

март,
2014

№ 3 (30)

информационно-рекламное издание 6+

недвижимость

Проводимая Центробанком «чистка» изменила поведение вкладчиков – инвестиции в недвижимость стали более привлекательными. Растут ли продажи нового и вторичного жилья в Иркутске? Стоит ли вкладываться в недвижимость с целью сохранения капитала и инвестиций?



04

кредиты

Как купить помещение для ресторана, магазина, парикмахерской или автосервиса, если собственных средств не хватает даже на первоначальный взнос? Развенчиваем мифы и разбираемся на примере продукта «Кредит-Недвижимость» от Промсвязьбанка

08

свое дело

За последние годы в Иркутске появилось множество частных детсадов, групп присмотра и ухода, центров раннего развития. Но лицензии на образовательную деятельность есть лишь у единиц. Почему? Что нужно знать, открывая частный детсад? Рентабелен ли этот бизнес?



09

стиль жизни

Полет на мотопараплане, прыжок с парашютом, мастер-класс по фигурному катанию и шопинг со стилистом – все это можно подарить. Достаточно зайти на сайт специализированного интернет-магазина и сделать заявку. Самые интересные и дорогие подарки-впечатления – в топ-10

15

«Я свою карьеру сделала на командной работе»



Татьяна Полевач,
Директор «Азиатско-Тихоокеанского Банка» (ОАО)
по Иркутской области – вице-президент

Как в банковском бизнесе пройти путь от стажера до управляющего менее чем за 3 года?

Зависит ли банковский бизнес от личности руководителя?
В каких случаях женщина должна быть жесткой?

→ 12-3

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. ** ОАО «ИНГОССТРАХ», годовой лимит ответственности - 100 млн. рублей, *** по результатам голосования российских профучастников финансового рынка. **** При заключении договора до 01.10.14 стоимость услуг по ведению реестра 800 рублей в месяц.

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



Фото А. Федорова

Татьяна Полевач уже четвертый год возглавляет Иркутский филиал «Азиатско-Тихоокеанского Банка» (ОАО). Как филиал из отстающих вышел в лидеры? Зависит ли банковский бизнес от личности руководителя? В каких случаях женщина должна быть жесткой? Как прийти в банковский бизнес на должность стажера кредитного эксперта и через 2,5 года стать управляющим? Об этом и многом другом – в нашем интервью.

«От стажера до управляющего – за 2,5 года»

– Татьяна Васильевна, у вас мечта детства была – банкиром стать?

– Нет, что вы. В детстве я мечтала стать врачом. Но поняла, что мне не очень нравится химия, и от этой идеи отказалась. Затем была мысль поступать в МГИМО. Я очень серьезно занималась английским языком, готовилась. Но потом осознала, что мечтать хорошо, но нужно все-таки жить в реальном мире. И не хотелось оставлять семью, друзей. Я очень привязана к Иркутску. В общем, не поехала я в Москву, сдала один экзамен – так как была медалисткой – и поступила в наш нархоз.

Мысль стать банкиром пришла гораздо позже. Компания, в которой я работала после окончания вуза, сотрудничала с ВостСибКомБанком. Им

тогда, в середине девяностых, руководила легендарная женщина – Тамара Петровна Царик. Она очень мне нравилась. Я смотрела на нее с восхищением и однажды поймала себя на мысли: хочу когда-нибудь стать директором банка, как она.

– А что именно прельщало в этой профессии?

– Уж точно не деньги. Скорее – ответственность. И то, что нужно работать с людьми, с одной стороны, а с другой – много думать, анализировать. После первого декретного отпуска я решила не возвращаться на прежнее место работы и попробовать себя в банковской сфере. Устроилась на должность стажера кредитного эксперта в Банк кредитования малого бизнеса, который позднее стал Банком «Интеза». Там я отработала девять лет.

– Как быстро продвигались по карьерной лестнице?

– Через 2,5 года я стала управляющей Иркутским офисом банка.

– Как такое возможно?

– Просто работать, и все. Работать, быстро, грамотно обслуживать клиентов – делать финансовый анализ, готовить документы. Клиенты очень ценят искреннее отношение. И тогда включается «сарафанное радио» – они начинают отправлять к тебе других клиентов. Это главное в банковском бизнесе – когда тебя рекомендуют.

Если много и с отдачей работаешь – это не может остаться незамеченным. Меня начали продвигать, отправлять в сложные командировки, чтобы посмотреть, справлюсь ли я, ставить передо мной новые задачи.

Тогда у меня был один ребенок, мы забирали его из садика, приходили домой, я готовила, кормила семью, мыла, убирала. Когда муж с сыном ложились спать, садилась за работу – до трех ночи сидела. Потом вставала в 6 утра – и по новой...

Татьяна Полевач:

«Нельзя себя жалеть»

– А семья всегда с пониманием относилась к вашей работе? Дефицит внимания наверняка был?

– Наверное. Но я стараюсь его компенсировать. В выходные сейчас я всегда дома. Раньше работала по выходным, со временем научилась не делать этого. Теперь субботу и воскресенье провожу с семьей, готовлю что-нибудь вкусное: то жульены, то морские салаты, то котлетки домашние. Занимаюсь с дочкой – вторым ребенком: в кино ходим, гуляем...

– Бывали моменты, когда на одну чашу весов вставала семья, на другую – работа?

– Да, был такой тяжелый момент. В тот день я выдавала семь кредитов – это очень много по банковским меркам, с учетом того, что нужно провести финансовый анализ по каждому кредиту, подготовить договоры, подписать с клиентом, поручителями, залогодателями. И вот у меня на очереди – толпа, человек 20-25...

И в тот день заболел мой ребенок – четыре года сыну было. Мама моя повела его в больницу, звонит мне оттуда и говорит, что у него воспаление легких. А у меня в этот момент клиенты сидят на подписании договора. Я на всю жизнь запомнила: когда поворачивалась к ним спиной, шла к принтеру, чтобы распечатать документы, заплакала. Но не могу же я им показать свою слабость, разрешается. Пока печатались договоры, я вытерла слезы, повернулась к клиентам с улыбкой – и продолжила работать.

Этот момент многому научил. Все мы люди, бывают сложности в жизни. Но нельзя себя жалеть. И другим позволять видеть твою слабость. Мне больше нравится имидж собранной, уверенной в себе женщины. Да, наверное, иногда приходится быть жесткой... Знаете, самое сложное, что мне в жизни как руководителю приходилось делать, – это увольнять людей.

– Во время кризиса?

– И во время кризиса, и когда ты просто понимаешь, что человек не справляется со своими обязанностями. Человек-то вроде хороший, ты к нему привык. И сказать ему, что он не работает больше здесь, очень тяжело. Каждый раз будто грех на себя берешь.

– Вы командный игрок?

– Я свою карьеру сделала только на командной работе. Когда у всех четко распределены роли, когда люди чувствуют себя частью большого целого, когда они понимают, что их уважают, что от них многое зависит, тогда проще всего добиваться. Когда я уходила из «Интезы», очень многие сотрудники пошли вслед за мной.

«Мне хотелось развиваться»

– Почему ушли из «Интезы»?

– Просто потому, что там некуда было расти. Банк специализировался на кредитовании малого и среднего бизнеса – я все об этом знала. Это был хороший большой офис – но только один, и других продуктов, направлений не было. Было страшно принять это решение. Предложение АТБ было не первым, но остальные я не принимала.

– Чем же АТБ покорило?

– Может, просто в нужное время они мне сделали это предложение. Я уже созрела для этого. Предложение поступило перед отпуском, и, уезжая, я думала, что не приму его. Но в отпуске, когда рядом не было людей – клиентов, сотрудников – я смогла понять, что готова рискнуть. Не было эмоций, была просто жесткая логика.

– Тяжело было?

– Я уходила из успешного офиса, с успешных позиций: иркутский офис «Интезы» был в тройке лучших по банку (было около 80 офисов). А Иркутский филиал АТБ был тогда на предпоследних позициях в сети. Когда я пришла сюда и увидела отчетность, была шокирована. Потому что у одного офиса «Интезы», которым я руководила, кредитный портфель был практически в четыре раза больше, чем здесь у девяти офисов. Но пути назад не было.

– АТБ – универсальный банк. Как быстро вы поняли, что нужно делать в разных направлениях, сегментах?

– Через полгода-год, не раньше. Первое время я себя чувствовала как котенок, которого бросили в прорубь. Если раньше я занималась только выдачей кредитов, то здесь оказалось, что банк работает с валютами, обслуживает паспорта сделок, выдает кредиты физлицам, принимает вклады... Кассы, банкоматы, терминалы самообслуживания, зарплатные проекты, интернет-банкинг – все это на меня валилось и валилось...

Но со временем пришло понимание процесса. И главное, что коллектив поверил в успех филиала. Сначала люди не надеялись на то, что можно изменить что-либо. Они привыкли быть неуспешным филиалом. «Порукают – да перестанут, планы нам и так всегда ставят завышенные», – думали они. Приходилось убеждать, уговаривать, ездить по офисам. Когда в банк пришли крупные клиенты, сотрудники поверили в себя и в успех филиала: нам доверяют, значит, мы молодцы.

В последние годы мы – в тройке лучших филиалов АТБ: занимали треть, вторые места по итогам полугодий. Теперь коллектив нацелен на первое место. По VIP-направлению, по рознице мы – одни из лучших. Сейчас у нас в филиале 75 тысяч клиентов. Мы представлены в 13 городах, это 38 офисов.

«В каждом городе свой портрет и офиса, и клиентов»

– Есть какие-то территориальные особенности? Отличаются клиенты в разных городах?

– Да. На самом деле, в каждом городе свой портрет и офиса, и клиентов. Уникальный город Усть-Илимск – город, вроде, расположен далеко, население – всего 70 тысяч человек... Тем не менее, по объему привлеченных средств – второй в нашем филиале. Доверяют там нашему банку. Есть клиенты, которые нас встречают там с хлебом-солью.

– Бизнесмены в небольших городах активно берут заемные средства?

– Да, активно. В основном, малый бизнес: кто-то мед продает, травы, кто-то одежду, игрушки. Самые активные точки продаж у нас – это Иркутск, Усть-Илимск, Зима, Саянск.

Информационно-рекламное издание

 газета
дело

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 18.03.14. Время подписания в печать по графику: 18:00, фактическое: 18:00. Отпечатано в Областной типографии №1 г. Иркутск, ул. К.Маркса, 11. Заказ № 17. 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.

«Я свою карьеру сделала на командной работе»

Самые доходные офисы, по итогам полугодия, – Саянск и Зима. Города небольшие, но сотрудники банка отдаются работе, и клиенты к ним идут – серьезные, крупные, интересные.

– А какие люди руководят офисами АТБ?

– Мой самый любимый вариант развития событий – когда ты выращиваешь своего человека. Я очень редко приглашаю на руководящие позиции людей со стороны. Когда ты с человеком долго работаешь, ты его в разных ситуациях видишь: насколько он готов к перегрузкам, насколько он взвешен, честен, открыт. Эти качества просто незаменимы. За них можно простить многое, даже отсутствие опыта. Потому что опыт, в конце концов, приобретается.

– На местах руководители – это местные люди?

– Да. На мой взгляд, это очень важно. Ни один чужак не будет так хорошо знать местный менталитет, людей. К нему просто не пойдут клиенты.

«Задача для банка в этом году – удержать прибыль»

– Ситуация в экономике в последнее время достаточно нестабильная. Ваш банк ощущает на себе эти процессы?

– Мы стали более осторожны. Консервативно принимаем решения по выдаче, например, крупных кредитов. Что касается кредитования физлиц, то люди сами стали осторожнее, уже не готовы брать кредиты в таком объеме, как в прошлом году. За прошлый год Иркутский филиал АТБ выдал юридическим и физическим лицам около 8 миллиардов рублей, в этом году темпы выданы стали умереннее.

– ЦБ пристально следит за банковским рынком, лицензии отзываются одна за одной. Проценты по вкладам взяли курс на снижение. Непростая ситуация, одним словом. Вы, исходя из всего этого, на что будете делать ставку в нынешнем году?

– В первую очередь, нужно сказать, что у нас нет оттока по вкладам, несмотря на непростую ситуацию в банковской сфере. Отзыв лицензий сразу у нескольких банков вынуждает людей анализировать информацию о банках, сравнивать. Поэтому сейчас клиенты мелких банков активно отзывают вклады и размещают в крупных, имеющих историю, филиальную сеть, высокие рейтинги, то есть в тех банках, которые вызывают доверие.

Ситуация в банковской сфере также влияет на качество выдаваемых кредитов. И на торговое финансирование и предоставление банковских гарантий. Эти продукты востребованы у юрлиц, частных предпринимателей. Продолжим также активно работать с сегментом малого и среднего бизнеса.

– Какую долю занимает этот сегмент в корпоративном портфеле филиала?

– Основную, на самом деле, порядка 70%. Если сравнивать крупный, малый и средний бизнес, то для банка наиболее безрисковый и доходный – малый и средний. Можно выдать один миллиард рублей какому-то крупному предпринимателю, под 9% годовых. А можно выдать сто кредитов по 10 миллионов рублей со ставкой 13% годовых и заработать на них больше. И потом, если вспомнить теорию вероятности, то риск дефолта этих кредитов минимален. Не может быть, чтобы все они одновременно не вернулись. В то время, как один крупный

кредит может не вернуться с большей вероятностью.

– В Иркутске очень многие банки работают с сегментом малого и среднего бизнеса. За счет чего своего клиента завоевываете?

– За счет скорости, качества обслуживания.

– Просрочка по кредитам в АТБ не растет?

– Нет, не растет. Работа с должниками – благодарная и очень тяжелая эмоционально, но ее нужно вести. Людям действительно в этот момент плохо, как правило. Очень небольшая часть клиентов намеренно берет кредиты, зная, что не будет их возвращать. Основная часть людей, безусловно, думает, что вернет деньги банку. Просто что-то в жизни случается. И тут важно найти с человеком общий язык и договориться.

Если говорить о качестве кредитного портфеля нашего филиала, то в просрочке по малому и среднему бизнесу находится менее 1% кредитов, по физлицам – около 3%. Это очень хорошие показатели. В этом году мы делаем все, чтобы они не изменились. Для нас это приоритетное направление. Понимаем, что если времена будут кризисные, то людям будет тяжело. Я коллег настраиваю, что этот год непростой будет. Задача для банка – удержать прибыль, а для меня – не потерять ни одного сотрудника и ни одного клиента.

«Нельзя потерять доверие коллектива, клиентов»

– Как вы считаете, насколько банковский бизнес зависит от личности руководителя? Достаточно так наладить процессы, чтобы все работало

как часы, без особого вмешательства, или важно все-таки, кто стоит у руля?

– Наверное, будет нескромно говорить, что важно. Но это действительно так. Я же тоже работаю со своими руководителями и понимаю, что от личности зависит многое. От того, насколько ты человеку веришь. И клиенты должны руководителю банка верить. Как только обманешь кого-то, сторонников станет меньше.

Есть такая притча: когда человек рождается, перед ним открыты тысячи дверей, он может в любую из них войти, что-то узнать, чего-то добиться... Но всякий раз, когда мы делаем что-то неправильно, перед нами закрывается очередная дверь – закрывается навсегда. Нужно сделать так, чтобы к старости перед тобой было открыто как можно больше дверей. Потерять доверие людей – коллектива, клиентов – страшно.

– В банковском бизнесе пока все-таки больше мужчин. Как они к вам относятся? Есть ли какие-то поправки, предубеждения? Или воспринимают вас на равных?

– На равных. Женщина же тоже может быть жесткой. Другое дело, что не всегда нужно жесткость демонстрировать. Иногда благодаря тому, что ты женщина, ты можешь более мягко о чем-то сказать, где-то можешь позволить себе, наоборот, сострить.

Сложно сказать, мужской это или женский бизнес. Тут важны просто такие качества, как с одной стороны, гибкость, умение подстроиться под человека, понять его, с другой – принципиальность, логика и последовательность.

– А что значит для вас деньги?

– Средство для реализации целей.

Это возможность содержать свою маму, учить своих детей. Это возможность проводить время с семьей, ездить отдыхать куда-то. Возможность достроить дом. Возможность уделять внимание своему внешнему виду: это необходимо в моей работе, управляющая банком не может выглядеть неухоженно, не стильно.

– И напоследок, Татьяна Васильевна, как эксперт в области денег, дайте нашим читателям свои рекомендации о том, как построить финансовую политику в этом году?

– Некоторые рассматривают вариант вложения своих сбережений в недвижимость. Но, если быть честной, я считаю, что сейчас не время. Ситуация очень похожа на события 2008 года. Недвижимость переоценена, не стоит объективно тех денег, которые за нее просят. Покупать квартиры, по моему мнению, сейчас опасно. Представляете, насколько будет обидно: купишь сейчас квартиру, заплатишь 60 тысяч за квадрат, а она будет завтра стоить 45 тысяч за квадрат... В предыдущий кризис мы это проходили.

Знаете, на днях встречалась с крупным вкладчиком. Он сидел, думал, что же ему делать в текущей ситуации. Мы пришли к выводу, что лучше всего сейчас вклады рассредоточить в трех валютах: рубль, доллар, евро. Если одна валюта упадет, другая отыграется – по крайней мере, будет соблюден баланс. Если сумма крупная, то можно подстраховаться, снизить риски дефолтности, разложив деньги по вкладам в разных банках – по 700 тысяч рублей в каждый. Эта сумма застрахована.

Анна Масленникова, Газета Дело



ПИФ «БКС — Валютные Инвестиции»

Пик формы Ваших финансов

Личный финансовый план В ПОДАРОК!***

24,19%

Прирост стоимости пая за год**

Выбирайте новые возможности защиты от падения рубля!

ЗАО УК «БКС», лицензия ФСФР РФ № 21-005-1-03071 от 25.06.2002 г. на осуществление деятельности по управлению инвестиционными фондами, паевыми инвестиционными фондами и негосударственными пенсионными фондами. Подробную информацию об осуществлении ЗАО УК «БКС» деятельности по управлению ПИФами вы можете найти в информационном бюллетене «Приложение к Вестнику ФСФР», на сайте www.bcs.ru/inf, в ленте ЗАО «Интерфакс». Стоимость инвестиционных паев может увеличиваться и уменьшаться, результаты инвестирования в прошлом не определяют доходы в будущем, государство не гарантирует доходность инвестиций в инвестиционные фонды. Прежде чем приобрести инвестиционный пай, следует внимательно ознакомиться с правилами доверительного управления паевым фондом. ОПИИФ «БКС» — Валютные инвестиции, регистрация правил в ФСФР РФ № 0929-754091/26 от 23.08.2007 г. по состоянию на 28.06.2013 г. Прирост стоимости пая за 3, 6, 12 и 36 месяцев составил 0,16%, 9,02%, 24,19% и 13,17% соответственно. * Использованы данные <http://cbcs.ru> <http://www.moex.com>; <http://bcs.ru/inf>. ** Прирост стоимости инвестиционного пая за период с 29.06.2012 г. по 28.06.2013 г. *** Личный финансовый план составляется ООО «Компания БКС» на основе финансовых продуктов, предлагаемых ООО «Компания БКС», ЗАО УК «БКС» и ОАО «БКС Банк». ООО «Компания БКС» является агентом по выдаче, погашению и обмену инвестиционных паев. Лицензия ФСФР РФ на осуществление брокерской деятельности № 154-04434-100000 от 10.01.2001 г. ОАО «БКС Банк», Генеральная лицензия ЦБ РФ № 101 от 23.01.2013 г. Личный финансовый план предоставляется исключительно в информационных целях, ООО «Компания БКС», ЗАО УК «БКС» и ОАО «БКС Банк» не несут ответственности за результаты инвестиционных решений, принятых клиентом на основе предоставленного финансового плана. Реклама.

8 (3952) 40-60-80 | bcspremier.ru | ул. Свердлова, 43а



БКС Премьер
В Ваших личных целях

Деньги уходят



«Из вкладов средства перетекают в квартиры» – статья с таким названием появилась в газете «Коммерсантъ» в конце февраля. Авторы материала отмечают, что проводимая Центробанком «чистка» банковского сектора изменила поведение вкладчиков, в чьих глазах инвестиции в недвижимость стали более привлекательными: «В январе рост выдачи ипотеки на уровне в среднем 30-70% отметили банкиры, а девелоперы и риэлторы зафиксировали рост продаж на уровне 20-30%».

Насколько московские тенденции актуальны для Иркутска? Растут ли продажи в сегментах нового и вторичного жилья? Стоит ли вкладываться в недвижимость с целью сохранения капитала и инвестиций? Об этом мы побеседовали с участниками рынка.

Первичка: «Продажи растут»

Растут ли продажи на рынке новостроек? И, если есть рост, то чем он обусловлен? С такими вопросами мы обратились в строительные компании города.



Алексей Волков, первый заместитель генерального директора ОАО «Сибавиастрой»:

В этом году мы фиксируем рост продаж уже с января, хотя обычно сезонный спрос возникает с приходом весны. В целом, в отделе продаж нашей компании наблюдается стабильное увеличение входящих звонков с июня прошлого года. В текущем году количество звонков продолжает расти.

Возможно, фактор ослабления рубля и снижение ставок по банковским вкладам подталкивают потребителей к приобретению недвижимости, но вряд ли это можно обозначить как массовое явление. Мы связываем рост продаж с качеством проектов, в которых участвует «Сибавиастрой».



Сергей Курмазов, директор строительной компании «Танар»:

Спрос на квартиры настолько велик, что продажи растут прямо пропорционально объемам строительства. Мы уже неоднократно говорили о том, что спрос на недвижимость на иркутском рынке всегда был высок, и нынешняя ситуация – не исключение. Пока спрос будет превышать предложение, квартиры будут продаваться. Да и доходность от вложений в недвижимость выше банковских вкладов.

Как и всегда, в первую очередь раскупаются малогабаритные квартиры площадью до 30 квадратных метров. Однокомнатные квартиры, с точки зрения вложения средств, – очень привлекательный товар.

Вторичка: «Ажиотажа нет»

Как обстоят дела с продажами квартир в сегменте вторичного

жилья? Приобретают ли иркутяне квартиры с инвестиционными целями? Об этом нам рассказали иркутские риэлторы.



Виктор Казаринов, ведущий специалист по работе с жилой недвижимостью АН «Слобода»:

Ажиотажа нет, и в ближайшее время не предвидится. Объем продаж на вторичном рынке жилья невысок, но стабилен. Возможно, это связано с тем, что инвестиционных покупателей в этом сегменте практически нет. Все покупатели, так или иначе, покупают квартиры для проживания своих семей.

По-моему, прямой связи между условиями банковских депозитов, курсом рубля и состоянием рынка недвижимости (во всяком случае, жилой) нет, а есть ощущение, что люди, ставившие себе цель массово вложиться в недвижимость, уже это сделали. Сейчас инвесторы вкладываются в недвижимость точно и очень осторожно.

Инвестиции во вторичный рынок жилья сейчас не актуальны, т.к. цены остаются стабильными (не растут), доходность от сдачи в аренду невелика, а вторичный жилой фонд, как правило, довольно ветхий. С этой точки зрения, более оправданы инвестиции в новостройки. Цена, как правило, растет вместе с этажами, на выходе получаем жилье современной планировки в новом доме. Но и здесь не без подводных камней: сроки сдачи, качество строительства, расположение дома...



Татьяна Крапива, директор АН «Правобережное»:

Роста продаж во вторичном сегменте не наблюдается, все в плановом режиме, никакого ажиотажа нет. Напротив, продавцы стали с опасением выходить на сделки. Особенно, когда речь идет об ипотечных сделках, и деньги нужно ждать в течение некоторого времени. Предпочитают продавать за наличные.



Юрий Винников, аналитик недвижимости:

Недвижимость – интереснейший актив, когда ставки по вкладам падают, а рубль нестабилен. Многие сейчас вложились в валюту, но ставки по валютным вкладам невысокие, а рост доллара и евро все равно со временем прекратится. Встанет вопрос: куда вкладывать дальше?

Недвижимость интересна как инвестиционный инструмент – на фоне строительства в Иркутске новых микрорайонов многие инвесторы покупают квартиры на стадии котлована и потом продают, зарабатывая на этом.

Однако сегодняшняя ситуация на рынке во многом напоминает 2009 год, тогда цены, по разным оценкам, упали на 15-20%, поэтому нельзя исключать и сценария падения цен. В условиях замедления роста российской экономики цены на недвижимость в текущем году могут пойти вниз. Правда, в прошлый кризис цены в течение 2010-2011 годов достаточно быстро восстановились. Прежде всего, это произошло благодаря различным ипотечным программам и жилищным сертификатам. Также в то время на рынке наблюдался дефицит жилья т.к. тогда застройщики только начинали строительство объектов. Сейчас же ситуация иная: многие застройщики планируют в 2014-2015 годах ввести в эксплуатацию несколько крупных жилых комплексов, и дефицита жилья не наблюдается.

Поэтому нужно хорошо подумать, прежде чем вложиться в недвижимость. Также при покупке строящейся недвижимости есть риски, связанные с застройщиком: затягивание сроков сдачи дома или риски банкротства компании – ваши деньги могут оказаться замороженными.

Вторичный рынок более безопасен, но доходность там сейчас не очень высока, хотя все-таки опережает инфляцию. По моим подсчетам, доходность от вложения в жилье и сдачи его в аренду



Константин Козлов, директор АН «Премьер Realty»:

Ажиотажа нет, но повышенный интерес к недвижимости есть однозначно. Рост продаж за первые два месяца, по сравнению с 2013 годом, наблюдается – думаю, что связано это с волнениями в банковском секторе, ослаблением рубля и общим настроением народа, как говорится, «народными слухами»...

Покупают квартиры как с инвестиционными намерениями, так и с целью «не оставаться с деньгами на руках». Доходна ли сегодня недвижимость как инструмент инвестиций? В целом, скорее да, но сегодня нужно хорошо в этом разбираться, знать рынок, изучать игроков, следить за нюансами – тогда недвижимость будет доходна.

Аналитики: «Нужно подумать, прежде чем вложиться в недвижимость»

Может ли стать недвижимость способом сохранения средств и инструментом инвестиций в текущих рыночных условиях? Своим мнением делаются аналитики.

В недвижимость?

сейчас не более 8-10% годовых. Не так давно эта цифра была сопоставима с банковскими депозитами. Сейчас такие проценты в банках найти трудно. Опять же, на фоне чистки банковского сектора, недвижимость – менее рискованный вариант сохранения средств. Квартира есть, и она никуда не денется.

Конечно, вложения в коммерческую недвижимость еще более доходны (до 10-12% годовых), но суммы инвестиций нужны гораздо большие, и тоже существуют свои риски.



Татьяна Галущенко,
аналитик недвижимости:

Недвижимость почти всегда является «запасным аэродромом» для вложений, особенно в тех

случаях, когда состояние банковского сектора оставляет желать лучшего.

Покупают ли недвижимость сегодня с целью сохранить деньги, или имеет место инвестиционный компонент? Преобладает, скорее, первый вариант. Вложения в недвижимость с целью извлечения прибыли за счет ее последующей перепродажи также имеют место при покупке на стадии котлована, однако их объем составляет меньшую долю.

По моим данным, совокупная доходность жилья, которая включает типовую консервативную доходность от сдачи в аренду и спекулятивную доходность, получаемую за счет роста стоимости недвижимости, составляет порядка 10% в год, что ниже доходности коммерческой недвижимости, но, тем не менее, выше уровня банковских вкладов.

Стоит ли сегодня вкладываться в недвижимость, не упадут ли цены? Такие прогнозы давать сложно. В общем-то, ценам падать особо некуда по той простой причине, что они только в прошлом году переросли порог докризисного уровня 2008 года – где-то на 12%. И это без

учета инфляции, которая за пять прошедших лет составила 45%. Хотя и повода для роста цен тоже нет – ведь одной из важных предпосылок роста цен является рост доходов населения, которого ожидать в ближайшей перспективе не приходится.

Ипотека: «Темпы роста сохранятся»

Для многих иркутян покупка недвижимости становится возможной благодаря ипотеке. Каковы перспективы ипотечного кредитования?



Владимир Чернышев,
Управляющий ВТБ24 в г. Иркутске:

В 2013 году мы увидели рост активности игро-

ков в сегменте кредитования строящегося жилья. Это происходит на фоне неплохих темпов жилищного строительства, а также активизации рынка жилья. На фоне замедления роста потребительского и автокредитования, а также роста рисков в системе, ипотека, с ее близким к нулю риском и огромным потенциалом роста рынка, безусловно, будет оставаться одним из наиболее важных сегментов банковской розницы. По нашим оценкам, в 2014 году рынок сохранит высокие темпы роста и покажет более 25% прироста.

При любых условиях и временах недвижимость остается одним из самых надежных инструментов вложений. Недвижимость – не эфемерное и условное нечто, а вполне осязаемый продукт.

Но нужно следить за динамикой цен на нее, потому как если вдруг произойдет обвал цен на недвижимость (а такое уже было в предыдущий кризис), то можно и потерять часть средств, а не приобрести. Либо ждать очередного скачка цен, который когда-то придет на смену падению.

ипотека в цифрах

Количество выданных в Иркутске ипотечных кредитов в январе-феврале 2013, 2014 гг., шт.



Общая сумма выданных в Иркутске ипотечных кредитов в январе-феврале 2013, 2014 гг., тыс. руб



На приобретение каких квартир берут ипотечные кредиты в Иркутске?



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

реклама

РАСЧЕТЫ 24/7

ЧАСА ДНЕЙ В НЕДЕЛЮ

С Банком Авангард в любой, даже выходной или праздничный день, Вы можете:

■ **получить наличные и сдать выручку**

в любом офисе или банкомате/cash-in Банка в любом регионе

■ **выплатить зарплату**

в установленное руководством время

■ **отправить переводы**

деньги будут мгновенно зачислены на счет партнера в Банке и пройдут по выписке

Банк Авангард осуществляет круглосуточные взаиморасчеты между предприятиями по всей территории России.

ИНТЕРНЕТ-БАНК

Подключение и обслуживание – **бесплатно**



зарплатный проект

эмиссия карт, зачисление зарплат – **бесплатно**
кредит на зарплату – **7%** годовых



овердрафт

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



интрадей

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



cash-card

внесение и получение наличных в любом офисе или банкомате/cash-in Банка

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

8 (800) 555 99 93
звонок по России бесплатный

Более 300 офисов в 75 городах
www.avangard.ru

*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.
Cash-Card – карта для проведения наличных операций для юридических лиц/индивидуальных предпринимателей.

БАНК АВАНГАРД

В Иркутске появится новая набережная. Она соединит плотину ГЭС и бульвар Постышева

Набережная площадью свыше 100 тысяч квадратных метров соединит плотину ГЭС и бульвар Постышева. Депутатами городской Думы Иркутска утверждена концепция развития этой территории.



Как рассказала главный архитектор Иркутска Инна Кондратьева, градостроительная концепция прибрежной территории Ангары заключается в создании городской рекреационной зоны. Вдоль бульвара протяженностью около четырех километров планируется разместить спортивные объекты, детские игровые площадки, игровые павильоны, парковки. На улице Верхней Набережной будет организовано четырехполосное автотранспортное движение.

Для сообщения водным транспортом предусматривается причал, который может расположиться на месте ранее существовавшего.

Благоустройство улицы Верхняя Набережная будет сделано после проведения работ по берегоукреплению набережной Ангары в рамках долгосрочной целевой программы «Экологичный город на 2013-2017 годы».

Как рассказал заместитель мэра – председатель комитета по градостроительной политике Евгений Харитонов, для разработки проектной документации по реконструкции набережной уже подготовлено техническое задание и предусмотрены средства – 32,6 млн рублей.

Приступить к проектированию, согласно статье 48 Градостроительного кодекса, можно только после выделения земли Министерством имущественных отношений Иркутской области, сообщает пресс-служба администрации города Иркутска.

Планируется переформатировать еще более 40 точек в Иркутской области, Забайкалье и Бурятии. «Новый дом» обретут подразделения в городах Усолье-Сибирское, Черемхово, Саянск, Зима, Киренск, в поселках Кырен, Аршан, Артемовский, Газимурский завод, курорт Дарасун.

Байкальский банк Сбербанка открывает офисы нового формата

Более трети подразделений Байкальского банка Сбербанка работают сегодня в новом формате. Новые офисы – это просторные клиентские залы, удобные зоны ожидания, простая и понятная навигация, современный яркий дизайн интерьеров.

Всего за три года банком переформатировано 183 офиса, из них 66 подразделений нового формата открылись в течение 2013 года. В новом формате открываются не только стандартные дополнительные офисы, но и мини-офисы, модульные зоны самообслуживания.

В 2013 году переформатирование началось в сельской местности. Первые четыре офиса «сельского» формата обслуживают клиентов в селах Оёк, Хомутово, Тангуй Иркутской области, в поселке Бада Забайкальского края.

В 2014 году запланировано переформатирование еще более 40 точек в Иркутской области, Забайкалье и Бурятии. «Новый дом» обретут подразделения в городах Усолье-Сибирское, Черемхово, Саянск, Зима, Киренск, в поселках Кырен, Аршан, Артемовский, Газимурский завод, курорт Дарасун.

Новые офисы спланированы максимально комфортно: просторные клиентские залы, удобные зоны ожидания, простая и понятная навигация, современный яркий дизайн интерьеров. Филиалы обо-



Генеральная лицензия Банка России на осуществление банковских операций 1481. Официальный сайт Банка – www.sberbank.ru

рудованы по последнему слову техники и в соответствии с современными стандартами обслуживания. В большинстве новых офисов организована зона круглосуточного самообслуживания с банкоматами и платежными терминалами, в ряде подразделений клиенты также могут воспользоваться точками выхода в Интернет с доступом к сайту Сбербанка и интернет-банку.

В настоящее время сеть обслуживания Байкальского банка Сбербанка – это 500 стандартных офисов обслуживания, 17 передвижных пунктов самообслуживания, работающих на отдаленных территориях, а также 9 мини-офисов и более 30 офисов самообслуживания.

ОАО «Сбербанк России» – крупнейший банк в России и один из ведущих глобальных финансовых институтов. На долю Сбербанка приходится около трети активов всего российского банковского сектора.

Байкальский банк ОАО «Сбербанк России» осуществляет деятельность на территории Иркутской области, Забайкальского края, Республики Бурятия. Байкальский банк – это 3 отделения, 569 подразделений различных форматов для обслуживания клиентов. Банк лидирует в регионе по объему эмиссии банковских карт и по широте торгового сервисной сети, по величине кредитного портфеля как для бизнеса, так и для физических лиц, количеству предлагаемых услуг.

ВТБ развивает сотрудничество с ОАО «Дорожная служба Иркутской области»

Банк ВТБ установил «Дорожной службе Иркутской области» кредитно-документарный лимит в размере 900 млн рублей сроком на 3 года. Средства предназначены на финансирование хозяйственной деятельности предприятия, формирование взносов для участия в торгах и обеспечение обязательств по госконтрактам.

В рамках лимита с клиентом заключено генеральное соглашение о выдаче гарантий на общую сумму 700 млн рублей. ВТБ выступает гарантом исполнения обязательств компании по государственным контрактам по содержанию, ремонту и строительству автомобильных дорог и иных объектов дорожного хозяйства на территории Приангарья. Общая протяженность обслуживаемых «Дорожной службой Иркутской области» дорог федерального значения составляет 240 км, областных дорог – 12 500 км.

Заместитель президента-председателя правления банка ВТБ Михаил

Осеевский отметил: «Дороги без преувеличения можно назвать жизненно важными объектами инфраструктуры, особенно в такой большой стране как Россия. Именно поэтому сотрудничество банка ВТБ и «Дорожной службы Иркутской области» послужит развитию экономического потенциала Приангарья, а также улучшению качества жизни каждого конкретного человека в регионе».

Руководитель дирекции ВТБ по Иркутской области Александр Макарова добавила: «Уверена, что все свои обязательства по госконтрактам «Дорожная служба Иркутской области» выполнит. ВТБ готов стать

для ДСИО стратегическим финансовым партнером».

ОАО «Дорожная служба Иркутской области» ведет свою историю с 1938 г., когда был организован дорожный отдел исполкома областного совета депутатов трудящихся. Позже компания неоднократно реорганизовывалась, в 2007 г. «Дорожная служба Иркутской области» была акционирована, её единственным акционером является Министерство имущественных отношений Иркутской области. Филиальная сеть ОАО «ДСИО» сегодня состоит из 16 филиалов в Балаганском, Бодайбинском, Братском, Заларинском, Зиминском, Иркутском, Казачинско-Ленском, Качугском, Нижнеилимском, Нижнеудинском, Тайшетском, Тулунском, Усольском, Усть-Илимском, Усть-Кутском, Усть-Ордынском районах и охватывает практически всю территорию региона. В собственности ДСИО находится 23 асфальтобетонных завода, завод железобетонных изделий, технический парк из более 1700 единиц техники.

Группу ВТБ в Иркутской области представляют 1 операционный офис ВТБ, 26 операционных офисов ВТБ 24, представительство «ВТБ Страхования», филиал и дополнительные офисы Банка Москвы. Среди корпоративных клиентов ВТБ в регионе предприятия всех отраслей экономики и бизнеса, а также муниципальные органы власти.

С более подробной информацией можно ознакомиться на сайте: www.vtb.ru.

Генеральная лицензия Банка России на осуществление банковских операций №1000



«Ростелеком» проводит акцию «100 фильмов – 100 каналов – 100 рублей»

«Ростелеком» проводит уникальную федеральную акцию для новых абонентов «Интерактивного телевидения» – «100 фильмов – 100 каналов – 100 рублей». В период действия акции всего за 100 рублей в месяц можно смотреть дома не только 100 популярных телевизионных каналов, но и специальную коллекцию из 100 фильмов сервиса «Видеопрокат».



«Новая федеральная акция подчеркивает, что «Интерактивное ТВ» – это не только множество популярных телевизионных каналов, но и возможность смотреть любимое кино без приобретения дисков. Сейчас все новые абоненты легко могут почувствовать себя дома как в кино. Небольшая телевизионная приставка обладает большими возможностями и поможет организовать дома целый мультимедийный развлекательный центр, включая интерактивный кинозал – просмотр фильмов без перерывов на рекламу с функциями паузы и перемотки», – отметил Исполнительный директор – директор по управлению медийными активами ОАО «Ростелеком» Андрей Голованов.

Коллекция фильмов, доступных по акции, включает популярные отечественные и зарубежные кинокартины

разных лет и жанров. Включая комедии («Няньки», «Жених напрокат»), байопики («Александр», «Авиатор», «Че»), детское кино («Белоснежка: месь гномов»), мелодрамы («Мой парень – ангел», «Сбежавшая невеста»), мультфильмы («От винта 3D», «Новые приключения Аленушки и Еремы»), боевики («Рембо IV»), триллеры («Ганнибал: восхождение», «Основной инстинкт II»), фантастику («Обитель зла I, II, III») и другие.

А всего сервис «Видеопрокат» предлагает к просмотру более 1 500 художественных фильмов и сериалов различных жанров, мультфильмов, познавательных и образовательных программ, в том числе в форматах HD и 3D. «Ростелеком» имеет прямые договоры с крупнейшими мировыми и российскими студиями: WaltDisneyStudio,

WarnerBrothers, SonyEntertainment, ParamountPictures, 21stCenturyFox, BBC, Парадиз, ЦентралПартнершип, СТВ и другими.

Акция «100 фильмов – 100 каналов – 100 рублей» действует в течение четырех месяцев с даты подключения «Интерактивного ТВ». По ее завершению обслуживание будет продолжено по условиям выбранных пакетов ТВ-каналов. Кроме того, все новые абоненты «Интерактивного ТВ» могут поучаствовать в действующей популярной акции – «Попробуй HD» – и два месяца бесплатно смотреть более 20 телевизионных каналов в формате высокой четкости (HD).

Дополнительную информацию об акции «100 каналов – 100 фильмов – 100 рублей» и продукте «Интерактивное ТВ» можно получить в Центрах продаж и обслуживания «Ростелекома» или по бесплатному федеральному номеру 8-800-100-0-800, а также на сайте tv.rtr.ru.

личные финансы



«Банки делают вид, что лояльны к заемщикам-юрлицам. Но это не чувствуется»

В рубрике «Личные финансы» известные люди Иркутска – предприниматели, чиновники, общественные деятели – рассказывают о том, в какие активы предпочитают инвестировать, каким банкам и инвесткомпаниям доверяют, а в каких разочаровались. Своим мнением с Газетой Дело поделился Эдуард Борисов, коммерческий директор ГК «Агат-Авто», эксперт по авто- и моторитейлу.

Про выбор банка. Для себя и для работы выбрал Сбербанк и ВТБ24. При выборе были важны такие критерии, как VIP-сервис, удобство расположения, наличие мобильного приложения.

Про сбережения и валюты. Сбережения предпочитаю хранить в жилой недвижимости, желательнее улучшенной планировки. Преимуществ немало: сохранность 99,9%, цена поднимается не меньше инфляции,

понятная схема сохранения денег, без долгих анализов, боязни банкротства, траты времени и сил.

Про кредиты. По работе связан партнерскими отношениями с различными банками. Есть воз-

можность выбрать оптимальный вариант. При выборе банка для получения кредита важно удобство расчета (где и как платить) и адекватный колл-центр. Банки делают вид, что лояльны к заемщикам-юрлицам. Но это не чувствуется, я бы рекомендовал созывать круглые столы для солидных заемщиков и слушать нас.

Про карты. Картами пользуюсь – это удобно. Стараюсь расплачиваться картой везде, где возможно. Система эквайринга в городе недоразвита, но в основном, я считаю, из-за нерасторопности владельцев бизнеса. Но их можно понять: это не дешевое удовольствие. Карта кредитная также есть – сбербанковская, очень помогает, особенно с грейс-периодом.

Про отношение банков к клиентам. Не уверен, что оно за последнее время изменилось. Думаю, банкам нужно чаще очно общаться с бизнесом. А как

физлицо в ВТБ24 и Сбербанке меня почти все устраивает. Мне нравятся их новые офисы, все понятно и красиво.

Про финансовые принципы. Лучше быть должным (лучше банку), чем давать в долг самому. Но в идеале вообще бы отказался от займов.

Про расходы. Самая большая, она же – самая любимая – расходная статья – это дети.

Про первые деньги. После второго курса института работал в студенческом отряде проводником, в те времена зарплаты задерживали, выживали банально – за счет перевозки «зайцев».

Про отдых. Считаю, что нужно уезжать из города хоть за 100 км., хоть за 10 000 км., но пару раз в год обязательно. Был много раз в Португалии, о.Мадейра, место шикарное – побережье Атлантики, не жарко, чисто, уютно, безопасно, люди доброжелательные, сервис. Единственный минус – далеко.

прогнозы



«Современная глобальная экономика – это хрустальный дом, в котором не стоит кидаться камнями»

Российский рынок упал на 10% за одну сессию на фоне нарастания геополитического кризиса из-за ситуации на Украине и отскочил вверх на 5% после «успокоительных» слов президента России Владимира Путина.

Как будут реагировать рынки в случае нарастания напряженности между Западом и Россией на фоне украинского кризиса? Могут ли быть введены санкции в отношении России, и какой будет реакция на это со стороны финансовых рынков? Сохранится ли давление на рубль? К чему должны быть готовы инвесторы? Своим мнением поделился Александр Разуваев, директор аналитического департамента компании Альпари.

– Обострения внешнеполитической обстановки, введения экономических санкций против России и ответных санкций со стороны Москвы можно ожидать после референдума в Крыму. Не заставит себя долго ждать и реакция финансовых рынков. Она выльется в падение фондовых индексов и давление на российский рубль.

О курсе рубля стоит поговорить отдельно. В прессе часто нагнетается истерика на тему немедленного перевода всех сбе-

режений в валюту, т.к. крах рубля «неизбежен».

Посмотрим с чисто экономической точки зрения. Игра против рубля основана на эмоциях, на украинских рисках. Дело это очень рискованное – как только ситуация разрешится, уйдет премия за риск, курс вернется к 35 руб./долл. Укрепиться выше рублю не позволят интересы российского бюджета. Нынешняя ситуация дорогой нефти и дешевого рубля бюджету России очень выгодна. При этом политическая ситуация может раз-

виваться очень быстро. Вы можете просто не успеть за ней уследить. И это не считая того, что Банк России по-прежнему обладает резервами в размере около 500 млрд. долл. И имеет очень серьезные рычаги влияния на ситуацию. На стороне российского государства также крупнейшие госкомпании-экспортеры: Газпром, Роснефть и т.д.

Россияне пугают и тем, что наши власти могут вывести доллар из оборота. Этот сценарий возможен, но очень маловероятен. Он произойдет только в

случае вступления России в мировую войну и переходу к мобилизационной экономике. С моей точки зрения, мировая война из-за Украины не входит в планы ни России, ни Запада.

Современная глобальная экономика – это хрустальный дом, в котором вряд ли стоит кидаться камнями. А значит, не стоит воспринимать громкие и воинственные слова всерьез. Это касается и России, и Запада. И в политике, и на финансовых рынках все в итоге успокоится,

а люди, которые купят акции в момент основных политических баталий, в итоге неплохо заработают.

Стратегия сбережений должна оставаться прежней. Для игры – акции и Forex. Для консервативных сбережений – рублевые депозиты в надежных, прежде всего, государственных банках. Процентные ставки по-прежнему превышают инфляцию.

Впрочем, возможно, я ошибаюсь, и нас ждут очень суровые времена.

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

Вакансия	Зарплата	Компания	Вакансия	Зарплата	Компания
Программист 1С	от 40 000руб	Прок-Сервис, ООО	Региональный менеджер	от 70 000 руб.	Шаплин, ООО
Программист 1С 8.x (разработка)	от 60 000 руб	Ingate	Экономист	от 35 000 руб	Техноцентр, Группа Компаний
Менеджер по работе с клиентами	от 40 000 руб.	TRADE.SU Информационное агентство	Главный энергетик	от 55 000 руб	Персонал Студия, ООО
Фрезеровщик	от 50 000 руб.	АНКОР, кадровый холдинг	Переводчик китайского языка	от 35 000 руб	Перспектива, Кадровый Центр
Оператор станков с ЧПУ	от 53 000 руб	АНКОР, кадровый холдинг	Менеджер по продажам (объекты здравоохранения)	от 35 000 руб	МегаинномСервис
Слесарь МСР	от 50 000руб	АНКОР, кадровый холдинг	Менеджер по работе с крупными корпоративными клиентами	от 80 000руб	Softline
Токарь	от 50 000 руб	АНКОР, кадровый холдинг	Главный специалист ИТ-отдела	от 42 000 руб	Главный специалист ИТ-отдела
Слесарь-сборщик летательных аппаратов	от 50 000 руб	АНКОР, кадровый холдинг	Куратор розничной сети	от 90 000 руб.	ЦентрОбувь
Руководитель финансово-экономического отдела	до 42 000 руб	Дом.ru	Медицинский представитель	от 60 000 руб	Имплант.ру
Менеджер по продажам	от 35 000 руб.	СДЭК	Технико-коммерческий инженер	от 40 000 руб	Техноцентр, ГК
Начальник отдела продаж малому и среднему бизнесу	от 40 000 руб	Билайн	Мастер смены цеха розлива	от 37 000 руб	BAIKALSEA Company
Руководитель направления (продукты глубокой заморозки)	от 40 000 руб.	ПДФ ВиАС	Начальник отдела продаж (коммерческий директор)	от 100 000 руб	Перспектива, Кадровый Центр
Ведущий менеджер розничной сети	от 40 000 руб.	Банк Русский Стандарт	Сити-менеджер	от 60 000 руб	MacCoffee
Заместитель диретнора по персоналу	от 50 000 руб.	Персонал Студия, ООО	Системный администратор	от 50 000 руб	Велестрой, ООО
Директор регионального филиала	от 60 000 руб.	SYSTEMAIR	Заместитель руководителя ИТ отдела	от 40 000 руб	Десятка, Группа компаний
Торговый представитель	от 35 000руб	Электродом, ООО	Начальник склада	до 43 000 руб	Деловые Линии
Директор по персоналу	от 40 000 руб	Персонал Студия, ООО	Водитель	от 58 000 руб	Персонал Студия, ООО
Директор агентства (СС)	от 40 000 руб.	СтальФонд, НПФ	Переводчик японского языка	от 80 000 руб	Версус Сервис
Экономист по труду	от 45 000 руб	Велестрой, ООО	Помощник руководителя	от 40 000 руб	Строительная группа Ангара
Руководитель агентской группы	от 35 000 руб	Diamond Personnel R&C	Главный кредитный аналитик	до 45 000 руб	Альфа-Банк
Монтажник систем кондиционирования	от 35 000 руб	Естественный выбор	Региональный менеджер по продажам	от 35 000 руб	Браво Софт
Руководитель отдела коммерческой недвижимости (девелопер)	от 100 000 руб	Специалист	Маркетолог	от 60 000 руб	ВАРЯГ
ИТ-менеджер	от 36 000 руб	Эльдорадо	Трейд-маркетинг менеджер	от 50 000 руб	АНКОР, кадровый холдинг
Супервайзер	от 39 500 руб	ITM	Инженер-энергетик	от 50 000 руб	Ургенгойдстрой, ОАО
Главный архитектор (ГП)	от 80 000руб	Деловой центр Новый уровень	Управляющий SPA салона	от 40 000 руб	ТайСервис
Руководитель мини-офиса	от 40 000руб	Банк "Открытие"			
Тренер по продажам	до 45 000 руб	ТехноНИКОЛЬ			
Разработчик C++	от 100 000 руб	Точка Выбора, Кадровый центр			

Бизнес-ипотека: платить за свое

еще одним неприятным сценарием развития событий: «Допустим, вы арендуете помещение под кафе: дорога 'протоптана', клиенты идут один за другим. И тут появляется конкурент, который предлагает арендодателю более выгодные условия сотрудничества. Вас вежливо просят покинуть помещение. Конкуренту достается клиентский поток, а вам – проблемы».

Тем, кто не готов мириться с подобными рисками и трудностями, банки сегодня предоставляют возможность купить собственное помещение. Платить придется тоже каждый месяц – банку. Но деньги эти вполне сопоставимы с арендными платежами. А самое главное – платить вы будете за свое, собственное помещение. В котором можно делать, что хочется, и из которого никто вас не «попросит».

«Сегодня наша программа 'Кредит-Недвижимость' пользуется широким спросом среди компаний малого бизнеса, – рассказывает региональный директор ООО 'Иркутский' Сибирского филиала ОАО 'Промсвязьбанк' Александр Логунов. – Это бизнес-ипотека, которая позволяет предпринимателям, не изымая средств из оборота, приобрести торговые площади, склады, офисы, помещения под производство и т.д. Предложение очень востребовано среди наших клиентов, желающих развивать свой бизнес».

Миф 2.

Чтобы взять бизнес-ипотеку, нужен первоначальный взнос

Вовсе не обязательно. Например, «Кредит-Недвижимость» в Промсвязьбанке можно взять и без первоначального взноса. Банк вполне может принять в качестве залога товары предпринимателя, находящиеся в обороте. Залоговым гарантом для банка становится и сам объект недвижимости, ради которого предприниматель оформляет бизнес-ипотеку.

Как пояснили в Промсвязьбанке, получив заявку на кредит, банк сам проводит оценку объекта недвижимости, который хочется приобрести клиенту, рассчитывает возможный срок кредитования и принимает решение о выдаче средств.

Миф 3.

Бизнес-ипотека – это навсегда

Многих предпринимателей пугают слишком долгие кредиты, и при возможности они стараются погасить их досрочно. Но штрафы за досрочное погашение в некоторых бан-

ках могут отбить это желание. Промсвязьбанк идет навстречу клиенту: кредит можно погасить досрочно – без штрафов и пеней по истечении 24 месяцев.

Рассматривается, однако, и другой вариант. Если бизнес только начинается, и у клиента нет возможности в течение первого года получать прибыль, достаточную для погашения бизнес-ипотеки, банк подождет. «Мы предлагаем отсрочку оплаты основного долга на 12 месяцев. В течение этого года клиент может оплачивать только проценты, развивая свой бизнес», – поясняет Александр Логунов.

Более того, Промсвязьбанк с пониманием относится и к сезонности бизнеса. Если у вас, например, кемпинг на Байкале, и основную выручку вы получаете в летний период, то вместе со специалистами банка вы сможете составить удобный для вас индивидуальный график, в котором размер платежей будет варьироваться в зависимости от сезона.

На правах рекламы.
ОАО «Промсвязьбанк».
Генеральная Лицензия Банка
России № 3251

**Иван Рудых,
Газета Дело**



Как правило, предпринимателю трудно найти крупную сумму на покупку собственного помещения. Выводить деньги из оборота – можно похоронить бизнес. Что же остается? Месяц за месяцем платить аренду и надеяться лет через 20–30 все-таки заработать на собственное помещение?

Иркутянин Алексей задумал расширить свой бизнес – открыть еще одну точку быстрого питания. Но перед этим решил как следует продумать все возможные расходы. Одна из основных затратных статей в его бизнесе – аренда. Что лучше – арендовать или купить помещение? Этот вопрос он задавал себе не раз. Расчеты показывали, что лучше купить. Но Алексей был уверен, что это невозможно. Крупных активов, под залог которых можно получить кредит на покупку помещения, у него не было, а вывести средства из работающего бизнеса он не был готов.

Насколько реально купить помещение для ресторана, магазина, парикмахерской или автосервиса, если собственных свободных средств

пока не хватает даже на первоначальный взнос? Попробуем развенчать мифы и разобраться на примере продукта «Кредит-Недвижимость» от Промсвязьбанка, который одним из первых на российском рынке предложил предпринимателям бизнес-ипотеку, а недавно еще и упростил эту программу.

Миф 1.

Лучше арендовать, чем покупать

Так могут считать лишь те, кто не вел бизнес в арендованном помещении. На самом деле, ведение предпринимательской деятельности на чужой территории влечет за собой немало рисков и неудобств. Хороший ремонт не сделаешь – помещение же не свое. Не исключено,

что с собственником придется согласовывать каждый шаг: здесь проводку нельзя провести, а здесь и стены перекрасить не получится.

А если деятельность связана с торговлей или оказанием бытовых услуг (для ресторанов, парикмахерских, салонов красоты, магазинов одежды и других видов бизнеса местоположение играет едва ли не основополагающую роль), то легко можно оказаться «марионеткой» в руках собственника. Он может взвинтить ставки: хочешь работать на этом месте – плати, не нравится цена – ищи другое помещение. А ведь каждый день простоя бизнеса может обернуться большими убытками.

Наш герой Алексей знаком по рассказам друзей-предпринимателей с

«Пожалел ли я о покупке недвижимости? Ни разу!»

Взять помещение в аренду или купить в кредит? Платить ежемесячно арендные платежи собственнику или кредитные платежи банку? Многие бизнесмены задаются этим вопросом. Что выбрать? К чему надо быть готовым? О своем тернистом пути покупки недвижимости, опыте взаимоотношений с кредиторами нам рассказал иркутский бизнесмен.

сторана. Есть разные нюансы: нужна определенная высота потолков, обязательно наличие двух входов и так далее.

Нам повезло: подвернулось подходящее помещение – в центре города, площадью около 60 квадратных метров, правда, в аварийном состоянии, зато более-менее приемлемое по цене. Тут мы и задумались: арендовать или купить? Выбрали последний вариант – решили затянуть пояса потуже, найти деньги на покупку.

Сделать это оказалось непросто. Ведь мы только начинали бизнес – отсюда и сложности. Пошли за кредитом, но в каждом банке услышали один и тот же ответ: «Предприятие должно отработать хотя бы год. Пожалуйста, открывайтесь, работайте, потом и приходите – с отчетностью, будем решать, давать вам заемные средства или нет». Ничего не оставалось, как искать другой выход.

У нас были свои средства, но их мы планировали вложить в ремонт. Тогда через знакомых мы нашли людей, которые дают займы под проценты, и взяли не-

обходимую для покупки недвижимости сумму. Гарантий, конечно, никаких с нашей стороны не было, но деньги нам дали. Процентная ставка была 4-5% в месяц, или 48-60% годовых.

Отработав год, мы снова пришли в банк и взяли кредиты как физлица, под залог недвижимости. Из этих денег рассчитались со своими кредиторами: во-первых, выгоднее платить проценты банку, они существенно меньше; во-вторых, мы нарабатывали себе кредитную историю. Спустя еще год, когда бизнес стал совсем крепким, смогли уже взять кредит на развитие как юрлицо.

Пожалел ли я, что связался с покупкой недвижимости, а не платил аренду? Ни разу! От многих начинающих бизнесменов слышу: «Мне бы хотя бы отбить аренду». Они зависимы от арендных ставок, от настроений собственников. У нас же были другие заботы – как развивать бизнес. На деле аренда и кредитные платежи оказались примерно равны – порядка 80 тысяч рублей в месяц, разница лишь в том, что платили мы уже за свое помещение, а не

«дяде». Есть и другие очевидные плюсы... Когда помещение в собственности, ты ни от кого не зависишь, ни к кому не привязан, не надо каждый вбитый гвоздик согласовывать с собственником. И ГЛАВНОЕ – это уверенность в завтрашнем дне.

У меня есть друзья, которые долгое время брали помещения для бизнеса в аренду, и их история еще больше убедила меня в том, что мы поступили правильно. Два раза они вкладывались в чужие помещения, и два раза их выставляли на улицу. Собственники находили какие-то причины, рычаги давления. После такого негативного опыта друзья решили тоже взять недвижимость в собственность и не связываться с арендой.

Не знаю, насколько проще стало взять кредит начинающему бизнесмену сейчас. Но если бы тогда, в 2010 году, банки были более лояльны, предложили кредит на покупку недвижимости без первоначального взноса, с отсрочкой платежей, то мы бы взяли, не раздумывая.



ЛИЧНЫЙ ОПЫТ

**Андрей Исаков,
совладелец кафе-кондитерской
«Cake Home»:**

– Свой бизнес мы начинали в 2010 году. Могу сказать, что найти подходящее место для общепита в Иркутске не так-то просто: далеко не каждое помещение может подойти для открытия кафе или ре-

ВАЖНО

Более подробную информацию о продуктах для предприятий малого бизнеса можно посмотреть на сайте Промсвязьбанка www.psbank.ru в разделе «Бизнесу».

Также можно получить консультацию в ближайших офисах ОАО «Промсвязьбанк»: г. Иркутск, ул. Халтурина, 7. т. (3952) 200-400; г. Ангарск, 8 мкр., д.10. т. (3955) 562-162



Ирина Белинская,
Центр раннего развития «АЗБУКА»:

«Люди готовы платить за качественные услуги»

Центр раннего развития «АЗБУКА» был учрежден в 2006 году и зарекомендовал себя, как организация, предоставляющая широкий спектр образовательных и развивающих услуг, направленных на всестороннее развитие дошкольников. В 2013 году детский центр «АЗБУКА» стал победителем конкурса правительства Иркутской области на звание «Лучшее негосударственное дошкольное образовательное учреждение», а также обладателем золотой медали и победителем отборочного этапа международного конкурса «Лучшие товары и услуги Сибири-ГЕММА-2013».

Какова специфика функционирования частного образовательного сектора? Приносит ли этот бизнес доход? Какова ценовая политика центра? Почему кадры решают все? Об этом и многом другом рассказывает Ирина Белинская, директор детского центра «АЗБУКА».

– Ирина Геннадьевна, частные детские сады, центры раннего развития существовали всегда. Рост рождаемости и нехватка мест в муниципальных дошкольных учреждениях вызвали рост на рынке частных образовательных услуг?

– Да, в последнее время частных садов стало действительно много и, к сожалению, зачастую не очень хорошего качества. Нехватка мест в муниципальных детских садах дала возможность новоиспеченным бизнесменам зарабатывать на этой проблеме, пренебрегая существующими нормами и требованиями, предъявляемыми к детским дошкольным учреждениям. Частный сектор уходит от ответственности и ищет наиболее легкий путь ведения бизнеса, забывая о том, что основной целью в данном случае является воспитание и развитие детей, а не уровень доходности.

– Какие требования предъявляются сегодня к частному детсаду? На что следует обратить внимание родителям?

– Главное – это наличие Лицензии на право ведения образовательной деятельности. Лицензия – это знак качества организации, для получения которого необходимо представить весомый пакет документов, подтверждающих не только достойное программное обеспечение образовательного процесса и качество предоставляемых услуг, но и множество других аспектов, определяющих соответствие всем нормам и требованиям. Сегодня считанное количество организаций, позиционирующих себя, как дошкольные образовательные учреждения, имеют Лицензию на право ведения образовательной деятельности, а Лицензию на реализацию основной общеобразовательной программы, подтверждающей формат детского сада, – так вообще единицы.

– Вам при получении Лицензии с какими-то препонами пришлось столкнуться?

– Есть определенные требования, предъявляемые законода-

Недетский бизнес

Можно ли заработать на дошкольном образовании

Тысячи детей стоят в очереди в муниципальные детские сады в Иркутске. Правительство региона пытается решить проблему, но построить детский сад – дело непростое и затратное. Большой спрос на дошкольное образование вызвал оживление на рынке частных образовательных услуг. Детсады, группы присмотра и ухода, центры раннего развития – их появилось за последние годы великое множество. Лицензии же на образовательную деятельность есть лишь у единиц. Почему так? Что нужно знать, открывая частный детсад? Рентабелен ли этот бизнес и каковы его особенности? Беседуем с участниками рынка.

тельством РФ к тому или иному виду деятельности, и если вы решили организовать бизнес, то будьте добры этим требованиям соответствовать. Если называть существующие нормы препонами и говорить о сложностях и несовершенстве законодательства, то, может, проще поменять формат бизнеса на что-то более понятное и доступное?

– Давайте перейдем к вашей истории. Как вы вошли на этот рынок?

– Детский центр «АЗБУКА» – это одно из структурных подразделений группы компаний «Ладога», чей бизнес сегодня диверсифицирован: ресторан, боулинг, бильярд, фитнес-клуб, спа-центр. На детскую тему «Ладога» вышла семь лет назад. Тогда еще рынок образовательных услуг не был так переполнен, поэтому детский центр «АЗБУКА» помимо мощной имиджевой составляющей стал еще и достаточно интересным финансовым проектом, который нашел продолжение в открывшемся несколько лет назад детском развивающем центре «Джунгли».

– Деятельность центра сегодня разнообразна...

– Да. Качественный подход к делу, высокий уровень финансирования со стороны учредителей позволили значительно расширить спектр предоставляемых услуг и увеличить площади до 2000 кв.м. Сегодня структура центра включает в себя: детский сад, рассчитанный на 80 воспитанников в возрасте от 1,5 до 7 лет, школу будущих отличников, где представлены комплексные развивающие занятия для детей от 9 месяцев, дополнительные образовательные услуги, индивидуальное консультирование, группу продленного дня для младших школьников. Наличие в центре двух бассейнов и просторных спортивных залов позволяет в полном объеме реализовывать спортивно-оздоровительные программы.

– Ожидания учредителей, инвесторов от проекта оправдались?

– Однозначно. Сегодня о грамотном построении бизнеса и успешности данного проекта говорят многие – высокое качество, подтвержденное спросом потребителя, стабильный материальный доход, пополнение единой клиентской базы более чем на 1500 посетителей ежемесячно, расширение общего спектра предоставляемых услуг. Все эти факторы в конечном итоге влияют на высокий уровень конкурентоспособности группы компаний в целом.

– Когда открывали центр, наверняка просчитывали аудиторию. На каких клиентов вы ориентированы?

– Образовательные услуги, представленные в центре, рассчитаны на широкую аудиторию с разным уровнем доходов. Программное содержание, предметное наполнение, временные рамки, возрастная категория, наполняемость групп – это те составляющие, которые сказываются на ценовой политике, делая обучение в нашем центре доступным для потребителя.

Стоимость комплексных развивающих программ варьируется от 2500 до 4200 рублей в месяц и включает в себя: бассейн, интеллектуальное развитие, английский язык, продуктивную деятельность, психологические тренинги для детей, музыкально-эстетическое и спортивно-оздоровительное направления. При этом стоимость одного занятия не будет превышать 130 рублей.

– Каковы условия и стоимость пребывания ребенка в детском саду?

– Стоимость посещения детского сада включает в себя полный перечень услуг и обойдется родителям около 20000 рублей в месяц. Мы стараемся сделать наше сотрудничество с родителями взаимовыгодным. Наличие Лицензии на все образовательные виды деятельности дает нам право использовать материнский капитал в качестве оплаты за обучение и содержание ребенка в детском саду, а так же позволяет осуществить возврат подоходного налога за обучение в нашем центре.

– Говорят, что кадры решают все. Вы согласны?

– Абсолютно! Я, как руководитель, делаю большой акцент на качественный отбор персонала. Основными критериями приема на работу являются профессионализм, креативность, коммуникативные способности, имиджевая составляющая и, что очень важно, эмоциональный контакт с детьми и любовь к ним. Предела совершенству нет, мы постоянно находимся в поиске лучшего, в том числе и педагогических кадров.

– Это такая мотивация? Занесенный дамоклов меч?

– Я бы сказала – здоровая конкуренция.

– Сколько человек сегодня трудится в «АЗБУКЕ»?

– Порядка 60 человек. Я намеренно не «раздуваю» коллектив, что дает возможность создать достойный уровень зарплат для наших сотрудников.

Помимо педагогического коллектива существует еще штат специалистов, который работает в целом на группу компаний «Ладога»: инженерно-техническая служба, служба безопасности, отдел маркетинга и рекламы, работники ресторана и многие другие люди, чей труд направлен на создание максимально благоприятных условий для наших посетителей.

– Доход, как вы говорите, «АЗБУКА» приносит стабильный. А каковы основные расходные статьи бизнеса?

– Из основных можно назвать заработную плату, расходы, направленные на повышение уровня материально-технической базы, расширение сферы услуг и продвижение бизнеса в целом.

– Что бы вы посоветовали человеку, который решил открыть бизнес в сфере дошкольного образования?

– Если человек компетентен в вопросах ведения бизнеса, и хочет направить куда-то имеющийся капитал, то образовательный бизнес, как самостоятельная единица, – не та сфера, от которой стоит ждать высокой рентабельности. При этом он потребует колоссальной отдачи – как профессиональной, так и материальной. Это бизнес скорее для души, нежели для получения финансовой выгоды.

Но если вы все же решились на этот шаг, то первое, что необходимо, – определиться с целями, познакомиться со спецификой образовательной деятельности и требованиями, предъявляемыми к формату образовательной организации, рассмотреть возможные риски и самое главное – осознать всю меру ответственности за вверенных вам детей.

– Каким будет 2014 год для рынка частных детских садов и центров? Чего вы ждете?

– На сегодняшний день центр раннего развития «АЗБУКА» сумел завоевать достойную репутацию на рынке образовательных услуг и прочно стоит на ногах, так что своего потенциального клиента мы найдем всегда, сколько бы новых дошкольных образовательных учреждений не открылось в Иркутске. Хотелось бы заметить, что дети, которым предоставляются места в муниципальном детском саду, зачастую возвращаются обратно в «АЗБУКУ». Для меня это показатель. Люди готовы платить за качественные услуги.

Продолжение темы на стр.10

Можно ли заработать на дошкольном образовании

Продолжение темы. Начало на стр.9



«Маруся – веселая, любознательная девочка, фантазерка и выдумщица. Она с удовольствием учится быть взрослой, а мы ей в этом помогаем!», – гласит сайт этого частного садика. У «Маруси» есть «большой брат» – компания «Сибавиастрой». Почему без него было бы непросто? Каковы основные затраты на открытие детского сада? Каково будущее рынка? Об этом беседуем с учредителем «Маруси» Миленой Волковой.

– Милена Евгеньевна, несмотря на все меры, предпринимаемые правительством для решения проблемы с нехваткой мест в детских садах, вопрос по-прежнему актуален. Большой спрос требует развития рынка частных детских садов. Как долго еще эта тема будет оставаться острой?

– На мой взгляд, еще долго. Строительство детского сада – отдельно стоящего здания, по всем нормам и правилам, на 150-200 детей – обходится государству в круглую сумму (порядка 150 миллионов рублей). Нехитрая арифметика при известной статистике очередей в детские сады показывает, что ликвидация очереди потребует колоссальных затрат.

А для развития рынка частных детских учреждений недостаточно только желания увлеченных своим делом людей – педагогов, специалистов дошкольного образования: им нужна серьезная поддержка го-

сударства, разработанная под них нормативно-правовая база, субсидии, дотации, компенсирование родительской платы. Потребуется ряд решений федерального и регионального уровня.

Государству еще нужно очень хорошо постараться, чтобы дать толчок в развитии частных детских садов. Я говорю именно о частных лицензированных садиках, не беру в расчет маленькие, приквартирные ИП.

– Как возникла идея открыть «Марусю»?

– Это было несколько лет назад. Компания ОАО «Сибавиастрой» построила жилой комплекс в микрорайоне Солнечном – ЖК «Дом на проспекте». И когда встал вопрос – как распорядиться фондом офисных помещений – в голову пришла мысль о создании частного детского сада. Хотелось сделать наш ЖК более привлекательным. Дело это было интересное и очень нужное. Наши желания и возможности со-

впали. Тогда все, конечно, представлялось проще, чем оказалось (смеется).

– Дорогое удовольствие?

– И хлопотное. В нашем случае «Маруся» – это исключительно частные инвестиции. На первом этапе мы подготовили Проект, соответствующий всем нормативным требованиям, согласованный с Роспотребнадзором и Роспотребнадзором: электрика, вентиляция, водоснабжение, канализация и, наконец, дизайн-проект. Это были наши первые затраты.

После создания Проекта мы въехали в это помещение – последовали ремонтные работы, отделка, закупка оборудования.

– А площадь под садик изначально была определена?

– Да, чуть больше четырехсот квадратных. Все расчеты выстраивались под эту площадь. Помещение пришлось приспособить. Оставались кон-

Милену Волкову, детский сад «Маруся»:

«Частный детский сад – это колоссальные вложения»

структивные особенности здания: некоторые перегородки и коммуникации мы не могли перенести. Пришлось поломать голову.

– Какие еще были расходы?

– Чуть позже мы взяли в аренду у города землю под детскую прогулочную площадку, занимались ее обустройством: огородили, поставили беседки, сделали дорожки и даже построили маленький хозяйственный склад, у Горзеленхоза заказали насаждения, установили игровое оборудование фирмы «Ксил». Это тоже потребовало больших финансовых вложений.

Но с настоящими трудностями мы столкнулись при подборе квалифицированных кадров, педагогов...

– Почему?

– Лицензированный детский сад – это высокие требования: и со стороны администрации, и со стороны родителей. Человек должен быть хорошо воспитан, образован, быть профессионалом, обладать хорошим вкусом во всем. Важна эрудиция в разных вопросах – ведь чтобы ответить на детские «почему», нужно очень многое знать и уметь самому. И главное – педагог, воспитатель должен уметь играть с детьми: только играя, ребенок эмоционально познает мир, получает знания, учится строить отношения. Таких специалистов найти непросто.

– В «Марусе» работают педагоги с опытом или молодежь вы тоже берете?

– Есть и те, и другие. Люди разных поколений друг друга дополняют, это идеальный союз. Один смотрит на другого: старший учится у младшего, младший – у старшего. Молодежь современна, у нее свое видение, легкость, творчество, а у преподавателей старшего поколения есть опыт и знания.

– В чем, по вашему мнению, слагаемые успеха частного детского сада?

– Частные сады – разные, у каждого своя атмосфера, свой потребитель. Кому-то подходит «Маруся», кому-то – «Лунный мишка», «АЗБУКА», «Семь звезд» и так далее. Но есть три кита, на которых держится любой частный детский сад, – это образование, питание и безопасность.

– Как вы рекламировали свой детский сад?

– Затраты на рекламу «Маруси» мы несли недолго, первые несколько месяцев. Первым делом разместили баннер в микрорайоне Солнечном, соз-

дали свой сайт, разместили макеты в иркутских журналах, которые, по нашему мнению, читают НАШИ родители. Дальше начало работать «сарафанное радио»: те, кто нас знал, кто верил нам, стали советовать «Марусю» друзьям.

– Частный детский сад – это не просто бизнес. Это образовательные услуги. Трудно было получить Лицензию?

– Особых сложностей мы не испытали. С нашей стороны работали грамотные специалисты, хорошо знающие свое дело, и результат не заставил себя долго ждать. Требования к лицензированию не безумны, точно так же, как и требования Роспотребнадзора, Роспотребнадзора. Это годами разработанные правила, может, они слегка заскорузлые, может, есть какие-то перекосы, но все решаемо. Все инстанции отнеслись к нам с пониманием, помогали и консультировали.

– Какова ценовая политика «Маруси»?

– Есть ежемесячная плата – она постоянна. И есть оплата за каждый день. Эта формула вышла из того, чтобы возмещать родителям те дни, когда дети не посещают детский сад.

– То есть, если родители заплатили за месяц, а ребенок две недели болел и не ходил...

– Идет перерасчет на следующий месяц, все очень просто.

– В чем «фишки» «Маруси»?

– Мы стараемся не отставать от новых тенденций в образовании. В 2012 году посетили международную образовательную выставку в Германии, после чего приняли решение внедрить билингвальное образование в нашем детском саду. Ближайший такой сад, по нашим данным, только в Красноярске. В группе с детьми работают два педагога: один говорит на русском, второй на английском. Помимо этого ведутся уроки академического английского. Еще у «Маруси» есть свой автобус, полностью приспособленный для перевозки детей. Это позволяет сделать пребывание малышей в детском саду еще более ярким и насыщенным.

– Нередко родители встают на очередь в муниципальный детский сад и, пока очередь не подошла, ходят в частный. Многие ли, когда подходит очередь, уходят?

– В первый год от нас в муниципальные детские сады ушло три человека.

Больше мы с этим не сталкивались. Наблюдаем даже обратную картину. Три дня проходили в муниципальный садик – заболели, три дня проходили – заболели – многие родители после этого решают отвести ребенка в частный детский сад.

Наш садик очень камерный, всего на 35 мест. А у нас уже очередь выстроилась, порядка 100 человек.

– Раз все идет так успешно, не планируете ли открыть другие точки в городе?

– Планируем... если хватит сил и возможностей. Надо понимать, что это колоссальные вложения, миллионы рублей, подбор педагогов...

– Я правильно понимаю, что частный детский сад как самостоятельный бизнес, без «большого брата», каким для «Маруси» является «Сибавиастрой», не рентабелен?

– Мы ни разу не делали садик без «большого брата», даже не пытались. Да я и не рискнула бы.

– Но если предположить?

– Думаю, да, рентабельность крайне низкая. К сожалению, не у всех есть такие «большие друзья», готовые вложиться в садик. Спонсорство и благотворительность – это не те механизмы, которые должны включаться в этом случае. Хотя и такие вливания «не мешают». Решая проблему снижения дефицита мест в системе дошкольного образования без государственных мудрых решений на данном этапе не обойтись.

– Каковы перспективы рынка? Губернатор обещает в этом году построить в регионе 35 новых садиков. Как это отразится на частных садах?

– Я думаю, тот, кто имеет своего клиента, без него не останется. В первую очередь пострададут именно небольшие приквартирные сады, без прогулочных площадок. А имиджевые, крупные, лицензионные останутся. Потому что они уже заработали авторитет, своего потребителя. Я думаю, что у частных детских садов есть будущее. У родителей должно быть право выбора. Многие у нас в городе могут позволить себе платить больше, чем полторы тысячи рублей, и получать за это соответствующие услуги.

**Анна Масленникова,
Газета Дело**



Расширение возможностей для малого бизнеса с ВТБ24

Лучшие практики кредитования банк переносит в 2014-й год

Лучшие предложения для малого и среднего бизнеса, которые действовали в ВТБ24 в прошлом году, банк перенес в 2014 год. О том, какими программами кредитования могут воспользоваться бизнесмены, рассказал управляющий ВТБ24 в Иркутске Владимир Чернышев.

Прошедший год оказался для ВТБ24 успешным: достигнуты высокие темпы роста кредитного портфеля среди ТОП-5 банков (согласно рейтингу «Эксперт РА»), операционный офис в Иркутске занимает значимую часть в общем результате банка по кредитованию малого и среднего бизнеса. Но потенциал региона значительно выше.

Основные факторы роста 2013 года получат развитие и в 2014 году. Самые успешные пилотные предложения становятся базовыми кредитными продуктами для индивидуальных предпринимателей и юридических лиц нашего региона.

Новые программы

Кредит «Лимит финансирования клиента», который предназначен для финансирования циклических производственных процессов, получения сезонных и торговых скидок при больших объемах закупок, а также для пополнения оборотных средств. В его рамках клиенту нашего банка открывается

лимит финансирования, и он может выбрать абсолютно любой продукт: овердрафт, возобновляемую кредитную линию, кредит на пополнение оборотных средств с возможностью установления сезонного графика погашения, банковскую гарантию.

Для новых и действующих клиентов, которые постоянно пользуются овердрафтом, появилась возможность заключить кредитный договор на два года. В течение двух лет сохраняется возможность оперативного проведения необходимых платежей, если собственных денежных средств на счете компании недостаточно, и максимально сосредоточиться на бизнесе, минуя ежегодный сбор отчетности для возобновления лимита овердрафта в банке. Разумеется, расчетный счет должен быть открыт в отделении банка ВТБ24.

Для тех, кто реализует новый проект или приобретает имущество для бизнеса, банк предоставляет инвестиционные кредиты. Каждый третий



такой кредитный договор заключается на приобретение недвижимости, в том числе, по продукту «Бизнес-ипотека». Он позволяет предпринимателю за счет кредитных средств банка приобрести в собственность коммерческую недвижимость любого назначения: офис, склад, торговое или производственное помещение под залог приобретаемого объекта недвижимости. При этом в 2014 году мы сохраняем возможность кредитования нетиповых сделок для отдельных клиентов.

Банковские гарантии

Ещё одна важная тема для малого и среднего бизнеса – это банковские гарантии. Продукт получил большую востребованность в 2014 году в связи с изменением законодательства в сфере государственных закупок и других правовых норм. Гарантия позволяет не отвлекать собственные средства для обеспечения обязательств по контрактам и участия в тендерах. Для оперативной выдачи

банковских гарантий ВТБ24 внедрил программу «Лимит аккредитивов и гарантий». ВТБ24 готов предоставить заемщику банковские гарантии различных видов: тендерные, гарантии таможенных платежей, возврата платежа или исполнения обязательств по договору. Условия предоставления таких гарантий также устанавливаются индивидуально, при этом банк принимает во внимание особенности сделки, совершаемой (планируемой к совершению) заемщиком.

Новый формат обслуживания

С 17 марта ВТБ24 запускает новый формат комплексного обслуживания юридических лиц и индивидуальных предпринимателей. Предоставление основных услуг расчетно-кассового обслуживания (РКО) теперь возможно в рамках единого документа – договора комплексного обслуживания.

Договор комплексного обслуживания (ДКО) – новый подход в обслуживании клиентов, который представляет собой офертную форму договора. Клиенту достаточно подать в банк заявление о присоединении к публичным условиям обслуживания. Необходимости заключать двусторонний договор теперь нет.

В рамках ДКО ВТБ24 предоставляет комплекс следующих услуг: открытие и ведение расчетных счетов, предоставление информации по счетам с использованием кодового слова, размещение денежных средств в форме неснижаемого остатка на расчетном счете, предоставление пакетов продуктов РКО, обслуживание с использованием систем «Банк-Клиент»/«Банк-Клиент Онлайн», списание денежных средств по заранее данному акцепту, перечисление сальдо счета.

Новым клиентам ВТБ24 для заключения ДКО достаточно предоставить в банк заявление-оферту о присоединении к правилам комплексного банковского обслуживания юридических лиц и индивидуальных предпринимателей. Если Вы уже являетесь клиентом банка, то до момента присоединения к ДКО Ваше обслуживание продолжится в рамках ранее заключенных до 17 марта договоров. При этом необходимо представить в обслуживающий офис заявление для дальнейшей работы в рамках ДКО и приобретения услуг, входящих в состав ДКО.

ВТБ 24 (ЗАО).
Генеральная лицензия
Банка России № 1623.
Реклама.

НОВОЕ В СИСТЕМЕ «КОНСУЛЬТАНТПЛЮС»

Весь март Сеть КонсультантПлюс проводит 16-ю Всероссийскую программу поддержки бухгалтера

С 1 по 31 марта Сеть КонсультантПлюс проводит Всероссийскую программу поддержки бухгалтера. В ходе мероприятия каждый бухгалтер сможет бесплатно получить сборник «Типовые бухгалтерские ситуации». Некоммерческая программа проходит при поддержке Федеральной налоговой службы.

В сборнике рассмотрены распространенные ситуации, с которыми бухгалтеры сталкиваются в повседневной работе. Издание будет интересно специалистам всех организаций независимо от сферы деятельности и применяемого режима налогообложения. Для удобства материалы сборника разделены на три больших блока: налоги, кадры, работа с госорганами.

Из сборника вы узнаете:

- Какие ошибки и недостатки в счете-фактуре препятствуют вычету НДС?
- Как оформить корректировочный счет-фактуру?
- Как рассчитать и учесть средний заработок за дни командировки?
- Как оплатить сверхурочную работу?
- Как и в какой срок представить документы по требованию ИФНС, ПФР

или ФСС?

А также найдете ответы на множество других вопросов.

Материалы серии «Типовые ситуации», вошедшие в сборник, включены в систему КонсультантПлюс (информационный банк «Бухгалтерская пресса и книги»). Авторы «Типовых ситуаций» – эксперты издательства «Главная книга», выпускающего одноименный популярный журнал для бухгалтера.

Основная цель программы поддержки – предоставить бухгалтерам правовую, методическую и практическую информацию для работы. Общий тираж изданий, распространенных в ходе акции за все годы ее проведения, приближается к 9 миллионам экземпляров.

Для получения сборника обратиться в свой региональный центр Сети КонсультантПлюс.

Более подробную информацию о 16-й Правовой акции поддержки бухгалтера можно узнать в региональном информационном центре Сети КонсультантПлюс ЗАО «КонсультантПлюс в Иркутске».

 **КонсультантПлюс в Иркутске**
R1C112 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

СООБЩЕНИЕ

о проведении годового общего собрания акционеров ЗАО «ВостСибТИСИЗ»

11 апреля 2014 года в 10-00 часов (время местное) состоится годовое общее собрание акционеров.

Форма проведения собрания акционеров – совместное присутствие.

Место проведения собрания: 664007, г.Иркутск, ул.Декабрьских Событий, 57 офис 301.

Список лиц, имеющих право на участие в годовом общем собрании акционеров, составлен на основании данных реестра акционеров ЗАО «ВостСибТИСИЗ» по состоянию на 01 апреля 2014 года.

Начало регистрации акционеров или их доверенных лиц в 9-00 часов местного времени.

Повестка дня годового собрания акционеров:

1. Утверждение годового отчета общества, бухгалтерского баланса, в том числе отчета о финансовых результатах.
2. Распределение прибыли (в том числе выплата (объявление) дивидендов) ЗАО «ВостСибТИСИЗ» за счет прибыли, полученной по итогам финансового (2013) года.
3. О внесении изменений в пункты 8.10.12, п.8.5 Устава ЗАО «ВостСибТИСИЗ», п.9.4 Устава ЗАО «ВостСибТИСИЗ», п.9.5, п.9.9 Устава ЗАО «ВостСибТИСИЗ», раздел 8 Устава ЗАО «ВостСибТИСИЗ».
4. Прекращение полномочий Единственного исполнительного органа (генерального директора) ЗАО «ВостСибТИСИЗ».
5. Избрание единоличного исполнительного органа (генерального директора) ЗАО «ВостСибТИСИЗ».
6. Избрание совета директоров ЗАО «ВостСибТИСИЗ».
7. Назначение ревизора ЗАО «ВостСибТИСИЗ».
8. Утверждение аудитора ЗАО «ВостСибТИСИЗ».
9. Прекращение полномочий действующего состава совета директоров ЗАО «ВостСибТИСИЗ».

С информацией (материалами), подлежащей представлению лицам, имеющим право на участие в годовом общем собрании акционеров при подготовке к его проведению, акционеры (их представители) могут ознакомиться по адресу: 664007, г.Иркутск, ул.Декабрьских Событий 57, офис 301 с 21 марта по 10 апреля с.г. ежедневно, кроме выходных и праздничных дней, с 14-00 до 17-00 часов, время местное.

**Генеральный директор ЗАО «ВостСибТИСИЗ»
В.П.Кругляк**



Кредиты:

Как показал опрос представителей банковской сферы Приангарья, в 2014 году банки не ждут значительного роста розничных кредитов, как в предыдущие годы, но и существенного падения не ожидают. В целом, по разным оценкам, рост составит 15-25%.

Что касается ставок, то здесь мнения расходятся. Одни уверены, что оснований для снижения ставок нет – ведь риски только увеличились. Другие говорят, что кредиты все же должны подешеветь, но только для хороших заемщиков.

Кредиты юрлицам: Газпромбанк рос быстрее всех

По итогам 2013 года в пятерку крупнейших банков по объему кредитования юридических лиц в Иркутской области вошли Байкальский банк Сбербанка России, Газпромбанк, Россельхозбанк, Связь-Банк, Банк ВТБ.

При этом, несмотря на то, что кредитование юрлиц в 2013 году росло более скромными темпами, чем розничное кредитование, многие банки, предоставившие данные для SIA.RU, показали весьма существенный рост. Так, бесспорным лидером по темпам роста стал Газпромбанк, который активно кредитовал юрлиц и увеличил свой кредитный портфель в этом сегменте в 2013 году на 67%. Рост более 40% продемонстрировали АКБ «СОЮЗ» (Иркутский филиал) и Крона-Банк.

Быстрее рынка в 2013 году росли ВТБ24 (+22%), Байкальский банк Сбербанка России (+18%), Связь-Банк (+16%), Банк «Радиян» (+11%).

Кредиты физлицам: Сбербанк лидирует с большим отрывом

Наибольший объем кредитов населению Иркутской области предоставляет Сбербанк. Он лидирует, причем с большим

отрывом. Объем кредитного портфеля Байкальского банка Сбербанка России в этом сегменте на 1 января 2014 года составил более 93 млрд рублей.

На втором месте – ВТБ24 (20 млрд рублей), на третьем – Хоум Кредит (5 млрд рублей). Далее следует АЛЬФА-БАНК с портфелем в 4,4 млрд рублей. Кредитные портфели объемом более 3 млрд рублей имеют в Иркутской области НБ «ТРАСТ», Россельхозбанк и Газпромбанк.

Наибольшие темпы роста розничных кредитов в 2013 году показал ВТБ24 – банк вырос аж на 100%. По словам управляющего ВТБ24 в Иркутске Владимира Чернышева, такой успех связан, в том числе, с интеграцией банка с ТКБ. «С 5 ноября 2013 года все офисы ТКБ работают под вывеской ВТБ24, – рассказал Владимир Чернышев. – Интеграция полностью завершится к 1 апреля 2015 года. Лидером по динамике роста портфелей стало потребительское кредитование: за год портфель по этому продукту вырос в банке в два раза. Чуть меньшие темпы роста портфеля – у ипотечного кредитования (+79%) и кредитных карт (+53%)».

Лояльность заемщиков и привлекательные условия по кредитам помогли показать результаты лучше рынка Банку «Открытие» (+87%), Газпромбанку (+66%), Банку Москвы (+54%), РОСГОССТРАХ БАНКУ (+50%) и Связь-Банку (+45%).

Высокие темпы роста также продемонстрировали АЛЬФА-БАНК (+35%), НБ «ТРАСТ» (+35%), АКБ «СОЮЗ» (Иркутский филиал) (+31%), Байкальский банк Сбербанка России (+29%) и Банк «Радиян» (+24%).

Прогнозы: снижение ставок возможно

Как будет развиваться кредитование в 2014 году? Снизились ли объемы выдачи кредитов? На какие продукты делают ставку банкиры? Какие кредитные продукты, по их мнению, покажут лучшую и худшую

динамику? Стоит ли ждать снижения ставок?



Владимир Чернышев,

управляющий ВТБ24 в г. Иркутске:

В 2014 году продолжится поступательное развитие рынка банковской розницы, хотя темпы роста немного замедлятся. Модель потребительской активности будет взвешенной, кто-то будет накапливать, кто-то – активно тратить и брать кредиты. Динамика роста кредитных портфелей физических лиц замедлится в будущем году с 27-28% до 19-20%, а динамика сбережений – с 20% до 15%. Быстрее всего будет расти сектор кредитных карт (+34%) и ипотека (+25%). Ставки по вкладам в будущем году снизятся на 1-2% вслед за инфляцией, а дальнейшая нисходящая динамика ставок по розничным кредитам будет сдерживаться увеличивающимися рыночными рисками.



Елена Окунева,

управляющий операционным офисом «Иркутский» Банка «Открытие»:

В текущих рыночных условиях не стоит ожидать снижения объемов кредитования. Но и значительно роста при этом также не произойдет.

Например, темпы роста рынка потребительского кредитования не будут столь высокими по сравнению с прошлым годом. Это связано с действиями ЦБ по его охлаждению и с введением регулятором следующих мер: повышенные резервы на возможные потери по ссудам; повышенные коэффициенты риска по необеспеченным ссудам, привязанные к процентным ставкам по кредитам; ограничения максимальных процентных ставок по кредитам.

Лидером розничного кредитования по-прежнему остается потребительское

2014 год будет непростым для банковской сферы. Большинство экспертов ожидают замедления темпов роста кредитования – как корпоративного, так и розничного. Сибирское Информационное Агентство (SIA.RU), готовя традиционный рэнкинг, выяснило, какие банки в Иркутской области активнее кредитуют население, а какие выдают больше кредитов предприятиям. Кто из участников рэнкинга показал наибольшие темпы роста в 2013 году и почему? Чего ожидать заемщикам от 2014 года – «закручивания гаек» и ужесточения условий? Или, наоборот, вслед за снижением ставок по вкладам, рассчитывать на удешевление кредитов?

2014: будет непросто

2014-й год обещает быть непростым для банковского сектора. Многим банкам предстоит скорректировать свое стратегическое позиционирование, решить для себя, каким бизнесом заниматься дальше – за счет чего расти и как формировать маржу. Риски

есть как в корпоративном сегменте, так и в рознице.

Спрос на кредитование юрлиц будет определяться состоянием экономики, а она сейчас, как известно, переживает не лучшие времена: различные экономические индикаторы указывают на спад деловой активности и снижение темпов промышленного роста. Если в 2012-2013 годах рост

корпоративных кредитов составил около 13%, то в 2014 году темпы роста вряд ли выйдут за рамки 10%, считают эксперты.

С розничным сегментом все сложнее. На протяжении последних лет многие банки находили ответ на все свои стратегические вопросы в рознице. Она росла, маржа была большая, и игроки шли в сегмент один за другим. Сейчас все поменялось.

Взрывной рост кредитования населения, продолжающийся в течение последних трех лет, начинает выглядеть не так оптимистично: увеличивается закредитованность населения, растет просрочка. При этом особые опасения вызывает сектор высокорисковых необеспеченных кредитов. В этой ситуации стремление государства охладить рынок банковской розницы выглядит логичным и ожидаемым, поясняют эксперты.

Многие банки в прошлом году примерили на себя «новые правила игры» и скорректировали свою политику по выдаче займов. Особое внимание этому вопросу будет уделено и в 2014 году. Банки намерены сделать большую ставку на залоговое кредитование и в целом усложнить выдачу займов.

ТОП-10 крупнейших банков на рынке кредитования юрлиц в Иркутской области

БАНК	Кредиты юрлиц на 01.01.2014 (млн. руб.)
1 Байкальский банк Сбербанка России	76 363
2 Газпромбанк	13 844
3 Россельхозбанк	5 766
4 Связь-Банк	5 680
5 Банк ВТБ	5 154
6 НОМОС-БАНК	4 263
7 ВТБ24	3 035
8 АЛЬФА-БАНК	2 657
9 АКБ "СОЮЗ"(Иркутский филиал)	1 083
10 Крона-Банк	790

Банки-лидеры по темпам прироста кредитов юрлиц в Иркутской области

БАНК	Кредиты юрлиц на 01.01.2014 (млн. руб.)	Кредиты юрлиц на 01.01.2013 (млн. руб.)	Прирост,%
Банки с объемом кредитов свыше 100 млн. рублей			
Газпромбанк	13 844	8 310	+67
АКБ "СОЮЗ" (Иркутский филиал)	1 083	730	+48
Крона-Банк	790	559	+41
ВТБ24	3 035	2 478	+22
Байкальский банк Сбербанка России	76 363	64 477	+18
Связь-Банк	5 680	4 884	+16
Банк "Радиян"	305	276	+11

ТОП-10 крупнейших банков на рынке кредитования физлиц в Иркутской области

Банк	Кредиты физлиц на 01.01.2014 (млн. руб.)
1 Байкальский банк Сбербанка России	93 754
2 ВТБ24	20 824
3 Хоум Кредит	5 166
4 АЛЬФА-БАНК	4 478
5 НБ "ТРАСТ"	3 951
6 Россельхозбанк	3 701
7 Газпромбанк	3 261
8 РОСБАНК	1 699
9 Банк "ОТКРЫТИЕ"	1 482
10 Банк Москвы	1 408

Банки-лидеры по темпам прироста кредитов физлиц в Иркутской области

БАНК	Кредиты физлиц на 01.01.2014 (млн. руб.)	Кредиты физлиц на 01.01.2013 (млн. руб.)	Прирост,%
Банки с объемом кредитов свыше 100 млн. рублей			
ВТБ24	20 824	10 387	100
Банк "ОТКРЫТИЕ"	1 482	791	87
Газпромбанк	3 261	1 970	66
Банк Москвы	1 408	916	54
РОСГОССТРАХ БАНК	313	209	50
Связь-Банк	834	575	45
АЛЬФА-БАНК	4 478	3 316	35
НБ "ТРАСТ"	3 951	2 924	35
АКБ "СОЮЗ"(Иркутский филиал)	1 073	822	31
Байкальский банк Сбербанка России	93 754	72 524	29
Банк "Радиян"	370	298	24

ТОП-10 крупнейших банков по совокупному кредитному портфелю (включая кредиты физлицам и юрлицам) в Иркутской области

БАНК	Кредитный портфель, Иркутская область (млн. руб.)
1 Байкальский банк Сбербанка России	170117
2 ВТБ24	35866
3 Газпромбанк	17105
4 Россельхозбанк	9 467
5 АЛЬФА-БАНК	7135
6 Связь-Банк	6515
7 Хоум Кредит	5166
8 Банк ВТБ	5154
9 НОМОС-БАНК	4796
10 НБ "ТРАСТ"	4523

курс на охлаждение?

кредитование. Кредиты наличными в 2014 году займут почетное первое место по популярности среди заемщиков. Так было и в прошлом году. Сейчас все тренды говорят о том, что кэш-кредиты и в дальнейшем будут главным драйвером рынка кредитования. Это действительно удобно, быстро и востребовано клиентами.

Что касается малого бизнеса, то лучшая динамика – как, наверное, и в предыдущие периоды – наблюдается по продуктам на пополнение оборотных средств. Данные кредиты являются краткосрочными и жизненно важными для ведения, поддержания и развития коммерческой деятельности предприятий.

К средней динамике следует отнести кредиты для приобретения основных средств и рефинансирования. Это связано с некоторым спадом спроса на приобретение недвижимого имущества, оборудования и т.д.

Снижения ставок, на наш взгляд, не произойдет, так как фондирование не будет удешевляться. В связи с этим нет оснований снижать стоимость кредитов. С другой стороны, не исключено, что начнет осуществляться регуляторное ограничение полной стоимости кредитов ЦБ, что окажет влияние на уровень процентных ставок по розничным кредитам.



Алексей Аксаментов,
заместитель управляющего
Ангарским филиалом
ОАО АКБ «ИТ БАНК»:

Надо признать – у нашего банка предельно консервативная кредитная политика. Бывает, что нам совместно с клиентом приходится потратить немало сил, прежде чем заемщик получит кредит. Зато ставка и срок по кредиту, особенно крупному, будут явно заманчивыми. Активно поработав с документами, обе стороны в итоге получают хороший бонус: клиент – дешевые ресурсы на несколько лет впе-

ред, а банк – качественного заемщика.

Проблему стоимости кредита, как правило, каждый банк решает по-своему, исходя из принципа – чем надежнее заемщик и качественнее обеспечение, тем ниже ставка. Снизятся ли объемы выдачи кредитов в обозримом будущем? Мне кажется, что да. С недавних пор вектор Центрального банка направлен на снижение верхней планки кредитных ставок. И тем банкам, которые сейчас выдают кредиты под 50% годовых с зашкаливающими рисками, неминуемо придется перестраиваться под новые требования, снижая ставки и, соответственно, кредитные риски. Что вполне логично: большая маржа – высокие риски, маленькая маржа – низкие риски.

Таким образом, динамика выдачи кредитных продуктов с высокой маржой замедлится, а требования банков к заемщикам и обеспечению повысятся, что, в общем-то, замедлит и общий рост регионального кредитного портфеля. Понятно, что и «верхние» кредитные ставки, если взгляды ЦБ не изменятся, тоже плавно поползут вниз, а поскольку взять кредит станет сложнее, то не исключено, что «нижние» ставки поползут вверх.

Таким образом, коридор кредитных ставок, который сейчас очень широк, станет более узким – например, с нынешних 10-50% он вполне может сузиться до 12-30% годовых. А некоторые банки, потеряв часть маржи, будут компенсировать это увеличением стоимости сопутствующих услуг (например – РКО), вынужденно сняв этот «груз» с заемщиков и перераспределив его на всех прочих клиентов.



Антон Сороко,
аналитик инвестиционного
холдинга «ФИНАМ»:

Банковский сектор России в 2014 году вырастет меньше, чем в 2013 году. Потребительское кредитование, скорее всего, увеличится на

20-25%, а корпоративный сектор и того меньше – на 10-12%. Здесь стоит отметить, что многие банки, особенно небольшие, могут столкнуться с проблемой роста доли просроченной задолженности по потребительским необеспеченным кредитам, которая в условиях повышения ключевой ставки (с 5,5% до 7%) может расти еще быстрее из-за уменьшения количества рефинансируемых долгов. Учитывая сложную ситуацию на валютном рынке и снижение потребительского роста в стране, любые шоки в регулировании сектора могут привести к бегству вкладчиков, чего, я считаю, нельзя допустить. Думаю, что руководство ЦБ это тоже понимает, а значит, дальнейшего резкого «закручивания гаек» произойти не должно.

Лучше всего себя будут чувствовать универсальные банки. Хуже – банки-монолайнеры, занимающиеся потребительским кредитованием. Наиболее стабильные темпы роста мы ожидаем на ипотечном рынке, где заметно позитивное влияние многочисленных социальных программ (да и доля «пророчки» здесь не превышает нескольких процентов).



Мария Семенова,
Директор Регионального
Центра Банка Хоум Кредит
в Иркутске:

Что касается кредитов для физических лиц, то в связи с повышенной кредитной нагрузкой на некоторые группы заемщиков, а также в связи с мерами регулятора, направленными на замедление темпов роста кредитования, мы ожидаем, что рынок вырастет примерно на 15%.

В 2014 году активный рост продолжат кредитные карты и кредиты наличными, хотя темпы роста не будут столь же высокими, как в 2012 и 2013 годах. Рынок кредитных карт будет расти активнее, так как он еще не достаточно насыщен.

В 2014 году можно ожидать снижения ставок по кредитам для физических лиц. Для стимулирования замедляющегося рынка банков будут предлагать клиентам более привлекательные продукты. Изменить свои ставки банки смогут благодаря уменьшению стоимости фондирования вследствие снижения ставок по вкладам.



SOCIETE GENERALE GROUP

Виталий Коваленко,
региональный директор
Восточно-Сибирской
Дирекции Росбанка:

Замедление роста национальной экономики может негативно отразиться на кредитовании крупного бизнеса, в результате продолжится тенденция прошлого года. Ключевым драйвером банковского сектора в последние три года был рынок розничного кредитования. Однако в конце 2013 года насыщение спроса и ухудшение ситуации с невозвратами уменьшило показатели данного сектора на 10%. В таких условиях можно ожидать высокого процента просрочки платежей и, соответственно, снижения объемов выдачи потребительских кредитов.

Что касается ставок по кредитам, ситуация сегодня неоднозначна. Снижение ставок возможно для некоторых категорий клиентов: добросовестных заемщиков с положительной кредитной историей, сотрудников бюджетных и финансово устойчивых организаций, а также компаний, являющихся корпоративными клиентами банка. Однако в целом на процентные ставки по кредитам влияет рост за кредитованности населения, высокая конкуренция в ипотечном сегменте, увеличение рисков банков в связи с невозвратами и т.д.



Андрей Почеснев,
директор регионального
центра «Сибирский» ЗАО
«Райффайзенбанк»:

Рынок потребительского кредитования в этом году замедлится. Темпы роста уже не будут такими высокими, как прежде. Однако эта ситуация была прогнозируемой. Банки ожидали охлаждения в сегменте потребительского кредитования, поскольку на законодательном уровне было принято решение об установлении лимитов на величину процентной ставки. Банки, работавшие с рискованными займами, теперь не могут выдавать кредиты всем желающим, поскольку уже не получится нивелировать риски за счет высокой процентной ставки. Кроме того,

неоднозначная геополитическая ситуация, ослабление национальной валюты – все это создает некую напряженность в обществе, люди начинают меньше тратить.

Снижение ставок – маловероятный сценарий развития событий. Банки, которые предлагали завышенные ставки, уже скорректировали свою кредитную политику. Остальные работают «в рынке». Не стоит забывать, что ставка зависит, в том числе, и от заемщика, его надежности и платежеспособности. Качественных заемщиков на сегодняшний день не становится больше, «рынок сбыта» для «дешевых» кредитов только сужается.



Вилен Ли,
директор департамента
розничного бизнеса
и управления
региональной сетью
РОСГОССТРАХ БАНКА:

В 2014 году банки ждут новые испытания. С начала года ЦБ снова повысил резервы на возможные потери по ссудам. Замедлит темпы роста рынка и закон «О потребительском кредитовании», запрещающий превышать средние рыночные ставки по кредитам более чем на 30%.

В 2014 году российские банки будут осторожничать. Многие финансовые учреждения усложнят выдачу займов. Может вернуться требование об обязательном наличии поручителя и залога. Не исключено, что будут серьезно увеличены и сроки рассмотрения кредитных заявок. Получить потребительский кредит в России станет сложнее.

За счет ужесточения требований к клиентам займы станут качественнее, что позволит банкам снизить уровень резервирования, компенсировав снижение доходности своих кредитных продуктов.

Объемы потребкредитования в 2014 году продолжат снижаться. Темпы роста составят за год 20-25% (в 2013 году прирост составил 28,7%).

По нашим оценкам, в 2014 году многие банки сделают акцент на залоговом кредитовании. Это связано, в первую очередь, с ужесточением политики ЦБ. Уже в 2013 году начали снижаться выдачи высокорисковых экспресс- и POS-кредитов, увеличился процент отказов в кредите новым заемщикам и закредившимся заемщикам. Многие банки стали активнее продвигать ипотеку и автокредитование, работая с лояльными и зарплатными клиентами. Эта тенденция продолжится и в 2014 году.

Ужесточение регулирования приведет к снижению ставок по розничным креди-

там и снижению прибыльности розничных банков. Это усилит конкуренцию на рынке и приведет к изменению бизнес-моделей с перориентацией на клиентов, имеющих низкий профиль риска. То есть дешевые кредиты на рынке будут, но для хороших заемщиков.

По предварительным прогнозам, средняя ставка по стандартным кредитам наличными без обеспечения составит 20-23% годовых, по жилищным ссудам – до 13,5%, по автокредитам – от 14% на новые машины и от 17% – на подержанные.



Эдуард Семёнов,
директор Иркутского
филиала БКС Премьер:

Темпы роста кредитования в 2014 году продолжат снижаться. Мы ожидаем особенного замедления темпов роста кредитных портфелей в розничном сегменте. Замедление динамики объемов потребительского кредитования наблюдается еще с прошлого года, и в 2014 году тенденция только усилится. Во многом это обусловлено ужесточением регулирования розничного бизнеса со стороны регулятора на фоне возросших кредитных рисков в сегменте, а также повышением требований к заемщикам со стороны самих банков.

Так, в 2013 году были повышены нормы резервирования по необеспеченным ссудам, а также требования к капиталоёмкости кредитов в зависимости от их полной стоимости. В 2014 году будет реализована вторая волна повышения данных норм. Также планируется, что в силу вступит закон о потребительском кредитовании.

Это способствует замедлению динамики, снижению маржинальности бизнеса и мотивирует банки адаптировать бизнес-модели на менее рискованные сегменты клиентов. При этом с прошлого года в сегменте действительно наблюдается заметный рост уровня отчислений в резервы: по нашим оценкам, стоимость риска превысила 15% в 2013 году у отдельных розничных банков. Более того, необходимость резервирования потерь по портфелю лишила ряд игроков прибыли. На наш взгляд, предпринятые меры по усилению риск-менеджмента будут способствовать прохождению пика показателя в 2014 года и его последующей стабилизации, особенно во втором полугодии.

Еще одна причина замедления темпов кредитования – переход населения от потребительской модели поведения к сберегательной на фоне общей нестабильности в экономике – в частности, сильных колебаний курса рубля.

БАНК	Кредитный портфель (млн. руб.)	Кредиты ЮРИДИЧ. Иркутская область			Кредиты ФИЗИЧ. Иркутская область		
		Кредиты юрлиц на 01.01.2014 (млн. руб.)	Кредиты юрлиц на 01.01.2013 (млн. руб.)	Доля кредитов юрлиц в общем портфеле на 01.01.2014 (%)	Кредиты физлиц на 01.01.2014 (млн. руб.)	Кредиты физлиц на 01.01.2013 (млн. руб.)	Доля кредитов физлиц в общем портфеле на 01.01.2014 (%)
АНБ "СОЮЗ" (Иркутский филиал)	2 159	1 083	730	50	1 073	822	50
АЛЬФА-БАНК	7 135	2 657	2 863	41	4 478	3 316	59
Байкальский банк Сбербанка России	170 117	76 363	64 477	45	93 754	72 524	55
Банк "ОТКРЫТИЕ"	1 877	395	985	21	1 482	791	79
Банк "Радия"	723	305	276	42	370	298	51
Банк ВТБ	5 154	5 154	5 257	100			
Банк Москвы	1 408				1 408	916	58
ВТБ24	35 866	3 035	2 478	9	20 824	10 387	58
Газпромбанк	17 105	13 844	8 310	81	3 261	1 970	19
ИТ Банк	51	13	35	26	38	37	74
Крона-Банк	968	790	559	82	178	166	18
Ланта Банк	96	35	5	37	61	7	63
НЕ "ТРАСТ"	4 529	572	700	13	3 951	2 924	87
НОМОС-БАНК	4 796	4 263	4 428	89	533	580	11
РОСБАНК	2 379	680	1 089	29	1 699	1 722	71
РОСГОССТРАХ БАНК	362	49	13	13	313	209	87
Россельхозбанк	9 487	5 766	61	61	3 701		39
Связь-Банк	6 515	5 680	4 884	87	834	575	13
Хоум Кредит	5 166				5 166	4 211	100

Примечание: * Принять участие в данном рейтинге мог любой банк, имеющий соответствующую лицензию и работающий в Иркутской области. В предложенной нами анкете, мы попросили банки указать объемы кредитов физических лиц и юридических лиц, размещенных на территории Иркутской области, на 1 января 2013 года и на 1 января 2014 года.

Страхуйся или не строй!



Фото А. Федорова

С 1 января 2014 года все застройщики, пользующиеся средствами дольщиков, обязаны страховать свою ответственность перед ними. Закон предлагает целых три варианта: страхование в коммерческой страховой компании либо в Обществе взаимного страхования, а также банковская гарантия.

На практике, однако, все не так радужно: у банков еще нет подходящих продуктов, многие коммерческие страховые компании не стремятся выходить на этот рынок, считая его рискованным, а вступление в ОВС – удовольствие не из дешевых.

Почему так вышло? Сколько иркутских строительных компаний уже прошли процедуру получения страховки? Какой вариант предпочли? И как в итоге затраты на страхование могут отразиться на стоимости квадратного метра жилья?

«С этой проблемой наша компания 'ДомСтрой' столкнулась после нового года, когда появилась необходимость зарегистрировать в Росреестре первый договор долевого участия (ДДУ) по объекту 'СОЮЗ'. Для регистрации нужно было срочно застраховать ответственность перед дольщиками. Рынок, однако, оказался не готов к оказанию такой услуги. Мы, честно признаваясь, не ожидали, что никто не захочет нас страховать. А вопрос нужно было решать: был риск приостановки строительства», – рассказывает генеральный директор компании «ДомСтрой» Алексей Красноштанов.

Эта строительная компания стала первой в Иркутске, кто прошел процедуру страхования и зарегистрировал ДДУ в Росреестре... За ней последовали еще две компании, в их числе – «Сибвиастрой», который, однако, пока отказался давать комментарии по этому вопросу.

Кто не успел, тот опоздал?

Закон об обязательном страховании ответственности застройщиков, привлекающих средства граждан, стал новогодним «подарком» для строительной отрасли. С 1 января застройщики могут «брать авансом» средства дольщиков, только если застрахуют выполнение перед ними своих обязательств. В противном случае Росреестр не может зарегистрировать договор долевого участия.

«По закону перечень документов, необходимых для госрегистрации договора долевого участия, был дополнен, – рассказывает Михаил Жилиев, начальник отдела контроля и координации деятельности в учетно-регистрационной

сфере иркутского Росреестра. – Теперь, чтобы зарегистрировать ДДУ с первым дольщиком, застройщик обязан предоставить договор страхования гражданской ответственности застройщика (в страховой компании или в Обществе взаимного страхования) либо договор поручительства со стороны банка».

Застройщики, утверждающие, что для них закон стал громом среди ясного неба, лукавят: закон №294 датирован 30 декабря 2012 года, его вступление в силу было отложено на целый год. Его ждали. Многие предусмотрительные строительные компании успели воспользоваться своим шансом и зарегистрировали первые ДДУ по объектам до 1 января 2014 года: на них закон не распространяется. Остальным же теперь приходится иметь дело с достаточно сырой и неотработанной практикой.

«Сейчас многие застройщики ломают голову, как работать в новых условиях, – отмечает Евгений Савченко, начальник МУП 'Управление капитальным строительством г. Иркутска'. – Потому что многие страховые компании пока официально не готовы к страхованию рисков, а банки потребуют больших вложений капитала под гарантийное поручительство».

По словам Эльвиры Демидович, начальника отдела государственной регистрации прав регионального управления Росреестра, на сегодняшний день по новым правилам регистрацию прошли три строительных проекта. Все застройщики предоставили договоры страхования в коммерческих страховых компаниях: «По этим договорам регистрация состоялась. Еще по двум ДДУ, поступившим в феврале, ни договор страхования, ни договор поручительства представлен не был. Нами принято решение о

приостановлении государственной регистрации. В случае непредоставления в дальнейшем таких договоров регистратор будет вынужден отказать в регистрации».

Три дороги, три пути...

На выбор застройщикам закон предлагает три варианта страхования: банковская гарантия на сумму привлеченных средств, страхование в коммерческой страховой компании или вступление в Общество взаимного страхования. На деле, однако, пока не все эти механизмы доступны: ни один банк, например, еще не предложил свои услуги застройщикам по поручительству.

В ответ на запрос Газеты Дело пресс-служба Байкальского банка Сбербанка сообщила, что банк планирует предоставлять банковские гарантии застройщикам. «В настоящее время банком осуществляется комплексное обслуживание застройщиков-юридических лиц, поэтому вопрос предоставления банковской гарантии для обеспечения ответственности перед участниками долевого строительства также имеет для нас важное значение. Сейчас Сбербанком ведется разработка продукта, который позволит обеспечить ответственность застройщика перед дольщиками, и в ближайшее время он должен появиться в нашей продуктовой линейке». К моменту сдачи номера в печать подобных предложений по этому сегменту не поступило.

Страхование в коммерческих компаниях – механизм понятный. «Есть страховой полис, предъявил в страховую и получил выплату, – комментирует Дмитрий Драчко, директор 'Бюро Юристы Иркутска'.

– Даже если страховая компания не выплачивает добровольно, можно взыскать выплату по суду, это распространенная практика».

Однако страховые компании, в большинстве своем, пока относятся к новому потенциальному рынку прохладно: вопросов, как выразилась одна из собеседниц, пока больше, чем ответов. Оксана Якубова, директор Иркутского филиала ОАО «СОГАЗ», пояснила: «На сегодняшний день мы вынуждены отказываться в заключении договора по страхованию участников долевого строительства по нескольким причинам. Одна – формальная: у компании нет лицензии на этот вид страхования. Это во-первых. Во-вторых, у нас нет возможности достоверно оценить риски выполнения застройщиком в полном объеме обязательств перед дольщиками – а в таких условиях мы не готовы принимать на себя обязательства по страхованию. Более того, эти риски невозможно перестраховать».

Есть и третий вариант страхования – Общество взаимного страхования, уже достаточно ясно определенное правилами игры. Созданное одно на всю страну, оно уже получило лицензию Банка России и приступило к работе. По замыслу его создателей, ОВС будет выполнять для строительства такую же роль, как и Агентство по страхованию вкладов для банковской отрасли.

Застройщикам вступление в ряды ОВС обойдется в 500 тысяч рублей, сообщила «Российская газета». Еще 500 тысяч рублей нужно платить ежегодно – как членский взнос. Базовые страховые тарифы Обществом уже определены: от 1,2% при частичном страховании (каждого договора долевого участия) до 1,65% – при страховании всего объекта. На сегодняшний день в ОВС вступили более 50 компаний-застройщиков.

«Единый характер такого Общества делает его достаточно интересным для дольщиков, – считает юрист Дмитрий Драчко. – С одной стороны, это негосударственная

что такой вид страхования они не предоставляют и не будут: им это невыгодно, и риски большие».

В итоге компании пришлось искать спасения в Москве: подали документы в СК «Приоритетное страхование» и в Общество взаимного страхования. Получили положительный ответ и там, и там.

«В страховой компании тариф рассчитывается для каждого объекта индивидуально: учитывается надежность застройщика, стадия строительства – на котловане или 3-4 этажа уже есть. Нам рассчитали 1,8% годовых – от стоимости каждой отдельной квартиры. У дольщиков будут страховые полисы – на ту сумму стоимости квартиры, по которой они у нас ее приобретают. Покупают за 1,6 миллиона – получают полис на 1,6 миллиона, мы платим в страховую компанию 1,8% от этой суммы», – поясняет Алексей Красноштанов.

В ОВС компанию тоже приняли. «В этом варианте есть свои минусы. Во-первых, затратно: вступительный взнос 500 тысяч, ежегодный взнос – еще 500. Во-вторых, застройщики несут ответственность друг за друга». Тем не менее, выходя из состава Общества «ДомСтрой» – пока единственная иркутская компания в списке – не собирается.

Чего ждать?

«Сама по себе идея страхования ответственности застройщиков третьими лицами очень верная, – говорит юрист Дмитрий Драчко. – Сразу возникает аналогия с ОСАГО, которое, при всех своих недостатках и огрехах, оставило в прошлом войны на дорогах и бандитские способы возмещения ущерба при ДТП. Так и этот закон должен в перспективе закрыть возможности для недобросовестных застройщиков».

Есть вероятность, что и вполне добросовестным, но небольшим строительным компаниям выйти на рынок будет непросто: дело не столько в затратах на страхование, сколько в требованиях к застрой-

«Трудно сказать, что мы делали свой выбор, исходя из преимуществ того или иного способа страхования. Выбирали из того, что было», – рассказывает о своем опыте Алексей Красноштанов, генеральный директор компании «ДомСтрой»

конструкция. С другой стороны, вряд ли государство оставит без поддержки эту организацию в случае финансовых неприятностей».

Выбирали из того, что было

«Трудно сказать, что мы делали свой выбор, исходя из преимуществ того или иного способа страхования. Выбирали из того, что было, – рассказывает о своем опыте Алексей Красноштанов, 'ДомСтрой'. – С удовольствием воспользовались бы поручительством банка, только они не спешат такой продукт предлагать. Начали разговаривать с местными страховыми компаниями, в том числе с представителями крупных, – там нам сказали,

щикам, которые предъявляют страховые компании, ОВС и будут в перспективе предъявлять банки».

Не исключено, что некоторые застройщики начнут искать другие пути – в обход долевого строительства. Хотя в иркутских реалиях это кажется все-таки маловероятным

Что касается стоимости жилья, то пока затраты застройщиков на ней не отражаются: как говорят участники рынка, старые квартиры уйдут по старым ценам. В дальнейшем же строители, разумеется, будут закладывать свои расходы в стоимость квартир. Цены, скорее всего, будут повышаться – пока это позволяет рынок.

Елена Демидова,
Газета Дело



Как подарить впечатление?

Полет на мотопараплане, прыжок с парашютом, мастер-класс по фигурному катанию и шопинг со стилистом – все это можно подарить. Достаточно зайти на сайт специализированного интернет-магазина и сделать заявку. Рынок подарков-впечатлений в Иркутске еще довольно молод: мода дарить такие необычные подарки пришла к нам с Запада лишь несколько лет назад.

Подарок-впечатление представляет собой сертификат на конкретную услугу (например, мастер-класс по бисероплетению или полет на дельтаплане) или на набор услуг, из которых можно выбрать одну. Магазины подарков-впечатлений работают в интернете. Там можно посмотреть каталоги и сделать заявку. Несколько лет назад этот рынок в

Иркутске еще был плохо развит, сегодня же на нем представлено множество игроков.

«Как и все новое, иркутяне сначала восприняли подарки-впечатления с опаской, – рассказывает Татьяна Устименко, менеджер компании 'Презентомания'. – Слишком сложной вначале казалась схема получения подарка: необходимо активировать номер

карты, назвать время получения подарка, затем вы узнаете, где можно получить подарок. Согласитесь, это с трудом укладывается в голове. Мы привыкли говорить об обычных подарках, которые оказываются у нас в руках через минуту после слов 'Поздравляем!'. А здесь – подарок-впечатление».

«Подарок-сувенир обычно занимает очеред-

ное место на полке и не оставляет никаких ярких эмоций, – рассуждает менеджер интернет-магазина впечатлений 'Карта подарков' Ольга Эльрих. – Подарок-впечатление – это современный, нестандартный, запоминающийся подарок. К тому же в наши подарки включено несколько вариантов впечатлений, и получатель карты может самостоятельно выбрать на свое усмотрение один из предложенных вариантов. У нас предусмотрена также доставка обладателя карты до места получения впечатления и обратно».

Представители рынка говорят, что подарки-впечатления пользуются спросом. Нельзя сказать, что все поголовно начали дарить друг другу прыжки с парашютами, тайские массажи или мастер-классы по мыловарению. Однако теперь у иркутян есть такая альтернатива привычному подаркам.

Чаще всего, как отмечают в компании «Презентомания», подарки-впечатления дарят женщины. Подтверждают эту тенденцию и в «Карте подарков»: «Впечатления чаще дарят девушки. Средний возраст наших клиентов от 25 до 40 лет, до 25 и после 40 – покупают, но уже реже».

Есть у иркутян свои предпочтения. В «Презентомании» самые популярные подарки – это «Полет на мотопараплане» и «Волшебная широдара» (аюрведическая процедура для борьбы со стрессом и снятия усталости). Детям чаще всего дарят мастер-классы по гончарному мастерству и по созданию оберегов из дерева.

В «Карте подарков» есть свои «хиты продаж» в разных категориях. Мужчинам часто дарят полет на параплане или в аэротрубе, прогулки на квадроциклах или снегоходах. Девушкам – сра-процедуры, различные виды массажа, обучающие подарки, мастер-классы. «Для двоих пользуются популярностью романтические свидания: прогулки на лошадях, ужин в окружении бабочек, музыкальный вечер под чарующую музыку саксофона. Часто дарят любимым звезду», – рассказывает Ольга Эльрих.

Ассортиментные линейки интернет-магазинов подарков-впечатлений постоянно расширяются и обновляются. Мы изучили каталоги наших респондентов и выбрали наиболее интересные и дорогостоящие подарки-впечатления.

Топ-10 самых интересных и дорогих подарков-впечатлений*

1. Супер-выходные на Байкале

Стоимость: 23990 рублей

Компания: «Презентомания»

Подарок для двоих. Включает в себя экскурсии в Тальцы, в Байкальский музей, на шоу дрессированных нерп. Размещение в двухместном номере на берегу Байкала, один час бани в отеле, катание на собачьих упряжках.

2. Преображение (смена имиджа)

Стоимость: 18990 рублей

Компания: «Презентомания»

Включает в себя консультацию по имиджу (1 час), шопинг со стилистом (3 часа, стоимость вещей в программу не включена), услуги визажиста (1 час), услуги парикмахера (3-4 часа), фотосессию в новом образе.

3. По льду Байкала на катере-амфибии

Стоимость: 12890 рублей

Компания: «Презентомания»

Катер-амфибия «Хивус-10» на воздушной подушке имеет просторный салон, в котором поддерживается комфортная температура. Окна в салоне расположены по всему периметру, что дает прекрасный обзор и позволяет всем пассажирам любоваться природой во время поездки.

4. Фотосессия со стилистом

Стоимость: 12490 рублей

Компания: «Презентомания»

Постановщиком спектакля под названием «Фотосессия» с вами в главной роли выступит опытный стилист, который создаст для вас неподражаемый образ.

5. Je t'aime...

Стоимость: 10990 рублей

Компания: «Карта подарков»

Первые слова любви – это всегда трогательно. Предлагается четыре способа покорить избранника и завоевать сердце красавицы. За эту сумму вы можете выбрать: ужин в окружении бабочек, свидание в японском стиле, звезду с неба или романтическое свидание на кухне.

6. Для хороших друзей

Стоимость: 9990 рублей

Компания: «Карта подарков»

Отличные решения для дружной компании. Вы можете выбрать: чемпионат по картингу, или боулинг-марафон, или совместную веселую фото-party, или мастер-класс суши в офис (для друзей-коллег).

7. Свадебный переполох

Стоимость: 7990 рублей

Компания: «Карта подарков»

Свадьба – необыкновенный праздник: рождение новой семьи, соединение двух любящих сердец. «Карта подарков» предлагает на выбор: мастер-класс по свадебному вальсу, фотосессию для молодых и свадебный календарик, девичник и мальчишник, свадебный фильм о молодых и другие варианты.

8. Настоящий профи – мастер парковки

Стоимость: 7990 рублей

Компания: «Презентомания»

В Иркутске – городе интенсивного движения, лихачей, бесконечных пробок и огромного количества машин – умение грамотно водить автомобиль приобретает особую ценность. Данный курс – первый, но уверенный шаг к отличному вождению.

9. Мистер совершенство

Стоимость: 6490 рублей

Компания: «Карта подарков»

Современный мужчина, заботящийся о своем внешнем виде, безусловно оценит этот подарок. Предлагаемые варианты подарка на выбор: «ваш стиль», фотосессия, марафет по-мужски.

10. Мисс совершенство

Стоимость: 6490 рублей

Компания: «Карта подарков»

Совершенный образ женщины складывается из деталей: стильная прическа, грамотно подобранный макияж и одежда, безупречный маникюр и педикюр. Можно выбрать один из вариантов: цветовой анализ и урок макияжа, фотосессию или SPA-комплекс «Средиземноморье» для рук и ног.

Примечание: * Топ составлен по итогам изучения каталогов интернет-магазинов подарков-впечатлений «Презентомания» и «Карта подарков». Подарки проранжированы по стоимости.

shop.slata.ru 23 • 5555

СУММА ЗАКАЗА:	СТОИМОСТЬ ДОСТАВКИ:	Прием заявок на shop.slata.ru осуществляется круглосуточно. Оплата производится только наличными при получении заказа Доставка товаров ежедневно с 8.00 до 24.00 Доставка по городу в течении часа с момента пробития чека
от 990 руб.	БЕСПЛАТНО	
от 600 до 990 руб.	150 руб.	
до 600 руб.	250 руб.	
за город: от 1500 руб.	20 руб/км от границы города	

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

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

НЕДВИЖИМОСТЬ

ПРОДАЁТСЯ

НА САЙТЕ

REALTY.IRK.RU

Каждый день на сайте REALTY.IRK.RU:

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

classified

С нами хорошо!



жилой комплекс
«Иркутский
дворик»
Отдел продаж:
ул. Советская, 1158
92-60-50

Проектная декларация на сайте www.irk38.ru
СТК
СТРОИТЕЛЬНО-ТОРГОВАЯ
КОМПАНИЯ

КВАРТИРЫ • ПАРКОВКИ • ул. Ядринцева

Квартиры с видом на Ангару!
бульвар Гагарина



1, 2, 3, 4-комнатные квартиры в новом элитном доме, от 58,6 кв.м до 300 кв.м, свободная планировка, панорамный вид из окна, дом вводится в эксплуатацию.

100 тыс.руб./кв.м. 533-333, 422-333

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

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

«РОСТЕЛЕКОМ» СООБЩАЕТ

о намерении реализовать недвижимое имущество



Здание - 2-этажное брусковое, 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 11 537 940 руб.

Нежилое помеще-ние площадью 1391,4 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.



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

Коттедж с видом на залив!
ТСЖ Молодежное



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

35 млн.руб. 606-544

Коммерческие помещения
ул. Коммунаров



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

500-510

Средняя стоимость вторичного жилья в Иркутске на 14.03.2014 (тыс руб/кв.м)

Тип	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
1 комн. кирпич	72,86	67,51	62,54	57,38	53,31
1 комн. панель	75,93	71,29	65,55	61,53	56,52
2 комн. кирпич	70,92	63,52	57,77	55,48	51,84
2 комн. панель	71,42	64,67	59,59	55,55	51,29
3 комн. кирпич	69,16	61,87	58,29	53,76	48,76
3 комн. панель	69,21	59,91	54,80	53,00	48,38
Средняя стоимость на 14.03.2014					
	67,98	62,99	56,67	53,91	50,72

Средняя стоимость строящегося жилья в Иркутске на 14.03.2014г. (тыс. руб./кв.м)

Срок сдачи	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
Готовое	81,58	59,14	42,05	-	42,00
Срок сдачи - 1 полугодие 2014 года	90,00	46,00	50,67	50,00	41,00
Срок сдачи - 2 полугодие 2014 года	-	54,57	48,87	43,00	42,33
2015 год и позже	-	56,30	55,74	42,00	46,00
Средняя стоимость на 14.03.2014					
	85,79	55,87	49,64	45,00	43,00

Средняя стоимость коммерческой недвижимости в Иркутске на 14.03.2014г. (тыс. руб./кв.м)

Назначение	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
склад (продажа)	54,31	44,81	32,89	26,43	22,92
склад (аренда)	0,61	0,45	0,35	0,31	0,25
магазин (продажа)	79,42	51,96	49,10	33,05	33,81
магазин (аренда)	1,13	0,78	0,61	0,49	0,54
офис (продажа)	83,88	55,59	49,35	40,83	43,85
офис (аренда)	0,99	0,72	0,58	0,48	0,41

По данным REALTY.IRK.RU

Продаю земельный участок
ул. Академическая, 3



Продаю земельный участок из земель населенных пунктов площадью 37 391 кв.м., по адресу: г. Иркутск, ул. Академическая, д. 3.

190 млн. руб. 99-82-28

Продаю здание!

ул. Александра Невского, д. 38



Нежилое здание, 2 этажа, и подвальное помещение. Общая площадь 930 кв.м. Здание расположено на земельном участке из земель населенных пунктов площадью 4156 кв.м.

26 млн. руб. 99-82-28

НЕДВИЖИМОСТЬ
БАЙКАЛЬСКИЙ РЕГИОН

REALTY.IRK.RU



ПРИЁМ ОБЪЯВЛЕНИЙ ПО ТЕЛЕФОНУ 701-303

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