

декабрь,
2013

№ 12 (27)

информационно-рекламное издание 6+

бизнес

Сеть пабов HARAT'S, магазин подарков «ТОМАТ» и группа предприятий «Янта» – успешные иркутские компании-франчайзеры. Каково это – открыть и продавать франшизу и следить за работой франчайзи?



07

инвестиции

11

Структурные продукты: как заработать, не рискуя своим капиталом? Директор БКС Премьер в Иркутске Эдуард Семёнов рассказывает о стремительно набирающем популярность виде инвестиций – структурных продуктах с защитой капитала.

свое дело

Какова концепция иркутского спортивно-развлекательного центра «7 Миля»? Почему важно не «задирать» цены? Каким должно быть место для боулинг-центра? Об этом и многом другом – в рубрике «Свое дело»



14

недвижимость

18

Неблагоприятная экономическая ситуация в стране пока не сказывается на развитии рынка недвижимости. Напротив, для Иркутска этот год стал богатым на новые проекты. Можно ли говорить о строительном «буме»? Куда перемещается спрос?

«Мужские костюмы – наш конек»



Ирина Чикуленко,
генеральный директор ОАО «Швейная фирма «ВиД»

Почему российским производителям сложно одеть двенадцатимиллионную «армию» школьников?

Как справляется иркутская фирма «ВиД» с этой задачей в регионе?

Сколько костюмов в день выпускает фирма?

→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»

«Мужские»

оборудование, специализированные машины, утюжилы, столы и прессы для внутри-процессной и окончательной влажно-тепловой обработки (ВТО). Мы постоянно занимаемся точечным перевооружением, даже в самые тяжелые времена, когда были сложности с выплатой заработной платы, – по единице в год, но брали новые машины.

Оборудование у нас не только российское. Так, из универсальных швейных машин только 70% – российского производства. Остальные 30% – это Япония, фирма «Джуки». Специальное оборудование закупаем немецкое, японское, американское. Новейшие машины стоят от 200 тысяч до миллиона рублей. Немецкое оборудование для влажно-тепловой обработки еще дороже – до полутора миллионов рублей за единицу.

Сейчас мы начинаем перевооружаться под детское производство, взяты прессы и станки исключительно для детского костюма. В этом году купили три новых утюжилых стола и один пресс ВТО на сумму 1,9 миллиона рублей.

– А ткани используете российские?

– У нас в России нет производителей качественного сырья. Мы берем немного полушерсти российской – это Свердловский комбинат, Брянский, но основная масса – из-за границы. Используем полушерсть, полувискозу из Турции и Китая. Представители по оптовой торговле находятся в Москве. Дважды в год мы ездим на Рослегпромскую ярмарку и все закупы осуществляем там.

– Как оцениваете свою долю на рынке по мужским костюмам и по мальчиковым?

– По мальчиковым костюмам наша доля в Иркутске – 30-35%, по мужскому ассортименту, думаю, порядка 10%.

– Сколько костюмов в день выпускает фабрика?

– 200 костюмов мужских, 225 мальчиковых. Шьем, как я уже сказала, и одежду для девочек. Мы могли бы шить ее очень и очень много, однако это не наш конек. Но некоторые оптовики просят «девочку» нашей фирмы – и мы шьем. Пошив фабрики отличается от пошива в маленьких мастерских. Это другой уровень качества.

– А качественное может быть дешевым? Какова ценовая политика фирмы?

– Наша ниша давно сформирована – это эконом-уровень. И даже в эконом-зоне мы предлагаем невысокую цену. Это сформировалось исторически, и все, кто у нас одеваются, привыкли, что наша одежда

качественная и недорогая. В магазине детский костюм нашего производства можно купить за 2900 рублей, мужской – за 4700.

Мы определили для себя, что порог рентабельности у нас не может быть ниже 15%, это связано с сегодняшним банковским процентом по кредитам. Простой расчет любого финансиста – нельзя падать ниже этого процента. Иначе нет смысла заниматься производством.

Поставив нижний порог рентабельности в 15%, мы позволяем себе если и повышать стоимость изделий, то буквально на 3-6%, не более. В этом году повышение цены было связано в основном с повышением курса доллара – мы покупаем импортные ткани, цены на сырье волей-неволей повышаются вместе с курсом доллара и евро. Второй фактор – небольшое повышение заработной платы рабочим.

– Конкуренция на рынке школьной формы у вас сегодня много?

– Было время, когда не все еще почувствовали тенденцию по школьной форме, тогда конкуренция была невысокой. Но, пожалуй, уже года три-четыре конкуренция по школьной форме очень жесткая. Только ленивый не занялся сегодня продажей школьной формы. И эта продажа повсеместна. Люди везут костюмы из Китая, из Турции. Как могут, изготавливают сами, не имея большого опыта в этом, на потребу дня, заявляют очень низкие цены.

Когда видишь костюмчики для мальчиков по 900 рублей в магазине, явно китайские, явно «стеклянные», не прошедшие никакой сертификации, пугаешься за детей. Это ведь небезопасно. Школьная форма не может быть очень дешевой. Ее изготовление – это жесткий контроль на всех этапах производства. А контроль – это большие затраты: аттестация рабочих мест, их оснащение, сертификация продукции и так далее.

– Но люди реже стали ходить за школьной формой на «шанхайку»?

– Да, такая тенденция есть. В последнее время слышим в магазинах от родителей: пусть будет дороже, но качественнее. Кроме этого, постпродажный сервис людей тоже интересует. Пришли, померили, не подошло – всегда есть возможность поменять, вернуть.

Работаем мы и над сервисом в наших фирменных магазинах. Там установлены кондиционеры, телевизоры, диспенсеры с водой, скамеечки для детей.

– Какова сегодня география фирменных магазинов фирмы «Вид»? Расширяться планируете?

– Сейчас наши фирменные магазины работают в Улан-Уде, Усолье-Сибирском, Ангарске, есть пять точек в Иркутске. Представленный ассортимент на 30% состоит из продукции нашей фирмы, все остальное мы закупаем в Москве, на ярмарках.

Торговля школьной одеждой – сезонный бизнес. Костюмы продаются с 15 июля по 31 августа, плюс еще 10 дней в сентябре – для тех, кто не успел выехать с моря. Кроме того, нельзя упускать из виду кадровые проблемы, о которых я говорила. Все это не дает возможности строить какие-то грандиозные планы по развитию сети школьных магазинов. Но мы развиваемся за счет другого направления – оптовой торговли, это более простой и удобный путь распространения нашей продукции.

«Основная проблема рынка в России – в отсутствии тканей»

– Каким сегодня стал мальчиковый костюм?

– Мы продолжаем шить костюмы-двойки. Они снабжены той же атрибутикой, что и взрослые костюмы. Любый мальчик хочет быть похож на своего папу, и костюм подчеркивает его зрелость.

Мы изменили посадку костюмов, они теперь более удобны, нет больше заузженных силуэтов. В них можно бегать, совершенно комфортно себя чувствовать.

– Вы шьете костюмы и для «нестандартных» детей?

– Да, у нас до пяти вариантов костюмов для нестандартных фигур. Мы уже давно начали заниматься разработкой изделий для полных детей. В нашем регионе эта проблема есть, и на такой спрос должно быть соответствующее предложение.

В этом году второй раз проводили статистические исследования на базе школы №76. В некоторых возрастных группах количество полных детей доходит до 30%. В группе риска прежде всего ребята с четвертого по восьмой класс – их грузят учебной, они очень привязаны к компьютеру. От такого сидячего образа жизни полнеют.

Мы стали разрабатывать модели для полных школьников и на сегодняшний день достигли неплохих результатов, хотя в полной мере удовлетворить потребности нестандартных детей очень сложно.



Фото А. Федорова

Почему российским производителям сложно одеть двенадцатимиллионную «армию» школьников? И как справляется иркутская фирма «Вид» с этой задачей в регионе? Сколько костюмов в день выпускает фирма? На что делает большую ставку – на мужские или школьные костюмы? Об этом и многом другом Газете Дело рассказала Ирина Чикуленико, генеральный директор ОАО «Швейная фирма «Вид».

«Порог рентабельности не может быть ниже 15%»

– Ирина Михайловна, фабрика «Вид» исторически специализировалась на мужском и мальчиковом костюме. Сейчас ситуация такая же? Или рынок вносит свои коррективы?

– Да, мы по-прежнему являемся лидерами в производстве этого вида одежды, мужские костюмы наша фабрика шьет с послевоенных лет, школьные – с 1960-х годов. Это два кита, на которых стоит наше производство. Даже само название фирмы – «Вид» – мы расшифровываем как «Взрослое и Детское».

Рынок, как вы верно подметили, действительно оказывает свое влияние. На сегодняшний день процентное соотношение разных видов костюма в производственной программе изменилось: шьем 30% мужского костюма, 70% – школьного. Это связано с востребованностью, конечно.

От мужского ассортимента мы не откажемся и в дальнейшем. Но это вовсе не означает, что мы не будем

вводить что-то новое в свой ассортимент. Мы следим за рынком и его потребностями. За последние три года успешно ввели, например, линейку девчачьей школьной формы – в виде сарафанов, жилетов, юбочек, брючек. Она пользуется большим спросом на рынке Иркутска.

– Сколько сейчас человек трудится на фабрике?

– Пиджаки шьют 63 человека, брюки – 41 человек. Это сдельные рабочие. В модельно-конструкторском цехе трудится шесть человек. Кадровый вопрос на фирме сегодня стоит очень остро. Представьте, из инженерных кадров у меня на предприятии сегодня только два человека с высшим швейным образованием, причем один из них пенсионного возраста.

Проблема кадров – не столько проблема фирмы, сколько проблема отрасли в целом. Например, Благовещенский институт, который должен обеспечивать кадрами наш регион, в этом году выпускает всего четырех бакалавров! И то не инженеров-технологов,

а инженеров-дизайнеров. То есть нет упора на технологию, нет того профессионализма.

Готовят хороших специалистов в Новосибирском институте, мы неоднократно с ними списывались, приглашали их выпускников, особенно тех, кто из деревень, малых городов – предлагали ведомственное жилье (мы для этих целей специально квартиры приобретаем), но ни один специалист не изъявил желания поехать в Иркутск.

Мы пытались растить кадры и на предприятии, учили портных, например, – и они благополучно уходили от нас – кто в свой частный бизнес, кто на другие предприятия. А ведь у нас на предприятии высококлассное оборудование, наша фирма – отличное место для тех, кому важен профессиональный рост.

– Оборудование у вас откуда?

– Парк станков и оборудования у нас очень хороший. На основном производстве в швейных цехах работает около 150 единиц швейной техники. Это универсальное швейное

Учредитель и издатель:
Региональный центр информационных ресурсов и технологий (ООО РЦ «ИНФОРМРЕСУРС»).

Главный редактор:
Масленникова А.Н.

Выходит 1 раз в месяц.
Цена свободная.

Подписной индекс: 51544

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

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

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

E-mail: delo@sia.ru

WEB-сайт: sia.ru/delo

Набрано и сверстано в компьютерном центре ООО РЦ «ИНФОРМРЕСУРС». Подписано в печать 03.12.13. Отпечатано в Областной типографии №1 г. Иркутск, ул. К.Маркса, 11. Заказ № 78. Тираж 5000 экз.

Газета зарегистрирована Управлением Федеральной службы по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций по Иркутской области 19.08.2011 г., свидетельство о регистрации ПИ №ТУ38–00381.

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

КОСТЮМЫ – НАШ КОНЕК»

– Сегодня школьная форма возвращается в учебные заведения. Есть школы, которые ваша фирма одевает?

– Нашими партнерами уже стали лицей №1 Иркутска и школа №23. Все остальные школы не одеваются у нас целиком. Некоторые думают, что придут к нам классом – и мы весь класс оденем, но это ошибочное мнение. Фабрика – это все-таки не ателье, это конвейер.

Что касается возвращения школьной формы. Путин на совещании в Вологодском комбинате ставил вопрос о том, чтобы школьная форма на сто процентов производилась российскими фабриками.

– А это реально?

– Это очень маловероятно. В первую очередь, проблема в отсутствии рынка тканей по школьной форме. Сегодня основная масса людей привыкла ходить в поливискозных костюмах. Это тонкая, немнущаяся, дышащая ткань. Но рынка поливискозных тканей у нас в России нет.

Сложно говорить, что вся школьная форма может быть произведена в России. Сегодня 12 миллионов школьников, целая армия. Создан реестр производителей школьной формы, мы туда вошли, но нигде я не встречала оценки

объемов, которые могут пошить российские производители.

– А новые предприятия в регионе возникают? Порог вхождения в швейный бизнес насколько высок?

– Возникают, конечно. Например, фирма «Николь» шьет форму для девочек. Интересные изделия, хороший модельный ряд. Порог вхождения по девочковой одежде довольно низкий. Небольшой бизнес можно организовать при определенных профессиональных склонностях. С мальчиковым костюмом гораздо сложнее. Тут необходимо очень дорогое влажно-тепловое оборудование. Все клеевые должны быть приклеены, прессование на каждом этапе должно производиться. Поэтому по мальчиковому костюму мы в области сегодня одни, у нас в этом производстве нет конкуренции. Чего нельзя сказать о продаже – везут, откуда хотят. И на сегодняшний день мы ничем не защищены, только улучшением сервиса в магазинах, постпродажного сервиса.

«Стараюсь работать с любимыми людьми на уровне логики»

– Фирма сегодня насколько от вас зависит?



– От меня? Да ни насколько.

– Работает как налаженный часовой механизм?

– Конечно. Я считаю, что это неправильно, чтобы производство было завязано на личности руководителя.

– Как проходит ваш обычный рабочий день?

– Я приверженец дисциплины. Рабочий день должен длиться не менее 8 часов, иначе мне становится стыдно.

Поэтому начинаю работать в 9 утра, заканчиваю в 6 вечера. Перерыв на обед у нас полчаса всего, по просьбам работников – женщины быстрее заканчивают работу, быстрее уезжают домой.

На производство я каждый день не хожу, достаточно редко там бываю. На производстве у нас есть технический руководитель, Лариса Владимировна Белоусова. Когда нужно мое вмешательство,

она приходит, мы обсуждаем, принимаем решения.

Я занимаюсь другими вопросами – кадры, финансы, обучение персонала, мотивация. Невозможно упускать и те изменения, которые в целом в сфере происходят, в той же школьной форме. Если я не буду знать всех этих вопросов, будет сложно работать. Роль руководителя я вижу в том, чтобы ставить цели, задачи и контролировать их выполнение.

– Планерки проводите?

– Обязательно, каждую неделю, в пятницу, с 10 до 12 часов. Некоторые на это тратят утро понедельника, я предпочитаю пятницу, чтобы с понедельника люди начали решать те задачи, которые мы поставили. Планерка – это обязательный элемент производства, возможность руководителей всех уровней, замов, специалистов ключевых направлений обменяться мнениями, озвучить проблемные вопросы, немножко, может, даже поругаться, пар выпустить.

– Вы жесткий руководитель?

– Не думаю. Смотря фильмы, слушая рассуждения моих знакомых об их руководителях, я нахожу, что нет. Вообще женский стиль руководства не предполагает такой излишней жесткости.

Я стараюсь с любимыми людьми работать на уровне логики, если человек не понимает очевидных вещей, он становится мне не интересен. Я могу сказать раз, могу сказать два, но на третий раз уже думаю – может, он безнадежен?

– Отдыхать как любите?

– Раньше любила кататься на горных лыжах, теперь – на равнинных. В летнее время очень люблю заниматься цветами. Езжу отдыхать, примерно два раза в год, – и по Европе, и по России. Я очень уважаю наше санаторное лечение, мне кажется, оно лучшее в мире.

– Что бы вы пожелали тем бизнесменам, которые находятся в начале пути?

– Во-первых, нужно работать с очень большой отдачей. Молодежь у нас хорошая, но очень многие ребята не привыкли предъявлять к себе высоких требований. Они хотят получить моментальный результат, не вложив своего труда.

Важно и вдумчивое отношение к бизнесу. Нужен профессионализм в сфере финансов, экономики. А вообще никаких таких общих рецептов я бы и не давала. Да их и нет, наверное.

**Анна Масленникова,
Газета Дело**

ОАО АКБ «АВАНГАРД». Генеральная лицензия Банка России № 2879 от 10.05.2012 г.

реклама

ЗАРПЛАТНЫЙ ПРОЕКТ ДЛЯ ВАШЕЙ КОМПАНИИ

■ кредиты предприятию

целевые в размере ФОТ, под 7% годовых в рублях без комиссий и без залога на срок до 25 дней

■ карты сотрудникам бесплатно

международных платежных систем, кредитные и дебетовые, с логотипом предприятия

■ зачисление бесплатно

мгновенно или в установленное руководством время

■ кредиты сотрудникам на спецусловиях

потребительские на карты

ИНТЕРНЕТ-БАНК

Подключение и обслуживание – **бесплатно**



от 100 000 руб.
до 6,25% годовых*
на срок от 1 до 30 дней



до 50 млн руб.
на срок до 65 дней
ставка от 7% годовых**



платежи за счет средств, поступающих из других банков текущим днем
комиссия – от 0,05%



on-line покупка/продажа, конвертация валюты по текущему биржевому курсу
комиссия – от 0,15%*

КРУГСУТОЧНО ОТВЕЧАЕМ НА ВАШИ ВОПРОСЫ ПО ТЕЛЕФОНАМ:
(3952) 44 33 44
Иркутск

8 (800) 555 99 93
звонок по России бесплатный

Более 300 офисов
в 50 регионах
www.avangard.ru

*В зависимости от суммы и рыночных условий.

**В зависимости от срока кредитования: до 7 дней – 7% годовых, с 8 по 14 день – 11% годовых, свыше 14 дней – 13% годовых.

Размер и сроки предоставления кредитов на зарплату и овердрафтов – индивидуально.

БАНК АВАНГАРД

Система Диадок от СКБ Контур: преимущества электронного документооборота

Юридически значимый электронный документооборот между организациями набирает обороты: многие иркутские компании (впрочем, как и по всей стране) «распробовали» ЭДО, оценили все его преимущества и начинают отказываться от бумаги в пользу электронных документов.

«На территории Сибири мы обслуживаем более 200 000 корпоративных клиентов, – рассказывает заместитель директора макрорегионального филиала «Сибирь» ОАО «Ростелеком», коммерческий директор Валерий Беленький. – Каждому из них ежемесячно нужно подготовить и выставить полный пакет закрывающих документов. Выставление документов в бумажном виде крайне затратно и нерационально по современным меркам не только для нас, но и для наших клиентов».

Около года назад, проанализировав текущую ситуацию, компания «Ростелеком» решила провести пилотный проект по внедрению электронного документооборота. В качестве контрагента был выбран негосударственный пенсионный фонд «Благоденствие», пользующийся услугами компании в нескольких регионах Сибири, а в качестве платформы для обмена электронными документами – система Диадок, разработчиком которой является СКБ Контур. В рамках пилотного проекта все внешние документы между компаниями передавались и подписывались в электронном виде. Из биллинговой системы «Ростелекома» в электронном виде были выгружены счета, счета-фактуры, акты выполненных работ

и расшифровки оказанных услуг для всех лицевых счетов НПФ «Благоденствие». Они были подписаны электронной подписью (сертификат которой был выдан Удостоверяющим центром СКБ Контур), загружены в систему обмена электронными документами Диадок и отправлены заказчику. Специалисты фонда, получив и проверив весь комплект электронных документов, отправили извещение о получении документов в «Ростелеком-Сибирь». Вся процедура передачи электронного пакета заняла всего несколько минут.

Сегодня «Ростелеком-Сибирь» выставляет полные пакеты электронных документов более чем 2000 своих корпоративных клиентов. Совместно с СКБ Контур компания ежемесячно переводит на электронный документооборот сотни контрагентов. Представители оператора отмечают, что переход на электронный документооб-

рот даже с 1% контрагентов значительно уменьшил производственные издержки, образующиеся при работе с бумажными документами.

«Начать получать документы от 'Ростелеком-Сибирь' очень просто. Для этого достаточно подключиться к Диадоку и сообщить о своей готовности оператору. Каждому клиенту мы круглосуточно оказываем любую возможную поддержку. Кроме того, в Иркутской области почти 50% компаний отчитываются в контролирующие органы с помощью нашего сервиса 'Контур-Экстерн', а значит, уже имеют личный кабинет в Диадоке и электронную подпись, необходимую для подписания документов. Такие компании уже сейчас могут абсолютно бесплатно начать обмениваться документами со своими контрагентами, в том числе с 'Ростелеком-Сибирь', – рассказывает Михаил Трескин, директор ЗАО «Контур-Иркутск».



СКБ Контур
ЗАО «Контур-Иркутск»

СКБ Контур (в Иркутской области – ЗАО «Контур-Иркутск») – федеральный разработчик программного обеспечения с 1988 года и одна из крупнейших IT-компаний в России. Каждое четвертое предприятие в стране использует программные продукты СКБ Контур. Компания работает над тем, чтобы избавить специалистов от бумажной волокиты, а программы СКБ Контур способны автоматизировать самые разные процессы. Контактный телефон в Иркутске: 8 (800) 100-52-55

Эксперты ВТБ рассказали иркутским студентам об управлении личными финансами

27 ноября ВТБ провел мастер-класс для студентов финансово-экономического факультета Байкальского университета экономики и права. Организатор мероприятия – Служба по работе с акционерами банка при поддержке Инвестиционного департамента ВТБ24, регионального подразделения ВТБ в Иркутске и БГУЭПа.

Открывая мастер-класс, руководитель дирекции ВТБ по Иркутской области Александра Макарова рассказала, что подобные встречи со студентами банк начал проводить в ведущих экономических вузах страны совсем недавно, с 2013 года. Так, неделей ранее эксперты ВТБ выступали с лекциями в столичном РУДН. «Байкальский университет экономики и права стал первым в Сибири высшим учебным заведением, куда наши коллеги приехали с мастер-классом. И это не случайно, так как БГУЭП входит в десятку крупнейших университетов РФ экономического и юридического профиля, является членом Евразийской ассоциации уни-

верситетов. Добавлю, что среди сотрудников ВТБ в Иркутске почти 50% – это выпускники БГУЭПа», – отметила Александра Макарова.

Студентам университета эксперты банка рассказали об основах личного финансового планирования и таких инструментах долгосрочного инвестирования, как паевые инвестиционные фонды, депозиты и акции. После лекции студенты активно задавали вопросы, получив на них ответы от профессионалов банковского сектора.

Владимир Хоткин, руководитель Службы по работе с акционерами подчеркнул: «Управление своими доходами и инструменты инвестиро-

вания – темы, которые волнуют нынешних студентов и выпускников вузов во многих регионах: в Москве, в Екатеринбурге, в Иркутске. Безусловно, пока мы чувствуем востребованность таких встреч, мы будем продолжать эту программу, открывая новые регионы, а также возвращаясь в высшие учебные заведения с продолжением цикла мастер-классов».

В свою очередь, декан финансово-экономического факультета БГУЭП Маргарита Жигас поблагодарила ВТБ за организацию мероприятия, направленного на повышение финансовой грамотности студентов. В вузе выразили готовность продолжить сотрудничество с банком.

РКО + кредит. Сбербанк запустил комплексный продукт для малого бизнеса

Новый комплексный банковский продукт «Лига бизнеса» был запущен Сбербанком 1 октября текущего года. Более 150 предпринимателей байкальского региона уже оценили преимущества нового предложения.



Как рассказал заместитель председателя Байкальского банка Сбербанка Александр Абрамкин (на фото), новое предложение Сбербанка адресовано представителям микробизнеса – компаниям с годовой выручкой до 60 миллионов рублей. «Лига бизнеса» – «коробочный» продукт, который включает в себя комплекс банковских услуг, – рассказал Александр Абрамкин. – Он позволяет нашему клиенту одновременно получать услуги расчетно-кассового обслуживания в Сбербанке (ведение расчетного счета, безлимитные электронные платежи, прием наличных, выдача до 250 тысяч рублей наличными еже-

месячно) и кредитоваться на льготных условиях».

Стоимость подключения тарифного плана на один год составляет 48 тысяч рублей. «Лига бизнеса» позволяет клиенту получить беззалоговый кредит «Доверие» на развитие бизнеса (от 80 тысяч до трех миллионов рублей) на более выгодных условиях – ставка будет ниже на 4,5-5% (в зависимости от срока кредитования) и составит 14,5%.

«Мы подсчитали экономию для клиента, пользующегося 'Лигой бизнеса', – рассказал специалист отдела продаж малому бизнесу Байкальского банка Сбербанка Павел Середкин. – Если, на-

пример, предприниматель берет кредит в размере одного миллиона рублей, подключает пакет услуг по РКО, то он сэкономит ориентировочно 15%. Чем больше сумма кредита, тем больше выгода для клиента».

«В этом и состоит главный интерес для бизнесмена, – согласился с коллегой Начальник отдела транзакционного бизнеса Байкальского банка Сбербанка Дмитрий Лисковский. – Покупая пакет услуг 'Лига бизнеса', он платит за каждую отдельную составляющую в продукте меньше. Для банка же 'Лига бизнеса' интересна тем, что мы получаем клиента на комплексное обслуживание, который и кредитуются, и обслуживается у нас».

По словам Александра Абрамкина, сегмент малого бизнеса является приоритетным для Байкальского банка Сбербанка. На сегодняшний день в территориальном банке открыто более 45 тысяч счетов юридических лиц, свыше 95% из них приходится на представителей малого бизнеса. «Банк старается сделать все, чтобы стать ближе к клиенту, глубже понять его потребности и проработать под них нужные продукты. 'Лига бизнеса' – один из результатов такой работы», – отметил Александр Абрамкин.

«Ростелеком» выдал более 16 тысяч кодов активации к единому portalу государственных услуг в Иркутской области

Удостоверяющие центры Иркутского филиала ОАО «Ростелеком» за 2013 год выдали более 16000 кодов активации личных кабинетов пользователей Единого портала государственных услуг. Ежедневно клиентами УЦ Иркутского филиала становятся около 85 человек.

«Жители Иркутской области достаточно активно пользуются возможностью получения госуслуг через интернет, ведь им теперь не надо простаивать в очередях за той или иной справкой, а сэкономленное время можно потратить на общение с семьей, занятия спортом и хобби», – отметил директор Иркутского филиала ОАО «Ростелеком» Юрий Тиман.

Код активации выдается бесплатно, для его оформления необходим паспорт и номер страхового свидетельства Пенсионного фонда (СНИЛС). Сама процедура получения занимает в среднем пять минут.

На сегодняшний день на Портале госуслуг есть как федеральные услуги (общие для всей страны), так и региональные (оказываемые в отдельном субъекте Российской Федерации). Самые популярные из них: информирование и оплата штрафов ГИБДД, выдача загранпаспортов, замена гражданского паспорта, оплата жилищно-коммунальных услуг, подача налоговой декларации, пенсионные накопления.

15 декабря 2009 года «Ростелеком» объявил о запуске Единого портала государственных услуг www.gosuslugi.ru. Сегодня к инфраструктуре электронного правительства подключены все регионы России. В стране установлено более 1000 инфоматов для доступа к Порталу госуслуг. Выпущены приложения портала для мобильных устройств с операционными системами Apple, iOS, Windows Phone и Windows 8. Обеспечена возможность оплаты наиболее востребованных услуг в электронном виде с использованием портала, в том числе на мобильных устройствах. По всей стране развернута инфраструктура Единой системы межведомственного электронного взаимодействия (ЕСМЭВ), подключившись к которой, госучреждения могут обмениваться информацией и документами.

Выдача кодов доступа проводится в офисах продаж и обслуживания ОАО «Ростелеком» по адресу: г.Иркутск, ул. Карла Либкнехта, 61 и г.Братск ул. Подбельского, 43, оф. 213.

ОАО «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 составляет 9,8 млн., а платного ТВ «Ростелекома» – более 7,0 млн. пользователей, из которых свыше 1,8 миллиона смотрит уникальный федеральный продукт «Интерактивное ТВ».



Клиенты выбирают надежные банки

Объем привлеченных средств клиентов в ВТБ в Иркутске вырос в три раза

Подходит к концу 2013 год. Каким он стал для банка ВТБ в Иркутске? Как интеграция ТрансКредитБанка отразилась на финансовых результатах банка? Сколько новых крупных клиентов удалось привлечь? Благодаря чему «выстрелило» привлечение средств? Об итогах уходящего года и планах на будущее Газета Дело рассказала Александра Макарова, руководитель дирекции ВТБ по Иркутской области.

– Александра Анатольевна, 2013 год стал для Группы ВТБ годом структурных преобразований. В состав Группы вошел ТрансКредитБанк (ТКБ). Розничный блок ТКБ, как мы знаем, перешел в ВТБ24, а корпоративный – в ВТБ. Как этот процесс отразился на финансовых результатах операционного офиса ВТБ в Иркутске? Насколько увеличилось число клиентов?

– Интеграция ТКБ прошла планово. Мы в штатном режиме перевели к себе клиентов нашего сегмента – с выручкой более трехсот миллионов рублей в год. В ВТБ перешли РЖД и ее дочерние и зависимые общества. Всего в рамках миграции пришло около 90 клиентов, открыто почти 140 счетов.

Еще в начале процесса интеграции, в первом квартале года, мы успешно отцессировали шесть клиентов, причем некоторые из них для нас новыми не были (крупный бизнес, как правило, обслуживается в нескольких банках). Кредитный портфель регионального офиса ВТБ в результате миграции вырос на 840 миллионов рублей.

Приросли мы и в пассивах. Получили прирост остатков на расчетных счетах в диапазоне 650-850 миллионов рублей ежемесячно и порядка 20 миллионов рублей ежедневных овернайттов.

С цессированием активов ТКБ мы более плотно начали работать с таким значимым для транспортной отрасли

клиентом, как «Международный Аэропорт Иркутск».

– Какие еще новые предприятия в этом году стали вашими клиентами? И за счет чего удается привлекать крупный бизнес?

– Безусловно, клиентом номер один этого года для нас стала Восточно-Сибирская железная дорога, ее дочерние и зависимые общества. Среди коммерческих структур можно назвать автодилеров «Хонда-Центр» и «Агат-Авто», ОАО «Белореченское», ОАО «Сибавиастрой», МУП «Водоканал». Однако прирастали мы не только за счет совершенно новых клиентов, но и за счет увеличения кредитного портфеля клиентов уже имеющих – предлагая более конкурентные условия, мы «забирали» их кредитные портфели из других банков.

ВТБ пристально отслеживает, как ведут себя наши конкуренты. Рынок диктует необходимость перемен, и мы постоянно корректируем наши продуктовые линейки, предлагаем новинки. Наверное, этот наш настрой на то, чтобы удовлетворить потребности клиентов, и позволяет расти кредитному портфелю.

– Насколько прирос кредитный портфель в этом году? Какова динамика?

– Бурные темпы роста кредитного портфеля были у нас в первом и во втором кварталах года. Если на конец прошлого года кредитный портфель составлял 5,2 миллиарда рублей,

то по итогам первого квартала вырос до 6,5 миллиардов, по итогам второго – до 6,86.

Сейчас он немного снизился, и этому есть вполне объективные причины. В конце года начинает рассчитываться бюджет, многие наши клиенты, которым нужны были заимствования на летний сезон, начинают ближе к концу года гасить кредиты, получая денежные средства по выигранным госконтрактам. Поэтому сейчас кредитный портфель снизился до 5,64 миллиарда рублей, однако это все равно на 388 миллионов рублей больше, чем на соответствующую дату прошлого года.

– А какую динамику показало в этом году привлечение денежных средств?

– Привлечение в этом году просто «выстрелило». Если на конец 2012 года у нас было 2,5 миллиарда рублей, то по итогам первого квартала пассивный портфель вырос до 5,2 миллиарда, по итогам второго – до 5,4 миллиарда, а на середину ноября составил 6,286 миллиарда рублей. То есть вырос с начала года почти в три раза, что, конечно, не может не радовать.

– С чем вы связываете такие успехи?

– Во-первых, в нашей продуктовой линейке появилось много новых, интересных клиентам продуктов. Проводятся специальные маркетинговые акции.

Есть еще один момент. Центральный банк ведет достаточно жесткую политику



Фото А.Федорова

в отношении банков с непрозрачным финансовым состоянием, занимающихся обналачиванием и легализацией сомнительных денежных потоков. Летом и осенью этого года уже были отозваны лицензии у ряда банков, и это, я думаю, стало тревожным сигналом для многих клиентов. Предприятия стали вести менее рисковую политику: лучше получить меньшую доходность на процентах, но иметь гарантию возврата своих вложений.

– Некоторые эксперты финансового рынка говорят, что в связи с ухудшением экономической ситуации и стагнацией промышленности кредитование юридических лиц будет замедляться. Что вы об этом думаете? Насколько эти прогнозы оправданы?

– Пока снижения спроса на кредиты мы не ощущаем. Хотя многие клиенты, по крайней мере, устно выражают желание сократить свою долговую нагрузку.

– Как развивается одно из наиболее важных направлений ВТБ – внешнеэкономическая деятельность? Сохраняете лидерские позиции?

– Бесспорно, для наших конкурентов мы остаемся одним из лидеров на этом рынке. Объем операций

ВЭД за 9 месяцев текущего года у нас в регионе составил более 7 миллиардов рублей. По соотношению к показателю прошлого года мы приросли на 60%. Уверена, что эту тенденцию мы сохраним. ВТБ выступает в качестве агента валютного контроля для предприятий самых разных сфер экономики Приангарья. Наши клиенты работают с партнерами-нерезидентами в более чем 40 странах мира. Среди стран-партнеров по объему и количеству внешнеторговых контрактов лидирует традиционно Китай.

Успешно осуществляются банковом и конверсионные операции, сопутствующие ВЭД. За 9 месяцев 2013 года было совершено более 1700 операций по купле-продаже валюты, общий объем сделок составил свыше 7,5 миллиардов рублей, что в два раза больше, чем за весь прошлый год.

– В чем видите точки роста для банка в следующем году? На что будете делать ставку?

– Планируем возобновить работу с предприятиями золотодобывающей отрасли в регионе. В 2006 году мы потеряли свои позиции в регионе в этом сегменте, и сейчас ставим своей задачей их вернуть. Планируем развивать

инвестиционное кредитование. В этом году мы уже начали работать со строителями – так, ВТБ принял участие в финансировании строительства Театрального квартала компании «Сибавиастрой». Наш акцент на ближайшую перспективу – не количество, а качество заемщиков.

– Что бы вы пожелали жителям Приангарья в наступающем 2014 году?

– Прошлый год был високосным, нынешний – тринадцатым... Какие-то психологически отягощенные годы. Хотелось бы, чтобы в 2014-м люди наконец-то успокоились, перестали ждаться кризиса и просто работали, получая от этого удовольствие. Если верить, что мысль материальна, желаю всем исключительно позитивных исходов.

Бизнесменам хочется пожелать везения. Все наши клиенты – люди умные, грамотные, но удача никогда не бывает лишней. Желаю выгодных контрактов, лояльных и не «жадных» банков!

А сотрудникам ВТБ желаю, чтобы та стабильность, которую наш банк гарантирует, будучи крупнейшим государственным, помогала в работе. Успехов всем!

Иван Рудых, Газета Дело

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

Вакансия	Зарплата	Компания	Вакансия	Зарплата	Компания
Директор супермаркета	от 35 000 руб	Слата, ГК	Менеджер по продажам, направление артроскопия	от 35 000 руб	ДЕОСТ
Менеджер по развитию территории	от 40 000 руб	Игристые вина	Региональный менеджер	от 160 000 руб	СНС, Группа Компаний
Торговый представитель	до 50 000 руб	INCANTO Fashion Group	Главный бухгалтер	от 35 000 руб	Урал-Пресс, ООО
Лаборант строительной лаборатории	от 40 000 руб	Строительная группа Ангара	Водитель-экспедитор (категория Е)	от 35 000 руб	АБХ-Транс, ООО
Ведущий специалист по работе с проблемной задолженностью	от 38 000 руб	Банк Русский Стандарт, ЗАО	Агент по продажам	от 40 000 руб	Century 21
Шеф-повар	от 40 000 руб	Джем Сервис	Директор по маркетингу	от 50 000 руб	Байкальская Виза, ГК
Юрисконсульт	от 35 000 руб	Гаврилюк И.В.	Заместитель директора торгового центра (европейская компания)	от 60 000 руб	Adecco Group Russia
Тренинг-менеджер	от 40 000 руб	НПФ ДОВЕРИЕ	Фрезеровщик	от 45 000 руб	Европан Стафф-Рус, ООО
Региональный представитель	от 40 000 руб	НН&HR	Монтажник алюминиевых и ПВХ конструкций	от 50 000 руб	Фабрика окон и дверей
Экономист-сметчик	от 35 000 руб	Human Resources, КА	Программист Perl	от 40 000 руб	Регистратор доменных имен PEG.PY, ООО
Медицинский представитель	до 45 000 руб	Алкалоид, АО	Менеджер по продажам спецтехники JCB	от 50 000 руб	Стройкомплект
Специалист по подбору персонала	до 40 000 руб	Иркутскэнерго, ОАО	Инженер по наладке и испытаниям	от 53 000 руб	Д.Э.С. ООО
Программист 1С	от 50 000 руб	АХЕЛОТ	Коммерческий директор	от 100 000 руб	Энерпред Холдинг, ЗАО
Монтажник систем кондиционирования	от 35 000 руб	Естественный выбор	Токарь	от 40 000 руб	Сибнефтегеофизика, ОАО
Руководитель группы	от 50 000 руб	СтальФонд, НПФ	Риелтор, агент по недвижимости	от 50 000 руб	Группа товарищей
Разработчик С#	до 60 000 руб	Надровый центр ВОКС	Экономист по труду на строительную площадку	от 45 000 руб	Велестрой, ООО
Менеджер активных продаж	от 35 000 руб	РОССКО	Заместитель директора по производству и эксплуатации	от 35 000 руб	МУП Спецавтохозяйство
Заведующий складом	от 45 000 руб	Центр трудоустройства Приоритет	Электромонтажник	от 40 000 руб	Вектор Плюс
Сменный мастер ЗИФ	до 65 000 руб	Сменный мастер ЗИФ	Директор регионального представительства	от 70 000 руб	ЗЕНОН
Начальник отдела охраны труда	от 60 000 руб	Велестрой, ООО	Монтажник фасадов	от 40 000 руб	Эксилон
Менеджер прямых продаж	от 35 000 руб	МДМ Банк, ОАО	Руководитель отдела продаж (Масла Shell) в г. Иркутск	от 60 000 руб	Автобизнес, ГК
Ведущий геолог отдела разработки месторождений	от 44 000 руб	Human Resources, КА	Медицинский представитель	от 47 000 руб	Надровый центр ЮНИТИ
Специалист по работе с клиентами	от 60 000 руб	TRADE.SU Информационное агентство	Инженер АСУТП	от 40 000 руб	Титан
Руководитель филиала продаж в г. Иркутск (лизинг)	до 80 000 руб	Государственная транспортная лизинговая компания, ОАО	Инженер-энергетик	от 50 000 руб	Уренгойдорстрой, ОАО
Руководитель отдела химико-аналитической группы	от 70 000 руб	Argioi Talentor	Управляющий SPA салона	от 40 000 руб	ТайСервис
Сити-менеджер	от 80 000 руб	АНКОР, кадровый холдинг			
Куратор розничной сети	от 90 000 руб	ЦентрОбувь			
Начальник управления	от 150 000 руб	СГК-Трубопроводстрой-5, ООО			

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

Думать о пенсии нужно сегодня

У россиян есть возможность до конца 2015 года позаботиться о накопительной части своей будущей пенсии



Произошедшие изменения в пенсионной системе России подняли волну общественного интереса к теме пенсионного обеспечения – ежедневно к нам в редакцию приходит множество вопросов. Мы собрали наиболее часто задаваемые и адресовали их Наталье Викторовне Барнадаевой, директору Восточно-Сибирского филиала НПФ «БЛАГОСОСТОЯНИЕ».

– Наталья Викторовна, сегодня много говорится о пенсионной реформе, однако создается впечатление, что никто ничего толком не знает. Пожалуйста, внесите ясность в этот вопрос.

– Реформирование социальной сферы – это естественный этап развития любого государства. В России этот процесс осложнен демографической ситуацией: соотношение работающих граждан-налогоплательщиков и пенсионеров ухудшается. Проще говоря: налогов поступают меньше, а пенсионеров становится больше, в результате чего растет дефицит Пенсионного фонда России. Государство вынуж-

дено искать новые источники финансирования текущих пенсионных выплат. С этой целью была введена система обязательного пенсионного страхования, позволяющая каждому гражданину формировать часть своей будущей пенсии самостоятельно. С этой же целью планируются меры по развитию корпоративного пенсионного обеспечения – дополнительные пенсионные выплаты от работодателя тоже могут поднять уровень достатка пенсионеров в нашей стране. Но вне зависимости от дальнейшего развития ситуации каждому гражданину стоит сегодня подумать о том, что лично

он может сделать для себя и своего благополучия в будущем.

– Многие читатели в растерянности: слышали, что в рамках реформы с нового года накопительную часть трудовой пенсии могут отменить, это правда? Можно ли в такой ситуации сохранить свои деньги?

– Окончательное решение о формировании накопительной части необходимо принять до конца 2015 года. Чтобы сохранить взносы на прежнем уровне, нужно перевести свои пенсионные накопления в НПФ или управляющую компанию. Напомню, что

накопительная часть пенсии есть у каждого гражданина 1967 года рождения и моложе. Она составляет 6% от заработной платы, ежемесячно работодатель перечисляет эту сумму в Пенсионный фонд России. Во-первых, эти средства хранятся на личном пенсионном счете гражданина, во-вторых, приумножаются – накопления инвестируются в надежные финансовые инструменты и на них ежегодно начисляется доход. В-третьих, накопления могут быть переданы по наследству.

– Если гражданин принял решение о переводе накопительной части своей трудовой пенсии, например, в НПФ «БЛАГОСОСТОЯНИЕ», каковы его действия?

– Достаточно обратиться в ближайшее отделение фонда – адреса филиалов, а также офисов наших партнеров можно найти на нашем сайте www.npfb.ru. Наши специалисты помогут заполнить все необходимые документы.

– Одна читательница, клиентка фонда «БЛАГОСОСТОЯНИЕ», воспользовалась пенсионным калькулятором на нашем сайте. Получилось, что к выходу на пенсию ее накопления будут свыше двух миллионов рублей, а ежемесячные выплаты составят почти 12 тысяч рублей. Такое возможно? Или это какая-то ошибка?

– При расчете размера будущей пенсии калькулятор учитывает множество показателей: срок накоплений, размер зарплаты и доходность, которую фонд начисляет на счета своих клиентов (за 2009-2012 гг. она составила в среднем 10,3%). Если все эти условия останутся неизменными, ваша читательница и наша клиентка вполне смо-

жет получать по 12 тысяч рублей в месяц из накопительной части ее трудовой пенсии.

– Вы сказали, что средства накопительной части хранятся на личном пенсионном счете гражданина и приумножаются за счет инвестиций. А куда конкретно направляются деньги клиентов?

– Негосударственные пенсионные фонды, также, как государственные и частные управляющие компании, могут направлять пенсионные средства своих клиентов только в те финансовые инструменты, которые определены законом. Например, НПФ может инвестировать пенсионные средства своих клиентов только в акции и облигации компаний, имеющих высшие рейтинги надежности, их список строго ограничен. Жесткие правила действуют при инвестировании средств и в прочие инструменты. Кроме прочего, ежедневный контроль инвестиционной деятельности фонда осуществляет специализированный депозитарий – через эту организацию проходят все сделки.

– Другими словами, вы не можете вложить деньги ваших клиентов куда-то по своему усмотрению?

– Конечно, нет. Повторюсь: наша цель – не просто сохранить, а приумножить средства клиентов, поэтому ежегодно на их счета НПФ «БЛАГОСОСТОЯНИЕ» начисляет доход, размер ко-

торого в среднем за последние несколько лет составил 10,3%.

– Наталья Викторовна, в настоящее время много пишут о том, что негосударственные пенсионные фонды ожидают проверки. Те фонды, которые ее не пройдут, будут закрыты. НПФ «БЛАГОСОСТОЯНИЕ» не закроют?

– Фонд «БЛАГОСОСТОЯНИЕ» – один из крупнейших НПФ на рынке, он входит в число лидеров и по объему средств в управлении, и по числу клиентов. Мы занимаем первое место среди НПФ по количеству выплачиваемых пенсий. Финансовая надежность НПФ «БЛАГОСОСТОЯНИЕ» подтверждена ведущими независимыми рейтинговыми агентствами России. Кроме того, деятельность любого НПФ строго регулируется законом и находится под жестким контролем государства. Что касается проверки, о которой вы говорите, то с сентября 2013 года надзор за деятельностью негосударственных пенсионных фондов перешел к Центральному Банку РФ, он и проведет аудит всех НПФ. Также предполагается, что негосударственные пенсионные фонды пройдут процедуру акционирования, после чего станут акционерными обществами. Клиенты НПФ эти изменения на себе не почувствуют. Свою главную работу – выплачивать пенсии – фонды будут выполнять в полном объеме.



Телефон в Иркутске: (3952) 643-302
Телефон бесплатной справочной службы: 8-800-775-15-20
E-mail: irkutsk@npfb.ru. www.npfb.ru. Реклама

Крупнейшие российские НПФ*

Название	Собствен. имущество (млрд. рублей)	Пенс. резервы (млрд. рублей)	Пенсионные накопления (млрд. рублей, балансовая стоимость)	Кол-во застрахованных лиц (человек)	Кол-во участников (человек)	Кол-во участников, получ. пенсию (человек)
НПФ «ГАЗФОНД»	392,68	307,55	51,79	712 468	239 753	118 067
НПФ «БЛАГОСОСТОЯНИЕ»	295,97	192,41	98,65	1 762 856	1 146 527	291 596
НО «НПФ ЛУКОЙЛ-ГАРАНТ»	161,26	18,00	116,31	2 300 903	399 214	66 687
НПФ электроэнергетики	87,77	33,71	53,23	954 766	533 832	109 036
НПФ Сбербанк	70,98	7,28	62,61	1 037 830	277 355	13 198
НПФ «Норильский никель»	56,74	13,63	42,87	1 032 022	98 600	19 450
НПФ «Транснефть»	52,61	46,54	5,30	48 022	192 663	14 695
ВТБ Пенсионный фонд	51,76	0,70	50,71	915 077	27 853	1 886
Негосударственный Пенсионный Фонд «РГС»	50,73	0,04	49,86	1 416 275	4 902	13
КИТ Финанс НПФ	48,71	0,07	48,46	1 722 461	3 205	7

Источник: Служба Банка России по финансовым рынкам (<http://www.ffms.ru>). * на 30 июня 2013 года

Иркутские франшизы: секреты бизнеса

Иркутск переживает самый настоящий «франшизный бум». Интерес к такому типу ведения бизнеса понятен: больше прозрачности, меньше рисков. Франшизы, как правило, приходят в наш город с запада. Обратная тенденция – развитие франчайзинга из Иркутска – пока скорее исключение, чем правило.

Тем не менее, в нашем городе уже есть примеры успешных компаний-франчайзеров: это сеть пабов HARAT'S, магазин подарков «ТОМАТ» и группа предприятий «Янта». В этом номере Газеты Дело франчайзеры рассказывают, каково это – открыть и продавать франшизу и следить за работой франчайзи.



Фото А. Федорова

Татьяна Люжей: «Товар «ТОМАТа» импульсный, нужен большой поток покупателей»

Магазину подарков «ТОМАТ» восемь лет. Сегодня приобрести подарки и открытки этой сети могут не только иркутяне, но и жители Екатеринбурга и Сургута – там открыты франчайзинговые точки «ТОМАТа».

Почему не пошел бизнес в Краснодаре? Каковы оптимальные месторасположение и площадь магазина подарков? От чего зависит объем первоначальных инвестиций? Каким образом франчайзер может контролировать франчайзи? Рассказывает генеральный директор ООО «ТОМАТ» Татьяна Люжей.

– Татьяна, магазину подарков «ТОМАТ» уже восемь лет. Открытие франшизы – закономерный этап развития компании?

– Думаю, именно так. Франшизу мы открыли не так давно, года полтора назад. Почему мы это сделали? Во-первых, спрос рождает предложение. У нас спрос родился раньше, чем мы готовы были выйти с предложением. Его готовили долго. Франшиза – это большой пакет документов, договор, стандарты, которые нужно прописать, чтобы потом у франчайзи возникало как можно меньше вопросов. Условия сотрудничества всегда должны быть оговорены еще на берегу, чтобы избежать разногласий и споров в дальнейшем.

Еще одна из причин, почему мы занялись франчайзингом – это рынки сбыта. Мы работаем с производителями, а это означает большие объемы товара, как их сбывать? Был опыт открытия своих магазинов в других городах. Открыли,

например, магазин в Екатеринбурге. Но поверьте, когда точкой руководит администратор, назначенное лицо, это совсем не то, когда у магазина есть собственник, который всеми силами старается сделать магазин прибыльным и радует за него. Мы летали в Екатеринбург, мучались и поняли, что это слишком тяжело, что франшиза – более приемлемый способ работы.

– Сколько сейчас открыто точек по франшизе, в каких городах?

– Работают три франчайзинговых магазина в Екатеринбурге, один в Иркутске. Недавно открыли в Сургуте.

– Был ведь еще Краснодар?

– К сожалению, там отношения были разорваны, и мы теперь работаем с той компанией только по оптовым поставкам товаров.

– Что пошло не так?

– Сыграло несколько факторов. Во-первых, мы не учли региональную специфику. Даже интерьер нашего магазина сложно вписывался в атмосферу теплого региона. Ассортиментная линейка должна быть совсем другой. Краснодарский край – это солнце, море и песок. А у нас лес, зима и стужа. К примеру, на новый год в Краснодаре сложно продавать любимые нами снежные шары, снеговиков, изделия из войлока. А морская тематика совсем не подходит для нашего региона.

Второй фактор – человеческий. Как только франчайзи понимает, в чем фокус бизнеса, он начинает думать, что может делать это самостоятельно: вывеску заменим – и все будет отлично. Но ведь у него, как правило, нет своих бухгалтеров, маркетологов, витринистов, дизайнеров – нет команды профессионалов, как в условиях работы по франчайзингу. Бизнес – это не так просто, как может показаться на первый взгляд. Если франчайзи считает, что с легкостью может повторить модель самостоятельно, то просто не до конца

понимает, с чем придется столкнуться.

Словом, в Краснодаре был наш первый опыт, когда мы не все сразу учли. Зато теперь мы стали сильнее и очень многих ошибок уже точно не повторим, а значит, и нашим партнерам надежнее.

– Какие сложности возникают при работе с франчайзи?

– Франчайзи часто думают, что если они покупают франшизу, то все, это готовый бизнес, который сам будет работать. Ничего подобного, над ним надо потрудиться, и довольно-таки прилично. Необходимо ознакомиться с тем опытом, который мы наработали, с нашими стандартами, и применить их. А очень часто дело даже до их прочтения не доходит. Мы уже задумываемся, не проводить ли нам тесты на знание стандартов.

– Магазин «ТОМАТ» – не единственная франшиза по направлению подарков. В чем ваше конкурентное преимущество?

– Преимущество никогда не бывает в чем-то одном. Это всегда комплекс. В первую очередь, мы делаем акцент на качественный и разнообразный ассортимент. Немалую роль играет дизайн магазинов, покупатели всегда отмечают, что у нас тепло и уютно. Стараемся брать еще и качественным обслуживанием, над чем постоянно работаем и чего требуем от франчайзи. Мы стараемся добавлять услуги, которых у наших конкурентов не встретишь.

Если говорить о преимуществах именно фран-

го магазина мы практически сдаем его «под ключ».

– Каков размер роялти?

– У нас в пакете франчайзинга есть два предложения. Либо платится 25 тысяч рублей ежемесячно, и тогда франчайзи не привязан к графику закупок в нашей компании, либо мы выстраиваем для франчайзи график закупок на весь год, и он его обязан соблюдать. Но в таком случае роялти отсутствует.

– Сейчас какой из вариантов ваши франчайзи предпочитают?

– Предпочтение всегда отдается закупкам. График закупок является результатом переговоров.

– Какими средствами надо обладать, чтобы открыть магазин подарков «ТОМАТ»?

– Мы прописали, что от миллиона двухсот, но это условная сумма, которая может как снижаться, так и подниматься. Все зависит от города, от площади магазина, от торгового центра. Расходные материалы на ремонт, например, в разных городах по стоимости очень отличаются, стоимость самих работ тоже может быть разной. Когда мы открывали точку в Сургуте, честно признаюсь, были в шоке, потому что суммы, которые наши франчайзи вложили в магазин там, практически в два раза выше, чем те, что вкладываем в магазин мы. У торговых центров могут быть абсолютно разные арендные ставки, размеры вступительного взноса. Это тоже влияет на объем необходимых инвестиций.

– Какова оптимальная площадь магазина?

располагал франчайзи, и предлагаемых торговыми центрами площадей. Выбор магазина – это всегда комплекс обстоятельств.

– К выбору места для открытия франчайзинговой точки вы насколько придирчивы?

– В первую очередь, речь идет о том, будет ли уместен наш магазин в данном месте с точки зрения имиджа и рентабельности. Но это всегда торгового центра или улица с высокой проходимостью, что-то вроде Урицкого. Потому что наш товар импульсный, это не мебель, не одежда, не продукты питания. Должен быть большой поток покупателей – увидели, понравилось, купили.

– Взаимоотношения с франчайзи – дело непростое. Есть у вас какие-то формы контроля их деятельности?

– Да, у нас по договору есть определенные формы отчетности. Все цифры мы видим через отчеты, которые франчайзи нам отправляют ежемесячно и ежегодно. Кроме того, они предоставляют нам и фотоотчеты. Благодаря им мы можем посмотреть, что происходит в магазине с точки зрения мерчандайзинга, какой товар представлен, какова наполненность магазина.

– Какая из ваших франчайзинговых точек сегодня самая успешная?

– Иркутская, конечно. Они близко к нам, и мы всегда готовы помочь всем, чем можем, да и франчайзи – девушка, которая когда-то работала в нашей компании и радует теперь за свой бизнес и бренд. Когда человек поработал и видел бизнес изнутри, он лучше понимает, что необходимо делать. Опыт срабатывает.

Екатеринбург тоже очень хорошо. Я очень надеюсь, что и Сургут справится. У Сургута очень хороший потенциал. Там средние зарплаты очень высокие. А мы как раз ориентированы на класс выше среднего и премиум.

– В чем преимущество открытия бизнеса по франшизе перед открытием своего дела?

– Прежде всего, это опыт, годами накопленный. Вместо того, чтобы начинать шишки на свою голову самостоятельно, можно воспользоваться знаниями, которые мы готовы дать. И в команде всегда работать легче и продуктивнее.

В Цифрах

«ТОМАТ»

- Франшизная сеть – с 2012 года
- 5 точек в 3 городах
- Стартовые вложения – от 1,2 миллиона рублей
- Паушальный взнос – 250 тысяч рублей
- Роялти – 25 тысяч рублей в месяц

шизы, то мы, в отличие от некоторых конкурентов, не требуем стопроцентного закупа товара у нас, предлагаем покупать и у других назначенных поставщиков. Франчайзи, таким образом, имеет возможность некий ассортимент набирать самостоятельно, приспосабливаясь к особенностям территории. Для франчайзи мы предлагаем полную консультационную поддержку по любым вопросам ведения бизнеса, не говоря о том, что при открытии ново-

– Оптимальная – 40 квадратных метров, на ней выходит самая большая прибыль на квадратный метр. Мы проверяли не раз, как только ни экспериментировали, 40 квадратных метров всегда выдавали идеальные суммы.

Но, например, в Екатеринбурге у нас открыто три довольно маленьких магазина, около 30 квадратных метров каждый. Так сложилось из-за сумм, которыми



Фото А. Федорова

Иркутские франшизы:

Продолжение. Начало на стр. 7.

взаимодействия между нами и франчайзи.

– Какие условия вы выдвигаете по франшизе?

– Мы практикуем индивидуальный подход к каждому будущему бизнес-партнеру и предлагаем наиболее выгодную форму сотрудничества. Условия по франшизе очень простые: соблюдение предложенной клиенту бизнес-технологии, наличие торгового объекта в собственности или в аренде, финансовые ресурсы и желание работать. Что касается платежей, то у нас существует только паушальный взнос в размере 70 тысяч рублей, роялти отсутствует.

– Какой суммой нужно обладать, чтобы стать вашим партнером?

– Сумма вложений в проект может быть разной. Наша франшиза адаптируется под любой формат торгового объекта – от супермаркета до торговой точки на рынке.

– Каких затрат ждать бизнесмену?

– Основные статьи затрат – это ремонт торгового объекта, закуп необходимого торгового оборудования для реализации фирменной продукции, закуп товара, операционные расходы.

– Бывали ли у вас неудачные опыты сотрудничества: франчайзи не справился, точку пришлось закрыть? Какие ошибки совершают бизнесмены?

– От рисков в бизнесе никто не застрахован. Во франчайзинговой деятельности тоже бывают случаи невыполнения обязательств, неудачные опыты.

Выбрать франчайзи не просто. Если он выбран без должной тщательности, то может в дальнейшем нарушить принятые в сети франчайзера стандарты, методы и принципы ведения бизнеса, что, в конечном счете, может привести компанию-франчайзера к потере репутации.

Нередко франчайзи ориентируется на минимальный размер инвестиций в проект, уже на подготовительном этапе вкладывая буквально последние деньги. При этом дальнейшее функционирование бизнеса франчайзи поддерживать уже не в состоянии. Изменения условий аренды торговой точки франчайзи также могут привести к ее закрытию.

– Каким образом вы контролируете свои точки? Как и чем помогаете партнерам?

– За каждой территорией закрепляется специалист, который ее курирует. Наш менеджер обязан еженедельно посещать торговые точки и решать вопросы, возникающие в процессе работы. Также у нас существуют обучающие программы для продавцов, заведующих магазинами и собственников бизнеса.

– Назовите самые успешные точки «Янты» в Иркутской области?

– У нас множество примеров, трудно выбрать лучшего. В Иркутской области успешные франшизы в Черемхово, Качуге, Оеке, Нижнеудинске, Шелехове. В Иркутске хорошо работают точки в микрорайонах Березовый, Крылатый, Байкальский.

– В чем, по вашему мнению, состоят преимущества покупки франшизы перед открытием собственного бизнеса?

– Для покупателей франшизы «Янта» решены многие организационные и маркетинговые вопросы. Ведь франшиза – это программа, которая включает помощь в создании и развитии бизнеса, рекламу, бизнес-технологии, обучение персонала. По сути, в этой схеме новичок получает продуманную и проверенную программу действий.

Когда франчайзи дает согласие вкладывать деньги во франшизное предприятие, он все равно остается независимым владельцем бизнеса. Франчайзи получает профессиональную поддержку от франчайзера, такая поддержка помогает ему избежать ошибок, которые обычно совершают другие предприниматели. Таким образом, у вас есть собственный бизнес, но вы не остаетесь один на один со своими проблемами и рисками.

Ольга Бухарова:

«'Янта' будет представлена в каждом регионе страны»

Уже несколько лет бизнесмены в десятках городов России открывают фирменные магазины «Янты» по франшизе. С аккредитацией компании в списке Сбербанка по программе «Бизнес-Старт» франшиза «Янты» станет еще доступнее, – уверена Директор Управления франчайзинга Ольга Бухарова.

Какие требования выдвигаются к франчайзи? Какие ошибки совершают бизнесмены? В чем преимущества покупки франшизы перед открытием собственного бизнеса?

– Ольга Анатольевна, франшизы, как правило, идут в регионы из центра России. История «Янты» доказывает, что и обратное направление развития франшизы – из провинции – тоже возможно...

– Еще как! И мы – не единственные в своем роде. Вышла на российский рынок и успешно развивается франшиза «33 пингвина» из Томска. Еще один яркий пример – «HARAT'S-паб», иркутская франшиза.

Что касается нашей компании, то началом активного развития франчайзинговой сети «Янта» в Иркутске и регионах стал 2009 год. Тогда было принято решение о новом направ-

лении развития бизнеса – по франшизе – и создано Управление франчайзинга.

– Как обстоят дела у вас сейчас?

– Франшизная сеть «Янты» успешно развивается. Мы представлены в Иркутске, Нижнеудинске, Тайшете, Уссурийске, Владивостоке, Благовещенске, Улан-Удэ, Чите, Братске. В октябре 2013 года компания была аккредитована Сбербанком как компания-франчайзер и включена в список Аккредитованных компаний в рамках кредитного проекта «Бизнес-Старт». У начинающих предпринимателей появилась реальная возможность открыть свой бизнес

под брендом «Янта» на условиях франчайзинга с помощью кредитных средств. Звонки в Управление франчайзинга и Байкальский банк Сбербанка России от желающих работать под брендом «Янта» уже начали поступать.

– В какие города вы хотели бы зайти еще?

– Планы у нас амбициозные! Мы хотим быть представленными в каждом регионе нашей страны. Но стоит отметить, что наша продукция скоропортящаяся, и расширение в регионы – это расширение зоны ответственности, поэтому мы намерены продолжить работу над совершенствованием системы

В цифрах

«Янта»

- Франшизная сеть – с 2009 года
- 248 торговых точек более, чем в 20 городах
- Стартовые вложения – зависят от формата объекта
- Паушальный взнос – 70 тысяч рублей
- Роялти – отсутствует



– Программа «Бизнес-Старт» реализуется у нас уже второй год, есть успехи в этом направлении, в том числе и на уровне территориального банка.

Напомним, «Бизнес-Старт» позволяет начинающему предпринимателю или организации взять кредит на старт бизнеса с нуля по определенному бизнес-плану или франшизе, аккредитованной банком.

С помощью Сбербанка будущие бизнесмены могут открыть, например, рестораны, кафе, парикмахерские, клининговые компании, магазины различного назначения и так далее. На сегодняшний день Сбербанком аккредитованы 75 франшиз и утверждено 10 типовых бизнес-планов. В списке франчайзеров есть и иркутские компании – мага-

Бизнес с нуля – это возможно

Сбербанк России уже второй год реализует программу «Бизнес-Старт», позволяющую взять кредит на открытие бизнеса по франшизе или типовому бизнес-плану. Насколько успешно развивается программа в нашем регионе? Сколько кредитов выдано? Какие иркутские компании попали в список аккредитованных банком франчайзеров? Об этом Газете Дело рассказала Елена Середкина, куратор программы «Бизнес-Старт» в Байкальском банке Сбербанка России.

зин подарков «ТОМАТ» и группа компаний «Янта». Уже есть заинтересованные клиенты не только в нашем регионе, а значит, скоро магазины с известными нам торговыми марками могут открыться и в других городах России.

Условия кредитования предполагают вложение со стороны потенциального предпринимателя только 20% от стоимости проекта, остальная сумма – это кредит Сбербанка. Максимальная сумма кредита – 3 миллиона рублей, сроки кредитования – 3,5 года. Отсрочка по погашению ос-

новного долга составляет шесть месяцев. За это время клиент может завершить инвестиционную фазу проекта, сделать ремонт, приобрести товары, оборудование, подобрать персонал.

Всего Байкальским банком Сбербанка России на сегодняшний день выдано 28 кредитов. Это магазины, клининговые компании, рестораны быстрого обслуживания, салоны тайского массажа и т.д.

Клиенты за кредитом по программе «Бизнес-Старт» приходят разные. Кто-то перед походом в банк изучает рынок, спрос, потребление, всевозможные другие параметры, связывается с компанией-франчайзером и согласовывает с ней условия сотрудничества. Бывают и противоположные ситуации, когда клиент понимает, в какой сфере хотел бы работать, но пока еще не определился с франшизой. В этом случае мы предлагаем ему рассмотреть список аккредитованных компаний и утвержденных бизнес-планов, даем необходимую информацию, помогаем сделать выбор. Кроме этого, специально обученные сотрудники – эксперты по про-

дукту «Бизнес-Старт» – взаимодействуют с клиентом на всем этапе сопровождения кредита от момента его выдачи и до момента окончательного погашения, оказывают методологическую и консультационную помощь и поддержку, а также помогают взаимодействовать с компанией-франчайзером. Кроме этого, разобраться во всех тонкостях ведения своего дела будущему предпринимателю помогают не только сотрудники Банка, но и специальный медиа-курс «Начни бизнес со Сбербанком». Пройти его можно на сайте Банка.

секреты бизнеса

Игорь Кокоуров: «HARAT'S пойдет в мир»

Первый ирландский паб HARAT'S открылся в Иркутске 23 сентября 2009 года. За четыре года бренд стал популярен далеко за пределами нашего города: предприниматели из Москвы, Санкт-Петербурга, Новосибирска, Самары и других городов развивают этот бизнес по франшизе.

Сколько стоит открыть HARAT'S? Каковы первоначальный взнос и роялти? Какая точка HARAT'S в России сегодня наиболее успешна? Каковы планы по завоеванию мира? Рассказывает Игорь Кокоуров – создатель сети пабов и владелец франшизы.

– Игорь, как правило, франшизы идут из центра России в провинцию. С сетью пабов HARAT'S все вышло наоборот: иркутская идея успешно развивается в других городах, в том числе в столице. Как обстоят дела сейчас? Какие у вас планы?

– По России работает 45 пабов HARAT'S, мы представлены в 21 городе, еще в четырнадцать сейчас строятся новые точки, с десятком городов подписаны договоры. К концу года по России должно быть не менее восьмидесяти точек нашей сети. В следующем году, думаю, доведем эту цифру до трехсот.

Есть далеко идущий план – после России занять миром. В конце ноября открыли первую точку за рубежом – в Таиланде, в курортном городе Паттайя. Есть планы на Европу, США. Просто мы подумали – везде же русские живут. У нас есть друзья-эмигранты, которые хотели бы заниматься этим бизнесом – почему им не открыть HARAT'S?

Хотим, чтобы за рубежом HARAT'S был местом, куда русские люди – молодежь и люди старшего возраста – могли бы приезжать, где можно было бы встретиться, найти земляков, пообщаться, послушать русскую музыку – Юру Шевчука, «Би-2», почему нет?

– Какие условия вы выдвигаете по франшизе HARAT'S?

– У нас все просто. Мы берем миллион рублей за вход. На первом этапе помогаем – сами подбираем материалы для отделки, даем франчайзи, так как у нас скидки хорошие (плитку везем из Португалии, ковры у нас английский, столы со стульями – итальянские). При открытии бизнесменом второго заведения взнос – 500 тысяч, третьего – 150 тысяч. 25 тысяч рублей в месяц франчайзи платят нам за поддержку.

– У многих, кто желает открыть франшизу, нет достаточной суммы для входа. Многие берут кредиты в банке. В Сбербанке, например, есть специальная программа «Бизнес-Старт», ориентированная на откры-

тие бизнеса, в том числе, по программе франчайзинга...

– Да, мы как раз сейчас переговоры ведем, хотим заключить договор, включить франшизу HARAT'S в список Сбера. Вот есть у нас ребята в Омске, открылись – хорошо работают, молодцы, а на вторую точку пока нет денег. И вот тут нужна помощь. Мы прорабатываем этот вопрос со Сбербанком, просим их увеличить кредит для частного лица: трех миллионов мало. Для открытия точки HARAT'S нужно 12-13 миллионов рублей, хотим, чтобы они хотя бы шесть миллионов – половину этой суммы – могли нашим ребятам давать.

– Вы жесткий, требовательный франчайзер? Строго контролируете свои точки?

– Я бы никогда не смог их контролировать. Я постоянно в разъездах, за всеми не уследишь. Первое время заходишь, конечно, месяц-два, а потом оно уже само работает. Я считаю так: как заложено при рождении – так и будет. В бизнесе, по крайней мере, точно так. Я создал такую атмосферу изначально, такой интерьер, экстерьер сделал, таких людей привел, которые будут

управлять, – и получилось.

– Назовите пять самых успешных точек HARAT'S в России?

– Как ни странно, самая крутая точка – в Самаре. Потом Чита, что мне непонятно совершенно, потом Кемерово, потом Москва, потом уже Иркутск. Самая успешная точка в нашем городе – в 130-м квартале.

– А убыточные точки есть?

В цифрах

HARAT'S

- Франшизная сеть – с 2010 года
- 45 точек в 21 городе
- Стартовые вложения – 12-13 миллионов рублей
- Паушальный взнос – 1 миллион рублей
- Роялти – 25 тысяч рублей в месяц

– В Шелехове было не просто до сентября этого года, в таком маленьком городе мы долго искали подходящий способ продвижения, после того, как нашли, ситуация выровнялась, и теперь все отлично.

– Часто успешные идеи воруют. Вы сталкивались с плагиатом?

– Воруют, от этого куда не денешься. Вопрос, какой смысл подразумевать под этим словом. Если говорить о том, чтобы пере-



Фото А. Федорова

нимать опыт, в результате которого получается что-то новое, – это одно. Мы сами так делаем. Я на основе идей со всего мира свой HARAT'S собрал. В Ирландии, например, полы всегда деревянные, но мне нравится ковротин – я его взял с Австралии, а потолки ирландские, где-то что-то американское, где-то английское. Все слепили – и получилось что-то свое.

Мне кажется, цинично, пошло и смешно, когда че-

люди к тебе ходят. Не боись, что мода на HARAT'S пройдет?

– На HARAT'S может пройти, а на пиво не пройдет. Еще шумеры пили пиво, семь тысяч лет назад. Семь тысяч лет пили пиво, а при моей жизни перестанут? Я не думаю, что я такой невезучий.

Пивная тема во всем мире развивается и будет развиваться. Вопрос – как пить. Надо снижать обороты, в более цивилизованных местах сидеть. Любое питейное заведение – даже дешевое – должно быть цивилизованным, не должно там играть ни в коем случае никаких шансов.

– Какие еще проекты по франшизе планируете развивать?

– Сейчас работаем над сетью лапшичных. В России сети лапшичной как таковой нет, это новый проект, который мы сами придумали. Весь следующий год будем полностью заниматься им. Хотим задать формат бренда и начать продавать франшизу. Вложения будут небольшие и окупаемость достаточно быстрая.

На конкретных цифрах давайте посмотрим. Удовольствие открыть ресторан по-хорошему – это где-то миллион долларов. HARAT'S

у нас получается – 12-13 миллионов рублей. А лапшичные будут еще дешевле.

– Как оцениваете ситуацию на рынке ресторанного бизнеса в целом?

– Ситуация печальная. Вот мы ругаемся: дорого – недорого. Стейк десять лет назад стоил 800 рублей, сейчас где-то тысячу стоит. А за эти десять лет, если даже 5% инфляции ежегодной брать, – сколько это уже? А зарплата насколько поднялась? А налогов новых сколько ввели? А стейк лишь на 20% подорожал за 10 лет. И все остальное примерно так же.

Это говорит о том, что маржа в ресторанном бизнесе сужается. Плюс конкуренция, ты не можешь уже выше потолка прыгнуть. Вот нам очень хочется поднять цены на пиво «Guinness», мы уже не вмещаемся со всеми расходами в эти 300 рублей. Но как психологический шаг сделать – пиво уже не 300, а 350 рублей? Даже не представляю. Зарплаты надо поднимать, аренда растет, электричество растет – все растет. Кроме цены. Но мы не унываем, развиваемся и будем развиваться дальше.

Анна Масленникова,
Газета Дело



Поздравляет Вас с наступающим Новым Годом!

БАНК ПРИГЛАШАЕТ НОВЫХ КЛИЕНТОВ на расчетно-кассовое обслуживание!

С декабря и до конца января Нового 2014 года:

- Открытие расчетного счета юридическим лицам **БЕСПЛАТНО!**
- Выпуск карт по зарплатному проекту **БЕСПЛАТНО!**

При получении кредита при открытии текущего счета при размещении вклада физическим лицам **пластиковая карта БЕСПЛАТНО!**

МЫ ЖДЕМ ВАС ПО АДРЕСУ:

г.Иркутск, ул.Ленина 18 ☎(3952) 33-02-99, 24-16-02, 24-16-20

г.Усолье-Сибирское, ул.Менделеева 65 А ☎(39543) 6-24-95, 6-41-46

Лицензия ЦБ РФ 2990 от 19 сентября 2012 г. Система страхования вкладов. Вклады застрахованы

www.baikalcredobank.ru

Олимпийское ралли: покупай на ожиданиях, продавай на событиях?

Фондовый рынок – механизм очень тонкий и чуткий, активно реагирующий на любые существенные и не очень новости, факторы, драйверы. Фактор Олимпийских игр тоже учитывается рынком и его участниками – вопрос только в том, как именно. Об этом рассуждают аналитики Компании Альпари Александр Разуваев, Анна Бодрова и Анна Кокорева.

С 1984 года состоялось восемь Игр, и в шести случаях из восьми биржевые индексы принимающей страны оказывались в плюсе. Не сказать, чтобы это было именно ралли – но позитив присутствовал.

В Goldman Sachs, проанализировав картину состояния экономик принимающих стран, сделали вывод о том, что фондовые рынки принимающей стороны следующие 12 месяцев после Игр демонстрировали опережающую динамику по индексу MSCI World.

Вообще, самая сильная реакция биржевых индексов и котировок наблюдается обычно в момент жеребьевки – определения страны, которая примет следующие Олимпийские игры. Как правило, фондовые рынки после этого учитывают в цене акций предполагаемые объ-

емы инвестиций, и последующие реакции выглядят куда более сглаженными.

Будет ли олимпийское ралли на российском фондовом рынке – вопрос спорный, и однозначного ответа на него дать нельзя. Многие инвесторы настроены крайне позитивно, что само по себе очень важно. Напомним, Олимпиада состоится с 7 по 23 февраля 2014 года.

Первым и основным козырем «быков» является решение ФРС относительно программы количественного смягчения в США. Данные по ВВП радуют, статистика по безработице противоречива. Однако ясно, что пока печатный станок останавливаться не собирается. Вторым, не менее важным, фактором является успешность проведения Олимпийских игр нашей

страной. С самого начала зарождения идеи проведения зимних игр в Сочи в зарубежной прессе ходит большое количество негативных отзывов и слухов. Мир в целом и глобальные инвесторы в частности по-прежнему смотрят на Россию через западные СМИ или кривое англо-саксонское зеркало. Однако ожидания успеха Очки с высокой вероятностью вдохнут в спекулянтов и инвесторов позитив, который может отразиться на рынке. Высокий уровень организации мероприятия позволит представить Россию в другом свете, показать мировой общественности, что мы развиваемся и способны проводить международные мероприятия на достойном уровне. Олимпийские игры – это не деньги на ветер, как считают некоторые скептики,

это важная имиджевая составляющая репутации любой развитой и сильной страны. А также мощный фактор развития всего Юга России. Во все времена вложения государства в инфраструктуру – это мощный рычаг стимулирования инвестиционной активности и экономического роста.

Вероятно, лидерами роста на Олимпийском ралли станут акции компаний – спонсоров Олимпиады. На текущий момент такими являются: Сбербанк, Роснефть, Ростелеком, Аэрофлот и Мегафон. При этом все бумаги, кроме Ростелекома, выглядят недооцененными с фундаментальной точки зрения. Вероятно, не останутся без внимания и акции компаний, которые каждое полугодие радуют неплохими дивидендами своих акцио-



Фото Ron Niebrugge

неров: МТС, Газпром нефть, ЛУКОЙЛ. Рост рынка перед Олимпиадой в целом, вероятно, составит 10-25%. При этом старт Олимпиады, вероятно, станет поводом к коррекции, старое правило «покупай на ожиданиях, продавай на событиях» никто не отменял.

Кроме олимпийского фактора влияние на российский фондовый рынок будет оказывать состояние отечественной экономики. Сейчас темпы прироста ВВП медленно сокращаются, бороться с инфляцией не получается. Даже глава Минфина РФ Антон Силуанов сомневается в достижении роста ВВП России по итогам 2013 года прогнозного значения в 1,8%. Хотя ранее ведомство прогнозировало рост в 2,4%. Также

министерство не исключает, что и инфляция в России по итогам 2013 года превысит официальный прогноз властей на 0,2% и достигнет 6,2%. Правительство ищет способы оживить промышленность России.

Конечно, не стоит забывать о ценах на нефть, не секрет, что падение нефтяных котировок не способствует росту российских фондовых индексов. Однако мы настроены позитивно и ожидаем восходящей динамики на отечественных площадках. Индексы ММВБ и РТС находятся на приемлемых уровнях и, при отсутствии глобальных финансовых перемен, будут показывать положительную динамику.

Так что делайте ставки, господа!

личные финансы



Фото М. Свириной

Про выбор банка. Когда-то в Советском Союзе у нас был только один банк – Сбербанк. По инерции храню старую сберкнижку с символической суммой на счете, но не пользуюсь ею. В силу своей массовости Сбербанк не всегда может похвастаться отсутствием очередей. ВТБ24 – банк, на чьи зарплатные карты получают свои гонорары работники областной Филармонии и многих других

учреждений культуры, так что этот банк тоже выбрали за меня. Единственный банк, который я выбрал сам, – Альфа-Банк.

Одной из привлекательных черт этого банка вижу наличие очень удобного и бесплатного интернет-сервиса. Можно управлять своими финансами практически в любой точке мира. Большой льготный срок кредитной карты, 100 дней без процентов. Привлекают пар-

«Ростовщики и старухи-процентщицы никогда не были положительными героями народных сказок»

Дечебал Григоруцэ, композитор, музыковед, член Союза композиторов России, органист, солист Иркутской областной Филармонии, рассказывает о своем отношении к деньгам в рубрике «Личные финансы»

терские программы, когда, платя по карте, получаешь бонусные мили для бесплатного полета на самолете. А я люблю путешествовать!

Про валюты. Вспоминается анекдот из 90-х, когда новый русский приехал первый раз в США, и самым большим открытием для него было, что оказывается, наши баксы – это «ихние» деньги! Мне не нравится, когда в России раслачиваются долларами или евро, например. Пусть процветает рубль! Если есть возможность обойтись без иностранной валюты, я это делаю.

Про кредиты. Пользовался только кредитной картой и лишь

при острой необходимости. Кто-то из святых отцов говорил: «Кто дает в долг и не просит назад, поступает как Бог. Кто дает в долг и берет назад столько же, поступает как человек. Кто дает в долг и требует сверх того, поступает как бес». Ростовщики и старухи-процентщицы никогда не были положительными героями народных сказок и художественной литературы. Любый разумный человек понимает, что лучше в эту кабалу не попадаться. Нужно жить по средствам и не играть за «крутого», если ты таковым не являешься. Единственный кредит, в который я бы согласился влезть (и только в самом крайнем случае,

когда другого выхода просто нет) – это ипотека.

Про карты. Картами, конечно, пользуюсь. Предпочитаю их наличным деньгам. Карта – это удобно. Плюс возможность расплачиваться по интернету, не выходя из дома. Можно покупать авиабилеты, бронировать различные товары в интернет-магазинах.

Про финансовые принципы. Их несколько. Жить по средствам. Покупать только то, что действительно нужно. Лучше дороже, но качественней. Десятую часть тратить на бескорыстную помощь. Относиться

к деньгам легко, но как к цели, но как к средству. Экономия без скаредности. Избегать долгов. Стремиться к финансовому росту.

Про расходы. Люблю тратить деньги на музыкальную аппаратуру, студийное оборудование. Ну и, конечно, на путешествия. Отдыхать люблю или в Прибайкалье, или за рубежом. Дома лучше отдыхать, потому что наша природа самая красивая и родная во всех смыслах. Но очень неплохо бывает также бывать и за границей. Столько мест, где я еще не был! Наша планета удивительна и прекрасна. Хотелось бы увидеть на ней побольше всего.

Вклады в рублях. Иркутск

Данные на 02.12.2013, www.sia.ru

Банк	Пополняемые вклады					Неполняемые вклады					
	Название вклада	Минимальная сумма вклада, руб	Срок вклада	Диапазон ставок, % годовых	Выплата процентов	Название вклада	Минимальная сумма вклада, руб	Срок вклада	Диапазон ставок, % годовых	Выплата процентов	
Азиатско-Тихоокеанский Банк	Надежный +	Любая	62 - 1098 д.	5,00 - 9,80	в конце срока	Неограниченный (Акция до 15.12.2013)	от 10 000	92 д.	10,00	в конце срока	
АктивКапитал Банк	Марафонец	от 50 000	732 д.	10,95	ежемесячно	Замороженный процент (Акция до 31.01.2014)	от 10 000	367 д.	10,50	ежемесячно	
АНБ "СОЮЗ"	Перспектива	от 1 000	93 - 1100 д.	7,25 - 9,25	в конце срока	Проценты вперед	от 50 000	367 д.	8,00	периодически	
БайкалИнвест Банк	Электронный	от 1 000	4 - 12 мес	7,50 - 10,70	ежемесячно	Копилка	от 100 000	364 д.	9,25	в конце срока	
БайкалИнвест Банк	Максимальный РОСТ	от 3 000	31 - 731 д.	6,00 - 10,00	в конце срока	Народный процент	от 5 000	31 - 730 д.	5,50 - 9,50	в конце срока	
БайкалКредит Банк	Банкал "Капитальный"	Любая	93 - 732 д.	5,50 - 10,00	в конце срока	Классика	от 20 000	31 - 1095 д.	4,70 - 9,10	ежемесячно или в конце срока	
Банк "Народный кредит"	Народный доход	от 5 000	31 - 730 д.	5,00 - 9,50	в конце срока	Любая	Любая	5 лет	8,50	ежегодно	
Банк "ОТКРЫТИЕ"	Проще простого	от 20 000	91 - 1825 д.	6,70 - 8,70	ежемесячно или в конце срока	Универсальный	от 10 000	91 - 1100 д.	5,50 - 7,90	ежемесячно	
Банк "Радия"	Только для Вас	Любая	10 лет	8,00	раз в полгода	Сибирский +	от 50 000	91 - 730 д.	4,50 - 6,10	ежемесячно	
Банк УРАЛСИБ	УРАЛСИБ Стабильный	от 10 000	91 - 1100 д.	5,50 - 7,90	ежемесячно	Ваш личный вклад	от 100 000	91 д. - 18 мес	5,00 - 9,00	ежемесячно	
БКС Премьер	Универсальный	от 50 000	91 - 730 д.	4,50 - 6,10	ежемесячно	Копилка	от 10 000	370 д.	10,50	ежемесячно	
Братский АНБ	Сибирский +	от 100 000	91 д. - 18 мес	5,00 - 9,00	ежемесячно	Солданы	от 100 000	1100 д.	9,25	ежеквартально	
ВЛБАНК	Ваш личный вклад	от 150 000	31 - 730 д.	5,00 - 10,00	ежемесячно	МДМ - Доходный	от 3 000	30 - 1500 д.	5,30 - 9,80	ежемесячно или в конце срока	
ВостСибтранскомбанк	Копилка	от 10 000	185 - 740 д.	4,00 - 7,50	ежемесячно	Доходные дни +	от 1 000	181 д.	8,50	ежемесячно	
Гинкомбанк	С картой удобно ***	Любая	370 д.	10,50	ежемесячно	Пополняемый 2013 (Акция до 31.12.2013)	от 1 000	31 - 1080 д.	6,25 - 9,75	ежемесячно	
ИБ "Пойдем!"	Солданы	от 100 000	1100 д.	9,25	ежемесячно	МТС Банк	Накопительный	от 3 000	181 - 720 д.	7,35 - 9,40	ежемесячно
МДМ Банк	МДМ - Доходный	от 3 000	30 - 1500 д.	5,30 - 9,80	ежемесячно или в конце срока	ОГНИ МОСВЫ	Подарок под елку	от 30 000	93 - 367 д.	6,75 - 10,75	ежемесячно
Мой Банк	Доходные дни +	от 1 000	181 д.	8,50	ежемесячно	Примсоцбанк	Привлекательный 2	от 10 000	730 д.	8,60 - 9,30	ежемесячно
МОСОБЛБАНК	Пополняемый 2013 (Акция до 31.12.2013)	от 1 000	31 - 1080 д.	6,25 - 9,75	ежемесячно	Промсвязьбанк	Моя экономия	от 30 000	181 - 731 д.	6,60 - 7,64	ежемесячно
МТС Банк	Накопительный	от 3 000	181 - 720 д.	7,35 - 9,40	ежемесячно	СББ Банк	Счастливый момент	от 10 000	95 - 1080 д.	9,00 - 10,60	ежеквартально
ОГНИ МОСВЫ	Подарок под елку	от 30 000	93 - 367 д.	6,75 - 10,75	ежемесячно	Трансвакциональный Банк	Актуальный	от 10 000	95 - 1100 д.	9,00 - 10,60	ежемесячно
Примсоцбанк	Привлекательный 2	от 10 000	730 д.	8,60 - 9,30	ежемесячно	ФИНАМ	МАКСИМУМ +	от 10 000	31 - 731 д.	7,00 - 11,00	ежемесячно или в конце срока
Промсвязьбанк	Моя экономия	от 30 000	181 - 731 д.	6,60 - 7,64	ежемесячно	Банки с госучастием					
СББ Банк	Счастливый момент	от 10 000	95 - 1080 д.	9,00 - 10,60	ежеквартально	Байкальский банк Сбербанка России	Пополняй Онл@ин	от 1 000	3мес - 3года	4,85 - 7,58**	ежемесячно
Трансвакциональный Банк	Актуальный	от 10 000	95 - 1100 д.	9,00 - 10,60	ежемесячно	ВТБ24	ВТБ24 - Целевой - Телебанк	от 10 000	181 - 1100 д.	5,90 - 7,83**	ежемесячно
ФИНАМ	МАКСИМУМ +	от 10 000	31 - 731 д.	7,00 - 11,00	ежемесячно или в конце срока	Дальневосточный банк	Высокий доход	от 3 000	3мес - 1,5 года	5,00 - 8,00	в конце срока
					возможно	Россельхозбанк	Накопительный (Акция до 15.03.2014)	от 3 000	91 - 730 д.	7,05 - 8,60	ежемесячно
					возможно	Сбербанк России	Немлюк	от 15 000	12, 60 мес	8,70 - 9,10	ежемесячно
					возможно	ВТБ24	ВТБ24 - Доходный баннотат***	от 5 000	91 - 395 д.	5,65 - 7,75**	в конце срока
					возможно	Дальневосточный банк	Классический (Акция до 15.03.2014)	от 3 000	31 - 1460 д.	6,05 - 10,75**	в конце срока
					возможно	Россельхозбанк	Сберсберегательный резерв	от 5 000	31 - 181 д.	5,50 - 7,90	ежемесячно
					возможно	Сбербанк России	Растущий	от 1 000	до 732 д.	5,10 - 8,50	ежемесячно
					возможно	Сбербанк России	Сберсберегательный резерв	от 5 000	31 - 181 д.	5,50 - 7,90	ежемесячно

Примечание. При подготовке использована информация, предоставленная банками для SIA.RU, которые имеют соответствующую лицензию на привлечение во вклады и работают в Иркутской области. К участию в рейтинге не допускались специальные вклады (пенсионные, инвестиционные, «ступенчатые» (по которым ставка различается в разные периоды вклада), детские, страховые), повышающий процент по которым был обеспечен дополнительными условиями. Когда, чтобы получить большую ставку, клиент, к примеру, должен купить пак определенных ПИФов, застраховать свою жизнь или имущество и т.д. Для рейтинга были выбраны все стандартные вклады, действующие 1 декабря 2013 года. При выборе из нескольких вкладов у одного банка предпочтение отдавалось наиболее доходному. ** Эффективная ставка (доходность по вкладу с учетом капитализации процентов). *** Эффективная ставка (доходность по вкладу при условии открытия вклада через интернет). **** Только для владельцев пластиковых карт

Директор БКС Премьер в Иркутске Эдуард Семёнов:

«Структурные продукты: как заработать, не рискуя своим капиталом»

Глава Иркутского филиала одной из крупнейших инвестиционных компаний России¹ ответил на вопросы о стремительно набирающем популярность виде инвестиций – структурных продуктах с защитой капитала.

– Эдуард, давайте начнем с начала: что такое структурный продукт и почему все больше инвесторов обращают на него свое внимание?

– Структурный продукт – хорошая альтернатива большинству известных способов инвестирования. Преимущество состоит в возможности выбрать удобный срок вложений и сбалансировать уровень доходности с уровнем риска в соответствии с целями конкретного человека.

По сути, структурный продукт – это «упакованный» в единый портфель набор финансовых инструментов, подобранных в определенной пропорции. В состав структурного продукта входят инструменты безрисковые (с фиксированной доходностью) и рискованные, позволяющие участвовать в росте рынка. При этом доли их таковы, что доходность безрисковой части компенсирует максимальный убыток по рискованному активу. В итоге максимальная просадка портфеля не превышает заданной инвестором величины. К примеру, вы можете ограничить свой портфель максимальным убытком 10% или вообще отказаться от риска и выбрать продукт со 100%-ой защитой капитала².

– Я правильно понимаю: сама «структурность» и обеспечивает защиту структурных продуктов?

– Совершенно верно. Защита заложена в сами структурные продукты и реализуется благодаря двум обязательным составным частям:

1 часть – защитная часть, инвестиции в депозит или облигации высокого кредитного качества;

2 часть – инвестиционная часть, один или несколько производных инструментов, которые позволяют получить доходность на всю сумму инвестирования. Именно благодаря такой структуре достигается заранее известный и зафиксированный уровень защиты.

– Может ли структурный продукт защитить рублевые инвестиции от возможных скачков курса доллара?

– Да, в БКС Премьер как раз есть структурный продукт, решающий эту актуальную для многих задачу. Он носит «говорящее» название: «Защищенный рубль».

Условия просты: инвестор при любом стечении обстоятельств получает фиксированную ставку в размере 10% годовых в рублях. Кроме того, если доллар вырастет по отношению к рублю за время нахождения в продукте на определенную величину или больше того, то инвестор получит ставку до 16%* годовых³.

– Этот структурный продукт выглядит хорошей альтернативой обычному банковскому вкладу в рубль.

– Действительно, так. С одной стороны инвестор получает хорошую рублевую доходность, не опасаясь падения доллара и не неся расходов на конвертацию, а с другой стороны, наши инвестиции из-

бегают рисков, связанных с резким удорожанием курса доллара. В случае роста доллара инвестор все так же остается в рублях, зато получает повышенную доходность, которая призвана компенсировать возможную нестабильность.

– Для лучшего понимания хотелось бы сравнить структурные продукты с другими инструментами. Например, чем СП отличается от ПИФа?

– Важно понимать, что структурный продукт – это не ПИФ (паевой инвестиционный фонд) и не доверительное управление, здесь ничего не зависит от мастерства управляющего или выбранной им стратегии управления. Это изначально жесткая сборка, которая работает как часы на один из заранее известных результатов. Еще один важный плюс – в структурные продукты с полной защитой можно входить в любое время – рыночный риск отсутствует полностью. Если вы ошиблись и купили акции перед падением – получите убытки, если купили структурный продукт с полной защитой – худшее, что может случиться – получите нулевой доход. Ну и, конечно, основной плюс – это жестко заданное соотношение риск/доходность и возможность участвовать в рыночных движениях, не неся рыночных рисков.

– Неужели у СП нет недостатков?

– Основной и, на мой взгляд, единственный недостаток структурных продуктов заключается в том, что из них либо нельзя (для некоторых типов) либо крайне неэффективно выходить досрочно. При досрочном расторжении (например, инвестор хочет выйти из 12-месячного продукта через 6 месяцев) структура продукта разрушается, и результат может совсем не соответствовать ожиданиям (при досрочном расторжении даже по продукту с полной защитой можно получить убыток!). Таким образом, при покупке структурного продукта нужно точно знать, что инвестированная в него сумма не потребует вам до даты его погашения.

– Каков оптимальный срок для структурного продукта?

– При инвестировании в структурные продукты вопрос о выборе срока является одним из ключевых. Конечно, срок может просто определяться потребностями клиента: скажем, он знает, что деньги ему понадобятся через год. В этом случае разумно и выбирать продукт на такой период. Но с другой стороны, в продукты «защиты» инвестиционные стратегии, а у них, как правило, есть оптимальный срок реализации, который важно учитывать. Лучше всего это делать вместе с финансовым советником БКС Премьер, который подскажет оптимальное решение в зависимости от вашей готовности к риску.

– К слову, с точки зрения готовности инвестора к риску, кому подходит структурный продукт?

– Можно уверенно говорить, что структурный продукт – это инструмент, максимально удовлетворяющий запросы консервативного инвестора, не склонного принимать высокий риск, однако желающего участвовать в росте финансовых рынков.

– Какова сумма входа в этот инструмент?

– Разные структурные продукты предусматривают разные суммы входа. Некоторые начинаются от 300 тыс. рублей, другие от 500 тыс. рублей, 1 млн, 5 млн. Важно отметить, что есть и продукты с ограничением максимума, например, тот же «Защищенный рубль» предусматривает ограничение входа не более 5 млн руб. для физических лиц.

– Подойдем к вопросу с другой стороны. Предлагаю сравнить структурные продукты с другими инструментами на примере конкретного актива. Скажем, я хочу заработать на росте золота. Что мне выбрать: металлический счет, покупку слитков или структурные продукты? Что выгоднее?

– Если главный критерий – выгода, то слитки подходят вам меньше всего. Ведь, как минимум, нужно будет заплатить налоги (например, НДС), расходы на которые могут не покрыть рост цены золота. Металлический счет оптимизирует налоги, избавит от расходов на хранение, к тому же, в любой момент можно получить свой слиток, заплатив, правда, при этом налог.

Если вы настроены на использование золота для получения инвестиционного дохода, то вам больше подойдут структурные продукты. В БКС Премьер есть целый ряд продуктов на рост золота, как с полной, так и с частичной защитой.

Если вы готовы рисковать ради возможной большей доходности, можно обратить внимание на фьючерсы на золото. Обращаю ваше особое внимание, что это очень занимательный, но и один из самых рискованных инструментов, и больше он походит опытным инвесторам.

Конечно, этой краткой информации недостаточно для принятия осознанного решения. При любом виде инвестирования я настоятельно рекомендую получить квалифицированную консультацию финансового советника БКС Премьер.

– Чем в БКС Премьер занимается финансовый советник?

– Главная функция финансового советника – создать для вас программу управления личными финансами и помочь в реализации ваших финансовых целей.

– Если я просто буду больше зарабатывать и меньше тратить, разве я не смогу достичь своих финансовых целей? Зачем мне финансовый советник?

– Вот малая толика вопросов, в ответах на которые вам потребуются профессиональная помощь:

1. Какую сумму нужно откладывать? Насколько надо урезать свои



Фото А. Федорова

расходы или, наоборот, увеличить доходы? Какими возможными способами это можно сделать (с помощью грамотного сочетания инвестиционных, кредитных, страховых, пенсионных инструментов и элементов налогообложения)?

2. Куда именно откладывать: на вклад, в акции, в облигации, в недвижимость, в золото, во что-то иное? В какой пропорции? В какой валюте? Какую часть ваших сбережений? Как часто надо пересматривать свою стратегию инвестиций?

3. Стоит ли откладывать свободные средства либо выгоднее взять кредит? На какой срок? На какую сумму? В какой валюте?

4. Как защитить себя от рисков, что в какой-то момент вы не сможете зарабатывать (потеря работы, потеря трудоспособности и т.д.)? Как подстраховаться от рисков, что в какой-то момент вы не сможете ничего откладывать на будущее из-за непредвиденных крупных расходов (затопление квартиры, ущерб автомобилю в ДТП и т.д.)?

На все эти вопросы нельзя ответить простым «надо больше откладывать», и здесь-то и нужен профессионал в сфере личных финансов – финансовый советник.

– Я правильно понимаю, что финансовый советник создает для клиента некую программу достижения финансовых целей?

– Да. Персональный финансовый план – это стратегия достижения финансовых целей с помощью грамотной подобранных различных финансовых инструментов. В этой стратегии должна быть описана цель, вероятность ее достижения с использованием рекомендуемой комбинации финансовых продуктов и предполагаемой суммы разовых и регулярных инвестиций.

– С каким уровнем дохода имеет смысл составлять финансовый план?

– Финансовый план имеет смысл составлять, если у человека есть какие-то первоначальные накопления (как правило, от 100-300 тыс.), а также есть положительная разница между доходами и расходами (от 10-15 тыс. руб./мес.), которую можно направить на финансовые цели. Тогда можно разрабатывать комбинации из разных финансовых продуктов для воплощения желаемого. Если же разницы нет или она незначительна, то рекомендовать какие-либо способы достижения целей не получится: нет возможности инвестиций, нет свободных средств для выплат по кредиту, нет средств для приобретения базовых страховых программ и т.д.

– Какую роль в персональном финансовом плане могут играть структурные продукты?

– При составлении ПФП обязательно комбинируются краткосрочные, среднесрочные и долгосрочные инструменты, которые в совокупности ведут к достижению ваших целей. Структурные продукты – хороший инструмент для «среднесрочной» и «краткосрочной» частей плана.

В заключение хочу сказать, что сейчас существует огромное множество различных структурных продуктов. Разобраться в них и определить, какой подходит именно вам, поможет финансовый советник, который подберет оптимальное решение под ваши цели и задачи. Структурный продукт – один из наиболее интересных инструментов для инвесторов на сегодняшнем рынке.



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

1. ООО «Компания БКС», лицензия №154-04434-100000 от 10.01.2001 на осуществление брокерской деятельности. Выдана ФСФР. Без ограничения срока действия. <http://bcs.ru/ratings>. 2. Только для структурных продуктов с полной защитой и при условии исполнения структурного продукта в полном объеме согласно его условиям. Структурный продукт – внебиржевой срочный контракт. Инвестор дополнительно несет расходы по выплате премии контрагенту по структурному продукту, вознаграждения брокеру, депозитарию, по возмещению расходов, уплате налогов и иные расходы. 3. 16% годовых в рублях от инвестированной суммы в случае выполнения условия продукта (2), при сроке инвестирования 1 месяц и пороговом значении 1 равному курсу последней сделки по инструменту USDRUB_TOM на валютном рынке ОАО Московская Биржа +5%. Структурный продукт – срочный внебиржевой контракт. Базисный актив – официальный курс доллара США по отношению к рублю РФ, установленный ЦБ РФ. Минимальная сумма инвестирования 300 000 рублей. Максимальная сумма инвестирования 5 000 000 рублей. Пороговое значение 1 – установленное клиентом значение на момент подачи поручения на заключение контракта, которое соответствует курсу последней сделки по инструменту USDRUB_TOM на валютном рынке ОАО Московская Биржа (далее – «курс сделки»), увеличенному на 3% или 5%, в зависимости от выбора клиента. Пороговое значение 2 – показатель курса доллара США по отношению к рублю РФ в размере 300 000 рублей РФ за 1 доллар США. Условия продукта: (1) в случае если на дату исполнения продукта значение базисного актива, будет ниже порогового значения 1 и ниже порогового значения 2, то клиенту возвращается инвестированная сумма (в рублях), а также выплачивается ставка, в зависимости от условий, зафиксированных при подаче поручения на заключение контракта: при «курсе сделки» +3% на 1 мес. – 14% годовых; при «курсе сделки» +5% на 1 мес. – 16% годовых; при «курсе сделки» +3% и на срок до 30.12.2013 – 13% годовых; при «курсе сделки» +5% на срок до 30.12.2013 – 14% годовых. Предложение осуществляется в рамках рекламной акции, проводимой ООО «Компания БКС» в период с 15.04.2013 по 31.12.2013 г. (включительно). Клиент дополнительно несет расходы по уплате брокерской комиссии в размере 0,05% либо 0,118% в зависимости от отсутствия/наличия рачительства БКС за контрагента, по уплате налогов и иные расходы. Участником акции является тот, кто в период акции заключил генеральное соглашение с ООО «Компания БКС». Количество заключаемых в рамках Предложения контрактов ограничено. Один участник акции в рамках Предложения может заключить только один контракт. Подробнее об условиях проведения рекламной акции, правилах проведения акции, количестве контрактов, сроке, месте, порядке подачи поручений на заключение контрактов можно узнать на сайте www.bcspremier.ru, в офисах ООО «Компания БКС» и по телефону горячей линии 8-800-500-40-40. Предложение действительно для клиентов, заключивших генеральное соглашение с ООО «Компания БКС» после 1 апреля 2013 года. Условия действительны на 16.08.2013 г. ООО «Компания БКС», лицензия № 154-04434-100000 от 10.01.2001 на осуществление брокерской деятельности. Выдана ФСФР. Без ограничения срока действия. 4. По данным РБК. Рейтинг. Источник: http://rating.rbc.ru/articles/2013/03/05/33897976_tbl.shtml?2013/03/05/33897976_tbl.shtml. 5. Подтверждено 12.04.2013 г. Доступно на официальном сайте НРА: http://www.ra-national.ru/companies/233_6. По данным Московской биржи. Источник: <http://bcs.ru/ratings>. 7. По данным на 30.06.2013 г. 8. По данным на 31.12.2013 г. Источник – РБК. Рейтинг: [http://rating.rbc.ru/articles/2013/03/05/33897976_tbl.shtml](http://rating.rbc.ru/articles/2013/03/05/33897976_tbl.shtml?2013/03/05/33897976_tbl.shtml)



Фото А. Федорова

«На планете сейчас нет более привлекательного рынка, чем Россия»

и выручке где-нибудь в Аргентине, Австралии или на Филиппинах стоят в 2-3 раза дороже. Скептики в этом случае всегда кивают на политические факторы, но фондовые рынки в Пакистане, Нигерии и Египте, находящихся на грани гражданской войны, и то торгуются с премией. На планете сейчас нет более привлекательного рынка, чем Россия по показателю P/E (цена/прибыль).

Если переходить к конкретным драйверам роста, которые позволят российскому рынку догнать конкурентов, то их несколько. Первый фактор – это стартовая точка в начале года Олимпиада в Сочи. Это событие, как показывают исследования, прибавляет гражданам потребительского оптимизма и вызывает дополнительный прирост ВВП на уровне 1% за год.

Второй фактор – это серьезный рост дивидендных выплат. С 2014 года все госкомпании специальным распоряжением Правительства РФ обязаны направлять на дивиденды своим акционерам не менее 25% чистой прибыли по международным стандартам, что должно улучшить рейтинг госкомпаний, их инвестиционную привлекательность перед приватизацией и значительно пополнить бюджет. К примеру, Газпром за 2013 год заработает не менее 1,3 трлн. рублей. Значит 325 млрд. он отдаст

своим акционерам. С учетом того, что одна акция Газпрома сейчас стоит 142 рубля, чистая доходность составит больше 10%. До закрытия реестра в начале мая осталось около 5 месяцев, значит, доходность капитала в годовых будет выше 22%. Это обеспечит неплохой спрос на бумаги в первой половине года.

Третий фактор – это переток капитала. В условиях непрекращающейся эмиссии денег, проводимой Центробанками США, ЕС и Японии, инвесторы в какой-то момент захотят поменять виртуальные доллары и евро на реальные активы. В этом плане ряд российских компаний являются заметными игроками на глобальном рынке. Например, Газпром – №1 в мире по добыче газа, Роснефть – №1 в нефтяной отрасли, ГМК «Норильский никель» и РУСАЛ – ведущие производители никеля и алюминия, Уралкалий – крупнейший производитель удобрений и т.д.

– Какие акции вы считаете перспективными для инвестиций в 2014 году? Стоит ли при формировании портфеля учитывать дивидендные истории?

– В следующем году мы предлагаем две простые стратегии. Первая – это покупка акций госкомпаний, где дивидендный доход превышает доходность по банковскому вкладу. Речь идет о крупнейших

фишках, таких как Газпром, Роснефть, Сбербанк, Ростелеком, Алроса и т.д. В случае притока капитала именно акции наиболее крупных компаний подорожают первыми, а если стагнация продолжится, то инвестор уберезит капитал от инфляции, получив дивиденды. К слову, в этом году дивиденд от инвестиций в акции Сбербанка может быть больше, чем доход от сопоставимого по размеру вклада. Рядовые инвесторы даже не догадываются об этом.

Вторая стратегия – это инвестиции в акции экспортеров. Здесь наша идея заключается в следующем. Курс рубля к доллару колеблется в районе 27-33 уже более 13 лет. За эти годы инфляция в России составила почти 200%, тогда как в США – менее 30%. В результате наша экономика потеряла в конкурентоспособности. Новая глава Центробанка России Эльвира Набиуллина хочет поддержать и бюджет, и экспортеров, намеренно, но главное ослабляя рубль. Это увеличит рублевую выручку компаний и их прибыли, что скажется на их акциях. К таким компаниям мы относим нефтяной сектор (Роснефть, ЛУКОЙЛ, Сургутнефтегаз), металлургию (Северсталь, ГМК «Норильский никель», Новоліпецкий меткомбинат), горнодобычу (Уралкалий, Мечел, Алроса), оружие (Иркут, Роствертол).

Что принес 2013 год российскому фондовому рынку? Какие внутренние и внешние факторы оказывали на него влияние? В чьи акции стоит вложиться в 2014-м? На эти и другие вопросы Газете Дело ответил Исполнительный директор представительства ЗАО «ФИНАМ» в г. Иркутске Константин Тютрин.

– Константин, уходящий год был крайне непросто для российского фондового рынка. Подведите его итоги.

– Российский рынок в 2013 году в очередной раз показал свою зависимость от мировых цен на энергоносители, металлы и прочие полезные ископаемые. В результате общего снижения спроса на черные и цветные металлы, а также на уголь мы увидели снижение капитализации компаний, связанных с этими отраслями. При этом стабильные цены на нефть позволили нефтяным компаниям увеличить свою прибыль, это показало стабильность нефтяной отрасли. В итоге основные индексы российского фондового рынка практически не изменились по отношению к началу года, однако ряд компаний снизились существенно, в некоторых случаях до уровня 2008 года. Годовая динамика российского фондового рынка также шла вразрез с основными мировыми площадками, где наблюдался устойчивый рост.

Позитивными тенденциями стало то, что правительство продолжило стимулирование граждан, вкладывающихся в фондовый рынок, и приняло поправки в Налоговый кодекс, позволяющие получить льготы по налогам на доходы физических лиц от операций с ценными бумагами. Контроль за финансовыми рынками перешел к единому регулятору – Центральному Банку России.

– Назовите пять наиболее заметных событий на рынке акций в этом году.

– В первую очередь, запомнился невероятный рост акций розничной сети «Магнит», которые преодолели отметку 9000 рублей за акцию. К слову, одна акция в 2009-м стоила всего 300 рублей. Инвестор, купивший акции в 2009 году на 100 тысяч рублей, уже заработал 3 миллиона рублей. Второе – американский фондовый рынок установил

исторический максимум. При этом большинство экспертов уже больше года оценивают его скептически. За больше чем столетнюю историю американский фондовый рынок никогда не покорял такие вершины. Это в очередной раз подтверждает правило «покупай, когда всем страшно, и продавай, когда все жадные».

Третье – европейский экономический кризис, начавшийся в Греции в середине 2011 года, теперь позади. Во втором квартале 2013 года ВВП Еврозоны вышел в положительную область, что подтверждает окончание рецессии.

Четвертое – российские государственные компании заплатят рекордные дивиденды за 2013 год. Дивидендная доходность индекса ММВБ составит 6-7%. Такого нет нигде в мире.

Пятое – переход биржи на новый режим торгов «Т+2». Это позволяет трейдеру действовать в 8 плечо. Условно говоря, на свои 10 тысяч рублей можно взять сверху еще 80 и иметь общую позицию на 90 тыс. руб. Это может в 8 раз увеличить потенциальную доходность от сделки, но и несет дополнительные риски.

– Насколько сегодня российский фондовый рынок зависит от внешних факторов? Почему не реагирует на рост американского рынка?

– Американский рынок более емкий и весь капитал привлекает на себя. С российского рынка иностранный капитал наоборот бежит. Тенденция прослеживается именно с того момента, когда российский рынок был на максимумах (апрель-июль 2011 года).

Основной внешний фактор – цены на сырье (нефть, никель, медь, алюминий, сталь). На данный момент цены сильно упали, в отдельных случаях – ниже себестоимости. Многие предприятия становятся нерентабельными и за-

крываются. Это общемировая тенденция. При этом мировое потребление ресурсов растет. В результате рано или поздно возникнет дефицит, и цены на сырье снова вырастут. Сейчас весьма выгодный момент для инвестиций. Россия, как сырьевая держава, выиграет больше остальных.

– А какие риски есть сейчас в самой России? И как они могут повлиять на рынок акций?

– Из рисков в России мы видим ухудшение промышленного производства и замедление ВВП в первой половине 2014 года, что может спровоцировать рост безработицы, снижение потребительских расходов. Также в 2014 году продолжится рост закредитованности населения и рост просроченных и невозвратных кредитов. При развитии данного сценария под ударом окажется банковский сектор, а с учетом проводимой сейчас политики Центрального Банка по зачистке «некачественных» кредитных учреждений, в ближайший год мы можем услышать еще о нескольких громких банкротствах. Все эти события снизят доверие к банковским вкладам, и мы ожидаем, что частный и корпоративный капитал начнет перетекать из банковских вкладов в надежные инструменты фондового рынка (облигации, структурные продукты, фонды недвижимости, зарубежные акции, еврооблигации и акции государственных компаний с высокими дивидендами), а также в валютный рынок и золото.

– Есть ли предпосылки для роста российского рынка акций?

– Главная предпосылка для роста российского рынка в 2014 году – это его сохраняющаяся фундаментальная недооценка к аналогам. Проще говоря, точно такие же компании, как у нас, с точно такими же показателями по прибыли

Время зарабатывать!



17, 18 и 21 декабря
бесплатный семинар
«Итоги года»

Подробности по тел.:

34-24-18

ФИНАМ
Инвестируйте грамотно

Представитель Учебного центра «ФИНАМ» в г. Иркутске — ООО «ФИНАМ-Експерт», ул. Пенки, 5. Одновременно проводится дистанционное обучение в Учебном центре «ФИНАМ». Указаны цены 1 обыкновенной акции ОАО «Магнит» на торгах бумагами ЗАО «Ф5 ММВБ» по данным на конец торгового дня. Информация с сайта www.moex.com. Информация о ценных бумагах эмитента, подлежащая раскрытию в соответствии с законодательством РФ о ценных бумагах размещена на <http://magmit-info.ru/investors/share/>.



Топ-4. Новогодние предложения иркутских ресторанов

Новый год не за горами. Самое время задуматься, где и как провести праздничное мероприятие с коллективом. Можно отправиться всей компанией за границу – из зимы в лето. Можно снять коттедж за городом – приготовить шашлыки, попариться в бане, покататься на лыжах. А можно заказать новогодний банкет.

Иркутские рестораны подготовили для посетителей интересные программы и разнообразные меню. В нашем топ-4 – одни из лучших ресторанов города, по итогам народной премии «Золотая вилка» в 2013 году. Чем они готовы порадовать своих посетителей?



Ресторан «Клермонт»

стоимость. Гостей ждет стилизованная морская вечеринка «Заходи на огонек к Джеку Воробью». В гостях у ресторана «Клермонт» – артисты оригинального жанра, Дед Мороз и Снегурочка. Посетителей ждут призы, сюрпризы и подарки.

Меню: Салаты (два из предложенных): С красным виноградом, фисташкой и сыром samembert, С жареным козьим сыром и филе цыпленка гриль, Мясной, Классический, Шуба. Холодные закуски: Рыбная (из заливной семги х/к, малосоленой семги, омуля малосоленого с маринован-

ным лучком), Мясная (из сальчичена из оленины, балыка сырокопченого, домашней буженины, отварного говяжьего языка). Горячие блюда (одно на выбор): Семга под хрустящей корочкой из переперни, с мятым картофельным пюре и апельсиновым соусом, Говяжья вырезка в тесте фило по веллингтонски с овощным рататутем, Филе миньон с яблочным соусом и сложным гарниром, Нежная баранья корейка с соусом из вяленых томатов, Рулет из индейки с мягким сыром и красным перцем и др.

«Золотая вилка-2013» – 2611 голосов

Новогодние корпоративы: с 19 по 30 декабря.

Вместимость зала: Основной зал – 60 человек, малый зал – 12 человек, пивной зал – 20 человек.

Стоимость: 4000 рублей с человека (в основном зале), от 3500 рублей (в отдельных залах).

Программа: Включена в



Ресторан «Рассольник»

Программа: Включена в стоимость. Вы сможете встретить новый год как в детстве – в уютной домашней обстановке в гостях у семьи Коневых. Ведущие – профессиональные актеры музыкального театра. В программе всемирно любимые конкурсы, разнообразные интерактивы, лучшие советские хиты в исполнении наших виртуозных баянистов.

Меню: Салаты (два на выбор): Оливье с копченой курицей, Сельдь под шубой, Мимоза, Салат с кальмаром, Винегрет, Закусочный, Обжорка. Холодные закуски: Мясное ассорти, Рыбное ассорти, Соленая. Горячие блюда (на выбор): Отбивная из свинины, Бефстроганов, Стейк семги, Палтус с овощами, Куриная котлета, Пирожки. Фруктовое ассорти и др.

«Золотая вилка-2013» – 2585 голосов

Новогодние корпоративы: с 13 по 30 декабря.

Вместимость зала: до 80 человек.

Стоимость: 3500 рублей с человека.



Ресторан «У истока»

Стоимость: 3500 рублей с человека.

Программа: Включена в стоимость. Программа на тему «Олимпиада-2014». В программе интерактив, бармен-шоу, дискотека, ведущие, шоу-программа, танцы, стриптиз.

Меню: Салаты: С малосоленой семгой, Цезарь, Мясной с гренкой, Три мяса.

Горячие закуски: Жюльен с курицей, Жюльен с грибами. Горячие блюда: Золотая рыбка, Буузы, Хушуры. Холодные закуски: Рулетки из ветчины, Рулетки из баклажан, Ассорти рыбное, Ассорти овощное, Ассорти домашних солений, Сиг фаршированный, Щука фаршированная, Сырная тарелка и др.

«Золотая вилка-2013» – 643 голоса

Новогодние корпоративы: с 20 по 30 декабря.

Вместимость зала: от 20 до 200 человек.



Ресторан индийской кухни «Ганга»

Нового Года происходит на съемочных площадках Bollywooda, где на глазах у гостей ресторана разворачиваются сцены из любимого старого индийского кино. Каждый из присутствующих сможет примерить на себя как народный костюм Индии, так и любимую роль. Весь вечер с гостями проведут Джимми и Рита, известные по фильму-легенде «Танцор диско». Оригинальные песни и танцы в исполнении артистов не оставят равнодушными абсолютно никого. Апоге-

ем вечера станет съемка нового новогоднего индийского фильма «Танцор Диско!» со всеми соответствующими этому процессам выбором костюмов, реквизитов, репертуара и танцевальных движений.

Меню: Широкий ассортимент предлагает шеф-повар из Индии Гириш Рай Сингх. Рыба, птица, мясо, вкуснейшие овощные шедевры – всего 30 наименований блюд. Специи из Индии, за подлинность и качество которых ручается сам Гириш Рай.

«Золотая вилка-2013» – 590 голосов

Новогодние корпоративы: с 19 по 30 декабря.

Вместимость зала: 40 человек.

Стоимость без программы: 3400 рублей с человека.

Стоимость с программой: 3600-4200 рублей с человека.

Программа: Празднование



Каким был 2013 год для участников рубрики «Инвестиции»?



Дмитрий Зотов,
Коммерческий директор, Представитель ЗАО «ФИНАМ» в г. Красноярске и г. Иркутске:

– Знаменитый инвестор Уоррен Баффет однажды сказал: «С моей идеей и вашими деньгами все у нас будет хорошо!» Компания «ФИНАМ» уже второй год продолжает спонсировать своими инвестиционными идеями своих клиентов, и в Новом 2014 году наша профессиональная команда намерена показать действующим и будущим клиентам лучший показатель доходности на финансовом рынке. Мы желаем иркутянам в 2014 году полного вовлечения в этот процесс и грамотных инвестиций!



Эдуард Семёнов,
директор Иркутского филиала БКС Премьер:

– 2013 год для Финансовой группы БКС был очень успешным. Наша копилка достижений пополнилась победами в трех номинациях конкурса «Элита фондового рынка».

ФГ БКС стала обладателем национальной премии «Финансовый Олимп». Признание наших достижений, конечно, не было бы возможным без доверия со стороны наших клиентов. И, безусловно, это заслуга талантливой коллектива БКС. Особенно горжусь командой Иркутского филиала, сотрудники которого в очередной раз были признаны лучшими в 2013 году. Поздравляю своих коллег с достигнутыми результатами, желаю успехов и дальнейшего профессионального развития. Поздравляю действующих и будущих клиентов с наступающими новогодними праздниками, желаю финансовой стабильности и здоровья, благополучия и взаимовыгодного сотрудничества с БКС Премьер в 2014 году!



Александр Новодворский,
директор инвестиционного департамента Компании Альпари:

– Прошедший 2013 год был для нас юбилейным, компания отметила свое 15-летие. Сегодня Альпари – это крупная компания, представленная во множестве стран, беспорядный лидер рынка РФ и СНГ, задающий стандарты в индустрии интернет-трейдинга.

Подводя итоги, отмечу, что 2013 год был одним из самых успешных за всю историю компании, мы вновь продемонстрировали уверенный рост и развитие. Еще год назад мы гордились тем, что торговый оборот по итогам 2012 года немного превысил один триллион долларов. В 2013 году эта отметка была преодолена уже в конце августа, а количество клиентских счетов превысило один миллион.

Сегодня трейдерам доступны 61 валютная пара, 74 контракта на разницу цен (CFD) и 4 металла спот. Компания предоставляет четыре торговых платформы для ПК и мобильные приложения для трех разных операционных систем. Минимальные спреды, максимально быстрое исполнение ордеров, прямой доступ к межбанковской ликвидности и отсутствие минимального депозита – Альпари предлагает лучшие условия для эффективной торговли.

Подарочный сертификат

Всегда нужный и желанный подарок!



Выбор подарка близким или коллегам зачастую непросто, но есть универсальное решение для любого повода: подарочные сертификаты от сети супермаркетов «Слата». Подарочные сертификаты не ограничивают фантазию в выборе! На сумму номинала сертификата можно выбрать все, что придется по душе – от милых мелочей для дома до эксклюзивных напитков. Будь это домашний праздник или корпоративное торжество – подарочные сертификаты актуальны вне зависимости от повода. Приобрести подарочные сертификаты вы можете в любое время дня и ночи в ближайшем супермаркете «Слата». Номинал подарочного сертификата не ограничивает владельца в выборе: всегда можно доплатить разницу наличными или банковской картой. Подробности и условия приобретения на www.slata.ru

«7 Миля»: бизнес, спорт, отдых



Фото А. Федорова

Для Леонида Усова боулинг – это не только бизнес и не только спорт. Это – образ жизни. Директор иркутского спортивно-развлекательного центра «7 Миля», кандидат в мастера спорта по боулингу, уверен: дело может развиваться и приносить прибыль, только если оно любимое. Какова концепция клуба «7 Миля»? Почему важно не «задирать» цены? Каким должно быть место для боулинг-центра?

«Увлечение переросло в образ жизни»

Боулинг-индустрия в России еще достаточно молода. Первый боулинг-клуб построили в Москве в конце 1970-х, перед Олимпиадой, однако большой популярности этот вид спорта в то время не получил. Боулинговый бум начался в России в конце 1990-х. Докатился он и до Иркутска: в 1997 году открылся боулинг-центр на шесть дорожек в ночном клубе «Стратосфера».

«Я начал работать управляющим боулинг-центра 'Стратосфера' почти 17 лет назад, там и познакомился с боулингом, – рассказывает Леонид Усов. – С тех пор это увлечение переросло в образ жизни. Если сейчас спросите, чем я занимаюсь, честно отвечу – боулингом, практически круглые сутки».

Боулинг-центр «7 Миля» открыл двери для своих посетителей летом 2008 года, став самым крупным боулинг-

центром не только города, но и области – его площадь составила 3,5 тысячи квадратных метров, для любителей покать шары и боулеров профессионалов было открыто 18 дорожек. Практически сразу боулинг-центр стал популярным местом отдыха горожан.

«Выбор помещения – один из важных пунктов при открытии боулинг-центра. Увы, здание на Ширямова, в котором расположился наш клуб, не проектировалось изначально под боулинг-центр. Пришлось поломать голову, чтобы выжать максимум из той площади, что у нас была», – вспоминает Усов.

При планировании боулинг-центра было предусмотрено и открытие сопутствующей инфраструктуры: в здании начали работать ресторан японской кухни «Кодо»; боулинг-бар, обслуживающий боулинг-дорожки, где игроки могут заказывать прохладительные напитки;

спорт-бар, в котором посетители могут посмотреть на больших экранах трансляции спортивных событий. «Люди приходят в боулинг-центр не только покать шары, но и окунуться в атмосферу небольшого праздника. Иногда завсегдатаи клуба приходят просто выпить чашечку кофе, пообщаться с друзьями, поболеть за участников боулинг-баталлий. Для них это отдых, и наша задача – сделать его максимально комфортным», – убежден директор «7 Миля».

В боулинг-центре с открытия клуба работает еще одно сопутствующее направление – магазин аксессуаров для боулинга «Про-Шоп», дилерский центр компании BOWLTEC. Там же работает мастерская по сверлению шаров: «Мастер снимает карту руки и сверлит шар индивидуально под человека, – поясняет Леонид. – Эта услуга для покупателей магазина бесплатная и пользуется спросом у спортсменов, да и

у любителей тоже. Человек получает совсем другие, более комфортные ощущения от игры. Такой шар – отличный подарок».

«Бизнес – пирамидка из кирпичиков. Уберешь один – рухнет вся конструкция»

На вопрос, по какой концепции – спортивной, семейной, развлекательной или VIP – работает «7 Миля», Леонид Усов отвечает: «Мы универсалы. И в этом наша сила. Спортивное направление – главная фишка боулинг-центра, на базе '7 Мили' располагается Иркутская областная Федерация спортивного боулинга. Но и про другие категории посетителей не забываем: молодежь, дети, корпоративные клиенты – мы всем рады. Бизнес – это как пирамидка из кирпичиков. Каждый важен. Уберешь один – рухнет вся конструкция».

В этом подходе к бизнесу и кроется секрет успеха клуба. В 2011 году «7 Миля» была признана лучшим боулинг-центром Сибири.

«Для меня '7 Миля' – не только бизнес. Конечно, я должен думать о прибыли – инвесторы вложили свои деньги, и проект должен быть рентабельным, успешным. Но получать прибыль можно по-разному – можно 'задирать' цены, а можно вести умеренную ценовую политику, быть доступным для клиентов и 'брать' количеством посетителей».

Ценовая политика «7 Мили» гибкая. С 9 утра до полудня покать шары можно за 150 рублей в час, с 12:00 до 18:00 час обойдется в 350-400 рублей. После шести часов вечера с понедельника по четверг и в воскресенье час будет стоить 550-600 рублей, в прайм-тайм – вечером в пятницу и в субботу – 750-800 рублей.

«В последние годы ощущается, что народ стал менее платежеспособен: проблемы, кредиты, – говорит директор '7 Мили'. – В кризисные времена всегда первой страдает сфера развлечений, услуг. Я думаю, наша подушка безопасности в том, чтобы приспосабливаться к ситуации, которая у людей сейчас, не вытягивая деньги, сделать эту услугу более доступной на данном этапе».

Цены в боулинг-центре либеральные. «И мы не собираемся от них отказываться, ни на какие ценовые сговоры не пойдем, – говорит Леонид Усов. – Мы постоянно работаем над различными бонусными программами. Так, вечерами у нас действует акция 'купи два часа и получи 30 минут в подарок', именинникам предоставляем скидку 30% и так далее».

В «7 Миле» работает и школа боулинга. Заниматься в ней могут как дети, так и взрослые. Нужно лишь офор-

мить абонемент. Стоимость одного часа работы с тренером на дорожке в вечернее время – 500 рублей. Для детей занятия в Школе боулинга проходят также по системе «Месячный абонемент», стоимость одного часа – 100 рублей. Среди воспитанников Школы уже есть победители и призеры Первенства России, участники Первенства Европы. Леонид Усов имеет Высшее физкультурное образование, в свое время с отличием окончил Хабаровский институт физической культуры, является тренером по боулингу Европейской категории 2-го уровня. «Молодежь – это особое направление в работе, которое доставляет лично мне огромное удовольствие, это настоящее Дело со взглядом в будущее», – говорит он.

Боулинг-бизнес имеет сезонность: в декабре, январе, феврале, марте – наиболее высокая проходимость. «У нас есть отличный показатель посещаемости – одноразовые носки, которые мы выдаем посетителям на входе. Если судить по ним, то зимой у нас бывает более 15 тысяч человек в месяц. Весной, летом, осенью нам сложнее – честно признаться, радуемся, если в пятницу или субботу дождь».

Одной из главных статей расходов в бизнесе Леонид Усов считает оборудование, амортизационные затраты. На это жалеть денег не стоит. В боулинг-центре работает специальная машина, благодаря которой дорожки убираются, покрываются специальным маслом. Ее стоимость на момент приобретения была сравнима с Тойотой Камри. Наличие машины позволяет проводить на базе боулинг-клуба спортивные соревнования и полноценно тренироваться.

«Поддержание оборудования в надлежащем состоянии – это планомерный процесс, залог успеха, – уверен Леонид. – Если делать все

планомерно, закладывая амортизационные расходы, то не придется потом тратить огромные деньги на ремонт 'неожиданно' сломавшейся техники. Я много ездил по стране и видел боулинг-центры различного уровня, встречал примеры немелкого хозяйствования, когда через 3-5 лет 'дворцы' становились 'сараями'».

«Мечта – открыть боулинг-центр, насчитывающий более 30 дорожек»

«Есть у меня мечта, – делится Усов, – открыть новый боулинг-центр, чтобы он насчитывал более 30 дорожек. Ведь чем больше дорожек – тем более доступны они будут для клиентов. Если раньше в 'Стратосфере' было шесть дорожек, то простые обыватели и мечтать не могли об игре в боулинг, цены были доступны не всем. А мне бы хотелось, чтобы боулинг стал доступной игрой для всех горожан».

На вопрос, каким должно быть идеальное место для боулинг-центра, Усов отвечает: «Не надо строить его в центре города. Это должно быть место перспективное – с инфраструктурой, жилыми домами вокруг, удобное с точки зрения подъездных путей, парковки. У нас, например, сейчас проблема в '7 Миле' – сделали развязку, дорогу перейти невозможно. Работаем над тем, чтобы сделать пешеходный переход, светофор поставить».

Начинающим бизнесменам Леонид Усов советует: «Когда начинаешь свое дело, поставь цель. Будет цель, будет желание – сразу родится план, проект, по ступеням будешь идти, преодолевая трудности. И не стоит гнаться за большой сиюминутной прибылью. Нужно всегда смотреть на перспективу. Тогда все получится».

Анна Масленникова,
Газета Дело

Данные на 02.12.2013, www.sia.ru

предложения месяца для бизнеса

Акция «9 млн под 9,9% годовых»
По программам «Кредит-Бизнес» и «Кредит-Инвест»

Промсвязьбанк

Сумма кредита	Сроки кредита
от 6 до 9 млн.руб. (вкл.)	до 12 мес
	9,9%

1. Акция для бизнеса. 2. Действует до 31.12.2013 года включительно. 3. Цель: пополнение оборотных средств, развитие бизнеса, оплата услуг, закупка товаров. 4. В рамках акции клиентом предоставляется кредит в форме возобновляемой кредитной линии по программам «Кредит-Бизнес» и «Кредит-Инвест». 5. Минимальная ставка действует для клиентов малого и среднего бизнеса с устойчивым финансовым положением. 6. Возможно отсрочка платежа на 3 месяца (при условии погашения основного долга ежемесячно равными долями). 7. При предоставлении кредита взимается комиссия в размере от 0,9%. Лицензия ЦБ РФ № 3251

ОАО «Промсвязьбанк» (3952) 200-400

Депозит «Гибкий»

Промсвязьбанк

Сумма депозита	Сроки депозита
от 10 млн.руб. (вкл.)	от 7 до 1095 д.
Выплата процентов ежемесячно	3,91% - 6,74%
от 10 до 50 млн.руб. (вкл.)	4,54% - 7,10%
Выплата процентов ежеквартально	3,96% - 6,79%
от 10 до 50 млн.руб. (вкл.)	4,59% - 7,18%
Выплата процентов в конце срока	4,01% - 6,84%
от 10 до 50 млн.руб. (вкл.)	4,64% - 7,20%

1. Депозит для клиентов ЮЛ и ИП. 2. Выплата процентов по выбору: ежемесячно, ежеквартально или в конце срока. 3. По депозиту предусмотрена возможность частичного изъятия депозита (Праздничное уведомление за 3 дня до даты расходной операции). Минимальный остаток суммы депозита согласовывается с клиентом и фиксируется, количество расходных операций не ограничено. Не допускается в течение первых 30 календарных дней. 4. Пополнение счетов на предпринимателя. 5. Первоначальная сумма без ограничений. 6. Допущены расторжения: продукты не являются исходя из фактического срока размещения (процент уменьшается на коэффициент 0,65). 7. Вклад с возможностью досрочного изъятия ориентирован на предприятия малого и среднего бизнеса, которые получают крупную выручку либо накопили значительные суммы денег на своих расчетных счетах. Обычно такие предприятия расходуя деньги и постепенно и точно не знают, когда и сколько им необходимо будет платить в ближайшем времени. Лицензия ЦБ РФ № 3251

ОАО «Промсвязьбанк» (3952) 200-400

Каким был 2013 год для героев рубрики «Свое дело»?



Елизавета Зверькова, директор магазина оптических приборов «Четыре глаза» в Иркутске:

— В декабре нашей компании исполняется полтора года. Нынешний, 2013-й, год был для нас достаточно сложным. Выход на рынок, тем более с таким специфическим продуктом (а это оптическая техника: микроскопы, телескопы, бинокли и т.д.), — дело весьма нелегкое. Нужно было почувствовать реальный спрос, скорректировать под него ассортиментную линейку, отстроить рекламную кампанию. Кстати, ассортимент за 2013 год увеличился в два с лишним раза.

Из достижений — с июня удается удерживать первое место по продажам среди коллег по франшизе в группе из 11 российских городов с населением от 600 до 900 тысяч человек. Постоянно чувствуем «дыхание в затылок», но первенство держим.



Илья Филиппенко, директор «Желтого такси 500-700»:

— Для развивающейся компании «Желтое такси 500-700» 2013 год был самым сложным, но и самым продуктивным. Мы увеличили свой автопарк вдвое, как и планировали: с 68 машин до 150-ти. Начали покраску всего автопарка в желтый цвет и построили собственную базу, о которой раньше только мечтали. Но и нервов и бессонных ночей в этом году было много потрачено: развитие — это всегда трудности выбора правильного пути и тотальная экономия на своих развлечениях и любимых делах. Удачи всем и развития!



Татьяна Шайдурова, директор компании по производству овощных полуфабрикатов в вакуумной упаковке «Зеленый Август»

— 2013 год стал успешным для нашей компании. В первой половине года завершился этап разработки технологического процесса, становления производства.

Летом большая часть производства «переехала» в Иркутск — взяли в аренду хорошее, просторное помещение. Работали над расширением производства овощных полуфабрикатов — сегодня ассортимент сырых, вареных, сушеных овощей и смесей очень разнообразен. Кроме этого, как и планировали, запустили новое производство — выпускаем мясные полуфабрикаты, блины, пиццу.

20 лет в интересах бизнеса и экономики

ЗАО «Сбербанк Лизинг» на рынке лизинговых услуг с 1993 года. Компания входит в ТОП-3 крупнейших лизингодателей России. Об особенностях современного лизинга, о возможностях поддержки бизнеса, о перспективах компании рассказывает генеральный директор ЗАО «Сбербанк Лизинг» Дмитрий Ерошок.

— **Дмитрий Борисович, как лизинг в современном понимании?**

— Развитие экономики нуждается в современных финансовых инструментах. Важно иметь надежные, удобные и эффективные решения для бизнеса. Сегодня всем этим параметрам соответствует лизинг. С его помощью можно не только решать масштабные задачи по модернизации основных фондов, по повышению рентабельности и конкурентоспособности, но и формировать рынок, открывать новые сферы бизнеса и тем самым обеспечивать рост экономики.

Современный лизинг уже давно вышел за пределы традиционных сегментов (автотранспорт, оборудование, спецтехника, подвижной состав) и дает уже более сложные продукты. Сейчас есть потребность в специализированном подходе, и все актуальнее становятся дополнительные услуги в отношении предмета лизинга, обслуживающие объекты «под ключ». Мы готовы обеспечивать такой комплексный подход и предоставлять это клиентам на выгодных условиях, в том числе в регионах. Нам интересно, чтобы лизингополучатель был успешен в бизнесе, а поддержка Сбербанка позволяет предлагать особые условия лизинга. Компания четко следует своей миссии — обеспечивать поддержку бизнеса и экономики в координации со стратегией развития государства.

— **Расскажите о ваших лизинговых продуктах?**

— «Сбербанк Лизинг» — универсальная лизинговая компания, поэтому у нас есть как стандартизированные, так и индивидуальные предложения для клиентов. Классические преимущества наших розничных продуктов — быстрая процедура оформления и низкие процентные ставки. Клиентам же корпоративного блока, крупному и крупнейшему бизнесу мы обеспечиваем особые условия финанси-

рования, с учетом особенностей каждого проекта.

Компания готова поддерживать бизнес во всех отраслях и регионах страны и благодаря многолетнему опыту работы на рынке представляет лишь эффективные, хорошо просчитанные финансовые решения, которые помогут достичь успеха. За 20 лет деятельности мы подписали свыше 30 тыс. сделок. Сегодня у нас можно взять в лизинг легковые и грузовые автомобили, строительную и специальную технику, вагоны и цистерны, оборудование для производства и недвижимость, морские и речные суда, самолеты и многое другое. Мы активно



занимаемся инфраструктурными проектами, с уверенностью берем на себя услуги по сопровождению сделок, занимаемся созданием объектов «под ключ». К примеру, представляем комплексные предложения по объектам газомоторной инфраструктуры, по технике и оборудованию на газомоторном топливе.

Для удобства клиентов продуктовая линейка компании доступна в широкой филиальной сети по всей стране. У нас 65 филиалов в России и дочерние компании в Казахстане, Украине и Беларуси.

— **Есть ли особые предложения в рамках 20-летнего юбилея компании?**

— Мы постоянно работаем над совершенствованием наших предложений. Специально в рамках юбилея компании в два раза увеличена сумма финансирования лизинговых проектов для малого бизнеса. Эксклюзивное предложение действует при приобретении легкового транспорта, грузовых автомобилей и специальной техники «Экспресс». Стоимость же имущества может достигать уже 24 млн. рублей.

При этом клиент представляет на рассмотрение всего шесть документов, а решение о выдаче лизинга принимается в течение двух дней. Традиционно, он получает одни из самых низких процентных ставок на рынке, а также может воспользоваться

специальными программами от партнеров компании.

Работа по созданию более комфортных условий для лизингополучателей продолжается, поэтому вскоре будут новые выгодные предложения.

— **Какие цели развития стоят перед компанией?**

— ЗАО «Сбербанк Лизинг» является ведущим игроком лизинговой отрасли. Компания обеспечивает модернизацию производственных и технологических фондов предприятий различного профиля деятельности, поддерживает как малый, средний, так и крупный, крупнейший бизнес. Накопленный опыт и деловая репутация открывают широкие горизонты развития, и мы планируем наращивать компетенции в востребованных отраслях рынка, создавать новые точки роста.

Перед нами стоит цель не просто увеличивать объемы нового бизнеса и портфеля, поддерживать их сбалансированность по качеству и объему, но и соответствовать современным вызовам рынка, предлагать эффективные программы финансирования бизнеса, следуя стратегии развития государства. И «Сбербанк Лизинг» продолжает совершенствовать программы лизинга для всех сегментов бизнеса, поддерживая тем самым экономику страны. Мы знаем, как быть лучшими на рынке и помогаем становиться лучшими всем нашим клиентам.

“
Специально в рамках юбилея компании в два раза увеличена сумма финансирования лизинговых проектов для малого бизнеса. Эксклюзивное предложение действует при приобретении легкового транспорта, грузовых автомобилей и специальной техники «Экспресс». Стоимость же имущества может достигать уже 24 млн. рублей.

СООБЩЕНИЕ

О проведении внеочередного собрания акционеров
ОАО «Автодорпроект»

10 декабря 2013 года в 10-00 часов (время местное) состоится внеочередное общее собрание акционеров. Форма проведения собрания акционеров – совместное присутствие. Место проведения собрания: 664020, г.Иркутск, ул. Ленинградская, 65. Список лиц, имеющих право на участие во внеочередном общем собрании акционеров, составлен на основании данных реестра акционеров ОАО «Автодорпроект» по состоянию на 19 ноября 2013 года. Начало регистрации акционеров или их доверенных лиц в 9-00 часов местного времени. Повестка дня годового собрания акционеров:

1. Утверждение аудиторского отчета.

С информацией (материалами), подлежащей представлению лицам, имеющим право на участие во внеочередном общем собрании акционеров при подготовке к его проведению, акционеры (их представители) могут ознакомиться по адресу: 664020, г. Иркутск, ул. Ленинградская, 65 с 20 ноября по 9 декабря с.г. ежедневно, в рабочее время, кроме выходных и праздничных дней.

Совет директоров ОАО «Автодорпроект»

Акционерный коммерческий банк «Радян»
(открытое акционерное общество)

АКБ «Радян» (ОАО)

В отчетности АКБ «Радян» (ОАО) по форме 0409806 «Бухгалтерский баланс» (публикуемая форма) на 01.10.2013 г., опубликованной в газете «Газета Дело» № 11(26) от 08.11.2013 г., показатели строки 5 гр.3 следует читать следующим образом: «878042», строки 9 гр.3 – «14826», строки 10 гр.3 – «1585073», строки 17 гр.3 – «11774», строки 18 гр.3 – «1315392».

Председатель правления
Главный бухгалтер

В.М. Давыдова
Н.В. Денисова

Вниманию акционерного общества!

До 01.10.2014* успеете передать реестр
специализированному регистратору!

- Опыт работы на финансовом рынке – более 18 лет
- Страхование, годовой лимит ответственности – 100 млн. руб. **
- Собственный капитал превышает 180 млн. руб.
- Членство в профессиональной ассоциации регистраторов, трансфер-агентов и депозитариев
- «Лучший региональный регистратор года» ***
- Наличие филиала в Иркутске



СИБИРСКАЯ
РЕГИСТРАЦИОННАЯ
КОМПАНИЯ

*01.10.2013 г. вступил в силу ФЗ «О внесении изменений в подраздел 3 раздела 1 части первой Гражданского кодекса Российской Федерации» № 142-ФЗ от 02.06.2013 г., в соответствии с п.5 ст.3 которого акционерные общества, самостоятельно ведущие реестры акционеров, до 01.10.2014 г. обязаны передать ведение реестра лицу, имеющему предусмотренную законом лицензию. ** ОСАО «ИНГОСТРАХ», годовой лимит ответственности - 100 млн. рублей, *** по результатам голосования российских профучастников финансового рынка.

Получите консультацию по телефону (3952) 66-24-59. Иркутск, ул. Карла Маркса, 18

Правила бизнеса Майкла Делла: «Приятно делать то, что другие считают невозможным»

Основатель компании Dell об ошибках, планировании, страсти и идеальных возможностях



• Мое преимущество, когда я только начинал свой бизнес, заключалось в том, что я ничего не знал. Меня вела интуиция, очищенная от предвзятых мнений.

• Для того чтобы неординарно

мыслить, не надо быть гением, провидцем и даже выпускником университета. Достаточно иметь почву для размышлений и умение мечтать.

• Иногда лучше не спрашивать и не слушать, когда люди говорят вам, что это невыполнимо. Я просто взял и сделал то, что задумал.

• Первое, что пришлось усвоить, – это взаимосвязь между количеством неудач и усвоенных уроков: чем больше ошибок я совершал, тем большему успевал научиться.

• Пока все хорошо, очень легко решить, что вы непобедимы. Но это именно тот момент, когда вы слабее всего.

• Мне всегда казалось более естественным строить бизнес на

основании реальных потребностей клиента, а не на нашем представлении о них.

• Надо верить в то, что ты делаешь.

• Если у тебя есть реальная концепция, не обращай внимания на тех, кто будет внушать тебе обратное, и нанимай сотрудников, полностью разделяющих твои взгляды.

• Всегда приятно делать то, что другие считают невозможным или даже невероятным.

• Эмоциональные решения без тщательного анализа, особенно в сложных моменты, неминуемо приведут к краху.

• Будучи руководителем компании, неважно, большой или маленькой, вы не можете делать все в одиночку. На самом деле вы прак-

тически ничего не можете делать в одиночку.

• Я могу без предупреждения появиться в заводском цеху, чтобы поговорить с работниками и понять, как на самом деле идут у них дела.

• Я придерживаюсь мнения, что большая часть неразберихи, происходящей сегодня в крупных корпорациях, происходит из-за ограниченности общения и сложной иерархической культуры.

• Просто завоевать клиента сегодня мало, истинная задача в том, чтобы привести его в восторг, причём не единожды.

• Не стройте из себя важных персон. Клиенты куда больше ценят доверительные партнерские отношения.

• Хорошо, когда друзья всегда рядом, а когда рядом поставщики – еще лучше.

• Если ваша доля рынка исчисляется пока однозначным числом и вам приходится конкурировать с большими компаниями – вы либо научитесь диверсификации, либо погибнете.

• То, что другие считают недостатком, превратите в преимущество.

• Успех – опасная вещь, поскольку в этот момент вы одновременно непобедимы и уязвимы.

• Не тратьте время на выбор идеальной возможности, так вы пропустите верную дорогу.

Анна Касьян,
ForbesRussia

НОВОЕ В СИСТЕМЕ «КОНСУЛЬТАНТПЛЮС»

«Сборник типовых ситуаций» для бухгалтера
– новые практические материалы
в системе КонсультантПлюс

В КонсультантПлюс включены материалы «Сборник типовых ситуаций» для бухгалтера. Это практические материалы с ответами на часто возникающие в работе бухгалтера вопросы.

«Типовые ситуации» содержат готовый порядок действий по таким вопросам, как:

- исчисление и уплата основных налогов (НДС, прибыль, УСН, зарплатные налоги и взносы);
- налоговый и бухгалтерский учет типовых операций (учет ОС и МПЗ, аренды, займов и кредитов, посреднических сделок, вкладов в уставный капитал, начисление и выплата дивидендов);
- оформление счетов-фактур, книг покупок и продаж, первичных документов, в том числе кадровых и кассовых;
- представление отчетности и обязательных документов;
- выплаты работникам (зарплата, командировочные, отпускные, пособия, выплаты при увольнении);
- типовые кадровые операции (прием, увольнение, трудовая книжка, документооборот);
- налоговые проверки и др.

На все вопросы даны ответы с четким порядком действий, основанным на положениях законодательства и позициях госорганов. А также в «Типовых ситуациях» приведены бухгалтерские проводки, примеры, образцы форм документов. Из «Типовых ситуаций» можно перейти по ссылке в Путеводителе КонсультантПлюс, если есть нюансы, которые нужно прояснить, или требуется подробная информация. В Путеводителе рассмотрены различные варианты действий в рассматриваемой ситуации и их последствия, а также представлены развернутые и обоснованные рекомендации. Все типовые ситуации будут регулярно обновляться с учетом изменений законодательства.

Авторы «Типовых ситуаций» – эксперты издательства «Главная книга» (выпускающего одноименный популярный журнал

для бухгалтера), профессионалы с большим опытом практической работы.

Новые материалы доступны в информационном банке «Бухгалтерская пресса и книги» и в результатах поиска помечены «Типовая ситуация».

Наряду с «Типовыми ситуациями», в системе КонсультантПлюс бухгалтеру доступна вся необходимая информация. Прежде всего, это Путеводители КонсультантПлюс по налогам, сделкам, кадровым вопросам. А еще консультации «вопрос-ответ» с позицией госорганов и мнениями экспертов, схемы корреспонденции счетов, пресса и книги, судебная практика для бухгалтера и все необходимое законодательство.

Более подробную информацию о «Сборнике типовых ситуаций» для бухгалтера можно узнать в региональном информационном центре Сети КонсультантПлюс ЗАО «КонсультантПлюс в Иркутске».

«Азбука права» – консультации
по повседневным правовым вопросам
в КонсультантПлюс

В систему КонсультантПлюс включены консультационные материалы электронного журнала «Азбука права» с ответами на повседневные правовые вопросы.

В консультациях даны инструкции, как действовать, куда обращаться и какие документы заполнять.

Материалы будут полезны самому широкому кругу пользователей, так как помогают быстро найти ответы на житейские вопросы из надежного источника.

Рассмотрены следующие темы:

- автомобиль;
- воинская обязанность;
- выезд за границу;
- гражданство, миграция;
- жилье и недвижимость;
- защита прав потребителей;
- кредиты, вклады;
- медицина;
- налоги;
- наследование;
- образование;
- пенсии;
- семья;
- страхование;
- труд.

В каждой теме – короткие понятные ответы на распространенные вопросы. Например, в теме «Семья» – как получить пособия и выплаты при рождении ребенка, материнский капитал и др.; в теме «Ав-

томобиль» – что грозит за проезд по «встречке», как пройти техосмотр или получить водительское удостоверение и др. В ответе вы найдете не только четкий порядок действий со ссылками на законодательство, но и другую полезную информацию – сроки решения вопроса, возможные проблемы и риски, важные нюансы, ссылки на сайты госорганов, формы документов.

Материалы электронного журнала «Азбука права» включены в информационный банк «Бухгалтерская

пресса и книги» (раздел «Финансовые и кадровые консультации») и в результатах поискового запроса помечены словом «Ситуация». Все консультации поддерживаются в актуальном состоянии и учитывают изменения законодательства.

Более подробную информацию о консультационных материалах серии «Азбука права» можно узнать в региональном информационном центре Сети КонсультантПлюс ЗАО «КонсультантПлюс в Иркутске».



КонсультантПлюс
в Иркутске
RIC 112 SINCE 1993

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

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

ЖК «Глазковская роща» Завершено строительство б/с №1 и №3!



- **Расположение:**
г. Иркутск,
ул. Маяковского, 69
- **Этажность:**
Семнадцать
- **Срок сдачи:**
3 квартал 2014 года
- **Стадия строительства:**
б/с №1 и №3 – готовы,
б/с № 2 – 8 этажей

Современный жилой комплекс «Глазковская роща» расположен в Свердловском районе, вблизи Кайской рощи и Курорта «Ангара».

«Глазковская роща» – жилой комплекс повышенного комфорта, состоящий из трех семнадцатипятиэтажных зданий. Проектом предусмотрены одно- и двухкомнатные квартиры общей площадью от 38 до 58 кв.м. разных типов, что позволит будущим жильцам подобрать оптимальную планировку. Квартиры сдаются с черновой отделкой: стяжкой пола, штукатуркой стен, пла-

стиковыми окнами, с застекленными лоджиями, входной металлической дверью, счетчиками на воду и электричество, выводами под сантехнику, чугунными радиаторами. Мы делаем только первый шаг для того, чтобы Вы могли реализовать весь творческий потенциал в отделке Вашего будущего жилья.

По окончании строительства будет выполнено благо-

устройство придомовой территории: проложены проезды к дому, тротуары и пешеходные дорожки, построены детские площадки и зоны отдыха, выполнено озеленение.

Спешим сообщить радостную новость о завершении строительства блок-секций №1 и №3. Дома готовы и в ближайшем будущем будут введены в эксплуатацию. Работы по этим домам завершены досрочно.

Стоимость квартир:

Комнат	Площадь	Цена
1-комн.	39 кв.м.	47 тыс. руб/кв.м.
2-комн.	42-53 кв.м.	



Отдел продаж: ул. Игошина, 3
www.maxstroy.ru
(3952) 59-79-62

Проектная декларация на сайте www.maxstroy.ru

ЖК «ПАТРИОТ» Успейте! Покупайте! Квартир все меньше!



- **Расположение:**
г. Иркутск,
ул. Баумана
- **Этажность:**
девять
- **Срок сдачи:**
2 квартал 2014 года
- **Стадия строительства:**
готовность 85%

Ново-Ленино – развитый и перспективный для дальнейшей застройки микрорайон. «Город в городе». Здесь есть все необходимое для проживания семьи: в шаговой доступности находятся детские сады, ясли, центр развития ребенка, средние школы, школа иностранных языков «Denis School», школа восточных танцев, больница, поликлиника, аптеки, отделения банков, магазины, автостоянки, автосервисы, гаражи.

В микрорайоне сосредоточено огромное количе-

ство офисов крупных компаний, представительств региональных фирм, оптовых баз. Отличный вариант для желающих купить квартиру и найти поблизости работу.

Немалое количество рынков, торговых центров, в т. ч. построенных по самым современным технологиям, позволяют жителям не выезжать за пределы Ново-Ленино. Планируется благоустройство и самого Жилого комплекса: игровые и спортивные площадки,

площадки для отдыха, озеленение территории. Прямо напротив ЖК находится остановка общественного транспорта для автобусов №№ 13, 24 н, 37, 25, 30.

Отсутствие огромного количества транспорта и, соответственно, пробок, хорошо развитая инфраструктура, наличие природных ландшафтов и главное – более доступная стоимость жилья – вот лишь некоторые причины для того, чтобы купить квартиру в ЖК «Патриот 2».



СТРОИТЕЛЬНАЯ КОМПАНИЯ
ИРКУТСКГОРСТРОЙ

Комнат	Площадь	Цена
1-комн.	36,8 кв.м.	от 40 тыс. руб/кв.м.
	39,12 кв.м.	
	40,24 кв.м.	
	41,36 кв.м.	

Отдел продаж: ул. Карла Либкнехта, 239В
www.281415.ru

(3952) 28-14-15

Проектная декларация на сайте www.281415.ru

«РОСТЕЛЕКОМ» СООБЩАЕТ

о намерении реализовать недвижимое имущество

- Нежилое помещение, общей площадью 927,8 кв. метров и нежилое кирпичное здание дизельной, общей площадью 36,3 кв. метров по адресу: Иркутская область, г. Усолье-Сибирское, ул. Менделеева, 69. Начальная цена 7 170 тыс. руб.
- Здание ЛТУ, общей площадью 134,4 кв. метров и 2/3 доли в праве собственности на земельный участок площадью 874 кв. метров по адресу: Иркутская область, г. Киренск, м/р Центральный, ул. Пионерская, 6. Начальная цена 520 тыс. руб.
- Нежилое помещение площадью 1 391,4 кв.м, расположенное на 1,2,3,4 этажах в 4-х этажном кирпичном здании по адресу: г. Иркутск, ул. Пролетарская, 12 (вход с пер. Богданова, 8). Начальная цена 60 млн. руб.
- Административное кирпичное 4-этажное здание, общей площадью 2104,30 кв.м. и земельный участок, общей площадью 1924 кв.м. по адресу: г. Иркутск, ул. 4 Железнодорожная, 34А. Начальная цена 75 млн. руб.
- Производственная база, общей площадью 1166,10 кв.м. и земельный участок, общей площадью 4104 кв.м. по адресу: Иркутская область, г. Черемхово, ул. Ленина, 83-2. Начальная цена 6 170 тыс. руб.
- Здание 2-этажное брусое (база отдыха «Экран»), общей площадью 597,3 кв.м. и земельный участок площадью 3 368 кв.м., расположенные по адресу: Респ. Бурятия, Тункинский р-н, п. Аршан, ул. Набережная, 47. Начальная цена 11 537,94 тыс. руб.



Коммерческие предложения необходимо размещать на торговом портале Фабрикант (www.fabrikant.ru)

Справки по телефонам (3952) 200355; 243528
или по адресу: 664011 г. Иркутск, ул.Пролетарская, 12, каб. 307 отдел имущественных прав

(3952) 200-355; 243-528



НОВОСТРОЙКИ В РЕГИОНАХ РОССИИ

Только в декабре!
**НОВОГОДНИЕ
СКИДКИ до 7%***

жилой комплекс «БОЛЬШОЕ КУСКОВО»	жилой район «ЯРОСЛАВСКИЙ»	микрорайон «ЦЕНТР-2»
 г. Москва, ул. Перовская, вл. 66 121500 руб.	 Московская обл., г. Мытищи 79500 руб.	 Московская обл., г. Железнодорожный 64000 руб. СТАРЫЕ ЦЕНЫ!
<ul style="list-style-type: none"> ● Район комплексной застройки ● Отличная инфраструктура района ● 10 минут на тр. до м. «Перово» ● Квартиры с отделкой ● Машиноместа ● Ипотека* Рассрочка 	<ul style="list-style-type: none"> ● 5 км от Москвы (МКАД) ● Район комплексной застройки ● Большая часть домов построена ● Квартиры с отделкой ● 20 минут на тр. до м. «Медведково» ● Ипотека* Рассрочка 	<ul style="list-style-type: none"> ● 10 км от Москвы (МКАД) ● Район комплексной застройки ● Собственная инфраструктура ● 20 минут на тр. до м. «Новогиреево» ● Экологически чистый район ● Ипотека* Рассрочка
жилой комплекс «НОРД»	жилой комплекс «ДУЭТ»	микрорайон «СОКОЛ»
 г. Ростов-на-Дону, ул. Орбитальная 38400 руб.	 г. Калуга, ул. Димитрова 38000 руб.	 г. Ярославль, пр-т Фрунзе 45000 руб.
<ul style="list-style-type: none"> ● Комплексная застройка ● Собственная инфраструктура ● Дома по индивидуальному проекту ● Квартиры улучшенной планировки ● Развитая инфраструктура района ● Ипотека* Рассрочка 	<ul style="list-style-type: none"> ● Два жилых 9 этажных дома ● Индивидуальный проект ● Благоустройство территории ● Близость центра города ● Престижный район ● Ипотека* Рассрочка 	<ul style="list-style-type: none"> ● Комплексная застройка ● Собственная инфраструктура ● Дома по индивидуальному проекту ● Квартиры с отделкой ● 15 минут от центра города ● Ипотека* Рассрочка

*Содержит в получении

Проектная декларация и информация о ЖК размещены на сайте www.pik.ru. ОАО Группа Компаний ПИК

ОФИС ПРОДАЖ В ИРКУТСКЕ:
Ул.Трудовая, д.60, БЦ Грин Хауз, оф.204
(3952)25-85-85

ОФИС ПРОДАЖ В МОСКВЕ:
ул.Баррикадная, д. 19, стр. 1
8(800)500-00-20
(Бесплатный по России)

Новостройки:



Неблагоприятная экономическая ситуация в стране пока никоим образом не сказывается на развитии рынка недвижимости. Напротив, для Иркутска этот год стал богатым на новые проекты. Можно ли говорить о строительном «буме»? Куда перемещается спрос? Разбираемся вместе с участниками рынка.

Новое и разное

СМИ без умолку говорят о кризисных тенденциях в российской экономике: ВВП не растет, промышленность стагнирует, население все больше и больше погрязает в кредитах, ходят слухи о замедлении кредитования бизнеса. Но все эти явления, похоже, пока никоим образом не влияют на иркутский рынок строящегося жилья. Банки поддерживают строительную сферу, помогая ей кредитными средствами. «Кредитный портфель Байкальского банка Сбербанка строительной отрасли в октябре 2013 года превысил 10-миллиардный рубеж, – сообщили в пресс-службе банка. – В 2013 году при участии Байкальского банка в финансировании проектов строительства жилой и коммерческой недвижимости введено в эксплуатацию 80,9 тыс. кв.м, в том числе, 49,7 тыс. кв.м – это жилая недвижимость. До конца 2013 года планируется к вводу еще 101,5 тыс. кв.м, в том числе 90,9 тыс. кв.м жилой недвижимости».

По данным Комитета по градостроительной политике Администрации Иркутска, на середину ноября количество выданных разрешений на строительство достигло

231 (для сравнения: в 2011 году было выдано 144 разрешения, в 2012-м – 167).

Очевидно, 2013 год для иркутского рынка нового жилья стал вполне «урожайным», «выстрелив» большим количеством новых проектов и предложений. По данным портала о недвижимости REALTY.IRK.RU, в этом году открыты продажи более чем в двадцати новых проектах. Для сравнения – в 2012-м их было в два раза меньше, одиннадцать, еще год ранее, в 2011-м, – всего семь.

Показательно, что предложения эти – разные по формату: и элитные (ЖК «Статус», «MORGANS SIX»), и эконом-класса. Строительство идет как в городе, так и за его пределами, причем там строятся не только малоэтажные дома (ЖК «Молодежный» в пос. Молодежном, ЖК «Сокол» – за м/р Первомайский), но и многоэтажные: в ЖК «Бриз» строятся девятиэтажки, в ЖК «Стрижи» запланировано строительство 16-18-этажных домов. Есть в списке такой гигант, как микрорайон «Союз» (строительство ведет Универстрой, учредители – Новый город, Гранд-Строй, Сибави-строй, ДомСтрой) на 130 тыс. кв.м. Есть и небольшие проекты, на 3-4 тыс. кв.м.

Еще одной любопытной тенденцией является

выход на рынок компаний, которых раньше мы в числе застройщиков не видели: СК «Пчелы» (ЖК «MORGANS SIX»), Авиценна-Строй (группа жилых домов на бул. Рябикова), ФСК «Восход» (ЖК «Сокол»).

Конкуренция с давними игроками рынка, однако, не пугает новеньких. «Конкуренция, конечно, есть, куда без нее, – говорит Екатерина Гончарова, менеджер отдела продаж ЖК 'Сокол'. – Тем более что мы работаем в популярном у покупателей ценовом сегменте недорогого качественного жилья. Однако для нас конкуренция – это стимул сделать что-то более интересное. Люди уже не хотят покупать голые квадратные метры, им нужна концепция, инфраструктура. Все это мы постарались учесть в своем проекте».

С чем связан строительный бум в Иркутске?

2013 год может показаться годом строительного бума. Однако нужно понимать, что многочисленные проекты, выставленные на продажу в этом году, начинали проектироваться гораздо раньше – в 2012 и даже в 2011 году, когда кризис отступил и рынок снова

стал интересным и безопасным с точки зрения застройщиков.

Строительный цикл – процесс не быстрый. Нужно получить землю, создать проект, получить разрешение на строительство... «Многие долго не могли получить разрешения на строительство. Поэтому это просто совпадение, что в нынешнем году так много новых предложений», – уверен Дмитрий Щербаков,

рина Гончарова, ЖК 'Сокол'. – Еще не так давно в Иркутске был дефицит новостроек. Новый Иркутск начал строиться недавно. И потребность в новом жилье остается.

Одна из современных тенденций рынка – стремление иркутян перебраться из старых «хрущевок», купив новое жилье – на стадии строительства либо готовую новую квартиру (так называемая новая вторичка).

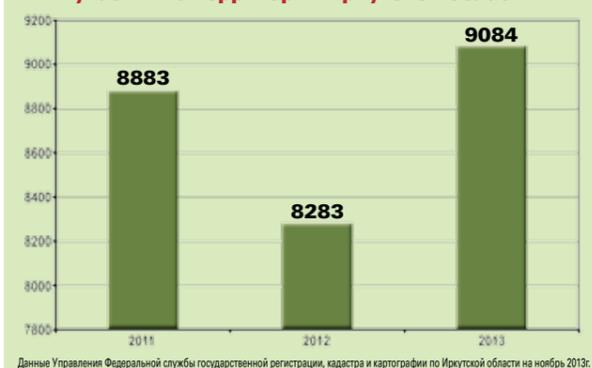
«Если раньше по приобретению квартир была пропорция 25 на 75 (25% – новостройки, 75% – старое жилье), то сейчас эта пропорция – 60 на 40 (60% – новостройки, первичное и новое вторичное жилье, 40% – старое жилье)», – делится своими наблюдениями Дмитрий Щербаков из «Слободы».

Спрос на квартиры в новостройках растет, подтверждают в Азиатско-Тихоокеанском банке. «В Иркутске мы работаем практически со всем застройщиками, выдача ипотечных кредитов происходит и на приобретение новостроек. Спрос на них вырос. Клиенты стали больше доверять строительным компаниям, которые нарабатывали себе имя на рынке и имеют за плечами уже по несколько сданных объектов», – считает Татьяна Полевач, директор Банка АТБ по Иркутской области.

«Смещение спроса в сторону первичного жилья, хоть и отмечено в текущем году, но не является существенным, – считают специалисты Байкальского банка Сбербанка. – Если в 2011 году ипотек на первичное жилье было 32,9% от общего числа ипотечных кредитов, то в 2012 году таких сделок было лишь 28,3%. В 2013 году наблюдается рост сделок на рынке первичного жилья в сравнении с 2012 годом до 34%».

«Из новых квартир потребитель предпочитает

Количество зарегистрированных договоров долевого участия на территории Иркутской области



директор агентства недвижимости «Слобода».

Застройщики вернулись на рынок – очевидно, считая время для этого благоприятным. И это действительно так, ведь спрос – основной фактор, который стимулирует строительный бизнес, по-прежнему не удовлетворен.

«Спрос рождает предложение, – говорит Екате-

По данным Управления Федеральной службы государственной регистрации, кадастра и картографии по Иркутской области, количество зарегистрированных договоров долевого участия в строительстве в 2013 году выросло. Если в 2011 году их было 8883, в 2012-м – 8283, то на ноябрь 2013 года эта цифра уже достигла 9084.

Средняя стоимость вторичного жилья в Иркутске на 30.11.2013 (тыс. руб./кв.м)

Тип	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Нуйбышевский район	Ленинский район
1 комн. кирпич	73,12	67,18	63,01	58,34	53,40
1 комн. панель	79,76	71,28	65,69	62,99	56,53
2 комн. кирпич	70,45	63,47	57,12	55,80	51,93
2 комн. панель	71,04	64,51	59,97	56,65	51,27
3 комн. кирпич	69,61	61,42	57,83	54,95	49,12
3 комн. панель	70,19	59,88	54,97	52,77	48,53
Средняя стоимость на 30.11.2013	68,87	62,98	56,92	54,63	50,94

Средняя стоимость строящегося жилья в Иркутске на 30.11.2013 (тыс. руб./кв.м)

Срок сдачи	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Нуйбышевский район	Ленинский район
Готовое	70,99	47,68	42,61	-	41,00
Срок сдачи - 2 полугодие 2013 года	-	55,57	43,50	-	45,00
Срок сдачи - 1 полугодие 2014 года	90,00	49,02	43,04	50,00	41,00
Срок сдачи - 2 полугодие 2014 года и позже	-	51,45	46,29	42,50	43,25
Средняя стоимость на 30.11.2013	80,50	51,42	44,81	45,00	42,86

Средняя стоимость коммерческой недвижимости в Иркутске на 30.11.2013 (тыс. руб./кв.м)

Назначение	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Нуйбышевский район	Ленинский район
склад (продажа)	44,83	41,52	32,63	24,98	22,52
склад (аренда)	0,67	0,42	0,31	0,32	0,22
магазин (продажа)	81,24	49,15	49,7	31,38	37,46
магазин (аренда)	1,01	0,73	0,64	0,46	0,50
офис (продажа)	82,05	52,49	51,00	38,85	40,99
офис (аренда)	0,95	0,66	0,57	0,49	0,43

бум или не бум?

готовые (введенные в эксплуатацию, и лучше – уже отремонтированные), не жели в еще строящихся домах, – рассказывает Дмитрий Самсонов, директор Агентства недвижимости 'ЕВРОПА'. – Несмотря на то, что банки сейчас предлагают очень выгодные ставки и программы на строящееся жилье, люди предпочитают, в большинстве своем, не рисковать. И на нашей практике – до половины квартир на первичном рынке (договоры долевого участия) – покупаются инвесторами.

Так или иначе, спрос на новое жилье – новостройки и новую вторичку – далеко не насыщен. И темпы ввода жилья пока позволяют утверждать, что насытится он еще очень не скоро. По данным Комитета по градостроительной политике Администрации Иркутска, в 2013 году, по соглашению, подписанному между мэром и министром строительства области, запланировано ввести 361 тыс. кв.м жилья (в 2011 году было введено 412,8 тыс. кв.м, в 2012-м – 482, 3 тыс. кв.м). До планки «по метру в год на человека», установленной федеральными властями, еще расти и расти. Поэтому не

исключено, что в следующем году новых проектов и предложений будет еще больше.

«В 2013 году администрация города начала проводить аукционы по продаже земли, таким образом, появились новые площадки для строительства», – отме-

«Для того чтобы предложение хоть как-то начало влиять на цену, оно должно удовлетворять или превышать спрос, а в нашем регионе подобной тенденции не намечается, для этого нужно строить в несколько раз больше»,

новые квартиры, введенные в эксплуатацию за последние 3-4 месяца, достигло нескольких процентов»

В целом же по рынку ситуация пока остается прежней. «Новостройки будут продолжать расти в цене. Качественное не может быть дешевым. А качество строительства – залог хорошей репутации застройщика, – говорит Екатерина Гончарова, ЖК 'Сокол'. – Вот на вторичном рынке цены могут приостановиться».

«Жилье с пониженными характеристиками станет пользоваться все меньшим спросом. Продавать 'хрущевки' становится сложнее. Может, на них цены чуть-чуть снизятся, но ненамного, на 10-15%», – предполагает Дмитрий Щербаков из АН «Слобода».

«Старый, изношенный жилой фонд становится менее востребован, его стоимость растет медленнее 'свежей вторички', а некоторые его сегменты, например, 'хрущевки', в ближайшие месяцы и вовсе могут подешеветь», – считает Дмитрий Самсонов, директор АН «ЕВРОПА».

Елена Демидова,
Газета Дело

Изменение цен на новостройки и вторичное жилье в Иркутске. 2011-2013 годы



чает Сергей Курмазов, генеральный директор строительной компании «Танар».

– уверен Сергей Курмазов, СК «Танар».

В практике риэлторов, однако, есть уже примеры, когда предложение превысило спрос, что привело к снижению цены. «Такая тенденция явно намечалась на рынке новостроек в микрорайоне Ново-Ленино, по ул. Баумана, – отмечает Дмитрий Самсонов, АН 'ЕВРОПА'. – Там снижение цен на

Как поведут себя цены?

Вопрос о том, как отреагируют цены на происходящие на рынке события, конечно, волнует потребителей.

Каким был 2013 год для строителей?



Евгений Савченко,
Начальник МУП «УКС города Иркутска»:

– 2013 год для строительной отрасли получился успешным. Иркутск переживает бум строительства, который ознаменовался появлением большого числа предложений на рынке недвижимости. В этом году действительно многое удалось претворить в жизнь – начал выполняться курс на комплексное развитие города, более точно учитываться баланс территорий, были разработаны проекты социальных учреждений – детских садов и школ, по некоторым из них уже началось строительство. Особенно активно развивается сектор жилой недвижимости. Об этом свидетельствуют объединения застройщиков по строительству крупных объектов, в т.ч. микрорайонов, что в целом должно позитивно сказаться на облике города. Активно набирает ход и проект по развитию застроенных территорий – уже в 2014 году введут в эксплуатацию первые блок-секции в Октябрьском округе. В целом, ведется большая совместная работа, и строительная отрасль постепенно выходит на новый уровень своих возможностей.

Для УКСа год также сложился удачно. Сейчас мы активно занимаемся заселением построенных объектов – вводим в эксплуатацию целых шесть блок-секций в ЖК «Алмазный» и две блок-секции в ЖК «На Баумана» и надеемся, что люди, купившие квартиры, хорошо оценят нашу работу. За этот год МУП «УКС города Иркутска» участвовало во всевозможных конкурсах и мероприятиях, получило большое количество наград (призовое место на общегородском карнавале, победа на тематических выставках), что также, безусловно, приятно. Высокая оценка как со стороны коллег и партнеров, так и со стороны горожан подталкивает и мотивирует нас еще на более важные проекты. Однако заметим, что для нас и для Иркутска все только начинается. Мы воспринимаем этот год как затишье перед самыми важными делами, о которых вы узнаете уже в Новом Году.

С наступающими праздниками, дорогие иркутяне!

СТАТУС
ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС



Только до 31 декабря 2013 года действуют специальные цены!

Особенные квартиры

Комплекс жилых домов в одном из самых престижных и любимых иркутянами мест – бульваре Гагарина



Успейте до Нового Года!

Непревзойденное местоположение

Бульвар Гагарина – исторически один из самых престижных районов Иркутска

Расположение на берегу Ангары и полное отсутствие промышленных предприятий и котельных делает район одним из самых экологичных в Иркутске

Отсутствие многоквартирных домов по соседству, близость парковых зон, центральной набережной, обеспечивают максимальный комфорт для проживания в условиях городской среды

Из окон квартир открываются панорамные виды на Ангару, бульвар Гагарина, остров Юность, исторический квартал «Иркутская слобода»



ГОРСТРОЙ

Отдел продаж 28-14-15
www.status-irkutsk.ru

Проектная декларация на сайте www.status-irkutsk.ru

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



ул. Сухэ-Батора, 13

☎ 730-200, 728-941

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

Коттедж с видом на залив!

ТСЖ Молодежное



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

35 млн.руб.

606-544

Офисы в аренду. Сквер Кирова

ул. Ленина, 6



Собственник сдает офисы в административном здании. 23,2 и 23,8 кв.м. Круглосуточная охрана, телефон, интернет. Большая парковка.

872 руб./кв.м

34-22-39

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

Площади в новом бизнес-центре

ул. Дзержинского



Продаются торгово-офисные помещения! От 260 кв.м. до 1800 кв.м., с отделкой. Центр города, прекрасная транспортная доступность и инфраструктура!

61-89-61, 68-23-68

Аренда торговых площадей!

ул. Волжская/Партизанская



Площади от 25 кв.м. на 2 этаже и в цоколе. Сформировавшаяся торговая зона. Густонаселенный район, прекрасная транспортная доступность. Открытие 1 февраля 2014г. Предложение ограничено!

61-89-61, 68-23-68

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.

44 тыс. руб/кв.м.

99-82-28

Здание в центре города!

ул. Литвинова



2198 кв.м., 6 этажей, не требует вложений, хорошая доходность, основная часть помещений сдана в аренду. Парковка на 40 а/м. Возможна продажа по этажам, 300 - 400 кв.м. Здание и участок в собственности.

200 млн.руб.

533-333, 422-333

Продажа здания

ул. 4-я Железнодорожная



Административное здание с земельным участком в Свердловском р-не, общая площадь 2104 кв.м., зем. участок 19 соток, первая линия, парковка.

75 млн. руб.

533-333, 422-333

Подарок для Ваших любимых!

ул. Октябрьской революции



Продаю красивый элитный бизнес! Помещение в собственности, 156 кв.м. Достойное местоположение.

28 500 тыс.руб.

533-333, 422-333

Займы под залог недвижимости

ул. Дзержинского, 32, оф. 313

МОСЗАЙМ

МИКРОФИНАНСОВАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ

Займы под залог недвижимости:

- квартиры
- дома, дачи,
- земельного участка
- коммерческой недвижимости
- срочный выкуп недвижимости

МФО "МосЗайм" предлагает упрощенную систему получения кредита! Справки и поручители - не требуются!

www.moszaim.com; тел. 61-11-12

Для новогоднего стола!



Продукция компании «Зеленый Август» для новогоднего стола: свекла вареная, заготовки для салатов – оливье, сельдь под шубой, винегрет.

www.GreenAugust.ru