газпрома практически не влияет на цены его акций



График 2. Обрушение акций Газпрома за два года

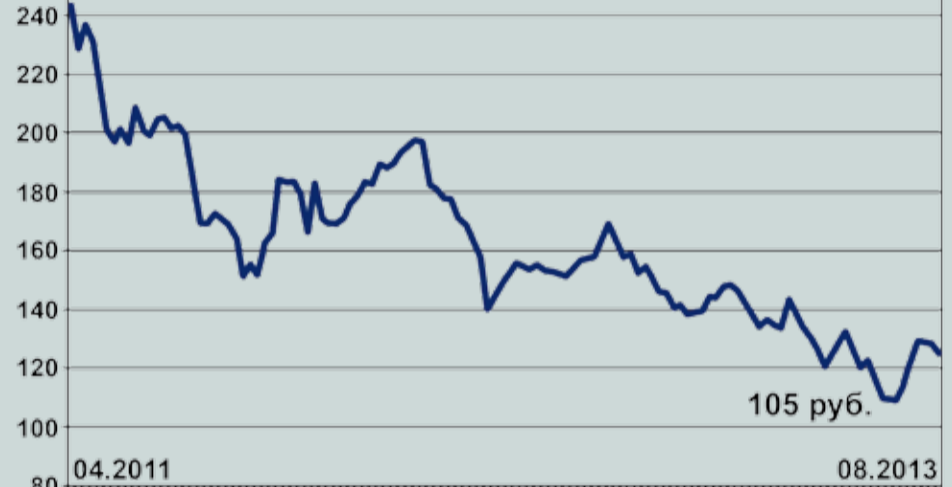


График 3. Отток капитала из фондов, инвестирующих в акции РФ

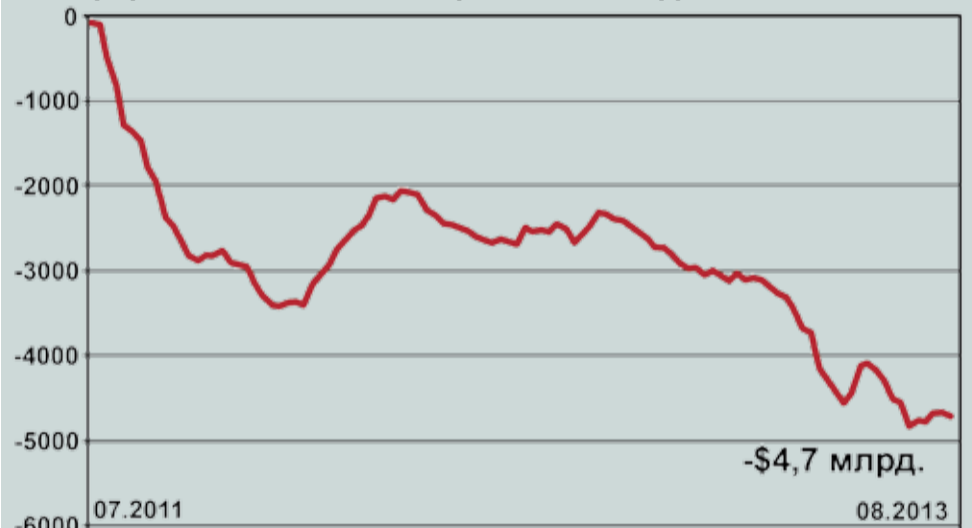


График 4. Дивиденды Газпрома (проценты, рубли)

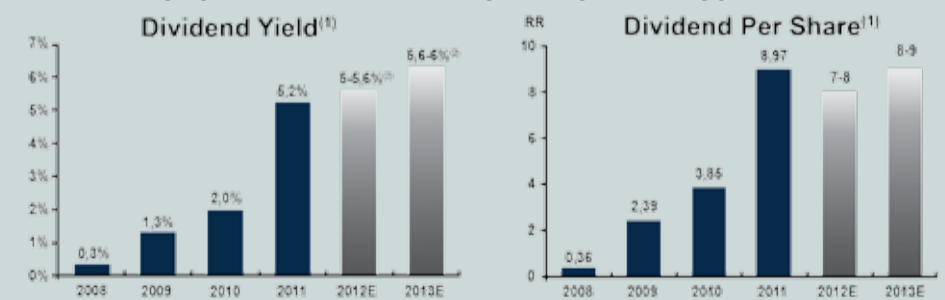
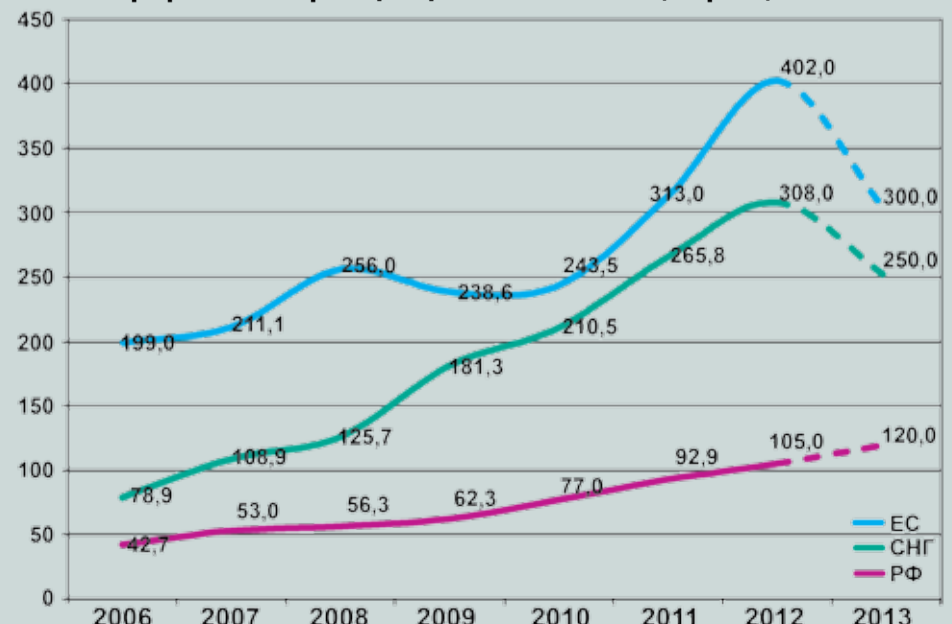


График 5. Либерализация цен на газ в России, Европе, СНГ



ТРУДОВЫЕ СПОРЫ: НОВЫЕ СИТУАЦИИ В СИСТЕМЕ КОНСУЛЬТАНТПЛЮС

В «Путеводитель по трудовым спорам» в системе Консультант-Плюс включены новые спорные ситуации, возникающие между работниками и работодателями:

– при увольнении вынужденного про- в связи с ликвида- цией организации;

– в связи с выпла- тами при увольне- нии в случае ликви- дации организации или сокращения чис- ленности (штата) со- трудников.

В первом матери- але рассмотрены ча- сто встречающиеся споры, связанные с увольнением работ- ников по причине ликвидации органи- зации (п. 1 ч. 1 ст. 81 Трудового кодекса РФ). В Путеводителе можно узнать, при каких обстоятель- ствах организация (филиал) признается ликвидированной, каковы особенности увольнения работ- ника, какие выплаты ему положены.

Во втором ма- териале проанали- зирована судебная практика по следу- ющим спорным во- просам:

– правомерен ли отказ работодателя в выплате выходно- го пособия в повы- шенном размере, установленном трудовым договором;

– правомерен ли отказ в выплате среднего заработка на период трудо- устройства уволенно- му по сокращению штата работнику, ко- торый получает пен- сию по старости;

– учитывается ли выходное пособие при определении суммы, подлежащей выплате за время

вынужденного про- гула в случае при- звания увольнения незаконным, и др.

По каждой спор- ной ситуации дает- ся описание спора с указанием обсто- ятельств, влияющих на исход судебно- го разбирательства, краткий анализ су- дебной практики, позиции судов, ан- нотации судебных решений разных ре- гионов и консульта- ции экспертов, ссыл- ки на полные тексты судебных решений. Подробно рассмо- трены последствия для работодателя в зависимости от ре- шения суда.

Напомним, что в «Путеводителе по трудовым спорам» рассмотрены спор- ные ситуации при увольнении и по другим причинам: за прогул, по соб- ственному желанию, в связи с истече- нием срока трудового договора и т.д. Ин- формация поможет в изучении судеб- ной практики по спорным ситуациям между работником и работодателем и профилактике таких споров.

Более подроб- ную информацию о новых материалах в «Путеводителе по трудовым спорам» можно узнать в реги- ональном информа- ционном центре Сети Консультант Плюс ЗАО «Консультант-Плюс в Иркутске».



(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

Код территории по ОКATO 25
Код кредитной организации (филиала)
по ОКПО 35627534
основной государственный регистрационный номер: 102380000278
регистрационный номер (/порядковый номер): 2990
БИК: 042520872



БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС
(публикуемая форма)
на 1 января 2013 г.

Кредитной организации Коммерческий банк «БайкалКредобанк»
(открытое акционерное общество)

КБ «БайкалКредобанк» (ОАО)

Код формы по ОКУД 0409806
Годовая
Квартальная (Годовая)
тыс. руб.

Почтовый адрес: 664025, г.Иркутск, ул.Ленина, 18

Номер строки	Наименование статьи	Данные на отчетную дату	Данные за соответствующую отчетную дату прошлого года
I. АКТИВЫ			
1	Денежные средства	33 855	44 452
2	Средства кредитных организаций в Центральном банке Российской Федерации	68 786	63 062
3	Обязательные резервы	10 236	13 300
4	Средства в кредитных организациях	78 596	52 018
5	Финансовые активы, оцениваемые по справедливой стоимости через прибыль или убыток	0	0
6	Чистая судная задолженность	811 050	1 071 707
7	Чистые вложения в ценные бумаги и другие финансовые активы, имеющиеся в наличии для продажи	0	0
8	Инвестиции в дочерние и зависимые организации	0	0
9	Чистые вложения в ценные бумаги, удерживаемые до погашения	12 557	14 220
10	Основные средства, нематериальные активы и материальные запасы	2 415	1 528
11	Прочие активы	1 007 259	1 247 007
12	Всего активов	2 255 053	2 843 966
II. ПАСИВЫ			
13	Кредиты, депозиты и прочие средства Центрального банка Российской Федерации	0	0
14	Средства кредитных организаций	0	0
15	Средства клиентов, не взысканные кредитными организациями	759 139	997 709
16	Вклады физических лиц	566 475	494 407
17	Финансовые обязательства, оцениваемые по справедливой стоимости через прибыль или убыток	0	0
18	Выпущенные долговые обязательства	60	0
19	Прочие обязательства	9 388	12 542
20	Резервы на возможные потери по условиям обязательствам кредитного характера, помимо возможной потери и операций с резидентными офшорными зонами	769 751	1 011 019
21	Всего обязательств	1 544 723	2 021 678
III. ИСТОЧНИКИ СОБСТВЕННЫХ СРЕДСТВ			
22	Средства акционеров (участников)	192 820	192 820
23	Собственные акции (доли), выкупленные у акционеров (участников)	129	0
24	Эмиссионный доход	820	820
25	Резервный фонд	2 925	2 379
26	Переведенная по справедливой стоимости ценных бумаг, имеющихся в наличии для продажи	0	0
27	Переведенная в основные средства	3 807	3 807
28	Недistribуемая прибыль (убыток) прошлых лет	35 616	26 235
29	Неиспользованная прибыль (убыток) за отчетный период	1 520	10 927
30	Всего источников собственных средств	237 508	235 588
IV. БЕЗУПЛАТНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
31	Безуплатные обязательства кредитной организации	44 742	71 816
32	Выданные кредитной организацией гарантии и поручительства	1 953	0
33	Исчисленные резервы на возможные потери по кредитам	0	0
34	Итого	492 250	71 816

Председатель Правления Геряев А.Н.
Главный бухгалтер Гаранина В.М.

ОТЧЕТ О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ

(публикуемая форма)
за 2012 г.

Кредитной организации Коммерческий банк «БайкалКредобанк»
(открытое акционерное общество)

КБ «БайкалКредобанк» (ОАО)

Код формы по ОКУД 0409807
Годовая
Квартальная (Годовая)
тыс. руб.

Почтовый адрес: 664025, г.Иркутск, ул.Ленина, 18

Номер строки	Наименование статьи	Данные за отчетный период	Данные за соответствующий период прошлого года
1	Процентные доходы, всего, в том числе:	158 363	106 619
1.1	От размещения средств в кредитных организациях	26 882	15 307
1.2	От суд. предоставления клиентам, не являющихся кредитными организациями	131 481	90 312
1.3	От оказания услуг по финансовой аренде (лизингу)	0	0
1.4	От вложений в ценные бумаги	0	0
2	Процентные расходы, всего, в том числе:	60 026	37 268
2.1	По привлеченным средствам кредитных организаций	129	0
2.2	По привлеченным средствам клиентов, не являющимся кредитными организациями	59 897	36 445
2.3	По выпущенным долговым обязательствам	0	823
3	Чистые процентные доходы (отрицательная процентная маржа)	98 337	68 351
4	Изменение резерва на возможные потери по судам, судной и приравненной к ней задолженности, средствам, размещенным на корреспондентских счетах, а также начисленным процентным доходам, всего, в том числе:	49 083	16 506
4.1	Изменение резерва на возможные потери по начисленным процентным доходам	-526	0
4.2	Чистые процентные доходы (отрицательная процентная маржа) после создания резерва на возможные потери	49 254	51 845
5	Чистые доходы от операций с финансовыми активами, оцениваемыми по справедливой стоимости через прибыль или убыток	0	0
6	Чистые доходы от операций с ценными бумагами, имеющимися в наличии для продажи	0	0
7	Чистые доходы от операций с ценными бумагами, удерживаемыми до погашения	0	0
8	Чистые доходы от операций с иностранной валютой	10 179	9 295
9	Чистые доходы от переоценки иностранной валюты	1 229	864
10	Доходы от участия в капитале других юридических лиц	0	0
11	Комиссионные доходы	31 508	31 200
12	Комиссионные расходы	5 754	7 035
13	Изменение резерва на возможные потери по ценным бумагам, имеющимся в наличии для продажи	0	0
14	Изменение резерва на возможные потери по ценным бумагам, удерживаемым до погашения	0	0
15	Изменение резерва по прочим потерям	-2 068	-1 300
16	Прочие операционные доходы	1 454	1 313
17	Чистые доходы (расходы)	85 802	86 188
18	Операционные расходы	77 851	68 509
19	Прибыль (убыток) до налогообложения	7 951	17 679
20	Начисленные налоги	6 431	6 752
21	Прибыль (убыток) после налогообложения	1 520	10 927
22	Выплата на прибыль после налогообложения, всего, в том числе:	0	0
23	Распределение между акционерами (участниками) в виде дивидендов	0	0
24	Отчисления на формирование и пополнение резервного фонда	0	0
25	Неиспользованная прибыль (убыток) за отчетный период	1 520	10 927

Председатель Правления Геряев А.Н.
Главный бухгалтер Гаранина В.М.

Отчет об уровне достаточности капитала, величине резервов на покрытие сомнительных ссуд и иных активов

(публикуемая форма)
по состоянию на 1 января 2013 г.

Кредитной организации Коммерческий банк «БайкалКредобанк»
(открытое акционерное общество)

КБ «БайкалКредобанк» (ОАО)

Код формы по ОКУД 0409808
Квартальная (Годовая)
тыс. руб.

Почтовый адрес: 664025, г.Иркутск, ул.Ленина, 18

Номер строки	Наименование показателя	Данные на начало отчетного года	Прирост (+) / снижение (-) за отчетный период	Данные на отчетную дату
1	Собственные средства (капитал), (тыс. руб.), всего, в том числе:	235 633	1 706	237 339
1.1	Уставный капитал кредитной организации, в том числе:	192 820	0	192 820
1.1.1	Номинальная стоимость зарегистрированных обыкновенных акций (долей)	190 920	0	190 920
1.1.2	Номинальная стоимость зарегистрированных привилегированных акций	1 900	0	1 900
1.2	Собственные акции (доли), выкупленные у акционеров (участников)	0	0	0
1.3	Эмиссионный доход	820	0	820
1.4	Резервный фонд кредитной организации	2 379	546	2 925
1.5	Финансовый результат деятельности, принимаемый в расчет собственных средств (капитала):	35 807	1 160	36 967
1.5.1	прошлых лет	25 235	10 381	35 616
1.5.2	отчетного года	10 572	-9 221	1 351
1.6	Нематериальные активы	0	0	0
1.7	Субординированный кредитный (займ, депозит, облигационный займ)	0	0	0
1.8	Источники (часть источников) дополнительного капитала, для формирования которых инвесторами использованы ненадлежащие активы	0	0	0
2	Исчисленное значение достаточности собственных средств (капитала), (процентов)	10,0	X	10,0
3	Фактическое значение достаточности собственных средств (капитала), (процентов)	24,5	X	25,2
4	Фактически сформированные резервы на возможные потери (тыс. руб.), всего, в том числе:	21 425	38 959	60 384
4.1	по судам, судной и приравненной к ней задолженности	19 618	39 072	58 690
4.2	по иным активам, по которым существует риск потери, и прочим потерям	1 039	-129	910
4.3	по условиям обязательствам кредитного характера, отраженным на внебалансовых счетах и срочным сделкам	768	16	784
4.4	по операциям с резидентными офшорными зонами	0	0	0

Раздел Справочно:
1. Формирование (доначисление) резерва на возможные потери по судам, судной и приравненной к ней задолженности в отчетном периоде (тыс. руб.), всего 268 875, в том числе вследствие:
1.1. выдачи ссуд 170 226;
1.2. изменения качества ссуд 57 637;
1.3. изменения официального курса иностранной валюты по отношению к рублю, установленного Банком России 0;
1.4. иных причин 41 012.
2. Восстановление (уменьшение) резерва на возможные потери по судам, судной и приравненной к ней задолженности в отчетном периоде (тыс. руб.), всего 229 803, в том числе вследствие:
2.1. списания безнадежных ссуд 9 950;
2.2. погашения ссуд 122 650;
2.3. изменения качества ссуд 56 678;
2.4. изменения официального курса иностранной валюты по отношению к рублю, установленного Банком России 0;
2.5. иных причин 40 525.

Председатель Правления Геряев А.Н.
Главный бухгалтер Гаранина В.М.

Сведения об обязательных нормативах

(публикуемая форма)
по состоянию на 1 января 2013 г.

Кредитной организации Коммерческий банк «БайкалКредобанк»
(открытое акционерное общество)

КБ «БайкалКредобанк» (ОАО)

Код формы по ОКУД 0409813
Годовая
в процентах

Почтовый адрес: 664025, г.Иркутск, ул.Ленина, 18

Номер строки	Наименование показателя	Нормативное значение	Фактическое значение	
			на отчетную дату	на предыдущую отчетную дату
1	Норматив достаточности собственных средств (капитала) банка (Н1)	Минимум 10	25,2	24,5
2	Норматив достаточности собственных средств (капитала) небанковской кредитной организации, имеющей право на осуществление переводов денежных средств без открытия банковских счетов и связанных с ними иных банковских операций (Н1.1)	0	0	0
3	Норматив мгновенной ликвидности банка (Н2)	Минимум 15	73,3	24,9
4	Норматив текущей ликвидности банка (Н3)	Минимум 50	129,2	80,7
5	Норматив долгосрочной ликвидности (Н4)	Максимум 120	95,8	69,8
6	Норматив максимального размера риска на одного заемщика или группу связанных заемщиков (Н6)	Максимум 25	Максимальное 18,0 Минимальное 0,0	Максимальное 21,0 Минимальное 0,3
7	Норматив максимального размера крупных кредитных рисков (Н7)	Максимум 800	176,4	227,0
8	Норматив максимального размера кредитов, банковских гарантий и поручительств, предоставленных банком своим участникам (акционерам) (Н9.1)	Максимум 3	2,3	1,7
9	Норматив совокупной величины риска по инакшерам банка (Н10.1)	Максимум 25	0	0
10	Норматив использования собственных средств (капитала) банка для приобретения акций (долей) других юридических лиц (Н12)	0	0	0
11	Норматив соотношения сумм ликвидных активов сроком исполнения в ближайшие 30 календарных дней к сумме обязательств РНКО (Н15)	0	0	0
12	Норматив ликвидности небанковской кредитной организации, имеющей право на осуществление переводов денежных средств без открытия банковских счетов и связанных с ними иных банковских операций (Н15.1)	0	0	0
13	Норматив максимальной совокупной величины кредитов клиентам - участникам расчетов на завершение расчетов (Н16)	0	0	0
14	Норматив предоставления РНКО от своего имени и за свой счет клиентам заемщикам, кроме клиентов - участников расчетов (Н16.1)	0	0	0
15	Норматив минимального соотношения размера предоставленных кредитов и ипотечных покрытий и собственных средств (капитала) (Н17)	0	0	0
16	Норматив минимального соотношения размера ипотечного покрытия и объема эмиссии облигаций с ипотечным покрытием (Н18)	0	0	0
17	Норматив максимального соотношения совокупной суммы обязательств кредитной организации-эмитента перед кредиторами, которые в соответствии с федеральными законами подлежат ипотечному страхованию, удовлетворение своих требований перед владельцами облигаций с ипотечным покрытием, и собственных средств (капитала) (Н19)	0	0	0

Председатель Правления Геряев А.Н.
Главный бухгалтер Гаранина В.М.

Отчет о движении денежных средств

(публикуемая форма)
за 2012 г.

Кредитной организации Коммерческий банк «БайкалКредобанк»
(открытое акционерное общество)

КБ «БайкалКредобанк» (ОАО)

Код формы по ОКУД 0409814
Годовая
тыс. руб.

Почтовый адрес: 664025, г.Иркутск, ул.Ленина, 18

Номер строки	Наименование статьи	Денежные потоки за отчетный период	Денежные потоки за предыдущий отчетный период
1	Чистые денежные средства, полученные от (использованные в) операционной деятельности	47 243	37 862
1.1	Денежные средства, полученные от (использованные в) операционной деятельности до изменений в операционных активах и обязательствах, всего, в том числе:	157 881	106 415
1.1.1	Проценты полученные	-62 287	-29 235
1.1.2	Проценты уплаченные	-28 281	-31 116
1.1.3	Комиссии полученные	-5 748	-7035
1.1.4	Комиссии уплаченные	-31 404	-4 419
1.1.5	Расход (возмещение) по налогам	0	0
1.1.6	Доходы за вычетом расходов по операциям с ценными бумагами, удерживаемыми до погашения	0	0
1.1.7	Доходы за вычетом расходов по операциям с иностранной валютой	10 179	9 295
1.1.8	Прочие операционные доходы	1416	1304
1.1.9	Операционные расходы	-77 192	-67 579
1.1.10	Расход (возмещение) по налогам	-8 408	-4 419
1.2	Прирост (снижение) чистых денежных средств от операционных активов и обязательств, всего, в том числе:	3 064	-6067
1.2.1	Чистый прирост (снижение) по обязательствам резервам на счетах Банка России	0	0
1.2.2	Чистый прирост (снижение) по вложениям в ценные бумаги, оцениваемым по справедливой стоимости через прибыль или убыток	212 040	-292 998
1.2.3	Чистый прирост (снижение) по судной задолженности	-1 156	306
1.2.4	Чистый прирост (снижение) по прочим обязательствам	0	0
1.2.5	Чистый прирост (снижение) по кредитам, депозитам и прочим средствам Банка России	0	0
1.2.6	Чистый прирост (снижение) по средствам других кредитных организаций	-236 496	204 654
1.2.7	Чистый прирост (снижение) по средствам клиентов, не являющихся кредитными организациями	0	0
1.2.8	Чистый прирост (снижение) по финансовым обязательствам, оцениваемым по справедливой стоимости через прибыль или убыток	60	-8000
1.2.9	Чистый прирост (снижение) по выпущенным долговым обязательствам	235	-55
1.2.10	Чистый прирост (снижение) по прочим обязательствам		

Объявление о продаже имущества

Организатор торгов – ООО «Агора» (ОГРН 1127746155745; ИНН 7733795079; КПП 770901001; почтовый адрес: 109544, г. Москва, а/я 111; адрес электронной почты: torgi@agoratorgi.ru; телефон 8(495)9787882) сообщает, что торги продаже имущества ООО «Рубин» (ИНН 3808140710, ОГРН 1063808141715, юридический адрес: 664000, г. Иркутск, ул. Ленина, 6, Конкурсный управляющий – Вершилло Александр Викторович (ИНН 381100144335, СНИЛС 056-227-741-61), член НП «МСО ПАУ» (ИНН 7705494552, ОГРН 1037705027249, г. Москва. Ленинский

проспект, д. 29, стр. 8), действующий на основании Решения Арбитражного суда Иркутской области от 23.10.2012 г. по делу № А19-5361/2012), проводимых на условиях, опубликованных в газете «Коммерсантъ» №117 от 06.07.2013г. (с о о б щ е н и е №77030845727), признаны не состоявшимися по причине отсутствия заявок. Вместе с этим, организатор торгов сообщает о продаже имущества ООО «Рубин» на повторных торгах, в форме аукциона, открытых по составу участников с открытой формой подачи предложений о цене, а именно:

Лот №1, состав

и характеристики которого указаны в газете «Коммерсантъ» №117 от 06.07.2013г. (с о о б щ е н и е №77030845727). Начальная цена лота №1 – 5 3910 000,00 руб. Имущество, указанное в лоте №1, находится в залоге у ОАО Банк ВТБ.

Лот №2, состав и характеристики которого указаны в газете «Коммерсантъ» №117 от 06.07.2013г. (с о о б щ е н и е №77030845727). Начальная цена Лота №2 – 3 595 722,61 руб. (далее – Имущество).

Торги состоятся в электронной форме на электронной торговой площадке [ast.ru 17.10.2013г. в 14ч. 00мин.**](http://www.utp.sberbank-</p>
</div>
<div data-bbox=)**

Шаг аукциона – 5% (пять) процентов от начальной цены лота.

Для участия в торгах заявителю необходимо представить Организатору торгов в электронном виде заявку на участие в торгах, которая должна содержать следующие сведения: наименование, организационно-правовую форму, место нахождения, почтовый адрес (для юридического лица) заявителя; фамилию, имя, отчество, паспортные данные, сведения о месте жительства (для физического лица) заявителя; номер контактного телефона, адрес электронной почты заявителя.

Заявка на участие в торгах должна содержать также сведения о наличии или об отсутствии заинтересованности заявителя по отношению к должнику, кредиторам, конкурсному управляющему и о характере этой заинтересованности, сведения об участии в капитале заявителя конкурсному управляющему, а также сведения о заявителе, саморегулируемой организации арбитражных управляющих, членом или руководителем которой является конкурсный управляющий.

К заявке прилагаются следующие документы: выписка из единого государственного реестра юридических лиц (для юридического лица), выписка из единого государственного реестра индивиду-

альных предпринимателей (для индивидуального предпринимателя), документы, удостоверяющие личность (для физического лица), надлежащим образом заверенный перевод на русский язык документов о государственной регистрации юридического лица или государственной регистрации физического лица в качестве индивидуального предпринимателя в соответствии с законодательством соответствующего государства (для иностранного лица); документы, подтверждающие полномочия лица на осуществление действий от имени заявителя (в соответствии с законодательством Российской Федерации).

Продолжительность приема заявок на участие в торгах с 10ч.00 мин. 09.09.2013г. по 16ч. 00мин. 14.10.2013г.

Решение о признании заявителей участниками торгов оформляется протоколом об определении участников торгов.

Ознакомление с имуществом производится с момента публикации сообщения и до окончания приема заявок по предварительной записи по телефону 8(495)9787882.

Задаток в размере 20% от начальной цены лота должен быть внесен в срок до 14.10.2013г. на банковский счет ООО «Агора» (р/с 40702810900060024156 в ОАО АКБ «Авангард», г. Москва, БИК 044525201, к/с 30101810000000000201). Датой внесения за-

датка считается дата зачисления суммы задатка на банковский счет ООО «Агора».

Претенденты, чьи задатки не поступили на счет до указанного срока, к участию в торгах не допускаются. Организатор торгов вправе снять лот с торгов в любое время без объяснения причин.

Подведение итогов торгов будет производиться 17.10.2013г. на электронной торговой площадке www.utp.sberbank-ast.ru.

Победителем торгов признается участник, предложивший в ходе торгов наиболее высокую цену.

В течение 5 (пяти) дней с даты подписания протокола о результатах торгов конкурсный управляющий направляет победителю торгов предложение заключить договор купли-продажи имущества/лота с приложением проекта договора в соответствии с представленным победителем торгов предложением о цене имущества/лота.

В случае отказа или уклонения победителя торгов от подписания данного договора в течение 5 (пяти) дней с даты получения указанного предложения конкурсному управляющему внесенный задаток ему не возвращается, и он лишается права на приобретение имущества.

Полная оплата должна быть произведена в течение 30 календарных дней на расчетный счет ООО «Рубин», в соответствии с условиями договора купли-продажи.

А вы знаете,

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

Нет, нельзя.
Суды считают увольнение работника в данной ситуации неправомерным

Полный текст ответа:

Путеводитель по трудовым спорам

КонсультантПлюс
надежная правовая поддержка
put.consultant.ru

ЗАО «КонсультантПлюс в Иркутске»
Иркутск, ул. Красноярская, д. 31/1, 1 подъезд, 7 этаж,
тел.: (3952) 22-33-33, 53-28-53, www.irkcons.ru, e-mail: info@irkcons.ru

Ипотека и развод: как

Часто семья, решившая оформить ипотеку, не задумывается о том, что брак может распасться до погашения кредита. Но, как показала статистика, только за первое полугодие 2013 года в Иркутской области было зарегистрировано 6569 разводов. Что делать, если «любовная лодка разбилась о быт»? Как поделить долги по ипотеке и квартиру?

Банк – союзник, а не враг

«Меня зовут Сергей. Несколько лет назад я женился и купил по ипотеке двухкомнатную квартиру, супруга выступила созаемщиком. Сейчас мы разводимся. Что делать?» – такое письмо пришло в редакцию нашего издания. Чтобы разобраться в ситуации, мы побеседовали с представителями банков и директором юридической компании «Веритас» Алексеем Ткачом.

Первое, что нужно сделать, считает Алексей Ткач – сообщить о грядущем разводе банку. Заемщик обязан поставить кредитное учреждение в известность, если у него изменилось финансовое положение. «Поэтому идите и говорите: ‘я развожусь’, – советует Ткач. – И не нужно этого бояться, банки, скорее всего, пойдут вам навстречу, так как очеред-

ной неплательщик им не нужен. Ситуацию нужно урегулировать, и это, в первую очередь, в ваших интересах».

Идя в банк с сообщением о разводе, нужно быть готовым к тому, что представители кредитного учреждения поинтересуются вашими планами: на ком из бывших супругов останется собственность, как вы собираетесь дальше рассчитываться по кредиту?

Кстати, если вы не поставите банк в известность о разводе, за вас это сделает в дальнейшем суд. По словам специалистов Байкальского банка Сбербанка России, при рассмотрении судами споров о разделе задолженности по кредитным договорам и заложенного имущества суды обязательно привлекают в качестве третьих лиц банки. «Это связано с тем, что изменение кредитного договора с банком без согласия последнего произвести невозможно, даже по решению

суда», – поясняют в Байкальском банке Сбербанка.

Как положено друзьям, все мы делим пополам

Идеальный вариант решения «ипотечного» вопроса при разводе – найти недостающую сумму и погасить кредит досрочно. Потом можно будет продать квартиру и поделить вырученные от продажи деньги пополам. В юридической практике «Веритас» был похожий случай, когда семейная пара уже достаточно давно выплачивала кредит. Продав автомобиль, погасила остатки кредитной задолженности – в целях продажи квартиры и последующей покупки двух однокомнатных квартир. Но такой вариант встречается в жизни нечасто. В большинстве случаев круглой суммы у супругов не оказывается, и «тянуть ляжку»

ипотеки приходится и дальше. Вопрос – как?

Допустим, супруги решили продолжить исполнение ипотечного обязательства вместе – каждому достанется половина доли в праве собственности на квартиру, выплаты они будут производить в размере, пропорциональном своей доле. «В этом случае, – отмечают специалисты Байкальского банка Сбербанка, – следует обратиться в суд с исковым заявлением о разделе конкретной задолженности и процентов по кредитному договору. Важно отметить, что определение долей в ссудной задолженности не прекращает обязанности должников по солидарной ответственности».

Таким образом, если один из бывших супругов на время прекратит выплачивать свою долю ипотечного кредита, то бремя погашения ляжет на другого. Последний может в дальнейшем потребовать денежной компенсации от бывшего супруга.

Ты – мне, я – тебе

Продолжать платить кредит вдвоем оказы-

“
Идя в банк с сообщением о разводе, нужно быть готовым к тому, что представители кредитного учреждения поинтересуются вашими планами: на ком из бывших супругов останется собственность, как вы собираетесь дальше рассчитываться по кредиту?”

вается не всегда удобным. И дело не только в определенной степени риска. Просто иногда бывшим супругам не хочется иметь никаких общих дел. Тогда «ипотечный» вопрос можно решить иначе – оформив квартиру в единоличную собственность.

Банк ВТБ24, как говорит эксперт отдела ипотечного кредитова-

ния Анна Большакова, предлагает два варианта: «Первый – квартира после развода оформляется в единоличную собственность заемщика, поручитель выводится из должников, собственников (возможно, потребуется новый поручитель из родственников заемщика). Второй вариант – квартира оформляется в единоличную собственность поручителя в рамках рефинансирования кредита, заемщик выводится из должников, собственников».

Так или иначе, супруг, оставшийся без квартиры (и без долгов), должен получить что-то взамен: как-никак, в течение долгого времени кредит оплачивался из общего семейного бюджета. Вопрос чаще всего решается полюбовно. Особенно, когда кроме ипотечной квартиры у супругов есть что делить. «Например, квартира остается за одним из супругов, и он платит по кредиту, – говорит Алексей Ткач, – а другие активы – будь то гараж, дача, земельный участок или автомобиль – остаются за вторым супругом».

Если никаких других активов нет, квартира может быть передана в



Неравный брак на рынке недвижимости, или как защитить недвижимость от ловких жен

В последнее время в судебной практике получили широкое распространение бракоразводные процессы, инициированные молодыми женами против состоятельных, но престарелых мужей. Бытует мнение, что в отсутствие брачного договора барышни легко отнимают имущество – главным образом недвижимость – даже у всемогущих олигархов. О некоторых методах противодействия «семейному рейдерству» рассказывает адвокат Олег Сухов.

– По закону доли супругов в их общем, совместно нажитом имуществе в случае его раздела (при отсутствии брачного договора) признаются равными. Это означает, что приобретенное в период брака имущество делится в равных долях.

Однако такой режим раздела не распространяется на имущество, принадлежавшее каждому из супругов до вступления в брак, а также на имущество, полученное одним из супругов во время брака в дар, в порядке наследования или по

иным безвозмездным сделкам. Кроме того, согласно разъяснениям Пленума Верховного Суда РФ, не является общим совместным имуществом, приобретенное хотя и во время брака, но на личные средства одного из супругов, принадлежавшие ему до вступления в брак.

Именно расширенное толкование положений Семейного кодекса позволяет выстроить эффективную линию защиты практически по любому бракоразводному процессу, который связан с разделом недвижимого имущества. Жертве бракоразводного процесса необходимо доказать, что жилье куплено на его личные средства, накопленные до заключения семейного союза. Это

позволит если не сохранить недвижимость, то обосновать право на получение большей доли при ее разделе.

Так, в частности, шансы на благоприятный исход дела возникают в тех случаях, если квартира приобретена на средства, вырученные ответчиком от продажи приватизированного до вступления в брак жилья, либо в недвижимость вложены подаренные средства (даже если договор дарения заключен в простой письменной форме). При этом в роли дарителей и заимодавцев могут выступать родители, родственники, друзья.

Еще одним основанием для того чтобы вывести недвижимое имущество из режима общей собственности является

письменно оформленная договоренность между супругами о том, что обязательства по возврату кредитных средств, привлеченных для покупки недвижимости, несет единолично один из них.

При таком раскладе устанавливается раздельный режим собственности на квартиру, приобретаемую с использованием заемных средств.

При наличии вышеперечисленных оснований суд может отклониться от принципа равенства долей при разделе квартиры и присудить большую долю тому супругу, который внес личные средства на покупку нового жилья. Более того, если сумма указанных денежных средств будет эквивалента стоимости

квартиры или дома, то супруг, доказавший «добрачное» происхождение капитала, может и вовсе оказаться единоличным собственником спорной недвижимости.

Техническая экспертиза зачастую не позволяет достоверно определить точное время составления документа. В этой ситуации у отчаявшихся супругов нередко возникает соблазн фальсифицировать доказательства. Например, оформить задним числом фиктивный договор дарения денежных средств по сговору с псевдодарителями – до даты фактического приобретения квартиры. Однако, планируя подобные действия, необходимо помнить, что они уголовно наказуемы.

ПОДЕЛИТЬ ДОЛГИ И КВАРТИРУ?



вправе инициировать процедуру обращения взыскания на заложенное по договору ипотеки жилое помещение, обратившись в суд», – отмечают в Сбербанке.

В этом случае ипотечную квартиру продают с аукциона (и уйдет она, вероятно, по цене ниже рыночной), вырученные деньги перечисляют в счет погашения кредита, пеней, штрафов, расходов на организацию торгов. Оставшуюся сумму – если деньги останутся – поделит между супругами.

Подводные камни

Если в случае с созаемщиками процедура раздела квартиры и долгов более-менее ясна, то как быть, если квартира взята в ипотеку одним из супругов до брака?

Все упирается в вопрос: когда возникло право собственности. Если до брака – то процедура проста: квартира не попадает в совместное имущество и остается за тем, на кого она оформлена. Второй супруг при бракоразводном процессе вправе потребовать компенсацию – половину от суммы, выплаченной по кредиту за время брака. «Все денежные средства, которые есть у семьи, по определению – общие», – объясняет Алексей Ткач. – Следовательно, все деньги, которые оплачивались по ипотеке в период брака, – общие деньги, за исключением случаев, когда вы это отдельно оговорили».

Бывают ситуации труднее. Например, молодой человек купил квартиру в новостройке

– на стадии «котлована». Заплатил первый взнос, на остальное оформил ипотеку. Через два года, уже будучи женатым, вступил в право собственности. При разводе жена потребовала не только половину платежей, выплаченных за период жизни в браке, но и половину первоначального взноса: ведь формально договор купли-продажи квартиры заключался в период супружества. Подобные споры – если стороны не могут договориться сами – решаются в суде. «В данном случае, добавляет директор юридической компании 'Веритас', – суд определяет размер компенсации либо доли каждого из супругов в квартире с учетом, в каком объеме были внесены денежные средства до брака и во время супружества».

Брачный договор: вместе положим – вместе возьмем

Брачные договоры медленно, но верно завоевывают популярность у россиян. Подписание этого документа до вступления в брак или уже во время се-

мейной жизни помогает избежать многих трудностей в дальнейшем. «Иркутяне тоже стали чаще заключать брачные договоры, – отмечают в юридической компании 'Веритас', – как показывает практика, брачный договор заключается по истечении нескольких лет с момента вступления в брак (молодым супругам зачастую просто нечего делить)».

Для заключения брачного договора требуется посетить нотариуса. «Но оно того стоит, – уверен Алексей Ткач. – При нотариальном заверении договор проверяется на законность, уточняются формулировки. Кроме того, нотариальное заверение значительно снижает возможность последующей подделки договора – один из экземпляров остается у нотариуса. Брачный договор можно дополнять, переписывать в любое время. Взяв квартиру в ипотеку – впишите этот пункт, определитесь, как будете делить собственность в случае развода. Потом будет меньше проблем. Но при этом нужно иметь в виду, что каждое дополнение должно быть заверено нотариусом».

Елена Демидова, Газета Дело

единоличную собственность одного из супругов при условии выплаты второму супругу соответствующей компенсации. «Ее размер, – продолжает директор юридической компании 'Веритас', – определяется брачным договором или соглашением о разделе имущества, либо, если супруги не идут друг другу навстречу, – суд сам его определяет, привлекая экспертов, оценщиков». Выплатить супругу компенсацию и одновременно гасить задолженность по кредиту оказывается возможным – если второй супруг согласится дать рассрочку в оплате компенсации. «В нашей практике, – говорит Алексей Ткач, – был случай, когда даже крупная сумма компенсации (3 млн рублей) была успешно выплачена супругом в условиях предоставления со стороны бывшей

жены рассрочки на два года».

«Не стоит забывать, – уточняют в Байкальском банке Сбербанка, – что, договорившись о разделе ипотечного долга между собой в досудебном порядке, супругам необходимо получить согласие банка на заключение договора. В случае получения такого согласия соответствующие изменения вносятся в кредитный договор, к нему подписываются дополнительные соглашения, оформляется новая закладная».

Когда мира нет и быть не может

Иногда у супругов нет желания продолжать исполнять свои обязанности по договору ипо-

теки. В таком случае лучшим решением «ипотечного» вопроса станет продажа квартиры и возврат непогашенной части задолженности по кредиту банку. Оставшуюся после расчета с банком сумму супруги смогут разделить между собой. «Продажа заложенного жилого помещения осуществляется с согласия банка и под его контролем», – подчеркивают специалисты Байкальского банка Сбербанка.

Выставленной на продажу квартира может оказаться и в другом случае – когда супруги никак не могут прийти к компромиссу, и все это время ни один из них не платит по кредиту. «Если супруги допускают просрочку платежей более трех раз в течение 12 месяцев, независимо от размера задолженности, кредитная организация

кстати

Ипотека становится все более популярной, и условия ее получения, конечно, волнуют жителей Приангарья. Насколько сильно отличаются условия по предоставлению кредита для клиентов с «белой» и с «серой» зарплатой?

В таблице мы показали ипотечные программы, доступные иркутянам. Несмотря на то, что некоторые учреждения не делают различия в условиях, многие банки следуют принципу «выше риски – выше ставки».

«Белая» и «серая» ипотека

Данные на 13.09.2013, www.sia.ru

Банк	Программа	«Белая» зарплата				«Серая» зарплата				Без страхования	Комиссии
		Подтверждение дохода: справка по форме 2-НДФЛ, выписка по «зарплатному счету»	Перв. взнос	Размер кредита	Мин ставка, годовых	Подтверждение дохода: справка по форме банка	Перв. взнос	Размер кредита	Мин ставка, годовых		
Азиатско-Тихоокеанский Банк	АТБ-Ипотека	10%	До 90% (до 8 млн.р.)	от 12%	до 30 лет	10%	До 90% (до 8 млн.р.)	от 12%	до 30 лет	-	1,5% одновременно
АКБ "СОЮЗ"	Классический	15%	До 85% (до 30 млн.р.)	от 12,50%	до 25 лет	15%	До 85% (до 30 млн.р.)	ставка + 0,5%	до 25 лет	ставка + 2%	Без комиссий
БайкалКредитБанк	Ипотека	30%	До 70% (800 т.р.-5 млн.р.)	от 15,95%	до 5 лет	не предоставляется		-	-	-	-
Байкальский банк Сбербанка России	Приобретение готового жилья	10%	До 90% (от 45т.р.)	от 13%	до 30 лет	10%	До 90% (от 45 т.р.)	от 13%	до 30 лет	-	Без комиссий
Банк "Радиян"	Ипотека	20%	До 80% стоимости недвижимости	от 11,50%	до 10 лет	20%	До 80% стоимости недвижимости	от 11,50%	до 10 лет	-	-
Банк УРАЛСИБ	Кредит на готовое жилье на вторичном рынке. ТП "Стандартный"	10%	До 90% (300 т.р.-6 млн.р.)	от 13%	до 30 лет	30%	До 70% (300 т.р.-6 млн.р.)	от 13%	до 30 лет	ставка + 2%	Возможно без комиссий
ВостСибТрансКомбанк	Ипотечный	15%	До 85% (от 300 т.р.)	от 14%	до 25 лет	15%	До 85% (от 300 т.р.)	ставка + 0,5%	до 25 лет	-	-
ВТБ24	Вторичное жилье	20%	До 80% (500 т.р.-75 млн.р.)	от 12,45%	до 50 лет	20%	До 80% (500 т.р.-75 млн.р.)	от 12,45%	до 50 лет	ставка + 1%	Без комиссий
Дальневосточный банк	Ипотека АИЖК на первичном и вторичном рынках недвижимости	10%	До 90% (300 т.р.-7 млн.р.)	от 12%	до 30 лет	не предоставляется		-	-	ставка + 0,7%	10 т.р. одновременно
МДМ Банк	Классический	15%	До 85% (от 300 т.р.)	от 13%	до 25 лет	15%	До 85% (от 300 т.р.)	от 14%	до 25 лет	ставка + 3,5%	Без комиссий
Мой Банк	Моя Квартира	10%	До 90% (350 т.р.-3,5 млн.р.)	от 9,20%	до 30 лет	не предоставляется		-	-	ставка + 0,7%	1,2% (от 15т.р.) одновременно
МОСОБЛБАНК	Классический	10%	До 90% от стоимости квартиры	от 12%	до 25 лет	10%	До 90% от стоимости квартиры	ставка + 0,5%	до 25 лет	-	-
Примсоцбанк	ДельтаРублевый	15%	До 85% (300 т.р.-9 млн.р.)	от 12%	до 25 лет	15%	До 85% (300 т.р.-9 млн.р.)	ставка + 0,5%	до 25 лет	-	Без комиссий
Россельхозбанк	Ипотечное жилищное кредитование	15%	До 85% (100 т.р.-20 млн.р.)	от 10,50%	до 25 лет	15%	До 85% (100 т.р.-20 млн.р.)	от 10,50%	до 25 лет	-	Без комиссий
Связь-Банк	Твоя ипотека	0%	До 100% (400 т.р.-60 млн.р.)	от 9,50%	до 30 лет	20%	До 80% (400 т.р.-60 млн.р.)	ставка + 0,3%	до 30 лет	ставка + 1%	1,5% одновременно
СББ Банк	Ипотечный кредит «12-12-12»	12%	До 88% (от 350т.р.)	от 12%	до 12 лет	12%	До 88% (от 350 т.р.)	от 12%	до 12 лет	ставка + 2%	47 т.р. одновременно

Примечания. При подготовке таблицы использована информация, предоставленная банками, имеющими лицензию и иные документы, необходимые для ведения соответствующего вида деятельности. Редакция Газеты Дело не несет ответственности за достоверность опубликованной в таблицах информации. Публикация в таблице цен и условий не означает безусловного обязательства банков оказывать услуги в соответствии с указанными ценами и условиями. Прежде чем оформить кредит в банке, следует внимательно ознакомиться с условиями договора. Эффе́ктивная ставка фиксируется в кредитном договоре.

Как отсудить бизнес у супруга

Бизнес супруга стоит на третьем месте по востребованности в спорах о разделе семейного имущества после недвижимости и автомобилей. По словам адвоката Олега Сухова, отсудить фирму у супруга не так просто. О подводных камнях в судебном процессе и возможностях «охотников» за бизнесом – в настоящей статье.

На что претендовать?

Доли, внесенные в капитал любых коммерческих организаций и нажитые в период брака, являются совместной собственностью супругов и по общему правилу признаются равными, если иное не предусмотрено брачным договором. Фирма как совместная супружеская собственность имеет свои особенности. Во-первых, общим имуществом является именно доля в уставном капитале компании, но не имущество, закрепленное за ней. Во-вторых, в случае согласия на предложение о выплате денежной компенсации взамен доли в бизнесе, супруг действует на свой риск: если планируемая деятельность компании окажется прибыльной, он лишится получения будущих доходов предприятия, если же убыточной – напротив, может получить выгоду.

Большую ошибку совершают те, кто пытается отсудить фирму у супруга, занимающегося предпринимательством без образования юридического лица.

В этом случае бизнес не делится на доли, он может принадлежать только одному лицу – индивидуальному предпринимателю, и отсудить возможно лишь имущество, полученное от предпринимательской деятельности в период брака. На участие в бизнесе и получение от него

прибыли супруг, затеявший раздел имущества, претендовать не сможет.

«Развести» и развестись: ухищрения бизнесменов

Фирма, которая приносит доход супружеской чете, не всегда напрямую и полностью принадлежит супругу. Он может являться лишь конечным выгодоприобретателем, или иначе говоря, бенефициаром, являющимся учредителем компании, которая, в свою очередь, имеет долю в бизнесе, приносящем доход. Эта цепочка может быть более длинной, а доля каждого из звеньев составлять не более 20% уставного капитала. Такая нехитрая и довольно распространенная схема ведения бизнеса создает ряд проблем в судебном процессе – от затруднительности получения информации о конечных бенефициарах до непредвиденной продажи активов компании.

«Информацию о цепочке собственников бизнеса в отдельных случаях можно получить через суд в налоговых органах, Федеральной антитеррористической службе, – поясняет адвокат Олег Сухов. – Однако в тех случаях, когда речь идет о крупном бизнесе, активы компании могут быть оформлены на офшорные фирмы, и получение необходимой информации будет возможно в исключительных случа-

ях, например, при осуществлении уголовного преследования. Вопрос о возложении на офшорные компании обязанности по раскрытию информации о владельцах давно обсуждается российскими властями, но пока остается открытым».



Кроме того, не исключено, что, узнав о судебном процессе, супруг предпримет меры к продаже активов подконтрольным лицам или родственникам, стремясь не допустить раздела фирмы.

Чтобы избежать такой ситуации, юристы рекомендуют вместе с иском подавать в суд заявление о его обеспечении, т.е. запрете по уводу активов: есть шансы, что имущество будет арестовано и супруг не успеет продать его до суда. Однако если в случае прямого участия супруга в

компании, приносящей доход, еще можно попробовать оспорить сделку по продаже и, в крайнем случае, расчитать стоимость доли в денежном эквиваленте, то с супругом, стоящим во главе бизнес-пирамиды, спорить будет не о

долю в бизнесе пытается отсудить не жена, а муж.

Когда овчинка выделки не стоит

Для супруги одного из бизнесменов суд по иску о разделе имущества завершился приговором ей лишь действительной стоимости части доли, принадлежащей мужу. На самую долю она рассчитывать не смогла: устав общества запрещал уступку долей в капитале третьим лицам.

Иными словами, истица лишилась права на получение прибыли от последующей деятельности компании.

Однако это не самый удручающий пример. Так, если супруг не будет являться прямым собственником компании, приносящей прибыль, полученная по суду стоимость доли в денежном выражении может не покрыть даже расходы на услуги юриста по ведению судебного дела. Ведь компания, не ведущая деятельность самостоятельно, как правило, имущества не имеет, а стоимость доли супруга в ней не превышает 10000 рублей. Поэтому, думая о разделе супружеской фирмы, стоит взглянуть на учредительные документы предприятия.

Можно ли отсудить фирму, созданную до регистрации брака?

Стоимость предприятия как имущественного комплекса долгосрочного

пользования может изменяться во времени, в том числе, быть значительно увеличена. Вместе с тем, если будет установлено, что в период брака за счет общего или индивидуального имущества обоих супругов либо труда одного из них были произведены вложения, значительно увеличивающие стоимость предприятия, оно может быть признано совместной собственностью. К примеру, на это можно рассчитывать в случае, если супруг требует раздела фирмы, в которую он вложил собственные средства или работником которой он является. Однако судебная практика в данном направлении пока не сформировалась.

Оценивая перспективы судебных споров о разделе бизнеса при расторжении брака, можно сделать неутешительный вывод: схемы, позволяющие ограничить допуск к участию в фирме третьих лиц, работают на руку бизнесменам, не желающим делиться своим предприятием.

Тем не менее, возникновение разногласий между супругами во время брака непредсказуемо. При этом ни один из страховщиков не возьмется страховать фирму от семейного передела, а судебный иск не во всех случаях будет являться надежным вариантом защиты прав на совместно построенный бизнес.

Поэтому лучше заранее позаботиться о том, чтобы прописать условия о его разделе в брачном контракте.

«На стол руководителю»

ТОП-50 вакансий с заработной платой от 35 тыс.руб. Иркутск.

Вакансия	Зарплата	Компания	Вакансия	Зарплата	Компания
Машинист автогрейдера	от 75 000	Уренгойдорстрой	Региональный представитель	от 70 000	SPEKTR STAFF
Заместитель директора по строительству	от 150 000	Строительная группа Ангара	Продакт-менеджер	от 60 000	Чип и Дип
Начальник участка по строительству ЛЭП	от 100 000	Строительная группа Ангара	Региональный представитель	от 60 000	VEKA Rus
Региональный менеджер	от 35 000	Группа Новатор	Региональный представитель	от 65 000	Рене
Шеф-повар	от 40 000	УК Созвездие	Инженер ПТО	от 50 000	Строительная группа Ангара
Управляющий рестораном	от 55 000	УК Созвездие	Директор магазина	от 60 000	ПР, ООО
Супервайзер	от 40 000	Центр трудоустройства Приоритет	Эксклюзивный торговый представитель	до 41 000	Группа Гута
Заведующий складом	от 40 000	Центр трудоустройства Приоритет	Медицинский представитель	от 45 000	ProfWay Group
Инженер-геодезист	от 50 000	Центр трудоустройства Приоритет	Медицинский представитель	от 45 000	TRADE.SU Информационное агентство
Менеджер по продажам (РТИ)	от 35 000	Центр трудоустройства Приоритет	Региональный менеджер по продажам	от 40 000	TRADE.SU Информационное агентство
Начальник отдела закупа	от 60 000	Центр трудоустройства Приоритет	Машинист автогрейдера	от 75 000	Уренгойдорстрой
Главный инженер	от 40 000	Центр трудоустройства Приоритет	Ведущий инженер управления контроля и закупок услуг	до 48 000	Полиметалл
Торговый представитель	от 35 000	Центр трудоустройства Приоритет	Водитель автоотопливозаправщика	от 58 000	Персонал Студия
Супервайзер по работе с ключевыми клиентами	от 45 000	ROSHEN	Инспектор по розыску	от 40 000	Хоум Кредит энд Финанс Банк
Взрывник в золотодобывающую компанию	от 54 000	КА Эталон	Директор по питанию	до 100 000	ОМС аутсорсинг партнер
Территориальный менеджер	от 80 000	ЭйчАр Тайм	Менеджер по продажам	от 60 000	ДЕОСТ
Программист 1С	от 50 000	Техноцентр, ГК	Ведущий специалист-строитель	от 40 000	Компания Востсибуголь
Менеджер по работе с клиентами	от 40 000	НН&НН	Директор розничной сети	от 80 000	БМКонсалтинг
Разработчик ASP.NET	от 50 000	НН&НН	Менеджер по работе с корпоративными клиентами	от 35 000	Группа Новатор
Территориальный менеджер	от 50 000	НН&НН	Кладоущик	от 40 000	Стэлмас-Д
Шеф-повар	от 50 000	НН&НН	Медицинский представитель	от 51 600	Ньези Фармасьютикалс
Врач УЗИ	от 50 000	НН&НН	Начальник участка по строительству автодорог	от 100 000	Строительная группа Ангара
Технолог мясной промышленности	от 40 000	Сеть гипермаркетов Окей	Геодезист	от 50 000	Строительная группа Ангара
Руководитель объекта	от 60 000	Девелоперская группа Время	Менеджер по продажам	от 45 000	Профмеханика
Менеджер по работе с дилерами	от 40 000	ЭТМ, компания			
Директор	от 70 000	Sergey Frank International			

*Источник hh.ru Для поиска вакансии на сайте необходимо указать должность и название компании-рекрутера



Правила бизнеса Майкла Блумберга: Я люблю все делать сам и не боюсь «испачкать руки»

Основатель компании Bloomberg и нынешний мэр Нью-Йорка о трудолюбии, лояльности и спонтанности в бизнесе

проводите на работе и в дороге. Если эта цифра вас не устраивает, то вы, вероятно, влачите жалкое существование.

- Не беспокойтесь слишком много о деталях.

- Я предпочитаю действовать, а не заниматься стратегическим планированием.

- Я люблю все делать сам и не боюсь «испачкать руки».

- Возглавляя империю Bloomberg, я больше ценил тех, кто при необходимости может сказать: «А король-то голый».

- Если вы видите, что идея не приносит нужных вам результатов в течение разумного периода, сделайте глубокий вдох, стисните зубы и завершите это сражение.

- Создавая собственное дело, вы рассматриваете любое препятствие как проблему. Кажется, что все против вас: на самом деле так оно и есть,

и вам остается искать обходные пути.

- Люди – лучшее, что есть в моей компании.

- Ни у кого из сотрудников, включая меня, нет отдельного кабинета.

- Мы познакомили больше пар, впоследствии создавших семью, чем какое-либо брачное агентство.

- Упаси бог кому-нибудь уйти на сторону наших конкурентов; в этом случае мы от всей души можем пожелать этим сотрудникам только неудачи во всех начинаниях.

- Мы признаем только лояльность к нашей компании. И если они не с нами — то они против нас.

- Развитие делает из нас движущуюся мишень, в которую трудно попасть. Отсутствие развития делает нас легкой добычей.

- Из меня бы вышел ужасный венчурный капиталист; стоимость любой компании рассматривалась бы мной как завышенная. Я никогда не сомне-

вался в том, что создать свою собственную намного дешевле.

- Я никогда не был сторонним наблюдателем. Я всегда предпочитал активное участие в событиях наблюдению за тем, как другие в них участвуют.

- И все-таки социалисты были правы в одном: никто не способен достичь успеха в одиночку.

- Эгоистичный индивидуалист, который начинает все со слов «я» или «мне», никогда не достигнет вершины.

- Временами, даже будучи окруженным плодами нашего успеха — деньгами, властью, известностью, — я впадаю во фрустрацию и мечтаю начать все с начала.

- Если вы хотите пойти на государственную службу, я бы порекомендовал вам сначала стать миллиардером.

ForbesRussia

- Мне искренне жаль тех людей, которые не любят то, чем зарабатывают себе на жизнь.

- Непрерывный и самозабвенный труд увеличивает шансы на успех. Но и здесь нет никакой гарантии: все может в итоге зависеть от того, как карта ляжет.

- Я всегда работал больше, чем тот парень.

- Несмотря на то что я всегда серьезно относился к вопросу карьер-

ного роста, у меня никогда не было четкого плана действий, я не расписывал свою жизнь как график.

- Не стройте планы на пятилетку и не ожидайте результатов от «большого скачка».

- Мне особенно нравится вечер воскресенья, потому что я знаю, что, когда проснусь на следующее утро, впереди меня ждут пять увлекательных дней на работе.

- Подумайте, сколько времени вы

classified

Байкальский банк ОАО «Сбербанк России» проводит торги в форме открытого аукциона по продаже недвижимого имущества

Заявки принимаются в электронной форме в срок не позднее 26.09.2013г., на адрес www.urmtb@sbank.irk.ru с пометкой в теме электронного письма «Заявка на участие в торгах». В заявке необходимо указать наименование организации/физ. лица, контактные данные, минимальную цену приобретения объекта. Критерий победителя – наивысшая цена. Дата проведения торгов 01.10.2013г., время с 14:00 до 15:00 часов. Оплата по договору купли-продажи осуществляется в размере 100% в течение 5-ти дней с момента подписания договора.

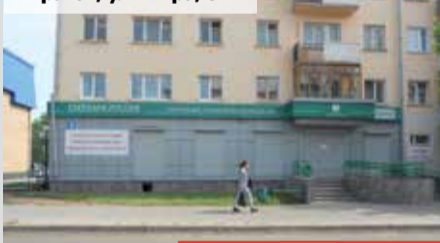
г. Иркутск, ул. Жукова, 90



9 млн. 710 тыс. руб.

Иркутская область, г. Иркутск, ул. Жукова, 90, встроенное нежилое помещение на первом этаже пятиэтажного нежилого дома, общая площадь 199,9 м², год постройки 1979. Начальная стоимость 9 710 000,00 рублей. Минимальный шаг для аукциона составляет 100 000,00 рублей.

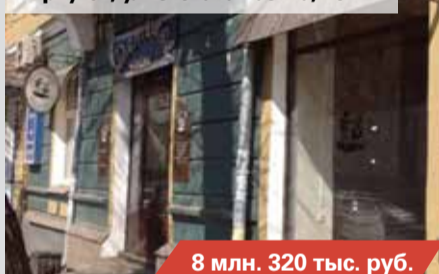
г. Братск, ул. Мира, 6



9 млн. 700 тыс. руб.

Иркутская область, г. Братск, ж.р. Центральный, ул. Мира, 6, общей площадью 167,7 м², расположенное на 1 этаже пятиэтажного кирпичного нежилого здания, год постройки 1962. Начальная стоимость 9 700 000,00 рублей. Минимальный шаг для аукциона составляет 100 000 рублей.

г. Иркутск, ул. Степана Разина, 19



8 млн. 320 тыс. руб.

Иркутская область, г. Иркутск, ул. Степана Разина, 19, расположенное на 1 этаже 4-х этажного жилого кирпичного здания с подвалом, общая площадь нежилого помещения 114,7 м², год постройки 1961. Начальная стоимость 8 320 000,00 рублей. Минимальный шаг для аукциона составляет 100 000,00 рублей.

г. Братск, ул. Мира, 60



4 млн. 700 тыс. руб.

Иркутская область, г. Братск, ж.р. Центральный, ул. Мира, 60, пом. 1003, общей площадью 147,4 м², расположенное в цокольном этаже 14-этажного кирпичного жилого дома, с двумя отдельными входами, год постройки 1992. Начальная стоимость 4 700 000,00 рублей. Минимальный шаг для аукциона составляет 50 000 рублей.

Байкальский банк ОАО «Сбербанк России»

реализует объекты недвижимости
(здание, земельный участок),
расположенные по адресу:

г. Иркутск, ул. Пискунова 122. Нежилое 4-х этажное (в т.ч. 1 подземный) здание общей площадью 2 407,5 кв.м. 1963/2003гг. постройки, в хорошем состоянии. Земельный участок общей площадью 1629 кв.м., на котором расположено здание, оформлен в собственность.

Начальная стоимость лота – 118 900 000 рублей с НДС.

Сумма задатка – 3 000 000 рублей.

Шаг аукциона – 2 000 000 рублей.

Примечание: обременение (2 договора аренды).

г. Иркутск, ул. Пискунова, 122



118 млн. 900 тыс. руб.

Контактные номера: Руслан (3952) 28-25-09, Виктория (3952) 28-25-70, Екатерина (3952) 25-20-96

Коммерческие помещения ул. Коммунаров



Продаем помещения в комплексе особняков "Театральный квартал"! 33-325 кв.м. Высокая транспортная доступность, выгодное расположение. Срок сдачи - 4 квартал 2014 г. Проектная декларация на www.teatr-kvartal.ru

500-510, 66-00-61

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

Здание в центре города! ул. Литвинова



Продается отдельно стоящее здание по ул. Урицкого-Литвинова, 2 198 кв.м. Земельный участок 4 сотки. Возможно приобретение по этажам.

533-333, 422-333

Сдаю помещение! ул. Литвинова



Сдаю помещение в самом центре города! ул. Урицкого/Литвинова, 183 кв.м., 1 этаж, отдельный вход.

533-333, 422-333

«Элитная» жизнь

Есть ли в Иркутске элитные квартиры? Что сегодня считается элитным жильем? Сколько готовы платить иркутяне за повышенный комфорт и какие требования выдвигают к застройщикам? Газета Дело разбирается в тонкостях элитной недвижимости вместе с экспертами.

«Элитная» эволюция

«Элитные квартиры в центре города», «Жилье повышенной комфортности для вас» – сегодня в Иркутске такими предложениями никого не удивишь. Поразительно, но еще несколько лет назад такого понятия как «элитное жилье» на иркутском рынке недвижимости не было. Как, впрочем, и дифференциации предложения (бизнес-класс, эконом-класс и т.д.) в принципе.

Понятие «элитности», по словам декана факультета Организации рынка БГУЭП, кандидата экономических наук Бориса Бедина, эволюционировало с годами: «Если в начале-середине 1990-х годов в качестве элитной воспринималась практически любая достаточно большая квартира, расположенная в центральной части города, с пресловутым 'евроремонтом', то в конце 1990-х – начале 2000-х в качестве элитных стали воспринимать квартиры в немногочисленных тогда новостройках. В настоящее же время для того, чтобы потенциальные покупатели сочли жилье элитным, оно должно отвечать достаточно большому набору требований».

В целом, опрошенные нами эксперты сошлись во мнениях, перечисляя характеристики, которыми должно обладать жилье элит-класса. «Прежде всего, – говорит Дмитрий Щербаков, директор агентства недвижимости 'Слобода', – это безопасность, качество строительства, благоустройство территории, наличие инфраструктуры, охраны».

Важным параметром, убежден Алексей Волков, заместитель генерально-

го директора по развитию ОАО «Сибавиастрой», является местоположение квартиры: «Если ты живешь в культурном центре города, то и образ жизни у тебя складывается соответствующий».

«Жилье повышенной комфортности не должно быть сжато городской средой, – говорит Евгений Савченко, начальник МУП 'Управление капитального строительства г. Иркутска'. – И должно иметь прекрасный воодушевляющий вид на какие-либо значимые объекты – церкви, набережные, водоемы или лесные массивы».

«Элитная недвижимость – это не только дом, это целый комплекс услуг, который включает в себя все необходимое для жизни. Приехал домой – и тебе не надо больше никуда от своего дома далеко ходить, все в шаговой

Национальный совет Российской Гильдии риэлторов (РГР) попытался навести в этом вопросе порядок и в декабре 2012 года утвердил Единую методику классифицирования жилых новостроек, в которой описывается жилье разных классов качества: массовое жилье (эконом-класс и класс комфорт) и престижное жилье / жилье повышенного качества (бизнес-класс и элитный класс). Этот документ, конечно, нельзя назвать истиной в последней инстанции для всех участников рынка недвижимости, но, тем не менее, он имеет вес.

При классификации специалисты использовали ряд параметров: архитектура, планировка, внутренняя отделка квартир, площадь, инженерное обеспечение, придомовая территория двора и безо-

ном помещении жилого дома. Обязательно наличие не менее двух санузлов во всех квартирах. Эксклюзивная отделка в соответствии с дизайн-проектом. Благоустроенная, конструктивно выделенная, огороженная прилегающая территория. Ландшафтный дизайн, малые архитектурные формы. Разветвленная сеть инфраструктуры для жильцов дома, доступ посторонних лиц возможен только по приглашениям владельцев квартир». Если квартира не соответствует хотя бы одному из признаков, ее ранг снижается – до бизнес-класса, который предусматривает и меньшую площадь, и меньшую эксклюзивность, и меньшую стоимость.

Спрос и предложение

Есть ли в Иркутске сегодня элитное жилье? На вторичном рынке такое предложение найти не просто.

Аналитик недвижимости Татьяна Галущенко считает, что элитное жилье в городе представлено точечными предложениями. «Под этим понятием, – поясняет эксперт, – я подразумеваю следующее: когда в доме, который по своим характеристикам скорее относится к бизнес- или комфорт-классу, некоторые квартиры – по площади, оснащению и отделке – попадают в класс элитного жилья».

Однако сегмент элит – это не одна квартира, это комплекс. И новых, и строящихся домов и ЖК, претендующих на звание «элитных», в Иркутске немало: «Театральный квартал» (проект ОАО «Сибавиастрой»), «Статус» (проект СК «ГорСтрой»), таунхаусы «Жуковский» (проект МУП «УКС г. Иркутска»), «GermanHouse», «Morgan's Six» и несколько других проектов. Однако если следовать методике классифицирования жилых новостроек, выясняется, что далеко не каждый потенциальный

«элитный» проект может быть причислен к этому классу. Больше всего параметров сегмента соответствуют «Театральный квартал» и ЖК «Статус».

“
Если несколько лет назад застройщики не рисковали выходить на рынок с предложениями по квартирам в сегментах бизнес- и элит-класса, предпочитая работать с более ликвидными проектами в классе эконом, то сегодня такие объекты появляются все чаще – есть уверенность в окупаемости.”

са авторский, что также является необходимым условием для элитного класса жилья. Проектом предусмотрены увеличенные площади квартир, просторные холлы, санузлы. Панорамные окна в квартирах позволяют наблюдать великолепные виды нашего города».

Спрос на жилье повышенной комфортности в Иркутске растет. «На данный момент подобный сегмент – это достаточно перспективное направление. Поэтому мы, будучи уверенными в своих силах, решили реализовать проект таунхаусов 'Жуковский', – отмечает Евгений Савченко.

«Люди начинают жить лучше, стремятся улучшить свои жилищные условия, – поясняет Дмитрий Щербаков. – И при этом нельзя сказать, что люди с большим достатком предпочитают исключительно загородное жилье».

«Загород – дело хорошее, – говорит Николай Кузаков, – но добираться оттуда сложно: пробки, заторы на всех трактах, в любом направлении. Для семей с детьми – тоже весьма проблематично иметь дом за городом. Очень многие люди со средствами предпочитают иметь квартиру повышенного качества в городе».

«Одно может вполне дополнять другое, – считает Алексей Волков. – Наличие и хорошей квартиры в городе, и загородного жилья – для Иркутска, может, пока нестандартная практика, но мы к этому постепенно приходим».

Поэтому, если несколько лет назад застройщики не рисковали выходить на рынок с предложениями по квартирам в сегментах бизнес- и элит-класса, предпочитая работать с более ликвидными проектами в классе эконом, то сегодня такие объекты появляются все чаще – есть уверенность в окупаемости.

«В 'Театральном квартале' – объекте, который мы постарались сделать максимально отвечаю-

“
До последнего времени четкой классификации рынка жилой недвижимости в России не существовало. Поэтому каждый мог вкладывать в понятие «элитного жилья» то, что считал нужным.”

доступности», – поясняют специалисты АН «Тысячелетие».

Отсекающие параметры

Стоит отметить, что до последнего времени четкой классификации рынка жилой недвижимости в России не существовало. Поэтому каждый мог вкладывать в понятие «элитного жилья» то, что считал нужным.

пасность, внешнее окружение и другие. В методике прописаны критерии, позволяющие отнести конкретный проект к тому или иному типу жилья.

Таковыми критериями для жилья класса «элит» считаются, в частности (цитируем): «Эксклюзивные планировки. Зимний сад, наличие хозяйственных помещений (прачечные, гардеробные и др.), расположенных в цокольном этаже или подваль-

Средняя стоимость строящегося жилья в Иркутске на 15.09.2013 (тыс руб/кв.м) по данным REALTY.IRK.RU

Срок сдачи	Иркутский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
Готовое	-	47,68	51,3	-	40,5
Срок сдачи - 2 полугодие 2013 года	-	56,82	42,64	-	45,00
Срок сдачи - 1 полугодие 2014 года	-	56,01	39,06	-	40,50
Срок сдачи - 2 полугодие 2014 года и позже	-	50,39	44,63	43,00	38,00
Средняя стоимость на 15.09.2013	-	52,56	43,88	43,00	40,9

Средняя стоимость вторичного жилья в Иркутске на 15.09.2013 (тыс руб/кв.м) по данным REALTY.IRK.RU

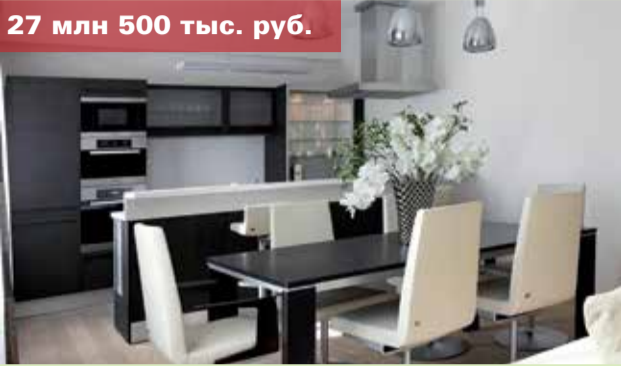
Тип	Иркутский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
1 комн. кирпич	73,15	66,59	62,33	56,59	53,93
1 комн. панель	79,38	70,24	65,05	63,35	56,59
2 комн. кирпич	69,35	62,61	57,14	55,58	52,39
2 комн. панель	70,42	64,12	59,45	54,94	50,74
3 комн. кирпич	69,78	60,22	57,02	54,80	48,8
3 комн. панель	68,14	59,38	54,3	53,06	48,21
Средняя стоимость на 15.09.2013	68,64	61,94	56,47	53,79	50,77

Средняя стоимость коммерческой недвижимости в Иркутске на 15.09.2013 (тыс руб/кв.м) по данным REALTY.IRK.RU

Назначение	Иркутский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
склад (продажа)	48,32	41,83	31,22	23,38	18,24
склад (аренда)	0,68	0,37	0,29	0,28	0,28
магазин (продажа)	80,20	50,01	49,93	34,21	38,50
магазин (аренда)	1,12	0,74	0,59	0,39	0,54
офис (продажа)	81,26	51,30	51,53	39,80	39,87
офис (аренда)	1,02	0,64	0,51	0,45	0,43

TOP-3 самых дорогих квартир на сайте REALTY.IRK.RU

27 млн 500 тыс. руб.



4-комн. квартира, 158 кв.м., бул. Гагарина, 68

4/6 этажного кирпичного дома, кухня-столовая, гостевой санузел, аквариум на 350 литров, 2 детские, спальня с санузлом и сауной. Отличная дизайнерская отделка, итальянская и немецкая мебель, охранная сигнализация, высокие потолки. Подземная парковка под домом, закрытый охраняемый двор, отличный вид на Ангару.

21 млн. руб.



3-комн. квартира, 147 кв.м., ул. Бурлова

Квартира в отличном состоянии, кухня 18.3 кв.м., раздельная планировка, балкон 14.7 кв.м., прекрасный вид на Ангару, продажа вместе с мебелью и бытовой техникой + 2 парковочных места во дворе дома. Закрытая территория, видеонаблюдение.

15 млн. 500 тыс. руб.



2-уровневая квартира, 300 кв.м., ул. Байкальская, 273А

Квартира расположена напротив отеля «Солнце». Кирпичный дом, 4-5 этажи, одна квартира на площадке. Отличный ремонт (в отделке квартиры использовались натуральные материалы), остается эксклюзивная мебель. Покрытие пола: паркет, дерево, мрамор.

Информация предоставлена агентствами недвижимости «Слобода», Центр обмена квартир «Новый город» и «Недвижимость мира».

щим критериям премиум-класса, продано уже 80% квартир», – отмечает Алексей Волков.

Трудности и перспективы

Итак, со спросом в сегменте жилья повышенной комфортности все в порядке. Иркутяне готовы платить за комфорт и престиж. Более того, готовы платить, по местным меркам, много – квадратный метр стоит минимум 80 тысяч рублей.

Тем не менее, при строительстве подобного жилья у застройщиков могут возникнуть определенные трудности. «Выбрать площадку, получить разрешение на строи-

тельство очень сложно, – делится своим опытом Николай Кузаков. – В историческом центре города расположено много памятников деревянного зодчества, внешний вид которых зачастую не соответствует понятию 'элитного' окружения».

«Потенциальные покупатели обращают внимание не только на количество высотных домов, но и на однородность социальной среды района», – отмечает Евгений Савченко.

Возможно, со временем в Иркутске будут образовываться целые районы по уровню жизни: условно «элитные», условно «пролетарские». Но этот процесс, если и будет происхо-

дить в городе, растянется на десятилетия, считает Борис Бедин: «А в условиях 'точечной' застройки еще очень долго будет наблюдаться ситуация, когда 'элитный' жилой комплекс соседствует с пятиэтажкой, а она, в свою очередь с полуразвалившимся баракком». Можно ли считать такой ЖК элитным – вот в чем вопрос.

Тенденция на расслоение предложения на рынке недвижимости, по мнению Бориса Бедина, продолжится: «Не было бы потребности рынка, не было бы и такой дифференциации. Кто-то вынужден считать каждую копейку или хочет, чтобы было 'дешево и сердито', кто-то имеет средства

и готов переплатить за комфорт».

Опрошенные Газетой Дело застройщики не исключают дальнейших проектов в сегменте жилья повышенной комфортности. «В 2014 году 'Сибавиастрой' закончит строительство 'Театрального квартала', после чего мы примем решение о дальнейших планах в этом сегменте», – поясняет Алексей Волков. «СК 'ГорСтрой' планирует в дальнейшем строить и другие объекты в этом сегменте, – говорит Николай Кузаков, – надеюсь, ЖК 'Статус', наша первая 'ласточка', хорошо 'споеет' на строительном рынке города Иркутска». «Не будем исключать возможно-

сти, что в будущем у МУП 'Управление капитального строительства г. Иркутска' появятся еще объекты, помимо таунхаусов 'Жуковский', в сегменте жилья повышенной комфортности», – заявляет Евгений Савченко.

Дмитрий Щербаков из «Слободы» считает, что в сегменте элитного жилья еще есть где развернуться: «Возможно, в Иркутске даже появятся 'клубные дома', которые отличаются более тщательным подбором жильцов – людей одинакового социального статуса, жизненной философии. Думаю, достаточное количество желающих жить в домах такого формата в Иркутске наберется».

Экономист Борис Бедин разделяет оптимизм застройщиков и риэлторов, считая, что у элитного жилья в Иркутске есть будущее: «Но не следует ожидать, что спрос на жилье повышенного качества станет массовым, поскольку понятия 'элитности' и 'массовости' несовместимы, – уточняет он. – Предложение, так же, как и раньше, будет представлено отдельными не слишком масштабными проектами, поскольку при резком увеличении объемов предложения такое жилье просто перестанет восприниматься рынком в качестве 'элитного'».

Елена Демидова,
Газета Дело



СТАТУС

ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС премиум класса

Застройщик ЗАО СК «ГорСтрой». Проектная декларация на сайте: www.281415.ru

☎ 28-14-15

...там, где начинается бульвар Тагарина!

ул. Кожова
18



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



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 великолепия 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 УПРАВЛЕНИЕ
КАПИТАЛЬНОГО
СТРОИТЕЛЬСТВА
ГОРОДА ИРКУТСКА

ул. Сухэ-Батора, 13

☎ 730-200, 728-941

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

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

Площади в новом бизнес-центре
ул. Дзержинского



Сдаем площади в новом бизнес-центре! От 100 кв.м., с отделкой. Под банк, ресторан, мед. учреждение, офисы различных организаций. Центр города, прекрасная транспортная доступность и инфраструктура!

61-89-61, 68-23-68

Аренда торговых площадей!
ул. Волжская/Партизанская



Аренда площадей в новом торговом центре! От 50 кв. метров на 3 этаже, от 100 кв.м на 2 этаже. Сформированная торговая зона. Густонаселенный район и прекрасная транспортная доступность. Открытие в ноябре!

61-89-61, 68-23-68

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

площадь 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 «ГДО продавца 1178389») в срок до 30.09.2013 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

ХИТ МЕСЯЦА!

Лучшее предложение для туристов!



Смесь для борща (сушеная) 80 гр. Всего за 108 рублей. В ТЦ Сезон, на Центральном рынке, на Новом рынке и Новой даче. 100% – вкус, цвет, аромат! 80 гр. – на 5 порций! Необыкновенная легкость путешествия вместе с «Зеленым Августом».

www.GreenAugust.ru