

дело

ноябрь,
2014

№ 11 (38)

информационно-рекламное издание 6+

кредиты

ОАО «Промсвязьбанк» провел бизнес-завтрак, посвященный продукту «Кредит-Недвижимость», для иркутских риэлторов. Представители банка рассказали, как быстро и эффективно продавать объекты коммерческой недвижимости с помощью бизнес-ипотеки

05



свое дело



10

Трудно поверить, но такие известные сайты, как Saramba TV и LinguaLeo.com, обязаны безупречной работой иркутской компании. О том, что такое «алерты» и как удерживать IT-кадры в Иркутске, рассказал создатель «ITSumma» Евгений Потапов

деньги

Рубль с начала года потерял более 30% по отношению к доллару. Многие «бегут» менять рубли на доллары и евро, опасаясь худшего. Но так ли все плохо на самом деле? Как вести себя в этой ситуации? Что будет с рублем дальше? Мнения аналитиков

12



недвижимость



15

Среди форматов загородной недвижимости внимание иркутян может привлечь дуплекс. В чем выгода этого типа недвижимости, и кому он по карману? На эти и другие вопросы ответил начальник отдела продаж и маркетинга ЗАО «СибирьЭнерго-Трейд» Илья Тейге

«Мы заставим своего 'слона' танцевать»

Юрий Тиман,
директор Иркутского филиала ОАО «Ростелеком»

Изменилась ли за последние годы структура выручки «Ростелекома»?

Почему стационарную связь рано списывать со счетов?

Почему демпинг цен – это тупик для развития, и за счет чего «Ростелеком» планирует завоевывать рынок? → 12-4

ХИТ ПРОДАЖ

1-комн. квартиры с отделкой

поселок Новолисиха*
«ПАРКОВЫЙ»
39 900 РУБ. КВ.М.

поселок Пивовариха*
«УШАКОВСКИЙ»
38 900 РУБ. КВ.М.

790•700
проектная декларация на сайте: www.ecoenergograd.ru
* акция действует с 01.09.14 по 30.11.14г

Рассрочка 100% оплата

Ипотека. Банки-партнеры:

«Мы заставим»



Фото А. Федорова

«Ростелеком» уже давно является одним из лидеров телекоммуникационного рынка. Однако останавливаться на достигнутом компания не собирается и стремится к качественным изменениям. О том, как они уже сказались на иркутских потребителях, сколько планируется инвестировать в проекты компании в дальнейшем, а также об уникальной технологии оптического волокна и грамотном ценообразовании Газете Дело рассказал директор Иркутского филиала ОАО «Ростелеком» Юрий Тиман.

Заставим «слона» танцевать

– Юрий Романович, вы вот уже полтора года возглавляете Иркутский филиал «Ростелекома». До этого стояли у руля Хакасского филиала. Как работаете на прибайкальской земле? Есть ли какие-то особенности?

– Когда я в первый раз проехал по Иркутской области, был поражен масштабами и количеством городов, где есть реальное производство. Люди грамотные, образованные, знают,

чего хотят, когда хотят и в каком качестве. Они более требовательны к тем услугам, которые мы производим и оказываем. Республика Хакасия – степная, и городов там достаточно мало, в основном сельские районы и маленькие населенные пункты. Поэтому и масштабы бизнеса гораздо меньше. Хотя задачи, которые стоят перед компанией, везде одинаковы: максимально эффективная работа, создание такой среды в коллективе, которая способствовала бы развитию предприятия. И, конечно, получение прибыли.

– Насколько различаются объемы рынка Иркутского филиала и Хакасского?

– Примерно в четыре раза.

– Когда-то «Ростелеком» был практически единственным провайдером, а сегодня приходится работать на конкурентном рынке. Тяжело ли дала эта трансформация?

– Непросто. Еще недавно небольшие компании-провайдеры были более гибкими, быстрее реагировали на конъюнктуру рынка. Заходя в дома, мы зачастую были не первым, а пятым, шестым провайдером.

В наследство нам досталась медная технология. Компании было достаточно сложно набирать темпы. Но сейчас все изменилось. С точки зрения технологий «Ростелеком» вышел на принципиально новый уровень.

– Вы про оптоволоконо?

– Да. К 2015 году мы должны 98% домохозяйств в Иркутской области обеспечить возможностью подключения по оптической технологии.

– То есть «брат» рынок будете качественной услугой, а не сниженными ценами?

– Конкуренция с точки зрения демпинга цен не приведет ни к чему хорошему. Воевать нужно качеством, наполнением услуг, количеством этих услуг, но ни в коем случае не ценами. «Ростелеком» сейчас пытается именно с помощью совершенно новых технологий доказать, что мы лучше, а не с помощью сниженных цен. Если мы хотим развиваться, то мы должны зарабатывать деньги, которые сможем вкладывать в новые технологии и новые проекты. Мы будем предлагать лучшие услуги на рынке: больше скоростей, больше каналов – за те же деньги. А клиент уже сам сделает свой выбор.

– В одном из интервью ваш президент Сергей Калугин, говоря о качественном изменении компании, привел пример Сбербанка. И ведь действительно, Грефу удалось заставить этого «слона» танцевать. Какие изменения нужны вашей компании, чтобы тоже повысить и качество продукта, и объемы выручки?

– Руководство компании осознает всю ответственность за принимаемые решения. Компания уже трансформируется, причем гигантскими шагами: у нас появились ценности компании, изменилась система мотивации, поощрения персонала, появилась новая корпоративная культура. Теперь каждый сотрудник понимает, что от него зависит многое.

– На какие компании равняется «Ростелеком»? С кого берете пример?

– AT&T, BritishTelecom, DeutscheTelekom – это лидеры мирового телекоммуникационного рынка, и как раз их модели, их поведение на рынке диктует, как мы будем развиваться, но с учетом российского рынка, менталитета и российских масштабов. Потому что, например, DeutscheTelekom (Германия) охватывает территорию, равную по размеру Иркутской области. Мы можем, конечно, сопоставлять методы и стили управления, ценности, но должны обязательно учитывать и объемы, масштабы, которые у нас здесь есть. Поэтому мы

используем их опыт, но накладываем его и на собственный опыт, который уже есть в компании, а он огромен.

Отключается электричество – и все новые технологии «умирают»

– Давайте подробнее поговорим о рынке. В последние годы структура выручки изменилась? Как чувствует себя традиционная телефония?

– Некоторые ошибочно полагают, что выручка от традиционной телефонии падает. Но она растет. Другое дело, что структура выручки действительно меняется, и доля проводной связи в ней снижается, потому что растет доля других услуг. В активе нашей компании сегодня две основные услуги. Это традиционная телефония, т.е. медные технологии, и услуги широкополосного доступа (ШПД) и цифрового ТВ – на них сейчас сделан основной упор.

– Какова сегодня доля новых услуг в выручке компании?

– На 6-10% каждый год происходит замещение услуг традиционной телефонии услугами ШПД, сегодня в бюджете порядка 40% – это традиционная телефония, 60% – новые технологии.

– А стационарную телефонную связь не рано ли списывать со счетов? Пока «Ростелеком» ищет новые точки роста, рынок проводной телефонии вызывает интерес у конкурентов?

– Никто не отказывается от традиционной телефонии, и мы модернизируем станции, модернизируем сеть. У нас есть проект, который называется «Сельская связь», он предполагает дальнейшее развитие не только оптических и новых технологий, но и поддержку существующих.

Как ни странно, при всех достоинствах новых технологий старая технология жива, потому что у нее есть определенные преимущества. Например, как только отключается электричество, все новые технологии у вас в квартире «умирают», а традиционная телефония – нет. Когда я еще работал в управлении Хакасским филиалом, произошла трагедия на Саяно-Шушенской ГЭС – и это была серьезная проверка на прочность именно медных технологий, которые есть у «Ростелекома». Отключилось все – мобильные телефоны, другие средства связи – работала только стационарная связь, медная технология, которая обеспечивала взаимодействие всех служб и подразделений.

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 05.11.14. Время подписания в печать по графику: 18:00, фактическое: 18:00. Отпечатано в Областной типографии №1 г. Иркутск, ул. К.Маркса, 11. Заказ № 99. 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.

своего 'слона' танцевать»

Аналогичная ситуация была и в Иркутской области – в 2008 году, во время землетрясения на Байкале. Да, традиционная телефония дорога в обслуживании, она требует больших затрат, но мы несем эти затраты и будем нести и дальше.

Люди хотят получать за те же деньги больше услуг

– В стратегии развития компании до 2018 года основными драйверами роста определены развитие широкополосного доступа в интернет (ШПД), платного ТВ и контент-услуг. Какую долю сегодня «Ростелеком» занимает на этих рынках в Приангарье? По России она составляет около 36% по ШПД и 21% по платному ТВ.

– Примерно такие же цифры и в Иркутской области, вопрос – как мерить и к чему относить эти цифры?! Те данные, которые есть у нас, и те данные, которые есть в открытых источниках конкурентов, могут быть как завышены, так и занижены. Все относительно. Мы, конечно, должны знать долю, которую мы занимаем, но куда важнее делать свой продукт лучше, чем у конкурентов. Над этим мы и работаем.

Наши услуги отличаются

по качеству от услуг конкурентов: используемая нами технология на сегодняшний день уникальна. В квартиру заходит не витая пара с максимальной пропускной способностью 100 Мбит/с, а оптическое волокно с неограниченной пропускной способностью, а это уже совершенно другой способ ввода в квартиру информации.

людей записывали матчи ночью, а смотрели утром.

– Какое количество клиентов в области пользуется вашими услугами по ШПД и Интерактивному ТВ?

– Более 50 тысяч абонентов Иркутского филиала уже являются подписчиками Интерактивного ТВ, более 200 тысяч пользуются услугой ШПД. Сегодня идет активное заме-

– В стратегии «Ростелекома» говорится о том, что компания продолжит делать ставку на пакетные предложения. Какие из существующих уже сегодня пакетов пользуются интересом у жителей Иркутской области?

– «Два в одном» – за 290 рублей в месяц вы получаете интерактивное телевидение и безлимитный интернет.

– А многие клиенты используют пакетные предложения?

– Очень многие. Люди хотят получать за те же деньги больше услуг в пакете, поэтому мы идем на пакетные подключения. Это опять же определенное наше преимущество перед конкурентами, мы сможем обеспечить в дальнейшем более сильный охват рынка, чем сейчас.

Задача выживания: не меньше тратить, а больше зарабатывать

– Вы говорите, что создаете очень качественные услуги, которые отличаются от услуг конкурентов содержанием. Но ведь мало создать хороший продукт, нужно еще донести его до потребителя. В стратегии «Ростелекома» говорится, что в планах у компании – провести ребрендинг всех офисов по работе с клиентами, оснастить их системами

электронной очереди, модернизировать сервис. Что именно предполагается сделать?

– В прошлом году мы открыли флагманский офис в Братске, сегодня проводим ремонт и реконструкцию еще пяти новых офисов по области. Планируем полностью пересмотреть стратегию розничной продажи, которая будет осуществляться через компанию «Ростелеком» – розничные системы». Это, во-первых, совершенно другой уровень клиентского сервиса – и с точки зрения продаж, и с точки зрения вовлеченности сотрудников компании в реализацию более качественных услуг. И во-вторых, действительно модернизируется сам сервис, создаются уникальные по своим масштабам call-центры, работающие в круглосуточном режиме независимо от часовых поясов.

– Это означает для клиента менее длительное ожидание ответа?

– Да. Количество дозвонившихся и количество секунд ожидания примерно соответствуют тем параметрам, которые стоят у «Скорой помощи».

– А насколько активно клиенты «Ростелекома» взаимодействуют с компанией дистанционно, через интернет? «Личный кабинет» популярен?

продолжение на стр.4

“ Когда работал в управлении Хакасским филиалом, произошла трагедия на Саяно-Шушенской ГЭС – и это была серьезная проверка на прочность именно медных технологий, которые есть у «Ростелекома». Отключилось все – мобильные телефоны, другие средства связи – работала только стационарная связь

Также IP-TV – это 240 каналов плюс управление просмотром и миллион других функций, которых я и сам до конца не знаю. В этом году было уникальное событие – Чемпионат Мира по футболу. Он всегда транслировался, когда иркутяне спали, поэтому количество обращений к услуге «Видеомагнитофон по запросу» превысило все наши ожидания – огромное количество

щение старой технологии DSL на новую технологию GPON, из всех еженедельных подключений, которые мы делаем (это порядка 1,5 тыс.), 40% приходится на переключение, 60% – на подключение новых абонентов. Клиенты стали активно переходить на новую технологию, потому что технологии DSL уже не могут в полной мере обеспечить их потребности.

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

реклама

ВАЛЮТНЫЙ КОНТРОЛЬ

УНИКАЛЬНЫЙ СЕРВИС В ИНТЕРНЕТ-БАНКЕ

оформление паспорта сделки

бесплатно через Интернет-банк

online доступ к паспортам сделки

информация о состоянии расчетов по паспортам сделок и статусе обработки документов

контроль соблюдения сроков

автоматический импорт и разнесение данных о таможенных декларациях на основании информации от ФТС

система предупреждений

о возможных нарушениях валютного законодательства

гибкие тарифы

в зависимости от объема операций

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%



конвертация

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

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 суммы и рыночных условий.

**В зависимости от срока кредитования: до 7 дней – 7% годовых, с 8 по 14 день – 11% годовых, свыше 14 дней – 13% годовых. Размер и сроки предоставления кредитов на зарплату и овердрафтов – индивидуально.

БАНК АВАНГАРД

«Мы заставим своего 'слона' танцевать»

Продолжение. Начало на стр. 2-3

– Очень. Сегодня порядка 50% всех абонентов вообще никуда не ходят «ногами», они заходят в личный кабинет, сами выбирают те услуги, которые хотели бы получить, и на следующий день получают их. Это может быть выбор скоростного плана, телевизионного пакета, способа оплаты. Все, что можно, управляется из личного кабинета. Это очень серьезный момент, к которому мы стремились: мы хотим разгрузить людей от необходимости приходить в офис, стоять в очередях, заполнять какие-то бумажки.

Кроме этого, вся работа с клиентами анализируется, берется лучшее и отрабатывается на пилотных регионах. Например, наш сосед Улан-Удэ попал в программу «100% качества за 100 дней» – это резкое ускорение продаж, изменение подхода к инсталляциям, т.е. в течение 24 часов с момента заявки от абонента мы должны произвести инсталляцию услуги.

– То есть я позвонила, и в течение суток ко мне пришли и...

– В течение суток у вас уже все должно работать. Если этого не происходит, то это очень серьезное нарушение, которое рассматривается вплоть до служебного расследования.

– Все эти модернизации – это ведь вложения средств...

– Это огромные вложения. Поэтому, как говорит президент компании, задача выживания – не меньше тратить, а больше зарабатывать.

– Это скажется на ценах?

– Мы не альтруисты, мы пришли не закапывать деньги, как в известной сказке, мы пришли их зарабатывать. На каждый вложенный рубль мы должны получать определенный эффект. Деньги сейчас очень дорогие, инвестиции особенно дорого обходятся компании с учетом всех событий, которые сейчас происходят в мире. И то, что «Ростелеком» не снижает темпов инвестиций на следующий год, говорит о том, что планы у компании очень серьезные.



В прошлом году «Ростелеком» открыл флагманский офис в Братске. Проводится реконструкция еще пяти новых офисов по области

Ни один из серьезных операторов не хочет идти на Север

– За первое полугодие 2014 года «Ростелеком» проложил в Иркутской области 136 км оптического кабеля. Планируется, что в ближайших два года компания дотянет свое оптоволоконно до всех российских домов выше трех этажей. Каков объем работ в Иркутской области?

– В этом году мы «дотянулись» примерно до 36 тыс. домохозяйств, а на следующий год мы должны закончить в Иркутске – это 90 тыс. домохозяйств. В общей сложности к концу 2015 года будут иметь возможность подключиться по оптической технологии 235 тыс. домохозяйств.

– Во сколько это обойдется «Ростелекому»?

– Это практически миллиардная цифра. И это не только

Иркутск. Мы также пошли на север области – в Братск, Ангарск, Шелехов, Усть-Кут, Усть-Илимск, Железногорск, Усолье. В тех направлениях, в которых действительно очень серьезно ощущается недостаток как наших вложений, так и вложений конкурентов. Ни один из серьезных операторов не хочет идти на Север, потому что это серьезнейшие затраты, и себестоимость услуги резко возрастает с учетом расстояний. Это действительно очень серьезная проблема.

– Ранее Правительство заявляло, что ставит перед «Ростелекомом» задачи ликвидации цифрового неравенства...

– Да. Был подписан договор между Росвязью и «Ростелекомом», по которому компания взяла на себя обязанности во все населенные пункты с численностью в пределах 250-500 человек протянуть оптоволоконные линии. Если по пути следования магистралей находится

более мелкая деревня, мы должны закладывать возможность дальнейшей прокладки, т.е. некие технологические муфты. В ближайшее время готовится соглашение между Минкомсвязи России, руководством «Ростелекома» и руководством Иркутской области по устранению цифрового неравенства. Уже определены пункты, выбран поставщик, ведутся проектные работы, и с января 2015 года начнется строительство.

Если делаешь – не бойся, а боишься – не делай

– Расскажите, как проходит ваш обычный рабочий день?

– Встаю, умываюсь и готовлю завтрак я очень тихо, чтобы не разбудить свою маленькую дочку (улыбается). Мой рабочий день начинается примерно в семь

часов. Утром, пока никого нет, я могу спокойно разобрать документы, которые накопились за ночь, так как у нас время работы не совпадает с Москвой: когда вечером уходишь, кажется, что все дела сделаны, но утром опять находишь кипу документов.

В понедельник или вторник в восемь часов вечера у нас проходит видеоконференция с Москвой и Новосибирском. Также в понедельник мы проводим планерку, на которой присутствуют все заместители. Очень много людей приходит ко мне в течение дня. Моя дверь всегда открыта. Постоянно происходит живое общение с коллективом. Также проводим планерки со всей Иркутской областью, наши технологии нам это позволяют. После обеда продолжаю работать с документами, принимать людей.

– И во сколько все заканчивается?

– Если дышать можно, то в восемь (смеется). Возвращаюсь домой – начинаю играть с дочкой.

– Отец вы, по всей видимости, добрый. А директор жесткий?

– В зависимости от ситуации, которая требует принятия решения: либо жесткого, либо понимания. Нужно уметь брать на себя ответственность. Но с другой стороны, решения должны быть взвешены, не стоит поддаваться эмоциям. Я всегда говорю коллегам: «Все эмоции оставьте за дверью, а здесь разговаривать мы будем только конструктивно и по делу». И еще: я не принимаю решения, получив информацию только от одного источника.

– Что является гарантом успешного руководителя – талант, трудолюбие, удача?

– Все эти качества плюс честность. Потому что честность – наверное, самый главный элемент бизнеса. Нужно быть честным к себе, к конкурентам, к партнерам и к работникам. Именно тогда будет эффект.

– Что вы посоветуете начинающим предпринимателям?

– Если делаешь – не бойся, а если боишься, то не делай.

Кристина Дунина,
Анна Масленникова,
Газета Дело

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

Вакансия	Зарплата	Компания	Вакансия	Зарплата	Компания
Архитектор DWH/BI	от 90 000 руб	Клик Персонал	Начальник отдела электрооборудования	от 40 000 руб	ЗАО Радан
Ведущий специалист по работе с проблемной задолженностью	от 38 000 руб	ЗАО Банк Русский Стандарт	Начальник ПТО	от 100 000 руб	Кадры.ру
Ведущий экономист планово-экономического отдела	до 48 000 руб	ООО Таас-Юрех Нефтегазодобыча	Начальник ПТО Службы заказчика по обустройству месторождений	от 100 000 руб	Human Resources, HA
Врач-офтальмолог	от 40 000 руб	Облмашинформ, ОАО НПО	Начальник службы экономической безопасности	от 50 000 руб	Домашние деньги
Генеральный директор	от 150 000 руб	Акцион-диджитал	Преподаватель русского языка и литературы	от 40 000 руб	ИП AUTHOR24.RU
Главный бухгалтер	от 50 000 руб	ООО СК Сибирь	Продюсер-корреспондент телеканала Life News	от 35 000 руб	АЙНЬЮС, ООО
Главный энергетик	от 150 000 руб	Human Resources, HA	Региональный менеджер по продажам	от 35 000 руб	Браво Софт
Директор по производству	от 80 000 руб	ООО Персонал Студия	Руководитель IT-направления по внедрению 1С	от 50 000 руб	Первый БИТ
Директор розницы	от 45 000 руб	Естественный выбор	Руководитель Обособленного Подразделения	от 72 000 руб	Юнайтед Дистрибьюторс
Директор сети касс по выдаче займов	от 50 000 руб	ЗАО Крокос	Руководитель отдела продаж в сфере строительства	от 50 000 руб	ООО СК Сибирь
Директор филиала	от 75 000 руб	Валта	Руководитель проектов	до 60 000 руб	Кадры.ру
Заместитель начальника конструкторского отдела	от 40 000 руб	ЗАО Радан	Руководитель службы эксплуатации	от 70 000 руб	Слата, ГК
Заместитель начальника отдела взыскания	от 50 000 руб	ОАО Восточный экспресс банк	Руководитель филиала	от 50 000 руб	ООО Персонал Студия
Инженер НИПиА	от 35 000 руб	ООО Персонал Студия	Сити-менеджер	от 70 000 руб	АНКОР, кадровый холдинг
Инженер ПТО	от 50 000 руб	Строительная группа Ангара	Специалист выездного взыскания	от 45 000 руб	АктивБизнесКоллекшн
Инженер-программист	от 40 000 руб	ЕвроСибЭнерго, ГК	Старший разработчик C#.net	от 70 000 руб	Клик Персонал
Коммерческий директор	от 150 000 руб	Акцион-диджитал	Супервайзер розничного магазина	от 35 000 руб	АНКОР, кадровый холдинг
Консультант по бюджетированию на проектах внедрения 1С	от 55 000 руб	1С-Рарус	Торговый представитель, ГСМ	от 45 000 руб	АНКОР, кадровый холдинг
Медицинский представитель	от 55 000 руб	TWIGA Communication Group	Управляющий розничной сетью	от 50 000 руб	Десятка, ГК
Медицинский представитель	от 45 000 руб	ООО Имплант.ру	Управляющий филиалом в банк	до 120 000 руб	Кадровое агентство Юнити
Менеджер в отделе банка	от 35 000 руб	ЗАО Банк Русский Стандарт	Финансовый менеджер	от 40 000 руб	Магнатэк
Менеджер по продажам	от 35 000 руб	СДЭК	Эксперт промышленной безопасности	от 70 000 руб	ООО ТехкранДиагностика
Менеджер по продажам	от 35 000 руб	Иркутск БиоФарм	Коммерческий директор	от 150 000 руб	Акцион-диджитал
Менеджер по продажам	от 65 000 руб	Coleman Services	Инженер-энергетик	от 50 000 руб	Уренгойдортстрой, ОАО
Менеджер по продажам автомобилей	от 50 000 руб	АВТОСМАРТ	Управляющий SPA салона	от 40 000 руб	ТайСервис
Менеджер по продажам оборудования	от 40 000 руб	ЭлектроКомплектСервис			
Менеджер по работе с клиентами	от 40 000 руб	Госзаказ			
Мерчендайзер	от 48 000 руб	SUNLIGHT			

Бизнес-ипотека: не упустить момент

Как с помощью кредита купить недвижимость для бизнеса «без рубля в кармане», и почему не стоит откладывать это на завтра?

ОАО «Промсвязьбанк» провел бизнес-завтрак, посвященный продукту «Кредит-Недвижимость», для иркутских риэлторов. За чашкой утреннего кофе представители банка рассказали о том, как быстро и эффективно продавать объекты коммерческой недвижимости с помощью бизнес-ипотеки.

Покупка собственного помещения для бизнеса долгое время была для многих предпринимателей лишь мечтой: не каждый готов был вывести крупную сумму из оборота и вложить ее в недвижимость. Что оставалось бизнесменам? Месяц за месяцем платить аренду и откладывать деньги в надежде лет через десять-пятнадцать все-таки обзавестись собственными площадями.

Ситуация коренным образом изменилась, когда в продуктовых линейках банков появился новый продукт – бизнес-ипотека. Одним из первых кредиты на приобретение коммерческой недвижимости предложил Промсвязьбанк. 21 октября состоялся бизнес-завтрак, на котором менеджеры Промсвязьбанка презентовали иркутским риэлторам свой продукт «Кредит-Недвижимость» и

позволяет малому и среднему бизнесу избежать ежемесячных арендных платежей, заменив их на платежи банку (за свое, не арендованное имущество!). Кроме того, именно сейчас, в кризисное время, есть шанс приобрести объекты недвижимости по сниженной цене. Да и ставки по кредиту пока не показали сильного роста – не стоит упускать момент.

В рамках продукта «Кредит-Недвижимость» бизнесмены могут приобрести отдельно стоящие здания с земельным участком, нежилые помещения в здании, а также квартиры на первых этажах с возможностью в дальнейшем в течение года перевести их в нежилой фонд. Причем кредит может быть оформлен как на ИП, ООО, ЗАО, ОАО, так и на физическое лицо

но у кредита несколько целевых назначений. Не менее 50% идет на покупку недвижимости, оставшиеся кредитные средства могут пойти на ремонт помещения и другие бизнес-цели.

3. «Залог альтернативной недвижимости» – под залог другого объекта недвижимости, который уже есть в собственности у клиента.

Кроме залога в качестве обеспечения по кредиту выступает поручительство: основных собственников бизнеса, основных компаний (если речь идет о холдинге) или залогодателя – в том случае, если заемщик и залогодатель – разные лица.

Максимальные сроки, конкурентные ставки, лояльные условия

Оформить бизнес-ипотеку в Промсвязьбанке можно на длительный срок – до 15 лет, это сократит сумму ежемесячного платежа и сделает выплату кредита более комфортной. Большинство клиентов в Иркутске, однако, не хотят переплачивать и берут кредит на 5-10 лет. Но некоторых предпринимателей и такие сроки пугают. Представители Промсвязьбанка успокаивают: бизнес-ипотеку можно погасить досрочно, – без штрафов и пеней по истечении 24 месяцев.

Рассматривает банк и другой вариант: когда клиент не просто не может погасить кредит досрочно, но у него в течение первого года и вовсе нет возможности получать прибыль, достаточную для погашения бизнес-ипотеки (деньги нужны на ремонт, переезд, раскрутку бизнеса в новом помещении). Банк в этом случае пойдет навстречу – предоставив клиенту отсрочку оплаты основного долга на 12 месяцев. В течение этого года бизнесмену нужно будет оплачивать лишь проценты по кредиту.

Кстати о них. Процентная ставка по продукту «Кредит-Недвижимость» варьируется от 12,5% до 14,9% годовых.* «Она зависит от срока финансирования, суммы кредита, которая может составлять от 2 до 120 миллионов рублей, и от благонадежности клиента», – пояснил Алексей Путилов.

По мнению риэлторов, наиболее востребованная сумма на покупку коммерческой недвижимости в Иркутске составляет от 5 до 20 млн рублей. Подобные цифры привели и менеджеры Промсвязьбанка: кредиты, как правило, предоставляются на такие суммы.



По мнению Александра Логунова, следующий год будет годом больших ставок. Сейчас, пока ставки по кредитам еще не выросли, – прекрасный момент, который не стоит упускать

Фото А. Федорова

Первоначальный взнос по продукту – стандартный, от 20%, однако у клиентов банка есть возможность взять кредит на покупку коммерческой недвижимости, не предоставив и рубля. Нулевой первоначальный взнос возможен, если клиент предоставит дополнительный залог (недвижимость, которая уже есть в собственности) или поручительство (например, Агентства кредитных гарантий).

Как это работает?

Просто, прозрачно и быстро – вот как. Клиент подает заявку, банк проводит проверку, оценивает бизнес заявителя. С момента принятия решения Кредитным комитетом (разумеется, если оно положительное) у заемщика есть 90 дней на поиск подходящего объекта недвижимости.

«Затем подписывается договор купли-продажи (с упоминанием, что объект приобретается за счет кредитных средств банка), кредитный договор и другие документы. Заемщик вносит задаток – и в тот же день происходит выдача кредита. Расчет по приобретаемому объекту недвижимости производится с использованием банковской ячейки или аккредитива, стоимость которого составляет от 0,1% до 0,3% от стоимости покупки. После представления зарегистрированного договора купли-продажи и выписки из ЕГРП

о смене собственника аккредитив раскрывается, и денежные средства перечисляются на счет продавца», – пояснил Алексей Путилов.

Уникальный момент

Иркутские бизнесмены с интересом относятся к бизнес-ипотеке. Десятки предпринимателей уже воспользовались продуктом «Кредит-Недвижимость» и решили свои бизнес-задачи. Объекты недвижимости с помощью кредита за последний год приобрели, например, студия красоты «Молоко», меховой салон «Россиянка», фабрика кухни Zetta и компания «Рыбный мир».

«Мы ждем новых совместных сделок, – заявил Александр Логунов, – и они обязательно должны появиться». По его мнению, следующий год будет годом больших ставок. Сейчас, пока ставки по кредитам еще не выросли, – прекрасный момент, который не стоит упускать.

«Этим моментом нужно воспользоваться, – обратился Александр Логунов к представителям иркутских агентств недвижимости. – Вам – продавать, нам – кредитовать, клиентам – с нашей помощью более эффективно вести свой бизнес».

*ставки предоставлены на 07.11.14
Реклама. Генеральная лицензия Банка России №3251

Иван Рудых,
Газета Дело



Участники бизнес-завтрака

Фото А. Федорова

рассказали о его преимуществах не только для агентств недвижимости, но и для их клиентов. Участники мероприятия могли задать все интересующие вопросы и в ходе дискуссии поделиться своим мнением о продукте и особенностях иркутского рынка коммерческой недвижимости.

Ставка на длинные кредиты

Как отметил в приветственном слове Александр Логунов, региональный директор ООО «Иркутский» ОАО «Промсвязьбанк», «Кредит-Недвижимость» является сегодня одним из приоритетных продуктов для банка: в непростой экономической ситуации, когда ресурсы дорожают, а риски растут, именно длинные обеспеченные кредиты становятся основой кредитной политики.

Для клиентов бизнес-ипотека тоже привлекательна: она

– собственника бизнеса (однако финансовое состояние при этом оценивается по традиционной методике оценки юридических лиц).

Схемы – на любой вкус

Алексей Путилов, заместитель начальника управления МСБ ООО «Иркутский» ОАО «Промсвязьбанк», презентуя риэлторам бизнес-ипотеку, отметил, что банк, зная и учитывая специфику покупки коммерческой недвижимости, предлагает три схемы кредитования – каждый клиент может выбрать самый приемлемый в его случае вариант:

1. «Стандартная» – самая популярная у иркутян, под залог приобретаемого объекта коммерческой недвижимости.

2. «Несколько целевых назначений» – залогом является приобретаемая недвижимость,

Как закалялся Нелегкая судьба



Олег Дерипаска проводит выездное совещание на Иркутском алюминиевом заводе

трех ГЭС – Саяно-Шушенской, Майнской и Красноярской – был сооружен на реке Енисей.

Основным потребителем энергии сибирских рек стала алюминиевая промышленность. В 1960-е годы были построены Иркутский, Красноярский и крупнейший в мире (мощность – 1 млн тонн) Братский алюминиевые заводы. Симбиоз энергии и производства привел к тому, что в 1980 году в СССР было произведено уже свыше 3 млн тонн алюминия.

Через пять лет в Сибири был запущен еще один алюминиевый завод – Саяногорский, самый технологичный в СССР. К концу 1980-х Советский Союз – уже мировой лидер и по производству, и по потреблению алюминия.

Мировая алюминиевая промышленность начала выходить из тянущегося шесть лет спада. Это очень хорошая новость для экономики нашей страны, поскольку одним из крупнейших в мире производителей «крылатого металла» является именно российская компания – РУСАЛ. Тем интереснее и важнее понимать, как формировалась отечественная алюминиевая отрасль и что она представляет собой сейчас. Готова ли она к новому рывку?

История советской (а затем – российской) алюминиевой промышленности, без преувеличения, напоминает остросюжетный роман, в котором есть увлекательная и преисполненная оптимизмом завязка, роковой переломный момент и даже главный герой, благодаря которому история на данный момент подошла к хеппи-энду, насколько он сейчас вообще возможен.

В начале славных дней

Наша алюминиевая история начинается 14 мая 1932 года, когда в СССР впервые промышленным способом был произведен первичный алюминий. Знаменательное событие произошло на Волховском алюминиевом заводе (Ленинградская область). Однако этого не могло случиться без принятия 10 годами ранее Государственного плана по электрификации России (ГОЭЛРО) – по сути, стратегии развития всего государства и всех территорий, подразумевающей строительство не только энергетических мощностей, но и промышленных объектов, которые будут потреблять вырабатываемую энергию. «Коммунизм – это есть Советская власть плюс электрификация всей страны», – заявил тогда Ильич.

В эту самую электрификацию мало кто верил. Писатель-фантаст Герберт Уэллс, посетивший СССР в 1920 году, назвал ГОЭЛРО утопией, а книгу, написанную по возвращении в Англию, озаглавил «Россия во мгле». Однако в 1934 году, вновь приехав в нашу страну уже по приглашению Сталина, distinguished джентльмен был весьма удивлен.

А все потому, что в план ГОЭЛРО было заложено экономически разумное технологическое решение – строить алюминиевые заводы в связке с гидроэлектростанциями. По сей день соседство алюминиевого производства и ГЭС является примером наиболее эффективного энергопромышленного кластера.

Поставщиком электроэнергии для первого алюминиевого завода СССР стала Волховская ГЭС. Следом, в 1933 году, был запущен Днепровский алюминиевый завод, и снова энергией его обеспечила ГЭС. Уже к 1935 году Советский Союз полностью заместил импорт алюминия собственным производством.

Несмотря на это, крайне важной задачей оставалось обеспечение растущего производства алюминия собственным сырьем – глиноземом. Это оксид алюминия, из которого в процессе электролиза вырабатывается сам

металл. Толчком для производства глинозема послужили новые способы переработки сырья, открытые в Ленинградском государственном институте прикладной химии. В 1938 году эти разработки позволили запустить Тихвинский глиноземный завод, а спустя год – Уральский алюминиевый завод, представлявший из себя уже комплекс предприятий по производству и глинозема, и алюминия.

Уже в 1940 году, всего через восемь лет после первой плавки, СССР вышел на третье место в мире по объемам производства алюминия.

Для фронта и для Победы

Однако через год началась война. Волховский алюминиевый завод и Тихвинский глиноземный комбинат были перевезены на Урал – в Свердловск, Каменск-Уральский и на строительную площадку нового Богословского алюминиевого завода. 7 января 1943 года заработал первый алюминиевый завод в Сибири – Новокузнецкий (в то время – Сталинский). Богословский алюминиевый завод – вообще ровесник нашей Победы: он был запущен 9 мая 1945 года.

Продуманная промышленная политика – даже в

суровых условиях военной экономики – принесла свои плоды: за время Великой Отечественной производство алюминия в СССР не только не снизилось, а наоборот, возросло. Поставки «крылатого металла» обеспечили бесперебойную работу военно-промышленного комплекса страны, в первую очередь авиационной и кораблестроительной промышленности.

Сибирь – алюминиевое «сердце» страны

С началом восстановления страны и нового

этапа индустриализации потребность в алюминии многократно возросла. Вернули к жизни Волховский и Днепровский алюминиевые заводы, а также Тихвинский глиноземный комбинат. Построили еще три алюминиевых завода: Канда拉克шский, Надвоицкий и Волгоградский.

Однако настоящий прорыв для советской алюминиевой отрасли произошел в Сибири, где было решено построить целые каскады гидроэлектростанций на мощных сибирских реках. На Ангаре выросли плотины Иркутской, Братской, Усть-Илимской, позже – Богучанской ГЭС, еще один мощный каскад из

После Беловежской пущи

К началу 1990-х годов отечественная алюминиевая отрасль была одной из самых успешных и развитых в стране. Однако последовавшие затем события поставили под угрозу все, что было достигнуто за полвека. Крах плановой экономики привел к сокращению либо полному прекращению потребления алюминия в ВПК и машиностроении – двух основных заказчиков для алюминиевых заводов страны. К 1994 году потребление алюминия на душу населения по отношению к 1985 году сократилось в 8,5 раз. Сбыт «крылатого металла» был практически полностью переориентирован за рубеж.

Еще один удар был нанесен сырьевому обеспечению алюминиевой отрасли: после распада



Продукция ИркАЗа

российский алюминий «крылатого металла» в России

СССР больше половины глиноземных производств оказалось за границей. Оставшиеся могли обеспечить потребности российских алюминиевых заводов лишь на 40%.

Однако самый серьезный риск для будущего алюминиевой промышленности России был связан с началом так называемых «алюминиевых войн». Алюминиевые заводы страны попали под контроль организованной преступности, которая очень жестоко боролась за свое влияние. Заказные убийства и расправы, происходившие в алюминиевых центрах Сибири, оставили после себя целые кладбища криминальных авторитетов и их подручных.

Практически на десятилетие алюминиевая отрасль России погрузилась в «черную дыру», высасывавшую из нее все ценное и превращавшую страну в сырьевой придаток развитых экономик мира.

Из руин – к развитию и обновлению

Остановить этот процесс 20 лет назад удалось Олегу Дерипаске, который увидел потенциал российской алюминиевой отрасли. После окончания МГУ и Российской экономической академии им. Плеханова он организовал собственную брокерскую компанию, которая занималась торговлей металлами на биржевых площадках в России. Получаемую прибыль Дерипаска направил на приобретение акций алюминиевых заводов, в частности, самого «молодого» из них – Саяногорского.

Однако этого было недостаточно – к тому моменту САЗ уже находился в орбите интересов местных криминальных кругов, и первым делом требовалось освободить завод от них. В Саяногорске орудовала на тот момент самая одиозная преступная группировка, возглавляемая Владимиром Татаренковым по прозвищу Татарин. «Изначально предполагалось, что САЗ возглавит тогдашний коммерческий директор завода, – рассказывал в одном из интервью Олег Дерипаска. – Однако местные правоохранительные органы ясно дали мне понять, что на него сразу будет оказано давление со стороны Татаренкова, которого он, скорее всего, не выдержит».

Тогда 26-летний Дерипаска решил сам занять пост генерального директора САЗа, переехал в Саяногорск и занялся оперативным управлением предприятием. «Нападки начались сразу, – вспоминает он. – Они [члены группировки] видели во мне обычного молодого парня и были уверены, что легко подомнут под себя, как это делали с предшественниками. Были постоянные попытки встретиться и договориться, угрозы взорвать ЛЭП, питающую завод (для алюминиевого завода

Романа Абрамовича, новость о которой мгновенно попала на первые полосы ведущих мировых изданий. В результате этой сделки алюминиевые и глиноземные активы компаний «Сибирский алюминий» и «Сибнефть» были объединены. Вновь образованная компания получила название РУСАЛ.

Олег Дерипаска считал, что, прежде всего, необходимо обеспечить сырьевую безопасность отрасли по всей цепочке, начиная от добычи бокситов, которые перерабатываются

Ангаре – Богучанской, а также построить рядом Богучанский алюминиевый завод. «Сложно привести лучший пример сочетания энергетики и промышленности, чем связка ГЭС и алюминиевого завода, – доказывал тогда Олег Дерипаска. – Проект БЭМО позволит завершить важнейший советский долгострой, построить современный алюминиевый завод – впервые за последние 30 лет, а также придать мощный импульс развитию всей экономики Сибири».

Новые испытания

В 2008 году РУСАЛ достиг пика своего производства, выпустив 4,4 млн тонн алюминия. Активы компании к тому моменту насчитывали более 40 предприятий в Южной Америке, Африке, Австралии, Европе и России, а общая численность персонала превышала 70 тыс. человек.

Но экономический кризис 2008 года нанес новый удар по алюминиевой промышленности, обрушив

даже самые устойчивые и эффективные компании. Олег Дерипаска начал активно пропагандировать идею жесткой дисциплины производства со стороны всех ведущих мировых производителей. «Производители алюминия должны ограничить предложение на мировом рынке, если они хотят восстановить прибыльность своих компаний в посткризисный период, – повторял он на всех мировых экономических форумах. – Только дисциплина и оптимизация производства спасут алюминиевые компании».

В 2013 году РУСАЛ сам остановил большинство устаревших, низкоэффективных и нерентабельных предприятий, расположенных в западной части страны, позволив алюминиевым заводам Сибири оставаться на плаву и развиваться дальше. Ведущие мировые производители алюминия последовали тому же примеру и сократили объемы выпуска металла в среднем на 10%.

Эффект не заставил себя долго ждать – уже концу минувшего года рынок ощутил дефицит металла. В текущем году впервые за шесть лет после кризиса запасы алюминия на складах стали ежемесячно сокращаться, а цена – расти вверх. Неслучайно за свою активную позицию и действия Олег Дерипаска получил от мирового экспертного сообщества награду «Посол мировой алюминиевой отрасли».

В итоге к намечающемуся периоду роста мировой промышленности Россия подошла подготовленной. Выпуск алюминия сегодня сосредоточен на мощных сибирских заводах, которые используют для своего производства доступную гидроэнергию местных рек и выигрывают по себестоимости у многих мировых производителей алюминия. Заводы обеспечены собственным сырьем более чем на 100 лет вперед. К пуску готовится новый современный алюминиевый завод – Богучанский, своей очереди ждет законсервированный во время кризиса Тайшетский (Иркутская область). На остановленных площадках РУСАЛ помогает создавать предприятия по выпуску алюминийсодержащей продукции, что в конечном счете будет поддерживать развитие внутреннего рынка.

**Елена Голубева,
«Комсомольская правда»**



В 1998 году Саяногорский алюминиевый завод стал ядром холдинга «Сибирский алюминий»

такое равносильно коллapse – ред.), а также покушения на убийство, как меня, так и коммерческого директора завода».

Тем не менее Олег Дерипаска не поддавался давлению и активно сотрудничал с правоохранительными органами, что в итоге позволило начать уголовное преследование Татаренкова и его сообщников. Освобожденный из-под криминального гнета, Саяногорский алюминиевый завод за три года вышел на лидирующие производственные показатели в отрасли, вдвое увеличив производство – с 250 до 500 тыс. тонн алюминия в год. В результате САЗ стал ядром холдинга «Сибирский алюминий», вокруг которого Олег Дерипаска объединил все ведущие алюминиевые заводы России.

Спустя три года, в 2000 году, Дерипаска заключил сделку с Millhouse Capital

в глинозем. Крупнейшие запасы бокситов в мире содержатся лишь в нескольких регионах вдоль экватора, в частности в Южной Америке и Африке. В последующие семь лет РУСАЛ получил контроль над боксито-глиноземными комплексами Friguia в Гвинее (Африка), Windalco и Alpart (Ямайка), а также бокситовый рудник в Гайане (Южная Америка).

Для обеспечения дальнейшего роста отечественного производства алюминия Дерипаска вновь обратился к советскому опыту и решил возродить в современной России строительство энергометаллургических кластеров. Он выступил инициатором создания Богучанского энергометаллургического объединения (проект БЭМО). Идея заключалась в том, чтобы возобновить законсервированное в 1994 году строительство четвертой ГЭС каскада на

Компания ГидроОГК (сейчас – «РусГидро») на паритетных началах поддержала создание БЭМО. Строительные работы на обоих объектах начались в 2006 году. Первые гидроагрегаты БогГЭС заработали уже в 2012 году, а алюминиевый завод готовится дать свой первый металл в конце текущего года.

В 2007 году Дерипаска заключает новую, еще более масштабную сделку, в рамках которой произошло слияние алюминиевых и глиноземных активов РУСАЛА, Группы СУАЛ и глиноземных активов швейцарской компании Glencore и образование на их основе Объединенной компании РУСАЛ. Так Россия вернула себе лидерство в мировой алюминиевой промышленности – ОК РУСАЛ стала крупнейшим в мире производителем первичного алюминия.

цене на алюминий во всем мире в два раза. Спрос на «крылатый металл» во всех ключевых отраслях радикально сократился.

Производители продолжали выпускать металл, поскольку было очевидно, что в течение двух-трех лет мировая экономика восстановит большие объемы потребления алюминия. Лишний металл скапливался на складах, им заинтересовались биржевые брокеры, которые стали спекулировать на разнице текущей цены металла и цены за поставку через три месяца и более. Брокеры искусственно поддерживали избыток металла на складах, что, естественно, не позволяло цене восстанавливаться.

Время шло, а ситуация не менялась. При этом слишком долго в таком состоянии отрасль находилась не могла – рано или поздно работающие в убыток заводы «съели» бы

Валерий Голубев: В 2015 году строительство газопровода на участке Ковыкта – Жигалово будет завершено

В 2015 году строительство газопровода на участке Ковыкта – Жигалово планируется завершить. Об этом, подводя итоги совместного заседания рабочих групп по газификации и газоснабжению Иркутской области ОАО «Газпром» и Правительства Иркутской области, сообщил журналистам заместитель Председателя Правления ОАО «Газпром» Валерий Голубев.



– В следующем году мы закончим строительство участка от Ковыкты до Жигалово, этот вопрос уже решен, – заявил Валерий Голубев.

На совещании было отмечено, что для выполнения этой задачи следует провести корректировку проектной рабочей документации. После корректировки пройти ведомственную государственную экспертизу. Закупить необходимое дополнительное оборудование, провести диагностику технического состояния трубопровода и завершить строительные-монтажные работы.

Как подчеркнул заместитель генерального директора по подготовке строительства ООО «Газпром трансгаз Томск» Евгений Асеев, сегодня уже выполнены инженерные изыскания и продолжаются работы по корректировке проектной

документации участка трубопровода Ковыкта – Жигалово.

На совместном заседании рабочих групп ОАО «Газпром» и Правительства Иркутской области также были рассмотрены вопросы обоснования инвестиций комплексного проекта газоснабжения южных районов Иркутской области, в том числе создания газоперерабатывающих и газохимических мощностей. Прозвучал доклад о корректировке Генеральной схемы газоснабжения и газификации Иркутской области.

Характеризуя новый этап корректировки Генеральной схемы газоснабжения и газификации Иркутской области, первый заместитель Председателя Правительства Иркутской области Николай Слободчиков отметил, что работа по корректировке схемы газоснабжения и газификации области носит

плановый характер и своей целью ставит создание реального газового хозяйства в регионе.

– Схема газификации сегодня есть документ, по которому мы можем двигаться совершенно уверенно на территории всей области, – подчеркнул Николай Слободчиков.

Проект дорожной карты по использованию продукции, работ, услуг и технологий предприятий Иркутской области для ОАО «Газпром» был подготовлен рабочей группой под руководством Губернатора Иркутской области Сергея Ерошенко. Он посвящен сопровождению реализации на территории региона инвестиционных проектов, связанных с вводом в промышленную эксплуатацию Ковыктинского газоконденсатного месторождения и магистрального газопровода «Сила Сибири», сообщает пресс-служба Губернатора Иркутской области и Правительства Иркутской области.

– Это очень интересное предложение. Работа требует продолжения, структурирования. Плечо, которое нам готово подставить Правительство Иркутской области, очень ценно и приятно, и мы эту работу безусловно поддержим, – заявил заместитель Председателя Правления ОАО «Газпром» Валерий Голубев.

ВТБ начал обслуживание счетов регионального фонда капремонта в Иркутске

Банк ВТБ в Иркутске, ранее признанный победителем в конкурсе на обслуживание счетов регионального оператора, приступил к обслуживанию счетов некоммерческой организации «Фонд капитального ремонта многоквартирных домов Иркутской области».

В конкурсе на открытие и обслуживание счетов регионального оператора участвовало 7 кредитных организаций, представленных на рынке. ВТБ предложил максимально выгодные и эффективные условия для регионального оператора, в том числе технологичные решения по работе со счетами, бесплатное расчетно-кассовое обслуживание, а также возможность получения дополнительного дохода.

Региональная программа была представлена иркутянам в декабре 2013 года. В рамках ее реализации финансирование капремонта многоквартирных домов будет осуществляться за счет обязательных ежемесячных взносов собственников

квартир. Данные взносы будут перечисляться на специальные счета ТСЖ, ЖСК или аккумулироваться на счете регионального оператора. Целью этих изменений в законодательстве является создание гарантированного источника финансирования капитального ремонта и контроль целевого использования денежных средств собственников. С октября 2014 года региональный оператор фонда приступил к оформлению договоров с собственниками по организации ремонта, а также к формированию платежных документов и приему платежей.

«Фонд предлагает собственникам жилья различные удобные способы внесения платежей за капитальный ремонт:

через отделения кредитных организаций и почты России, систему «Город», а также расчетные центры, расположенные в городах области. В свою очередь ВТБ, как обслуживающий банк регионального фонда капремонта, гарантирует, что информация о средствах, поступающих на счета фонда от собственников жилья многоквартирных домов, будет максимально прозрачной. Это позволит региональному оператору эффективно распоряжаться денежными средствами и оперативно отслеживать расходы организаций-подрядчиков», – прокомментировала руководитель дирекции ВТБ по Иркутской области Александра Макарова.



Владимир Салмин, Сбербанк: «Мы проводим очень взвешенную процентную политику»

Председатель Байкальского банка ОАО «Сбербанк России» Владимир Салмин 24 октября 2014 года провел брифинг, на котором прокомментировал повышение ставок по вкладам и рассказал о том, как взвешенная кредитная политика помогает Сбербанку увеличивать показатели прибыльности.



«Сбербанк сейчас является неким маркетмейкером на рынке, по этой причине мы проводим очень взвешенную процентную политику. Нынешнее увеличение процентных ставок predeterminedo временем и ситуацией на рынке», – заявил Владимир Салмин, комментируя недавнее повышение ставок по вкладам и сберегательным сертификатам для физических лиц. Повышение процентных ставок коснулось некоторых видов вкладов в рублях, но в большей степени отразилось на валютных вкладах. По тем из них, что открываются дистанционно, максимальное повышение процентных ставок составило 1,30 п.п. в рублях, 1,00 п.п. в долларах США, 0,70 п.п. в евро.

По словам Владимира Салмина, на начало октября вклады населения в портфеле банка составили порядка 204 млрд рублей. Это составляет примерно 63% на региональном рынке вкладов, что на 1% меньше, чем в начале 2014 года. «На снижение нашей доли повлиял тот отток вкладов, который наблюдался с весны и по июль текущего года. В августе-сентябре нам удалось этот негативный тренд преодолеть», – пояснил Владимир Салмин. Он также заявил, что в 4 квартале банк ожидает значительного роста и возврата к уровню 64%.

По словам Председателя Байкальского банка Сбербанка, большой популярностью среди частных клиентов по-прежнему пользуются срочные онлайн-

вклады. За 9 месяцев текущего года населением Байкальского региона и Якутии в Сбербанке было открыто дистанционно депозитов на общую сумму 6,2 млрд рублей. При этом общий остаток в портфеле вкладов данного вида за отчетный период увеличился более чем на 16% и достиг 11,79 млрд рублей. Жители Иркутской области хранят на онлайн-депозитах 8,7 млрд рублей, остальные более 3 млрд рублей – это вклады, открытые населением Бурятии, Забайкалья и Якутии.

Отвечая на вопрос журналистов о возможном повышении процентных ставок по кредитам, Владимир Салмин заявил: «Соотношение ставок по вкладам и кредитам зависит от многих показателей рынка, в том числе от уровня кредитного риска и стоимости средств на денежном рынке. Сбербанк всегда стремится сохранять баланс между доходностью и риском». Такая взвешенная политика в части кредитования дала банку возможность увеличить кредитный портфель населения на 31,4 млрд рублей. Сегодня консолидированный кредитный портфель банка по физлицам составляет 216 млрд рублей, а доля выросла до 42,8%.

Чистая прибыль Байкальского банка Сбербанка за 9 месяцев текущего года, по оперативным данным, составила 12,2 млрд рублей, что превышает показатели аналогичного периода прошлого года на 19,7%.

«Ростелеком»: акции «Домашний Интернет» и «Интерактивное ТВ» еще дешевле

«Ростелеком» на территории городов Иркутск, Ангарск, Шелехов, пгт. Маркова, Братск, Гидростроитель, Энергетик, Саянск, Усолье-Сибирское, Черемхово, Усть-Илимск проводит акцию «Комплект 2 в 1» для физических лиц, впервые подключающих пакет услуг «Домашний Интернет» и «Интерактивное телевидение», а также для существующих абонентов одной из услуг «Домашний Интернет» или «Интерактивное телевидение», инициирующих подключение второй услуги.

Период подключения Услуги по Акции: с 1 сентября по 30 ноября 2014 года. Стоимость «Комплекта 2 в 1» от 399 рублей в месяц, скорость услуги «Домашний Интернет» до 100 Мбит/с, «Интерактивное ТВ» – до 217 каналов, в зависимости от выбранного набора пакетов ТВ каналов и наличия технической возможности.

«Ростелеком» стремится к тому, чтобы каждый житель Иркутской области смог воспользоваться высокотехнологичными телекоммуникационными услугами. Проведение данной акции – это еще одна возможность для абонентов значительно сэкономить свой бюджет и при этом получить услуги связи отличного качества с дополнительными современными

ми сервисами», – отметил директор Иркутского филиала ОАО «Ростелеком» Юрий Тиман.

Для участия в акции необходимо прийти в центр продаж и обслуживания и подать заявление. Более подробную информацию об акции можно получить в Центрах обслуживания клиентов ОАО «Ростелеком», а также на сайте www.irkutsk.rt.ru или по телефону 8 800 35 000 61.

Иркутский филиал ОАО «Ростелеком» – структурное подразделение компании «Ростелеком», которое действует на территории Иркутской области.

Филиал находится в административном и функциональном подчинении Макрорегионального филиала «Сибирь» ОАО «Ростелеком»

(«Ростелеком – Сибирь»), созданного в апреле 2011г. на базе ОАО «Сибирьтелеком» после присоединения этой компании к ОАО «Ростелеком».

«Ростелеком» – одна из крупнейших в России и Европе телекоммуникационных компаний национального масштаба, присутствующая во всех сегментах рынка услуг связи и охватывающая более 34 млн домохозяйств в России.

Компания занимает лидирующее положение на российском рынке услуг ШПД и платного телевидения: количество абонентов услуг ШПД превышает 10,6 млн, а платного ТВ «Ростелекома» – более 7,5 млн пользователей, из которых свыше 2,2 миллиона смотрит уникальный федеральный продукт «Интерактивное ТВ».

Нас уже 2 миллиона

Интерактивное ТВ от Ростелеком смотрят 2 000 000 семей

Подробнее >



Банк «Югра» предлагает банковские гарантии для МСБ

В условиях непростой ситуации с кредитованием предприятий малого и среднего бизнеса, последние вынуждены искать новые пути для развития. «Спасательным кругом» для МСБ стала система государственного заказа – одна из самых динамично развивающихся форм взаимодействия государства с бизнесом.

Своеобразным посредником в этой системе выступает банк, точнее банковская гарантия, которая дает возможность компаниям МСБ принимать непосредственное участие в системе госзаказа, а не оставаться сторонними наблюдателями. Компаниям МСБ дает зеленый свет для участия в торгах, в случае победы – загрузку мощностей и оплату выполненных работ, государству – уверенность в том, что все обязательства по контракту будут выполнены своевременно и в полном объеме.

Все больше кредитных организаций рассматривают рынок банковских гарантий как одно из перспективных направлений развития своего бизнеса. У банка «Югра» богатый опыт в этой сфере и довольно внушительный список государственных компаний и госорганов, с которыми банк сотрудничает по линии гарантий:

ОАО «НК «Роснефть», ОАО «Аэрофлот», ГК «Росатом, ОАО «РЖД», Федеральная таможенная служба.

Принцип работы банковских гарантий в системе тендера, конкурса или закрытого аукциона довольно прост. В случае победы, компания должна предоставить гарантию исполнения обязательств по договору. По законодательству у победителя есть на это 10 дней. Главный плюс в том, что гарантии от банков – очень гибкий инструмент. Варьируются сроки предоставления, сумма и ставка. В «Югре» для получения гарантии необходимо:

1) Предоставить в банк финансовые документы: учетную политику, бухгалтерский баланс, налоговые декларации и т.д.; юридические документы: устав, учредительный договор, список акционеров и т.д.; общие документы: ин-

формационная справка об организации, технико-экономическое обоснование использования кредита и т.д.

2) Соответствовать следующим критериям: быть резидентом, иметь хорошую кредитную историю, приемлемое финансовое состояние, которое рассчитывается сотрудниками банка на основе специальной методики.

3) Собственники бизнеса должны предоставить личное поручительство.

Благодаря банковской гарантии сотрудничество бизнеса и государства вышло на качественно новый уровень – доверие и эффективное исполнение обязательств по договору обеими сторонами. В ближайшей перспективе рынок банковских гарантий будет расти вместе с рынком госзаказа, объем которого в прошлом году достиг шести триллионов рублей.

На Верхнечонском месторождении добыта 30-миллионная тонна нефти с начала эксплуатации

Из недр Верхнечонского нефтегазоконденсатного месторождения добыта 30-миллионная тонна нефти с начала промышленной эксплуатации в октябре 2008 года, когда ОАО «Верхнечонскнефтегаз» начало поставки нефти в трубопроводную систему «Восточная Сибирь – Тихий океан».



Достижение показателя в 30 млн тонн стало возможным благодаря эффективному геологическому режиму работы скважин позволили в 2013 году добыть более 7 млн тонн нефти, что превышает показатели 2012 года более чем на 9%.

В текущем году ОАО «ВЧНГ» завершило реконструкцию установки по подготовке нефти (УПН-1). Проведенная реконструкция УПН-1 позволила увеличить пропускную способность установки на 25% – до 8 млн тонн в год.

работы продуктивного пласта, эффективная работа по поддержанию технологического режима работы скважин позволили в 2013 году добыть более 7 млн тонн нефти, что превышает показатели 2012 года более чем на 9%.

В текущем году ОАО «ВЧНГ» завершило реконструкцию установки по подготовке нефти (УПН-1). Проведенная реконструкция УПН-1 позволила увеличить пропускную способность установки на 25% – до 8 млн тонн в год.

ОАО «Верхнечонскнефтегаз», дочернее общество ОАО «НК «Роснефть», создано в 2002 году, ведет разработку Верхнечонского нефтегазоконденсатного месторождения, расположенного в Катангском районе Иркутской области. ОАО «ВЧНГ» также является оператором геологоразведочных работ на лицензионных участках ОАО «НК «Роснефть», расположенных в Иркутской области, и Кулиндинского участка в Красноярском крае.

личные финансы

«Внимательное отношение к клиенту важнее процентных ставок»

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 Валерий Краковский, генеральный директор компании ЗАО РК «СвязьТранзит».



Про банки. За годы работы наша компания сменила несколько банков-партнеров. Это непросто для юридического лица, но иногда другого варианта нет: когда получение кредита растягивается на месяцы, невольно приходится искать альтернативу.

Самым первым банком, в котором наша компания получила кредит, был региональный банк – Гринкомбанк. Это было лет десять назад, мы были еще очень маленькими, нужно было купить дорогое связанное оборудование. С большим трудом тогда удалось получить около полумиллиона рублей на эти цели (улыбается).

Потом наша компания активно росла и развивалась, потребовалось более серьезное финансирование. С 2006 года на протяжении нескольких лет мы сотрудничали с Промсвязьбанком и были, в целом, довольны. Но потом он стал слишком большим. Как только стала выстраиваться вертикаль, с банком стало сложнее работать: большинство решений согласовывалось в Москве, а региональные менеджеры практически ничего не решали. К примеру, нам нужно было рефинансироваться и получить деньги в июле, мы предупредили банк об этом еще весной, но в августе

никакого кредита не получили. Пришлось срочно решать вопрос и искать другой банк. По рекомендации товарища я обратился в Сбербанк. Месяц – и вопрос был решен, мне выдали кредит, причем на гораздо большую сумму.

Сегодня, кроме Сбербанка, сотрудничаем с НОМОС-банком (сейчас ФК «Открытие» – прим.ред.) и Дальневосточным банком, которые привлекли меня своей клиентоориентированностью. Я, если честно, не обращаю внимания на тарифы (РКО), на то, как оформлены офисы. Я смотрю на людей. К примеру, в Дальневосточном банке мы работаем с Денисом Жарковым. Меня привлекают банки, в которых есть думающие менеджеры, которые могут решить вопросы клиента, проявляют участие к нему, а не действуют только в рамках своих банковских инструкций. Таких в Иркутске немного. Для меня внимательное отношение к клиенту куда важнее процентных ставок, которые везде примерно одинаковые.

Для личных целей я пользуюсь услугами трех банков: ВТБ24, «Восточный Экспресс-банк» и Сбербанк. В первых двух у меня кредитные карты, а последним пользуюсь для проведения расчетов. «Сбербанк-Онлайн» – достаточно удобная система.

Про сбережения. Деньги в банках мы не держим. Было бы

глупо брать за большие проценты кредит, а потом за полцены размещать средства в банке. Это моя компания, и я не могу себе позволить из одного кармана «за дорого» перекладывать в другой, «за дешево».

Про кредитные карты. Лет пять уже я являюсь владельцем платиновой кредитной карты ВТБ24. Активно ей пользуюсь и всегда укладывался в 50 дней льготного периода. Недавно, правда, был неприятный случай: произошел сбой в системе, из-за которого мне пришлось сообщить, что я должен одну сумму, тогда как на самом деле я потратил больше. На сумму, которую я не оплатил, мне начисляли проценты на несколько тысяч рублей.

До сих пор разбираемся, что случилось и кто виноват. Неприятно платить за чужие ошибки. Я, правда, надеюсь, что банк все-таки вернет мне деньги. Но не факт.

Про кризис. Дыхание кризиса ощущают все. Не только наша компания, но и вся отрасль. Как вошли в него в 2008 году, так, по моему мнению, до сих пор и не вышли, не было ни единого продыха. Пять лет уже ничего почти не вкладываем в развитие, потому что нечего.

Про девальвацию рубля. Падение рубля, конечно, отразилось

на бизнесе. Все цены растут, в том числе и на оборудование. А многие контракты у нас подписаны с исполнением через год. Как думаете, за это время изменятся цены? Что останется от прибыли, на которую мы рассчитывали?

Про банковскую чистку. То, что происходит сегодня в банковском секторе, – плохой знак. Наводить порядок и проводить чистку – это две большие разницы. В России происходит именно последнее: одни банки убирают, на их место приходят банки других владельцев, идет переток активов. Это сугубо мое мнение. А вообще необходимо создать условия для развития предпринимательства, конкуренцию среди банков на кредитование бизнеса – и все наладится.

Про финансовые принципы. Я не люблю транжирить. Я не жадный, но не люблю бросать деньги. Я не могу купить одну вещь, завтра ее выбросить и пойти купить другую. Неважно, сколько эта вещь стоит, 100 рублей или 100 тысяч, раз я ее купил, значит, она нужна.

Про первые деньги. Первые деньги заработал в классе седьмом-восьмом. Шли с товарищем мимо хлебного магазина – и нас попросили разгрузить машину, ящики с сахаром. Так что первый в своей жизни рубль я заработал, поработав грузчиком (смеется).



Фото А. Федорова

Трудно поверить, но такие известные сайты, как Caramba TV, Altergeo.ru и LinguaLeo.com, обязаны своей безупречной работой иркутской компании «ITSumma», которая шутливо сравнивает себя со службой охраны, «реагирующей уже тогда, когда на тебя кто-то 'косо' посмотрел». Дела компании «пошли в гору» в кризисном 2008 году, когда другие фирмы разорялись. Поэтому еще более удивительным кажется тот факт, что у руля «ITSumma» стоит молодой, 30-летний бизнесмен. О том, как зарабатывать реальные деньги в виртуальном пространстве и как удержать IT-кадры в Иркутске, Газете Дело рассказал создатель и генеральный директор компании «ITSumma» Евгений Потапов.

Звезда телесериалов и IT-технологии

Компьютеры, технологии... – кому-то эти слова навевают скуку, но не Евгению Потапову, создателю и генеральному директору компании «ITSumma». Еще маленьким мальчиком он стал увлекаться компьютерами. «Помню, как первый раз меня привели в компьютерный класс Международного факультета ИГУ. У меня там тетя работала преподавателем математики. Мне было три года, и мне не было скучно», – вспоминает наш собесед-

ник. Молодая сотрудница кафедры, которая тогда показывала маленькому Жене компьютеры, стала его коллегой, когда он в 15 лет устроился на Международный факультет администрировать их сайт. Это была первая работа Евгения в области интернет-технологий.

«В университете я работал до 2005 года, а потом меня стало привлекать другое направление, связанное с высокими нагрузками в интернете», – говорит Потапов. Постепенно наш герой стал «обрастать» связями в IT-

среде: это были коллеги из Москвы, Санкт-Петербурга и других городов России. Спустя какое-то время Евгений вместе с друзьями сам стал заниматься разработкой сайтов для различных компаний.

2008 год стал поворотным в судьбе Евгения Потапова: «Один мой друг в партнерстве с израильской компанией создал сайт makemebabies.com, где можно было загрузить фото отца и матери и получить фото будущего ребенка». Этот сайт случайно увидела звезда бразильских телесериалов, она загрузила фото – свое и мужа – и получила фотографию ребенка, который был очень похож на того, который у нее уже был. Глубоко пораженная этим, она, отправляясь на популярное ток-шоу, взяла с собой фотографию и рассказала о сайте. За три последующих часа на него зашло более трех миллионов людей. «Сайт делали программисты из Индии, которые славятся тем, что работу выполняют быстро, но, как говорится, тяп-ляп», – смеется Евгений. Сайт стал рушиться, и тогда его создатель об-

ратился за помощью к Евгению Потапову. Иркутский IT-шник два дня не спал, но сайт починил, и помог справиться с наплывом посетителей. Израильская компания, благодарная Евгению за работу, предложила ему разработать еще один проект. С этого все и началось.

Реальные

плохо. А мы – программисты, которые занимаются непонятными для нормального человека вещами, переезжаем в новый офис, и у нас все хорошо. Ирония», – рассказывает Евгений.

Успех в год кризиса

Будущий генеральный директор объединил свои усилия еще с двумя друзьями, и они 1 сентября 2008 года открыли компанию «ITSumma». «Название нужно было придумать быстро, я повернулся к полке и увидел книгу 'Сумма технологий' Станислава Лема. Так и возникло название компании», – рассказывает Потапов. Первое время «ITSumma» занималась разработкой высоконагруженных сайтов, пока один из клиентов не попросил заняться поддержкой уже имеющегося сайта.

Первоначальный капитал не понадобился – достаточно было того, что зарабатывал сам Евгений. «Когда мы начинали, я трудился программистом в нескольких компаниях на удаленной основе. Деньги, которые получал, тратил на развитие бизнеса – покупку компьютеров, другой техники», – рассказывает создатель «ITSumma».

Первый офис компании, площадью 20 кв. м, снимали в Иркутске-2. Через полгода вместиться в него перестали, поэтому решили снять офис в этом же здании на верхнем этаже площадью 100 кв. м. «В то время кризис начался, рядом с нами работали ребята, занимающиеся поставкой инструментов для заводов, у них дела шли

Сегодняшний масштаб бизнеса позволяет IT-компаниям занять полностью верхний этаж офисного здания на окраине города. «Мы оплачиваем своим сотрудникам стоимость дороги на такси до работы и обратно, и так получается даже выгоднее, чем снимать офис в центральной части города, но главное – то, что мы всей нашей большой командой разместились под одной крышей», – говорит Потапов.

«I need help» – у меня «алерт»

«I need help» – у меня «алерт»

«Модель нашего бизнеса напоминает охранное агентство, которое сразу же реагирует, даже если кто-то 'косо' посмотрел на вас», – смеется наш собеседник. «Представьте компанию, которая зарабатывает деньги в интернете. Если сайт компании 'лежит' продолжительное время или пропадут данные – это крах». Некоторые проблемы могут решить специалисты, например, хостинговой компании, но сложность работы с хостингами заключается в том, что они не могут достаточно оперативно отреагировать на 'алерт' (так в «ITSumma» называют инциденты на сервере – прим. ред.). «Во-первых, нужно самостоятельно сформулировать запрос, а во-вторых, ждать, пока специалист, отвечающий за сектор, в котором произошла про-



ДАЛЬНЕВОСТОЧНЫЙ БАНК

Малый бизнес стал мал?

Примерьте большой!

КРЕДИТЫ НА РАЗВИТИЕ БИЗНЕСА

Информационный центр: (3952) 211-953

ОАО «Дальневосточный банк», генеральная лицензия ЦБ РФ № 843 от 18 декабря 2012 г.

деньги виртуального бизнеса

блема, приступит к работе», – говорит Потапов. «ITSumma» сама отслеживает работу сервера, и, когда на нем обнаруживается проблема, администратор сообщает об этом клиенту и устраняет ее максимально быстро.

«Идеальный клиент для нас тот, у кого хотя бы год ничего не ломается», – делится Евгений. На самом деле на одного клиента в среднем приходится примерно 10-15 алертов в год. Среди самых распространенных проблем, которые происходят на серверах, Евгений называет плохую «выкладку» программистов, переполненные или вышедшие из строя жесткие диски, проблемы с хостингами.

Сейчас у «ITSumma» на поддержке более 1000 серверов, на которые за сутки заходит порядка 120 млн пользователей, а среди клиентов как российские, так и зарубежные компании, например, Caramba TV, Altergeo.ru, Invisible.ru, LinguaLeo.com, «Наше Радио» и другие. «ITSumma» следит за серверами 24 часа в сутки, 7 дней в неделю, поэтому кроме дневной смены, три дежурных администратора работают и ночью из

дома. «Как правило, ребята всегда справляются с теми авариями, которые происходят ночью. Но для подстраховки мы также на контрольной панели администратора создали кнопку 'I need help', – рассказывает Потапов. – Когда нажимаешь эту кнопку, специальный алгоритм выбирает, кого из свободных администраторов позвать на подмогу, и отправляет им смс».

Стоимость услуг компании достаточно демократична – техническая поддержка сайта и удаленное администрирование обойдется клиенту всего в 6 тыс. рублей в месяц за один сервер; консалтинг в области высоких нагрузок – в 30 тыс. рублей; устранение неполадок на сайте – в 60 тыс. рублей; помощь в переходе на облачные вычисления – в 60 тыс. рублей.

Для того чтобы компании-клиенту построить схожий уровень технической поддержки, нужно минимум 4 человека в штате и один человек, который мог бы выходить на замену, если кто-то заболел или ушел в отпуск. Если эта компания расположена в столичном городе, то зарплата администратора

должна быть около 90 тысяч рублей в месяц. Значит, 450 тысяч рублей ежемесячно придется на это тратить. Далеко не каждый бизнес готов нести такие затраты, тем более, когда есть мы», – смеется Евгений Потапов.

Главное – реакция и стрессоустойчивость

«Наш бизнес сам по себе довольно рискованный, поэтому люди, работающие у нас, должны быть профессионалами своего дела. Мы – эталон спецназа от IT», – говорит Евгений. Качество кадров в «ITSumma» играет ключевую роль. Причем важна не только профподготовка, но и стрессоустойчивость, способность работать в постоянной смене контекста. В компании разработана целая система тестирования администраторов, которая позволяет понять, как быстро сотрудник сможет качественно отреагировать на возникшую проблему.

Одна из самых больших проблем IT в России в целом и в регионах в частности – это «кадровый голод». «Я всегда говорю, что нехватка кадров есть, но, если уж совсем начистоту, то с тех пор,

как мы стали достаточно крупной фирмой, искать сотрудников нам не приходится, они находят нас сами», – говорит Потапов. «ITSumma» ценит своих сотрудников, поэтому удерживает уровень заработных плат администраторов высокими: «Мы смотрим среднюю зар-

плату администратора в Москве, отнимаем от нее стоимость аренды и получаем чуть больше 60 тыс. рублей». Это помогает компании сохранить конкурентное преимущество и предотвратить отток кадров в столичные города. Сейчас в «ITSumma» работает 45 сотрудников.

когда масштабы дела так выросли, все изменилось, – говорит Потапов, – и из человека, который идет впереди с 'флагом' в руке, мне нужно было стать тем, кто организовывает работу так, чтобы никто из процесса не выпал». Чтобы переквалифицироваться из администратора в «управленца», Евгению пришлось буквально заставить себя не перепроверять работу за администраторами, не просматривать серверы и не контролировать каждое действие сотрудников.

Сейчас генеральный директор «ITSumma»

больше времени проводит в разъездах по различным конференциям, где общается с клиентами, занимается продвижением компании. «Раньше я работал вместе со всеми и поглядывал за тем, чтобы не возникало никаких проблем. Теперь,

При всем успехе компании Евгений не любит загадывать слишком далеко вперед: «Мы решили для себя, что можем планировать на год. Я, наверное, параноик: считаю, что в хорошем планировании должно быть очень мало риска; у нас есть рискованные проекты, но мы работаем с ними отдельно. Даже год для IT-сферы – это немало: слишком быстро все меняется. Наша стратегическая цель на сегодня – сделать так, чтобы та сфера деятельности, в которой мы работаем, ассоциировалась именно с 'ITSumma'».

Кристина Дунина, Газета Дело

цифры

Компания «ITSumma»:

- Основана 1 сентября 2008 года;
- Штат – 45 сотрудников;
- Основные услуги: техническая поддержка сайта и удаленное администрирование (6 тыс. руб./мес.), консалтинг в области высоких нагрузок (30 тыс. руб.), устранение неполадок на сайте (60 тыс. руб.), помощь в переходе на облачные вычисления (60 тыс. руб.);
- Количество серверов на обслуживании – более 1000.

плату администратора в Москве, отнимаем от нее стоимость аренды и получаем чуть больше 60 тыс. рублей». Это помогает компании сохранить конкурентное преимущество и предотвратить отток кадров в столичные города. Сейчас в «ITSumma» работает 45 сотрудников.

Больше развития!

Как только число сотрудников компании «ITSumma» перешагнуло отметку 20, Евгений решил, что настало время перестать заниматься администрированием са-

Сейчас генеральный директор «ITSumma»

Кристина Дунина, Газета Дело

книжная полка

Анатолий Казакевич, основатель сообщества предпринимателей «Чистый рост», – о том, как создать полезный продукт без конкуренции



«Стратегия голубого океана»

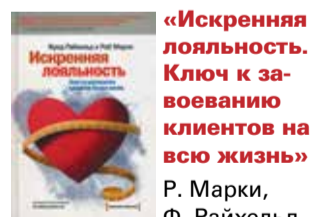
К. Чан, Р. Моборн
Цена: 1459,5 рублей**

А. Казакевич: «Книга помогает понять методологию создания полезных продуктов и услуг без конкуренции».

О чем: Мы привыкли думать, что конкуренция – это символ здорового бизнеса. Однако с каждым годом она становится все более напряженной, а борьба за симпатии потребителя (и его кошелек) – все более «кроваво-пролитной». Бизнес-океан окрасился в красный цвет, и выживать в нем становится труднее. Авторы «Стратегии» уверены, нужно отойти в сторону и придумать нечто

На полках книжных магазинов сегодня – сотни книг, «обязательных к прочтению для тех, кто хочет стать успешным бизнесменом». Но как не ошибиться и выбрать ту, которая сможет «перевернуть сознание»? В рубрике «Книжная полка» иркутские бизнесмены делятся своим мнением о том, какие книги должен прочитать каждый деловой человек.

совершенно новое. И тогда в спокойных водах «Голубого океана» ваш бизнес добьется желаемого роста.



«Искренняя лояльность. Ключ к завоеванию клиентов на всю жизнь»

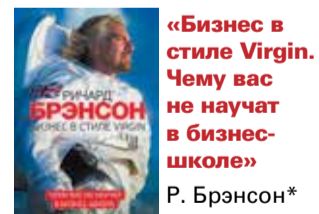
Р. Марки, Ф. Райхельд

Цена: 616,5 рублей**

А. Казакевич: «Прекрасная методика внедрения KPI (ключевых показателей эффективности), отражающая качество продукции и услуг!».

О чем: По мнению Фреда Райхельда, успех в бизнесе и в жизни зависит от того, улучшает компания жизнь людей или ухудшает. Приобретения, агрессивные ценовые стратегии, расширение продуктовой линейки, стратегии перекрестных продаж, новые маркетинговые кампании и многие другие инструменты, входящие в инструментарий

руководителя, могут дать быстрые результаты в краткосрочном периоде. Если же при этом не появятся довольные клиенты, то рост компании будет недолгим.



«Бизнес в стиле Virgin. Чему вас не научат в бизнес-школе»

Р. Брэнсон*

А. Казакевич: «Мотивирующая книга, рассказывающая историю строительства корпорации. Очень хорошо применима к нашей деятельности по развитию бизнеса на Байкале».

О чем: Эта книга – неформальный бизнес-курс от одного из самых успешных предпринимателей наших дней. С тех пор как в юности Брэнсон оставил колледж, чтобы начать свой первый бизнес, он все делает посвоему, в оригинальном и эпатажном стиле.

книготорговая группа

ПродаЛитЪ рекомендует:

«7 навыков высокоэффективных людей: мощные инструменты развития личности»
С.Р. Кови
Цена: 478 рублей**
О чем: Признанный «международный бестселлер №1», автор которого – известный во всем мире специалист по проблемам руководства, семьи и межличностных отношений. Прочитав ее, можно значительно повысить свою эффективность – как в деловой сфере, так и в отношениях с другими людьми, в первую очередь, со своими близкими.

«Работа 2.0. Прорыв к свободному времени»
Г.А. Архангельский
Цена: 863 рублей**
О чем: Вы узнаете об управленческих приемах повышения эффективности и экономии времени с их помощью, о культуре их применения и о минимальном наборе технических моментов, которыми нужно для этого владеть. Вы сэкономите время и расходы, офисные площади, усилите контакт с клиентами и деловыми партнерами, а главное – повысите уровень своей личной свободы, приумножить результативность.

* доступно в книготорговой компании «ПродаЛитЪ» по предварительному заказу.
** цены предоставлены книготорговой компанией «ПродаЛитЪ».

<http://www.prodalit.ru/> т. 200-917, 24-05-98

Доллар за 40: что дальше?

Рубль продолжает расстраивать своей динамикой – с начала года он потерял более 30% по отношению к доллару. В октябре курс доллара установил новые рекорды, превзойдя самые пессимистичные ожидания аналитиков и превысив 40 рублей, а бивалютная корзина и вовсе ушла за 48. Банк России активно проводит интервенции, однако остановить падение национальной валюты так и не удалось. Многие начинают паниковать и бегут менять рубли на доллары и евро, опасаясь худшего. Но так ли все плохо на самом деле? Как вести себя в этой ситуации? Что будет с рублем дальше? С этими вопросами Газета Дело обратилась к аналитикам.

«При текущих ценах на нефть и состоянии бюджета уровень в 43-45 руб. за доллар не кажется фантастикой»

Анна Бодрова,
старший аналитик Альпари:

– У рубля множество факторов давления: и падение сырьевых цен, которое негативно влияет на бюджетные поступления, и отток капитала из страны, не прекращающийся уже несколько лет, и влияние пакетов антироссийских санкций, и затрудненный доступ банков к внешним займам. Среди внутренних поводов для ослабления рубля – разгон инфляции.

Девальвация российского рубля — процесс затяжной, с начала года «россиянин» потерял в паре с долларом США более 30%, за последние 12 месяцев ослабление оценивается в 33%. При текущих ценах на нефть и состоянии бюджета уровень в 43-45 руб. за доллар США уже не кажется фантастикой.

Менять рубли на иностранную валюту на пиках стоимости неразумно. Покупать доллар интересно в диапазоне 36,5-37,5 руб., но я пока не вижу поводов для коррекции к этим уровням.

«Снижение цен на нефть до \$80 оправдывает ослабление рубля до 39 руб./\$. Остальные 4 руб./\$ вызваны отсутствием продавцов валюты»

Наталья Орлова,
аналитик Альфа-Банка:

– Комментарии Саудовской Аравии относительно допустимости цен на нефть на уровне \$80 в течение нескольких лет, прогнозы IEA о снижении потребления нефти на 2015 год в сочетании со слухами о нелегальных поставках нефти из конфликтной зоны на границе Сирии и Ирака сформировали импульс для падения цен на нефть с \$91 до \$83 за баррель всего за неделю. Это, конечно, стало шоком для валютного рынка.

На наш взгляд, снижение цен на нефть с \$110 до \$80 оправдывает ослабление рубля максимум до 39 руб./\$. Остальные 4 руб./\$ вызваны отсутствием продавцов валюты на рынке на фоне опасений крупных погашений внешнего долга, однако эти опасения преувеличены. Российский корпоративный сектор погасил всего \$16 млрд долга в 3 квартале 2014 года при

ожидавшихся \$37 млрд, а профицит текущего счета, как мы и предполагали, превзошел ожидания рынка и составил \$11 млрд.

Предоставление валютной ликвидности через депозиты Минфина и валютное репо ЦБ с конца октября, особенно если оно будет сочетаться с повышением внутренних ставок, должно несколько успокоить нервозность на валютном рынке, связанную с внешним долгом. Однако это не отменяет рисков, связанных с мало-

российском рынке дефицит долларовой ликвидности, который связан с необходимостью крупных выплат компаниями и банками РФ по ранее привлеченным валютным кредитам в условиях закрытости западных рынков для их рефинансирования.

Еще одним фактором является балансирование российского госбюджета, для которого, по нашим оценкам, в среднесрочной перспективе важна цена на нефть в пересчете на российскую валюту в раз-

фоне признаков замедления мировой экономики, эпидемии Эбола и региональных конфликтов.

Если вспомнить историю, то одним из ярких признаков набирающей силу тенденции ослабления российского рубля к доллару в прошлом стал «черный вторник» 11 октября 1994 года. Тогда были сразу отправлены в отставку председатель ЦБ Виктор Геращенко и и. о. министра финансов Сергей Дубинин. С тех пор прошло 20 лет. В октябре

«Возвращение курса к 39 руб./долл в ближайшей перспективе маловероятно»

Мария Помельникова,
макроаналитик
Райффайзенбанка:

– С точки зрения фундаментальных факторов, перспективы поддержки курса рубля со стороны торгового сальдо до конца года уже менее оптимистичны. Помимо этого, главное воздействие на курс оказывает нестабиль-

капитала нивелируют позитивный эффект от падения импорта и создают дополнительное давление на курс. Кроме того, значительный негативный эффект имеет и повышенный спрос на валюту в связи с необходимостью погашения компаниями до конца года внешнего долга в размере около 39 млрд долл. (по данным ЦБ), при том что среднесрочное фондирование за рубежом для компаний, попавших в список санкций, ограничено. По нашим оценкам, если цена на нефть останется на текущем уровне до конца года, то приток валюты в страну может оказаться примерно на 15 млрд долл. меньше, а это создает риски дополнительного падения курса рубля еще на 5%.

По мере перехода ЦБ на плавающий курс до конца года интервенции уже становятся все менее и менее приоритетными, но в текущей нестабильной ситуации инъекции валюты на рынок все же временно необходимы. Мы ожидаем, что переломить текущую тенденцию курса способны альтернативные меры поддержки ЦБ. Регулятор уже ввел обратные валютные свопы, но их параметры (стоимость, объем, срочность) пока не привлекательны. Также вскоре пройдут первые аукционы валютного РЕПО на 7 и 28 дней. Расширение валютного рефинансирования в сложной ситуации должно предотвращать формирование тенденции к падению курса, но возвращение курса рубля к доллару к уровню ниже 39 руб. в ближайшей перспективе мы видим маловероятным.

«В 2015 году есть все шансы увидеть доллар по цене 45 рублей»

Константин Тютрин,
исполнительный директор
представительства
ЗАО «ФИНАМ» в г. Иркутске:

– Почему доллар стоит больше 40 рублей? Чтобы ответить на этот вопрос, давайте вспомним, как все начиналось в этом году.

Первая волна резкого ослабления рубля была в марте, когда Совет Федерации санкционировал при необходимости ввод военных сил на территорию Украины. Эту новость инвесторы восприняли как агрессию и начали срочно выводить денежные средства из России, обме-



Фото Д. Свищева

предсказуемой динамикой цены на нефть. При \$80/барр. наш ориентир на конец года – 39-40 руб./\$.

«Говорить о завершении тенденции ослабления рубля преждевременно»

Олег Шагов,
главный аналитик Управления исследований и аналитики ОАО «Промсвязьбанк»:

– На котировки рубля по отношению к доллару США и евро влияет значительное количество фундаментальных и конъюнктурных факторов: динамика цен на российские экспортные товары (прежде всего, это нефть, газ и металлы), поведение доллара США и валют развивающихся стран, дифференциалы процентных ставок, действия монетарных властей и другие.

Немаловажное значение в настоящий момент играет сложившийся на

мере 3600 рублей за баррель. Грубо говоря, при стоимости нефти в 120 долл. за барр. это соответствует курсу в 30 рублей за доллар. При цене на нефть в 100 долл. за барр. это будет 36 рублей за доллар, а при нефти в 90 долл. за барр. это уже 40 рублей за доллар. Понятно, что при цене на нефть в 60 долл. за барр., что складывается российскими монетарными властями в «шоковый сценарий», возможен курс в 60 рублей за доллар.

Пока преждевременно говорить о завершении господствующей тенденции ослабления рубля, которая усилилась в последнее время на фоне укрепления доллара на международном валютном рынке. Поддержку доллару оказывают ожидания повышения процентных ставок в США, бегство инвесторов от рисков на

2014 года доллар продолжает устанавливать по отношению к рублю исторические максимумы, подтверждая тем самым долгосрочную тенденцию ослабления рубля. Естественно, что за прошедшие 20 лет в рамках тенденции ослабления рубля было несколько периодов коррекций, в которые рубль укреплялся по отношению к доллару в пределах 30% от последнего пика. Возможное в перспективе укрепление позиций рубля мы связываем с корректировкой цен на нефть, которые потеряли за последние четыре месяца почти 25% и могут частично отыграть свое падение с наступлением холодов, а также ростом нефтяных доходов российского бюджета и снижением дефицита долларовой ликвидности, которое может произойти ближе к концу года.

ная геополитическая ситуация, которая влияет на отток капитала. Падение импорта продолжается ввиду сокращения внутреннего спроса на фоне ослабления роста экономики, а также из-за введенного с августа запрета на импорт некоторых продуктов, что при прочих равных условиях должно было бы поддерживать курс рубля. Однако, по нашим оценкам, текущих темпов сокращения импорта недостаточно, чтобы компенсировать снижение экспортной выручки.

Одним из главных непредвиденных факторов, который повлиял на изменение прогнозов по рублю в негативную сторону, стало резкое падение цен на нефть в последние недели, вероятность которого ранее была недооценена. Потери экспорта от снижения цены на нефть и связанное с этим усиление оттока

Рисунок №1.

Сглаживание колебаний курса валют Центробанком

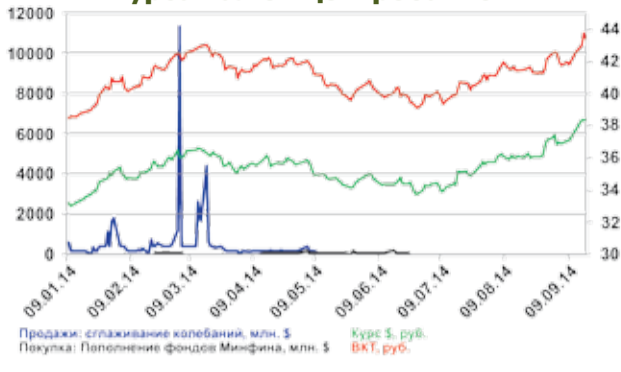


Рисунок №2.

Зависимость курса доллара от цены на нефть

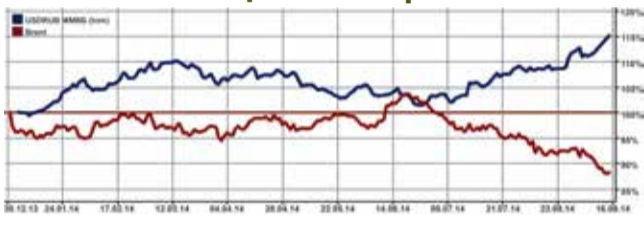
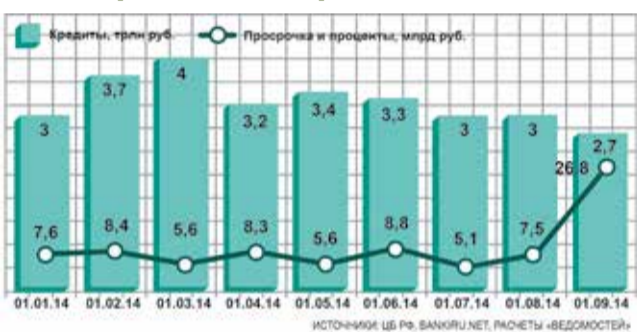


Рисунок №3.

Кредиты иностранным банкам



нивая их на доллары. На тот момент Центральный банк (ЦБ) жестко стоял на защите рубля, и стоимость доллара не уходила выше 37 рублей. Все это сопровождалось огромными продажами долларов на бирже со стороны ЦБ. Наглядно это представлено на графике (рисунок №1).

Однако в целом долгосрочная политика ЦБ направлена на то, чтобы не проводить интервенции на валютном рынке. 19 августа ЦБ объявил о том, что снизит интервенции с 1 млрд долларов в день при достижении верхней границы бивалютной корзины до 350 млн долларов в день. Это произвело эффект разорвавшейся бомбы, и мы увидели резкий рост курса доллара. Причем если до этих заявлений верхняя граница бивалютной корзины находилась на уровне 44,40 рублей, то на 20 октября она уже составляла 46,30 рублей. Тем самым ЦБ плавно девальвировал

национальную валюту.

Не менее важными факторами, повлиявшими на рост курсов валют, были падающая нефть, которая с начала года снизилась на 20% (рисунок №2), а также западные санкции, наложенные на российскую банковскую систему.

Интересно, что падение цен на нефть для нашей нефтяной отрасли и бюджета было полностью компенсировано ростом курса доллара, а вот санкции заставили банковский сектор покупать валюту на внутреннем рынке, то есть на Московской бирже, что спровоцировало масштабный рост с августа по октябрь. Влияние санкций заключается в том, что у банков и корпораций на сегодняшний день накоплен достаточно большой внешний долг в иностранной валюте, который необходимо обслуживать. И если раньше, чтобы закрыть один кредит, достаточно было

странном банке, то сейчас этот источник попросту иссяк, закрылся. Самое интересное, что и иностранные банки не торопятся осуществлять платежи нашим банкам по кредитам, просрочка по платежам со стороны иностранцев в сентябре резко выросла. А наши банки недополучили валюту. Отсюда и повышенный спрос на доллары и евро (рисунок №3).

Мы считаем, что при текущих ценах на нефть, если не произойдет дальнейшего их снижения ниже 80\$ за баррель и не будут ужесточены санкции, цена доллара останется на значениях 42-43 рубля. В случае роста цен на нефть мы ожидаем снижение доллара в диапазоне 38,5-39,5 руб. Если же говорить о прогнозах на начало 2015 года, то есть все шансы увидеть доллар по цене 45 рублей и выше, поскольку не будет даже малейших интервенций со стороны ЦБ, и сдерживать рост доллара будет попросту некому.

Что же делать инвесторам в текущей ситуации? Мы можем дать несколько рекомендаций:

1. Если планируется поездка или любые траты в валюте – то, безусловно, держать.
2. Если это стратегическая инвестиция на долгосрочный период – то держать не просто в долларах или евро, а вкладывать их в еврооблигации российских компаний или РФ, номинированные в соответствующей валюте. Обычно такого рода инвестиции начинаются от 50000 долларов или евро, но зато доходность можно получить существенно выше, чем на вкладе в банке. На текущий момент мы предлагаем инвестиционные идеи с доходностью 5-10% годовых в валюте.
3. Если сумма в валюте небольшая и при этом есть желание спекулятивно заработать, мы рекомендуем продать доллар на уровне 42 рубля и выше и купить его дешевле, по цене ниже 40 рублей. Мы ожидаем, что в ближайшие два месяца такая возможность представится. Но до Нового года мы рекомендуем снова купить валюту.

Иван Рудых,
Газета Дело

Налоговые льготы – для частных инвесторов

Государство стремится сделать фондовый рынок более привлекательным для частных инвесторов: со следующего года они смогут получать налоговые преференции, совершая операции с ценными бумагами. Для этого нужно лишь открыть индивидуальный инвестиционный счет (ИИС).

ИИС – что это такое?

С 1 января 2015 года инвесторы смогут открывать так называемые индивидуальные инвестиционные счета (ИИС), на которые будут распространяться налоговые льготы.

Важно знать, что если брокерских счетов у вас может быть сколько угодно, то ИИС – только один. При этом «превратить» свой брокерский счет в Индивидуальный инвестиционный нельзя: нужно обязательно открыть новый. Минимальный срок действия такого счета – три года. Конечно, инвестор может закрыть его и раньше, но в этом случае лишится всех налоговых льгот. Кроме того, если в течение этих трех лет инвестор захочет вывести деньги или ценные бумаги со счета, то его придется полностью закрывать, а все налоговые вычеты возвращать.

Максимальная сумма взноса на инвестиционный счет ограничена – 400 тысяч рублей в год. То есть всего за три года вы сможете положить на счет до 1,2 млн рублей.

На выбор инвестора предлагается два типа ИИС. Их основное отличие заключается в налогообложении.

Вариант №1: ежегодная 13% льгота на взнос

Вы открываете ИИС и вносите на него до 400000 рублей. Этот взнос уменьшает налогооблагаемую базу: инвестор может рассчитывать на возврат НДФЛ из бюджета в размере до 13% от внесенной на ИИС суммы. То есть, открыв счет на максимальные 400 тысяч рублей, вы можете рассчитывать на возврат НДФЛ в размере до 52 тысяч. Для этого необходимо обратиться в налоговую службу со справкой от брокера, в которой указана сумма внесенных на ИИС средств. По окончании налогового периода причитающиеся к возврату средства будут перечислены на ваш банковский счет.

Если инвестор каждый год будет доносить средства, то операцию можно повторять ежегодно – вносить средства на ИИС и уменьшать налогооблагаемую базу на 13%. При

закрытии такого инвестиционного счета придется заплатить 13% налог на доход, полученный по операциям на счете.

Вариант №2: доход без налога

Этот тип индивидуальных инвестиционных счетов предполагает, что инвестор не получает льготы на взнос, но весь доход, полученный по операциям на ИИС, освобождается от уплаты НДФЛ по истечении трех лет при закрытии ИИС.

Этот вариант может быть интересен активным трейдерам, которые готовы принять более высокие риски в расчете на потенциально более высокую доходность.

Широкие возможности

Главный вопрос инвесторов: смогут ли они использовать ИИС так же широко, как и брокерский счет? На текущий момент никаких ограничений по инструментам, сделкам с которыми разрешено проводить в рамках ИИС, нет. Единственный запрет – это операции на рынке FOREX.

Блиц-интервью

«Выбор типа ИИС зависит от предполагаемых доходов»

Сможет ли нововведение привлечь новых инвесторов на фондовый рынок? Какой из вариантов ИИС интереснее и доходнее? Блиц-интервью Газете Дело дал Эдуард Семёнов, директор Иркутского филиала БКС Премьер.

– Эдуард, индивидуальные инвестиционные счета можно будет открывать с 1 января 2015 года. Многие ли из ваших клиентов уже знают об этом новшестве?

– Да, немало наших клиентов уже интересуются, как можно воспользоваться ИИС. Тем, кто еще не в курсе, мы рассказываем о возможности такого счета: в ноябре, например, планируем провести бесплатный семинар.

Мы не просто говорим о том, что такое ИИС. БКС Премьер позволяет уже сейчас, в 2014 году, позаботиться о своем будущем Индивидуальном инвестиционном счете. Мы разработали специальный вклад «Инвестиционный счет» под 9,5% годовых, и наши клиенты получают дополнительные

5% годовых в подарок от БКС Брокер при переводе денег с этого вклада на свой ИИС.

– Закон предусматривает два типа ИИС. Какой из них и в какой ситуации может оказаться предпочтительнее для инвестора?

– Все зависит от доходов, которые получит человек при работе на Индивидуальном инвестиционном счете. Если предполагаемый доход человека составит 15% годовых и менее, то выгоднее вариант с 13% льготой на взнос; если же доход будет больше, то выгоднее второй вариант с необлагаемым доходом. Мы в БКС Премьер разработали вариант получения дохода около 20%.

– В целом, по вашему мнению, повысит ли эта мера привлекательность фондового

рынка, заинтересует ли новых инвесторов?

– Безусловно, это нововведение привлечет внимание массового инвестора, особенно учитывая два весомых фактора: во-первых, в текущих условиях банки не могут предложить высокие ставки по депозитам, и многие ищут перспективную альтернативу для вложений; во-вторых, налоговая льгота действительно позволит существенно улучшить прогноз по фактической доходности.

Подобными счетами в развитых странах пользуются десятки миллионов человек, хорошо, что наша страна решила перенять такой опыт для развития фондового рынка и финансовых знаний у населения.

Вклад месяца

Данные на 31.10.2014
www.sia.ru

СОЛИД БАНК

Новогодний подарок (действует с 10 ноября)

Сумма вклада / Срок вклада	Процентная ставка (% годовых)		
	1 период (с 1 по 120 день)	2 период (с 121 по 180 день)	3 период (с 181 по 365 день)
от 15 000 RUB	10,50%	11,00%	12,00%

1. Срок вклада – 365 дней. 2. Выплата процентов: ежемесячно. Производится на счет по выбору вкладчика, открытый в ЗАО «Солид Банк». 3. Капитализация процентов: нет. 4. Минимальная сумма пополнения не ограничена. Прием дополнительных взносов возможен в течение 180 дней со дня открытия вклада. 5. Частичное снятие: не допускается. 6. При досрочном расторжении договора проценты начисляются и уплачиваются Банком по процентной ставке 10 % годовых, при этом ранее выплаченные проценты удерживаются из основной суммы Вклада. 7. Пролонгация не предусмотрена. 8. Срок приема вклада с 10.11.2014 по 31.12.2014 включительно. Лицензия ЦБ РФ № 1329 от 12.10.2012 г.

ЗАО «Солид Банк» (3952) 48-89-51

ЮБИЛЕЙНЫЙ 20 лет

Актив Капитал БАНК

Сумма вклада / Срок вклада	Процентная ставка (% годовых)
от 20 000 RUB (неснижаемый остаток)	610 дней 11,50%

1. Выплата процентов – ежемесячно. По выбору вкладчика проценты перечисляются на текущий счет/счет пластиковой карты. 2. Капитализация процентов: нет. 3. Минимальная сумма пополнения: от 2000 рублей. Не допускается внесение дополнительных взносов менее, чем за 60 календарных дней до окончания срока действия договора. 4. Предусмотрена возможность ежемесячного снятия части вклада в размере 20% от суммы остатка по вкладу на 1-е число месяца при условии сохранения остатка средств на Вкладе в сумме не менее 20 000 руб. 5. При досрочном расторжении договора производится перерасчет начисленных процентов: до 92 дней (вкл.) – по ставке – 0,01% годовых, от 93 дней (вкл.) до 181 дня (вкл.) – 10,5% годовых, от 182 дней (вкл.) до 367 дня (вкл.) – 11,0%, годовых, от 368 дней (вкл.) до 609 дней (вкл.) – 11,3% годовых. 6. Пролонгация не предусмотрена. Вкладчиком, открывшим до 31.12.2014г. вклад «ЮБИЛЕЙНЫЙ 20 лет», безвозмездно* предоставляется карта MasterCard Gold энд «Доходная карта» при одновременном соблюдении следующих условий: 1) сумма вклада составляет 700 тыс. рублей и более, 2) вкладчиком выбран способ выплаты процентов путем перечисления суммы процентов на счет данной карты. * без взимания комиссии за выпуск и обслуживание карты в течение срока ее действия. Лицензия ЦБ РФ № 3006

Иркутский филиал ОАО «АктивКапитал Банк» (3952) 48-52-50

Зимний* (действует с 5 ноября)

Связь Банк

Сумма вклада / Срок вклада	Процентная ставка (% годовых)*
от 15 000 RUB	6 мес 11,25%
от 300 USB/EUR	4,50%

1. Срок вклада – 6 месяцев. 2. Выплата процентов: в конце срока размещения вклада. 3. Капитализация процентов: нет. 4. Пополнение: не предусмотрено. 5. Частичное снятие: не предусмотрено. 6. При досрочном расторжении договора проценты выплачиваются по ставке 0,01% годовых. 7. Пролонгация не допускается. По окончании срока сумма вклада вместе с начисленными процентами перечисляется на счет вклада «До востребования», открытый Вкладчику в Банке. 8. Прием денежных средств во вклад – с 05 ноября 2014 г. по 15 февраля 2015 г. 9. Ставки действительны по состоянию на 05.11.2014г. 10. За проведение операций по счету взимается комиссия в соответствии с действующими тарифами. * Ставки по вкладу «Зимний» в валюте вклада: рубль/РФ/доллар США/евро при открытии вклада в ИИС «Мегасай» (10,85%/4,1%/4,1% годовых, соответственно, при открытии вклада в офисе Банка). Хотите выгодно разместить денежные средства во вклад? Выберите открыть сезонный вклад «Зимний» на привлекательных условиях в офисе Банка или через систему интернет-банкинга «МЕГАПЭИ!»

ОАО АКБ «Связь-Банк» основано в 1991 г. Лицензия ЦБ РФ № 1470 от 17.08.2012 г.

Иркутский филиал ОАО АКБ «Связь-Банк» (группа Внешэкономбанка) (3952) 21-11-20



Готовь сани летом: секреты успешного новогоднего корпоратива

Если вы решили сэкономить на артистах, то позаботьтесь о качественной подготовке номеров самодельности. Пригласите профессионального хореографа, педагога по вокалу, режиссера – они помогут вашим сотрудникам проявить свои таланты. Нужно понимать, что это потребует больших временных затрат, тщательных репетиций. Но оно того стоит: частушки в исполнении главного бухгалтера или зажигательный танец сотрудников отдела кадров никого не оставят равнодушными!

Программа: «Персонализация и брендинг»

– Сегодня почти все иркутские рестораны предлагают в дополнение к меню и свою праздничную программу: кто-то отметит Новый год по-советски, кто-то пригласит в путешествие «Вокруг света»... С одной стороны, такая услуга «под ключ» удобна для заказчика: голова ни о чем не болит, пришел – и отдыхай. С другой стороны, тематика программы может не понравиться. Вы, конечно, сможете от нее отказаться, но оплатить ее все равно придется. Таковы иркутские реалии, правила игры определяют именно рестораны.

Праздничную программу обязательно нужно «персонализировать»: увязать с деятельностью вашей компании и, возможно, добавить какие-то конкурсы. Учуть характеристики коллектива: женский он преимущественно или мужской? Активный или предпочитающий спокойные конкурсы? Все это нужно заранее обсудить на переговорах с рестораном и организатором. Стоит задуматься и о визуальном брендинге всех зон – зоны фото, официального приветствия. Даже коктейли можно сделать в фирменном цвете компании.

Рассадка гостей: «Круглый стол способствует общению»

– Существует два основных подхода к рассадке гостей. Все зависит от цели: если мы хотим укрепить связи внутри отдельных подразделений, тогда сажаем сотрудников

Ресторан	Программа	Стоимость на человека
«Байкал Бизнес Центр»	«Вокруг света!»	3800-5700 руб.
«Марriott»	«Фантэзи в сказочном лесу»	5200-5700 руб.
«Нескучный Сад» («Сенатор»)	«На высоте», борт «Иркутск-Анапально»	5000-5500 руб.
«Парим»	«Парижские вечера»	5500 руб.
«Охотников» (ПН «Звезда»)	Дед Мороз, Снегурочка	4800 руб.
«Европа»	«Дринк-пати»	3300-4800 руб.
«Байкал 21»	«Алиса в стране чудес»	3500-4000 руб.
«Мая»	«On Innolazio»	4500 руб.
«Измю»	«Бременские музыканты»	3800 руб.

Стоимость услуг в Иркутске**

Услуга	Стоимость
Вокалист	2500-3500 руб./час
Танцевальный коллектив	5000-8000 руб./номер
Музыкант	3000-10000 руб./час (зависит от количества человек в музыкальном коллективе)
Ведущий	2500-6000 руб./час
Постановка корпоративного спектакля	20000-30000 руб.

* Данные собраны в ходе телефонного опроса. ** Данные предоставлены компанией ООО «Агентство «Аврора»

по отделам. Если же у нас большая компания, в которой сотрудники, решая рабочие вопросы, часто даже не знают друг друга лично, – сажаем вперемежку: за новогодним столом они смогут познакомиться и пообщаться в непринужденной обстановке. В этом случае можно применить также карточки рассадки, которые помогут запомнить имена и, в то же время, станут украшением праздничного стола.

Столы я лично приветствую круглые. Круглый стол несет в себе идею объединения, он очень удобен для общения: все за ним чувствуют себя равноправными, всем хорошо видно и друг друга, и то, что происходит на сцене. К сожалению, не все иркутские площадки могут предложить такую возможность, приходится сажать гостей за прямоугольные столы. Вариант одного длинного стола возможен только в целях экономии пространства. Для общения он не очень удобен.

Оформление: «В моде естественность»

– Залы в ресторанах в большинстве случаев уже оформлены. Но декор всегда можно дополнить чем-то своим. «Фишкой» последних лет в оформлении является стиль «рустик» (от французского – «простой, грубый, необработанный»). Это природный, экологичный стиль с максимальным использованием природных материалов: дерева, коры, бересты, листьев, веток, шишек. Особенно хорош он тем, что украшения можно изготовить самостоятельно.

Устройте корпоративный пикник на природе, наберите веток, шишек. Потом все вместе приготовьте украшения: сосновые ветки с шишками в красивой вазе, спил дерева – недорого, красиво и модно. Для оформления офиса тоже очень хорошо подойдет. Мы все уже устали от ярких красок, пестрой мишуры. Натуральные цвета – бежевый, коричневый, природный зеленый – то, что сегодня актуально.

Место: «Необязательно отмечать праздник в ресторане»

– Банкет в ресторане – самый популярный, но далеко не единственный способ провести новогодний корпоратив. Если компания небольшая, то устроить вечеринку можно и в офисе: это и дешевле, и роднее. А можно и вовсе попробовать что-то экзотическое: выехать на природу, пожарить шашлык и попить горячего глинтвейна, покататься с горки, устроить ледовую феерию на катке... Или отправиться всем коллективом на праздник в бассейн – почему нет?!

Пока, однако, иркутяне не очень любят экзотику. Новый год в нашем понимании – по-прежнему, традиционный праздник, когда всем хочется быть красивыми, нарядными и элегантными. По нашей статистике, 99% запросов приходится именно на традиционные корпоративы с банкетом и развлекательной программой и лишь 1% компаний готовы попробовать что-то новое.

Анна Масленникова,
Газета Дело

Новый год уже не за горами, и подготовка к праздничным корпоративам в иркутских компаниях идет полным ходом. Как организовать идеальную новогоднюю вечеринку? Что сделать, чтобы праздник не превратился в обыкновенное застолье? Как «персонализировать» праздничную программу? На чем можно сэкономить, а на что не стоит жалеть средств? О слагаемых успешного новогоднего корпоратива Газете Дело рассказала Инга Мунина, директор ООО «Агентство «Аврора».

Время на подготовку: «Чем раньше, тем лучше»

– «Готовь сани летом» – гласит народная мудрость. Чем раньше вы начнете готовиться к новогоднему корпоративу, тем лучше. Особенно это актуально для больших компаний, численностью более 200 человек. В Иркутске дефицит больших залов, поэтому крупным фирмам можно бронировать площадку даже за год до торжества. У компаний меньшего масштаба вариантов больше: можно выбрать удобный ресторан – по цене, месторасположению, качеству кухни, предлагаемой развлекательной программе.

Забронировать зал на желаемую дату (для большинства это последние пятница-суббота декабря, в этом году – 26-е и 27-е числа) и согласовать программу стоит еще в

сентябре-октябре. А в ноябре уже перейти к внутренней подготовке: объявить конкурсы в коллективе, подготовить тосты, вокальные и танцевальные номера, возможно, сделать мультимедийную презентацию с фотографиями рабочих будней и праздников в течение года, поиграть «в Деда Мороза», устраивая коллегам приятные сюрпризы, – одним словом, создать новогоднее настроение.

Бюджет: «Можно сэкономить на еде, но не на зрелище»

– Новогодний корпоратив в иркутских ресторанах в этом году может обойтись в сумму от 2-2,5 тысяч рублей на человека (если речь идет только о питании) до 5,5-6 тысяч (включая программу). Если итоговая сумма больно ударяет по кошельку компании, можно сэкономить. Как? Во-первых,

провести корпоратив не в дни ажиотажа спроса, а в более спокойные: понедельник, вторник или воскресенье – тогда есть шанс получить скидку. Можно отпраздновать Новый год в первой половине декабря или в январе. В последнем случае, правда, есть риск остаться без ведущих или артистов, которые после насыщенного сезона отправятся в отпуск.

Можно сэкономить на еде и напитках – до разумных пределов, конечно: так, чтобы и гости были сыты, и лишних продуктов не осталось. Вполне можно заказать за счет компании минимум спиртного – по бокалу шампанского или вина: если кто-то пожелает выпить еще, сможет заказать алкоголь за свои деньги.

А вот на чем я бы не сэкономила, так это на зрелище, на эмоциональной составляющей праздника! Запомнится ведь не еда, не количество выпитого алкоголя. Поэтому я бы сделала акцент на насыщенности программы, декоре, интерактивных развлечениях: мастер-классах, зонах для фотографирования с моментальной печатью снимков.

личный опыт

«Рабочая командировка» в Шанхай стала лучшим новогодним корпоративом»

О самом необычном и запоминающемся новогоднем празднике в компании рассказывает Илья Филиппенко, директор «Желтое такси 500-700».

– Все семь лет существования фирмы мы проводим небольшие новогодние корпоративы. Чаще всего, выезжаем за городные коттеджи, например, в Листвянку. Однако самый запоминающийся праздник был у нас за сотни километров от Байкала – в Шанхае.

В ноябре всем менеджерам компании мы сделали визы – якобы для рабочей командировки на китайский завод автозапчастей. В конце декабря восемь ничего не подозревавших сотрудников отправились в КНР. Каков же был их восторг, когда вместо завода мы отправились на скоростном поезде в один из лучших городов Азии – Шанхай. Там работников ждал отель на набережной The Bund, ресторан «Пекинская утка», ночные клубы и концерт группы Placebo. Все выходные менеджмент гулял по городу, фотографировался на Шанхайской телебашне и небоскребах.

В последний день мы сделали несколько официальных кадров для женатых менеджеров, на фоне «завода запчастей» (смеется). Было неожиданно и весело. Бюджет мероприятия составил около 700 000 рублей.

Новогодние КОРПОРАТИВЫ

- ★ организация торжеств
- ★ декор и оформление помещений
- ★ выездное ресторанное обслуживание

Встречайте Новый год красиво и весело!



Агентство «Аврора»
ул. Красногвардейская, 20/1
☎25-10-11
www.avroairkutsk.ru

Дуплекс – загородное счастье на двоих

Разнообразие форматов, которое предлагает иркутский рынок загородной недвижимости, может удовлетворить потребности даже самого взыскательного покупателя. Среди прочих внимание может привлечь формат дуплекса – заблокированного дома на двух хозяев. В чем выгода этого типа недвижимости? И кому он по карману? На эти и другие вопросы Газете Дело ответил начальник отдела продаж и маркетинга ЗАО «СибирьЭнергоТрейд» Илья Тейге.

Больше площади, меньше соседей

– Поселки, предлагающие различные форматы жилья: от коттеджей до квартир, – тренд современного загородного строительства. ЗАО «СибирьЭнергоТрейд» как раз возводит несколько таких поселков вблизи Иркутска. В чем плюсы мультиформатности для застройщика и для потребителя?

– Наши поселки представлены различной загородной недвижимостью – квартирами, таунхаусами, коттеджами и дуплексами. Прелесть мультиформатных поселков в том, что человек получает все плюсы загородной жизни, выбирая при этом тот формат недвижимости, который ему больше всего подходит: кто-то покупает себе загородную квартиру, кто-то решает на коттедж. Наличие выбора – наверное, самый главный плюс для потребителя. А также продуманная инфраструктура, свежий воздух и изолированность от городского шума и суеты. Мы уделяем этому особое внимание, поэтому застраиваем поселки таким образом, чтобы они не были густонаселенными, соблюдаем баланс между многоквартирными и индивидуальными домами. Застройщик тоже выигрывает от разноформатного ассортимента – привлекая внимание разных потребителей, диверсифицируя риски, имея возможность регулировать предложение в зависимости от спроса.

– В жилом районе «Парковый» вы предлагаете коттеджи, многоквартирные дома и дуплексы. Насколько нов последний формат для Иркутска?

– Недвижимость подобного плана строили и раньше, однако ошибочно было бы полагать, что двухквартирные дома в деревнях – это дуплексы (смеется). Дуплекс – это двухэтажный заблокированный дом на двух соседей, комбинация коттеджа и таунхауса, совмещающая все достоинства и исключающая недостатки друг друга.

– В чем же преимущество дуплекса перед таунхаусом?

– В отсутствии большого количества соседей и большей площади земельного участка.

– А перед коттеджем?

– В первую очередь, в цене: дуплексы в «Парковом» стоят от 3,9 млн рублей. И это за двухэтажную квартиру площадью 93 кв. м с 4,5 сотками земли! Для сравнения: за эти деньги в городе можно купить лишь квартиру площадью 80 кв. м, и это без отделки, без участка, без возможности построить гараж...

– Получается, дуплекс – идеальный вариант для тех, кто хочет комфортной загородной жизни в коттедже, но не имеет для этого достаточно средств, поэтому готов «разделить крышу» с соседом?

– Все верно. Более того, сосед ведь – не всегда минус. Нередко дуплексы покупают семьи разных поко-

лений или близкие друзья. Хорошо, когда дорогие тебе люди живут рядом.

Бассейн, гараж, теплица – что разместить на участке?

– В «Парковом» будет построено 18 заблокированных домов. Расскажите подробнее о вашем предложении. Какова планировка квартир?

– Как я уже говорил, дуплекс – это двухэтажный коттедж на двух хозяев. В 93 кв. м нам удалось органично вписать все необходимые помещения. Так, на первом этаже разместились кухня, гостиная, спальня, санузел и просторное помещение хозяйственного назначения. На втором этаже есть также санузел и три комнаты, которые можно использовать, исходя из своих желаний и потребностей: можно, например, сделать детскую комнату или кабинет.

– Какие материалы были использованы при строительстве дуплексов?

– Наше принципиальное преимущество в том, что мы строим и коттеджи, и многоквартирные дома, и дуплексы с использованием кирпича. Обычно загородную бюджетную недвижимость строят из пенобетона, который не «дышит». Кирпич, конечно, более дорогостоящий материал, но мы предпочитаем не экономить на здоровье и комфорте своих покупателей и качестве их жилья.



Фото А. Федорова

– У ваших дуплексов довольно большие участки – 4,5 сотки. Что можно на этой площади разместить?

– Что угодно. Это может быть тепличное хозяйство, бассейн, гараж... Для того, чтобы снизить бюджет покупки, мы сознательно не стали встраивать гаражи в дуплексы. Со встроенным гаражом квартира стоила бы на 1 млн рублей дороже. Лучше на эти деньги приобрести саму машину или заменить ту, которая уже есть, на новую, а потом уже озадачиться гаражом.

– Если у владельца дуплекса есть желание огородить свой участок, у него будет такая возможность?

– Нужно понимать, что у дома есть определенная архитектура, цвет, есть материалы, используемые при строительстве. Если ограждение будет соответствовать всем параметрам и собственник второй квартиры не будет против забора, то почему нет?!

– Не у каждого есть почти 4 млн рублей собственных средств для покупки дуплекса. Если покупать такое жилье в ипотеку, то по документам оно будет проходить как квартира или как индивидуальный дом?

– Это зависит от банка. Одни кредитные учреждения рассматривают такую недвижимость как индивидуальный жилой дом, другие – как многоквартирный, и предоставляют упрощенную схему аккредитации, принимают документы на ипотеку без поручителей, просто под залог имущественных прав. Наш партнер Банк «Союз» и еще несколько ведущих банков, работающих с нами, идут навстречу клиентам и при оформлении ипотеки рассматривают этот формат как квартиру, что значительно упрощает процедуру оформления. Таким образом, клиент получает удобство загородной жизни в большом доме, с выгодой для себя как в ценовом отношении, так и в мобильности оформления.

поселка запланировано на конец 2015 года.

К этому моменту в поселок будут подведены все коммуникации: электричество, водоотведение и водоснабжение. Благоустройство поселка тоже будет тщательно продумано: зеленые насаждения, асфальтированные пешеходные дорожки, детские и спортивные площадки, паркинг.

– В «Парковом» будут построены коммерческие объекты. Есть ли уже интерес к ним со стороны инвесторов?

– На вторую очередь строительства активно бронируются места под коммерческую недвижимость. Кроме того, в наших планах и часть первых этажей многоквартирных домов использовать под торговые площади. Интерес у инвесторов очень высокий: многие понимают, что у поселка, в котором будут жить порядка пяти тысяч человек, большие перспективы. Мы осознаем взятую на себя ответственность и сделаем все, чтобы создать комфорт загородной жизни для каждого, независимо от того, недвижимость какого формата он приобрел: квартиру, коттедж или дуплекс.

Елена Демидова,
Газета Дело

Большие перспективы и интерес инвесторов

– Когда первые жильцы смогут заехать в ваши дуплексы?

– Окончание строительства первой очереди



Офис продаж
ЗАО «СибирьЭнергоТрейд»:
Тел.: (3952)790-700
г.Иркутск, ул.Свердлова, 1, оф.9

Проектные декларации на сайте: www.ecoenergograd.ru





Фото А. Федорова

Показатели арендных ставок на офисные и торговые помещения в Иркутске начинают настораживать: в самом дорогом Кировском районе города они уже показали снижение с начала года – на 6,45% и 7,84% соответственно, в других районах – пока незначительный рост. Стоит ли ждать снижения цен на офисные и торговые площади? Какие районы наиболее привлекательны для торговой недвижимости при падении потребительского спроса? На ком в первую очередь отразится увеличение налога на имущество? Об этом Газете Дело рассказали эксперты рынка недвижимости.

«Покупатели ждут снижения цен, чтобы купить объекты со скидками»

Игорь Смоленцев, Федеральная Риелторская Компания «AVALON»:

– Традиционного сентябрьского роста цен и спроса в этом году не произошло: рублевые цены зафиксировались, доллары – снизились вслед за падающим курсом рубля. Колебания курса доллара, падение цен на нефть, инфляция – все эти факторы, пусть иногда и косвенно, но все же влияют на рынок недвижимости.

Хотя на иркутском рынке сейчас и наступило некоторое затишье, тем не менее не так давно прошла сделка, по которой было продано здание на улице

Ленина за 70 млн рублей. И это далеко не единственная сделка. Выходит, что инвесторы готовы переводить деньги со своих депозитов в недвижимость. Кроме того, у них сейчас появится больше возможностей купить некоторые объекты дешевле. Поэтому покупатели выжидают, когда цены снизятся, чтобы начать приобретать недвижимость со скидками. Сильного падения цен, однако, ожидать не стоит.

На внешние факторы рынок недвижимости не реагирует, только когда покупательская способность сильно снизится, но подобный сценарий возможен, на мой взгляд, только к середине 2015 года. Однако к тому времени, я надеюсь, часть санкций уже будет отменена, и мы станем кредитоваться в азиатских банках.

Если рассматривать торговую и офисную недвижимость с точки зрения инвестиций, то, конечно, ставка капитализации (отношение чистого годового дохода, приносимого имуществом, к его рыночной стоимости – прим. ред.) при покупке торговых площадей всегда будет выше, чем офисных. Офисную недвижимость все-таки больше покупают для своих нужд, а не с целью получения дохода от сдачи в аренду. С торговой недвижимостью иначе. Инвесторы понимают, что чем сильнее «бьет кризис», тем более надежным инструментом для сохранения средств является недвижимость. Приведу в качестве примера ТЦ «Orange» на углу улиц Волжской и Партизанской – там хороший пешеходный трафик, и ставка доходит до 4,5 тыс. рублей за кв.м.

Увеличение налога на имущество, который с 2015 года будет рассчитываться не по инвентаризационной, а по кадастровой стоимости объекта, будет постепенным, поэтому на владельцев и арендаторов «болезненно» не повлияет. В целом, я считаю, цены на недвижимость в 2015 году будут более стабильными, не повысятся и значительно не снизятся.

«Уже год, как минимум, у нас рынок арендатора»

Юрий Винников, управляющий объектами недвижимости:

– Скорее всего, рост арендных ставок по договорам на 2015 год замедлится и, возможно, будет даже снижение – если со-

Куда Что ждет рынок

хранятся текущая экономическая ситуация и наметившиеся тенденции. Это касается как цены предложения, так и действующих контрактов. В первую очередь, это связано со снижением деловой активности, падением потребительского спроса.

Уже год, как минимум, у нас рынок арендатора: арендодатель, если не хочет потерять хорошего арендатора, должен идти ему навстречу вплоть до снижения стоимости аренды. Особенно это актуально для не очень ликвидных объектов, на которые трудно будет найти новых арендаторов.

Из последних тенденций рынка можно отметить, что в связи с переносом «Шанхайки» из центра Иркутска наблюдается «проездка» посещаемости магазинов, расположенных в районе улиц Софьи Перовской, Подгорной, Партизанской, Байкальской и Урицкого. Многие арендаторы сейчас рассматривают переезд в более дешевые, пусть и удаленные районы, где идет строительство торговых центров – например, на Волжскую улицу или в м/р Юбилейный. Наиболее стабильны пока ТРЦ «Модный квартал» и «Карамель», где заполняемость превышает 80%. Но ситуация может поменяться после сдачи новых крупных ТРЦ «КомсоМолл» и «СильверМолл». Можно отметить и такой фактор, как бурное развитие интернет-торговли: некоторые магазины ощущают серьезную конкуренцию со стороны онлайн-продаж.

Стоит ли приобретать коммерческую недви-

мость с инвестиционными целями? Однозначного ответа дать нельзя. С одной стороны, сегодня доходность вложений в торговые и офисные объекты может превышать 10-12% годовых при растущем тренде. С другой стороны, есть риски падения арендных ставок, потери арендаторов, при стагнации объекты трудно быстро продать, особенно крупные и дорогие.

От увеличения налога на имущество, скорее всего, пострадает арендодатель, поскольку все платежи прописываются в условиях договора, если он заключен на 3-5 лет, и, как правило, указывается, что ставка арендной платы включает в себя земельные налоги, налоги на недвижимость и т.д. А при текущей ситуации увеличение арендных ставок или дополнительные сборы могут привести к потере арендатора.

«Снижение арендных ставок коснется зданий с неудачным местоположением и нехваткой парковок»

Татьяна Галущенко, аналитик недвижимости. ГК «Актив»:

– С учетом инфляции, динамика арендных ставок по офисной недвижимости нулевая, с тенденцией к снижению. В 2015 году возможно продолжение этой тенденции. При этом снижение ставок, как и цен продажи, коснется прежде всего зданий с неудачным местоположением и нехваткой парковочных мест.

Новые возможности для малого бизнеса открывает «Коммерческая ипотека»

Кредитная поддержка малого бизнеса – одно из приоритетных направлений работы Иркутского регионального филиала ОАО «Россельхозбанк». Для корпоративных клиентов Банка разработана широкая линейка универсальных и специальных продуктов. Новинкой этой осени стал «Кредит на приобретение коммерческой недвижимости под ее залог», или «Коммерческая ипотека».

Коммерческая ипотека позволяет предпринимателям получить собственные площадки для ведения бизнеса – производственные, складские, торговые или офисные помещения.

Оформить бизнес-ипотеку в Россельхозбанке могут юридические лица и индивидуальные предприниматели. Благодаря длительному сроку кредитования и небольшому объему первоначальных вложений, кредит на приобретение коммерческой недвижимости под ее залог доступен для большинства предпринимателей независимо от разме-

ра бизнеса и сферы занятости. Так кредиты на сумму от 10 до 200 млн рублей можно оформить на срок до 8 лет. При этом размер собственного участия заемщика – от 20%. Ещё одним привлекательным условием является возможность отсрочки погашения основного долга до 12 месяцев, благодаря чему снижается кредитная нагрузка на предпринимателя в стартовый период. В качестве обеспечения по кредиту выступает приобретаемый объект недвижимости, переходящий на период кредитования в залог Банку.

«Основные потребители коммерческой ипотеки – это компании малого бизнеса. Как правило, это организации сферы услуг или производства, а также розничной и оптовой торговли. Чаще всего клиенты приобретают помещения торгового и производственного назначения, а также офисные помещения при расширении бизнеса», – отмечает начальник службы по работе с клиентами малого бизнеса Иркутского регионального филиала ОАО «Россельхозбанк» Максим Мухин.

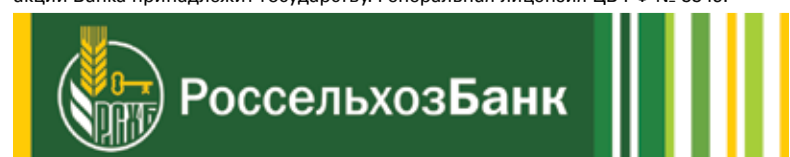
Ипотека для бизнеса – относительно редкий продукт на

рынке банковских услуг Иркутской области. Для того чтобы оценить эффективность коммерческой ипотеки от Россельхозбанка, достаточно просто сопоставить ежемесячный арендный платеж с ежемесячным платежом по ипотечному бизнес-

кредиту, и сделать правильный выбор в пользу капитализации своего бизнеса. Каждому клиенту специалисты Россельхозбанка предложат оптимальный вариант сотрудничества.

Алла Беляева

ОАО «Россельхозбанк» – один из крупнейших банков в России, предоставляющий все виды банковских услуг юридическим и физическим лицам, занимающий лидирующие позиции в финансировании агропромышленного комплекса страны. 100% акций Банка принадлежит государству. Генеральная лицензия ЦБ РФ № 3349.



«бегут» арендаторы?

торговой и офисной недвижимости Иркутска

В сфере торговой недвижимости ситуация более благополучная – динамика положительная. Рост цен выше инфляционного и на аренду, и на продажу. Влияние на ценообразование окажут не только общероссийские, но и местные изменения. Так, с вводом в эксплуатацию ТРЦ «КомсоМолл» и «СильверМолл» можно ожидать увеличения вакантных площадей, что, несомненно, скажется не только на рынке торговых площадей, но и офисных.

Сейчас на рынке наблюдается некий баланс между диктатурой арендодателя и арендатора, продавца и покупателя. Но все говорит о том, что арендодателям и продавцам пора серьезно задуматься над тем, для кого мы строим и кому мы будем продавать и/или сдавать в аренду наши объекты.

За последний год доходность офисной недвижимости незначительно снизилась (в пределах 2

процентных пунктов) и колеблется в диапазоне 10-11% годовых. Доходность торговой недвижимости при этом выше и составляет 12-13%. Спрос присутствует: частные инвесторы ищут не конкретные офисные или торговые помещения, а объекты, которые могут принести им наибольший доход.

Районами наибольшего спроса на офисную недвижимость в последние пять лет остаются центр Иркутска, улица Байкальская (в районе Сибэкспоцентра) и улица Октябрьской Революции. Что касается торговли, то здесь вариантов больше. Причем в будущем я ожидаю смещения строительства от торговых центров «супермасштаба» к более мелким ТЦ микрорайонного значения, что вполне логично: хороший универсам рядом с домом полезен всегда, а ради пары чулок и упаковки порошка ехать в региональный ТРЦ нелепо.

«Арендные войны в сегменте торговой недвижимости начались уже в январе этого года»

Илона Толстоухова, генеральный директор АН «Новация»:

– Еще в 2010 году мы говорили о том, что в 2013-2014 гг. мы вновь вернемся к разговорам о кризисной ситуации, и прогноз подтвердился, когда в сентябре прошлого года ритейл дал нам «первый звоночек». Арендные войны в сегменте торговой недвижимости, как в Москве, так и в Иркутске начались уже в январе этого года. Подогревают ситуацию и колебания валютных курсов.

Что касается динамики арендных ставок офисной недвижимости: новых компаний на наш рынок сейчас выходит мало, а вот число компаний, которые его покидают, увеличивается. Этот

«санитарный» период, безусловно, приведет к увеличению вакантных площадей и, следовательно, к снижению ставок. Уже сейчас 2014 год можно назвать годом снижения арендных ставок и жестких торгов между арендатором и арендодателем.

В отношении Streetretail: по сравнению с предыдущими годами он однозначно просел, подтверждение тому – пестря-

щая ярмарка баннеров об аренде на улицах Урицкого, К.Маркса, Ленина. Пока максимальная планка по аренде в 5000 руб./кв.м по ул. Урицкого продолжает держаться, так как определенная жизнестойкость существующих торговых точек дает собственникам объектов стабильный доход. Однако с открытием новых ТРЦ и снижением потребительского

спроса арендодателям придется менять свои взгляды, ведь к помещениям будет предъявляться больше требований – и с точки зрения коэффициента конверсии (количество покупок, отнесенное к количеству посетителей – прим. ред.) в том числе.

Елена Демидова, Газета Дело

classified

Коттедж с видом на залив!
ТСЖ Молодежное



Роскошный коттедж! 363 кв.м, кирпич, участок 15 сот., баня. В доме сауна, зимний сад, кинозал. Мебель, встроенная техника. Ландшафтный дизайн. Торг!

35 млн руб.

962-862

Сдаются площади. Сквер Кирова
ул. Ленина, 6



Сдаем в аренду рекламную площадь на крыше здания. Сквер Кирова.

Сдаем в аренду офис 150 кв.м в центре города.

34-22-39, 34-31-83

НОВОЕ В СИСТЕМЕ «КОНСУЛЬТАНТПЛЮС»

Правовые позиции высших судов: новый инструмент работы с судебной практикой в КонсультантПлюс

В справочную правовую систему КонсультантПлюс включен новый информационный банк «Правовые позиции высших судов». Новый банк развивает возможности работы с судебной практикой в КонсультантПлюс и упрощает ее анализ. Изучая важнейшие статьи кодексов, специалисты могут сразу видеть мнения высших судов – как наиболее авторитетных для нижестоящих судов.

В банк вошли позиции трех судов: Конституционного, Верховного и Высшего (до 06.08.2014). Позиции даны по наиболее востребованным статьям Гражданского кодекса РФ и Арбитражного процессуального кодекса РФ и охватывают такие темы, как: гражданское право (в частности, договоры); арбитражный процесс; корпоративное право.

В дальнейшем будут включаться новые позиции, в том числе по другим статьям кодексов и законов. Информация регулярно обновляется. На момент выпуска банк содержит более 1900 правовых позиций этих судов (за период с 1996 по 2014 гг.).

В числе достоинств нового банка: все позиции снабжены краткой аннотацией, которая подтверждает вывод высшего суда; дан список применимых правовых норм к каждой

позиции; приведена подборка актов (или акт, если он один) высших судов для каждой позиции; если есть расхождения в толковании нормы, то в позиции приводятся все точки зрения высших судов по вопросу; указана актуальность позиции на данный момент, если применимая норма изменилась.

К правовым позициям можно перейти сразу из текстов кодексов и законов – по специальным ссылкам или по кнопке *i* на полях правовых актов. Также правовые позиции отображаются в результатах поиска.

Новый банк «Правовые позиции высших судов» адресован сотрудникам как коммерческих компаний, так и бюджетных организаций. Материалы будут полезны при подготовке исковых заявлений, консультаций, других правовых документов. Они также по-

могут юристам и главным бухгалтерам обосновать свою точку зрения в суде.

Банк пополнил раздел «Судебная практика» системы КонсультантПлюс, который включает судебные акты любых инстанций всех судов РФ (документы высших, арбитражных, апелляционных судов, судов общей юрисдикции и т.д.).

Подробнее о новом информационном банке «Правовые позиции высших судов» и разделе «Судебная практика» в КонсультантПлюс можно узнать в региональном центре Сети КонсультантПлюс АО «КонсультантПлюс в Иркутске».

КонсультантПлюс в Иркутске
RUC 112 SINCE 1993
(3952) 22-33-33, 53-28-53
340 «КонсультантПлюс в Иркутске»
Иркутск, ул. Красноярская, д. 31/1,
1 подъезд, 7 этаж
Info@lrkcons.ru, www.lrkcons.ru

Подарочный сертификат

Всегда нужный и желанный подарок!



Правила приобретения и использования Подарочных сертификатов на сайте www.slatina.ru, а также по тел. 8-800-100-5330 или на информационном стенде в любом супермаркете «Слата» и универсаме «Славный». Приобретение и активация Подарочного сертификата означает согласие Приобретателя Подарочного сертификата с Правилами приобретения и использования Подарочных сертификатов в торговой сети «Слата».



Покупать Как падение



Рубль стремительно падает, и это не может не отражаться на рынке недвижимости. На нем сегодня можно наблюдать две противоречивые тенденции. Часть инвесторов стремится вложить деньги, чтобы избежать их обесценивания, и в этом случае объекты недвижимости становятся одним из наиболее привлекательных активов. Другие люди, осознавая, что экономика сейчас не в лучшем положении, занимают выжидательную позицию. Пять актуальных вопросов о ситуации Газета Дело задала экспертам рынка.

1. Вызвал ли очередной виток девальвации рубля спрос на недвижимость в Иркутске? Или люди, напротив, заняли «выжидательную» позицию?

Вячеслав Пятых, ООО «Тысячелетие»:

— Очередной виток девальвации национальной валюты кардинально ситуацию на рынке недвижимости не изменил. Действительно, некоторые покупатели и продавцы недвижимости в Иркутске заняли «выжидательную позицию», но это лишь те, у кого вопрос покупки или продажи не стоит остро. Большинство же людей, решивших изменить свои жилищные условия, двигаются к намеченной цели в обычном режиме.

Александра Финкельштейн, директор мультилистинговой компании «ЭМЭЛСИ – Город Новостроек»:

— Недвижимость всегда исправно выполняла функцию консервации эквивалента денежных средств, поскольку уровень цен на недвижимость

всегда идет вровень с реальной ставкой инфляции. Однако «перетекание» ценностей из формы валюты в форму недвижимости требует времени.

Андрей Гаркушов, руководитель Департамента коммерческой недвижимости ГК «ЕВРОПА»:

— Последние 5-6 месяцев на рынке недвижимости наблюдается стагнация цен, которая приводит к снижению цены предложения, тем самым стимулирует покупательский спрос. Девальвация рубля подтолкнула держателей наличных средств делать вложения в недвижимость, но они тоже не торопятся, выбирают, оценивают риски, ожидая дальнейшего снижения цен.

Марина Изотова, Директор филиала АН «Слобода» на Байкальской:

— В настоящее время имеет место некоторая стагнация спроса на недвижимость. Уже определенно можно сказать, что в 2014 году отсутствовал ежегодный сентябрьский подъем рынка. Но напря-

мую связывать сложившееся положение с падением курса рубля по отношению к иностранным валютам нельзя. Снижение курса рубля и стагнация рынка недвижимости в данном случае не причина и следствие, а скорее реакция на другие, более глобальные, обстоятельства. В первую очередь, это санкции Европейского Союза, не позволяющие крупнейшим игрокам банковского сектора России получать «дешевые» деньги в иностранных банках, что влечет за собой рост ставок по кредитам. Те же, кто собирался вложить собственные деньги без использования заемных средств, как раз и заняли «выжидательную» позицию, с целью дождаться не просто стагнации рынка, а его падения и, как следствие, уменьшения цен на недвижимость.

2. В первом квартале 2014 года на рынке также наблюдалась девальвация: тогда многие успели вложить деньги в недвижимость. Можно

ли сравнить нынешнюю ситуацию с той? Чем они схожи? А чем принципиально отличаются?

Александра Финкельштейн, «ЭМЭЛСИ – Город Новостроек»:

— Из общего можно отметить тенденцию интереса к приобретению недвижимости с целью инвестиций. Но у таких вложений может быть разная цель. Первая – максимального прироста, и в этом случае спросом пользуются объекты в начальной стадии строительства по минимально возможной цене входа с максимальным приростом в исходной цене при его продаже. Вторая цель – сохранение «эквивалента» стоимости, связанное не столько с нестабильностью валют, сколько с неясными прогнозами дальнейшей динамики национальной экономики. В этом случае спрос будет двигаться в сторону готовых «хороших объектов» (с удобным месторасположением, удачными планировками, инфраструктурой), т.к. более

важным становится не прирост в цене, а ликвидность объекта при необходимости его продать.

Вячеслав Пятых, «Тысячелетие»:

— Я бы не сказал, что в первом квартале 2014 г. в условиях небольшой девальвации рубля ситуация на рынке сильно изменилась и возник ажиотажный спрос на недвижимость. Рынок двигался в обычном режиме со своим сезонным замедлением в январе и некоторым стабильным ростом в течение всего первого квартала.

Марина Изотова, АН «Слобода»:

— Думаю, сравнивать ситуацию начала 2014 года с нынешней не стоит. Во-первых, потому, что тогда иностранная валюта не выходила за рамки «валютного коридора», определенного правительством. Снижение рубля в начале 2014 года было озаменовано предстоящей Олимпиадой и представляло собой скорее плановую операцию, поскольку бюджет нес большие расходы в рублях, а «нефтяные» доходы поступали в валюту. Сейчас же макроэкономическая ситуация совсем иная: снижение курса рубля, падение цены на нефть ниже определенного бюджетом уровня, начинающийся кризис в банковской сфере. Все эти обстоятельства, как звенья одной цепочки, окажут негативное влияние на рынок недвижимости.

При этом следует сказать, что вложение активов в недвижимость выглядит привлекательным не только с точки зрения надежности, но и с точки зрения доходности. Во-первых, катастрофического падения цен на недвижимость не ожидается: достигнув небольшого «дна» они все равно поползут вверх, хоть и не сразу. Падение курса рубля по отношению к доллару и евро, скорее всего, уже достигло своего

предела, и спекуляция на валютном рынке весомого дохода принести уже не сможет. Во-вторых, недвижимость способна приносить неплохие доходы сама по себе. В некоторых случаях объект может окупить себя уже через 5-6 лет только за счет сдачи его в аренду. А дальнейшая реализация его способна принести инвестору еще больший доход.

3. Что произойдет с рынком недвижимости в ближайшее время: цены вырастут или, наоборот, пойдут вниз? Стоит ли в подобных условиях торопиться с покупкой/продажей недвижимости?

Вячеслав Пятых, ООО «Тысячелетие»:

— Считаю, что в ближайшее время цены на недвижимое имущество вряд ли будут расти значительно. Скорее всего, будет некоторое торможение роста цен, т.е. цены останутся примерно на нынешнем уровне. Думаю, не нужно ни форсировать события, ни затягивать с покупкой, а просто спокойно выбирать среди подходящих вариантов и идти на сделку.

Андрей Гаркушов, ГК «ЕВРОПА»:

— В настоящий момент наблюдается затянувшаяся стагнация, что закономерно приведет к падению цен на рынке вторичного жилья, это уже происходит. И покупателям нужно использовать это время. По новостройкам же, на ближайшее будущее, скорее всего, цены останутся прежними, при этом уже действуют и еще будут появляться различные акции и скидки для привлечения денежных потоков.

Вкладывать деньги в недвижимость выгодно на падающем рынке. Продавцы вынуждены принимать предложения покупателей, зачастую ниже ожидаемой ими стоимости.

Средняя стоимость строящегося жилья в Иркутске на 30.10.2014г. (тыс. руб./кв.м)

Срок сдачи	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
Готовое	81,58	55,45	48,96	-	38,00
Срок сдачи - 2 полугодие 2014 года	-	54,21	49,48	49,00	43,25
Срок сдачи - 1 полугодие 2015 года	-	50,00	51,91	45,00	43,81
Срок сдачи - 2 полугодие 2015 года и позже	-	55,38	47,50	45,00	43,33
Средняя стоимость на 30.10.2014	81,58	54,83	49,66	46,00	42,86

Средняя стоимость вторичного жилья в Иркутске на 30.10.2014г. (тыс. руб./кв.м)

Тип	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
1 комн. кирпич	71,10	68,34	59,25	54,23	51,33
1 комн. панель	73,59	71,34	64,63	57,28	54,51
2 комн. кирпич	69,32	63,88	57,28	55,00	49,80
2 комн. панель	68,52	65,08	59,61	54,92	50,80
3 комн. кирпич	67,38	63,00	57,52	49,12	46,97
3 комн. панель	62,81	58,99	54,45	54,91	47,97
Средняя стоимость на 30.10.2014	65,88	63,68	55,26	51,28	49,01

Средняя стоимость коммерческой недвижимости в Иркутске на 30.10.2014г. (тыс. руб./кв.м)

Назначение	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
склад (продажа)	51,60	43,41	35,51	31,66	29,47
склад (аренда)	0,57	0,39	0,37	0,24	0,31
магазин (продажа)	100,32	59,31	53,22	39,26	49,5
магазин (аренда)	1,07	0,82	0,65	0,55	0,58
офис (продажа)	90,10	61,10	53,12	42,71	47,20
офис (аренда)	0,93	0,76	0,59	0,50	0,47

Нельзя ждать рубля отразится на рынке недвижимости?

Марина Изотова,
АН «Слобода»:

– Очевидно, что в ближайшее время цены на недвижимость будут скорректированы в сторону снижения. Это коснется в первую очередь вторичного жилья, потому что спрос на него постепенно снижался и до наступления последних событий, и в меньшей степени – новостроек. Дать универсальный совет – продавать свою недвижимость сейчас или подождать, когда рынок предложит лучшие условия, наверное, невозможно. Каждый продавец исходит из сложившейся у него жизненной ситуации или конъюнктуры его бизнеса. Но несомненно одно: за падением всегда следует подъем, и ни разу в истории еще не было по другому.

4. Привязывается ли сегодня стоимость недвижимости в Иркутске к валюте, как это было в 2000-х годах? Возможно ли это в бу-

дущем? И стоит ли вообще это делать?

Александра Финкельштейн,
«ЭМЭЛСИ – Город Новостроек»:

– Тенденция автоматически пересчитывать стоимость чего-либо в доллары осталась в 90-х, что безусловно говорит о более прочной привязке трат к собственным доходам в рублях в сознании потребителя. Думаю, что «двойные ценники» с валютным дублем за квадратный метр мы в ближайшее время не увидим.

Андрей Гаркушов,
ГК «ЕВРОПА»:

– В отдельных случаях продавцы поднимают стоимость за свою недвижимость, как это было в 2000г. Мы считаем, что это нецелесообразно. Удорожание кредитов не способствуют увеличению покупательского спроса. Поэтому, если есть необходимость продать – продавайте по

максимальной предложенной цене. Если нет необходимости продавать – ожидайте развития ситуации.

Марина Изотова,
АН «Слобода»:

– Сейчас цены на недвижимость, выраженные в иностранной валюте, можно встретить все реже. Как правило, это бывает в тех случаях, когда продавец недвижимости имеет какие-либо обязательства, выраженные в долларах или евро. Но покупатель обычно располагает средствами на покупку в рублях, и приобретать объект, который вдруг стал дороже более чем на 20%, только из-за того, что изменился курс национальной валюты, попросту не станет. В тех случаях, когда предложение превышает спрос, условия диктует не тот, у кого товар, а тот, у кого деньги (пусть и не валюта). Поэтому, по всей видимости, привязки цен на недвижимость к иностранной валюте ждать не стоит.

5. Ипотечные ставки растут. Сможет ли это «охладить» покупательский спрос на жилье в Иркутске?

Александра Финкельштейн,
«ЭМЭЛСИ – Город Новостроек»:

– С прошлого года все меньше людей смеются над замечательным анекдотом «Тот, кто мог позволить себе ипотеку – уже взял ее», потому что отчасти это правда. Если говорить более серьезно, то на спрос влияют несколько ключевых факторов, неразрывно связанных между собой, не совсем верно рассматривать их в отрыве друг от друга. Так, например, если рост ипотечных ставок будет меньше, чем пропорциональный рост доходов населения (как в виде заработной платы по найму, так и в виде доходов за счет роста рентабельности бизнеса), то ситуация перевернется с точностью до наоборот – спрос вырастет.

Вячеслав Пятых,
ООО «Тысячелетие»:

– Даже если банки повысят ипотечные ставки, сильно на покупательскую способность это вряд ли повлияет. Во-первых, потому, что ставки если и изменятся, то не существенно, а во-вторых, потому, что у людей всегда существует потребность в изменении своих жилищных условий.

Марина Изотова,
АН «Слобода»:

– Рынок жилой недвижимости в последнее время сильно зависит от банковской сферы. Львиная доля сделок по приобретению жилой недвижимости совершается с использованием заемных средств. Несомненно, рост ставок по ипотечным кредитам негативно отразится на покупательской способности участников рынка жилья. Но, в то же время, в силе остаются программы господдержки для по-

купателей жилья: военная ипотека, материнский капитал и т.д. Они будут поддерживать спрос на жилье и в дальнейшем, не давая ему оказаться на «дне».

Андрей Гаркушов,
ГК «ЕВРОПА»:

– Современный покупатель грамотен и более взвешенно подходит к выбору ипотечного продукта. Повышение процентных ставок не охладит его интерес, но побудит более обдуманно принимать решение: учитывать размер ежемесячных платежей и стоимость квадратного метра, стабильность выплаты заработной платы и ее увеличение; учитывать увеличение расходов, связанное с повышением цен на товары и продукты в целом – что, вероятнее всего, переведет интерес к покупке недвижимости в «отложенный» спрос до «лучших и стабильных времен».

Елена Демидова,
Газета Дело

Вы охраняете
закон и порядок?

Кредит от **16,5%**

Сотрудникам госучреждений

Подробную информацию по программе потребительского кредитования «Для госслужащих», по условиям его предоставления и тарифах вы можете узнать по телефону 88005552020 и на сайте www.psbank.ru. Банк в праве отказать в предоставлении кредита без объяснения причин.

ОАО «Промсвязьбанк». Генеральная лицензия Банка России №3251. Реклама.



8 800 555 20 20

(3952) 200 400

www.psbank.ru

 Промсвязьбанк

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

НЕДВИЖИМОСТЬ

✓ ПРОДАЁТСЯ

НА САЙТЕ

REALTY.IRK.RU

Каждый день на сайте REALTY.IRK.RU:

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

classified

Продаем готовый бизнес

г. Улан-Удэ, ул. Кабановская, 10А



Продается действующий автосервисный комплекс, включающий современное здание общей площадью 600 кв.м, и участок 1320 кв.м (с возможностью расширения до 3000 кв.м) Доходность - 12% годовых, потенциал бизнеса - 16%-18% годовых.

24 000 тыс. руб.

95-18-75

Продам здание

ул. Розы Люксембург, 182



Продам отдельно стоящее административное здание. Ост. Спутник. Первая линия. 2-х эт. кирп. здание в отличном состоянии. Два входа. Общая площадь 507,7 кв.м. Городские сети. Современные телекоммуникации. Возможность перепланировки.

18 400 тыс. руб.

95-18-75

СРОЧНО ПРИОБРЕТЕМ ПОМЕЩЕНИЕ В ЦЕНТРЕ ГОРОДА



АН «Новация» для своих клиентов рассматривает покупку помещения площадью 200-300 кв.м. в центре города. Обязательно 1-й этаж, либо 1+2-й этаж, отдельный вход.
АН «Новация»: г. Иркутск ул. Советская д. 109 оф. 224.

622-905, 622-908

Продается коттедж

В черте города



Продается коттедж в черте города 200 кв.м.

6 млн руб.

75-65-44

Квартиры с видом на Ангару!

бульвар Гагарина



3-х, 4-х комнатные квартиры в новом элитном доме, от 109 кв.м до 295 кв.м, свободная планировка, панорамный вид из окна.

80 тыс.руб./кв.м.

503-560, 533-333

Продается офисное помещение

ул. Терешковой, ЖК Чайка



Площадь 64 кв.м. Отличный ремонт, 4 этаж, 2 комнаты. Идеально подойдет под юридическую консультацию, представительство фирмы, туристическую компанию и т.д.

3 900 тыс. руб.

503-560, 533-333

Продается помещение

мкр. Первомайский



Под кафе. Площадь 90 кв.м, 1 линия, рядом остановка, высокий транспортный и пешеходный трафик. Полностью оборудовано и готово к работе. Идеально подойдет под китайскую кухню, бурятские позы.

7 620 тыс. руб.

503-560, 533-333

Продаем таунхаусы

ЖК Зеркальный



Площадь 100 кв.м. Центральные сети, рядом остановка общественного транспорта, ввод в эксплуатацию 4 кв. 2014 года. Аккредитация в ВТБ 24 (ген. лицензия ЦБ РФ № 1623). Проектная декларация опубликована на сайте <http://irkjilstroy.ru>

50 тыс.руб./кв.м.

503-560, 533-333

Продаю здание!

ул. Александра Невского, 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.

96-80-66

Продается здание

ул. Марата, 26А



Кирпичное здание 264,6 кв.м. Участок под зданием 3 сотки. Закрытая территория. Рядом: ул. Ленина, администрация, офисы банков, торговые центры, заведения общепита. Высокий пешеходный и автомобильный трафик. Парковка. Удобная планировка. Отдельные входы на 1 этаж и в цоколь. Отличная возможность размещения наружной рекламы.

30 млн руб.

68-23-68, 61-89-61

ЭМЭЛСИ
ИММУНИТЕТ КОМПАНИЯ

Все новостройки Иркутска
Цены застройщиков и подрядчиков! Без комиссий!

Свердловский район - от 850 тыс. руб
Ленинский район - от 1 470 тыс. руб
Октябрьский район - от 1 650 тыс. руб

ул. Марата, 70
203-139, 203-158

Мы являемся официальным партнером Сбербанка*
Кредит на любую квартиру Вы можете оформить у нас в офисе совершенно бесплатно!

СБЕРБАНК

*Генеральная лицензия Банка России на №1481 от 08.08.2012

ПОРА СТАТЬ ИНВЕСТОРОМ!
ОДНО ИЗ ЛУЧШИХ КОММЕРЧЕСКИХ ПРЕДЛОЖЕНИЙ НА РЫНКЕ ГОРОДА ИРКУТСКА!

Продажа, аренда помещений в современном, новом Торговом Центре «ORANGE»

Заполнен на 70%. Арендная ставка: 1100-4500 рублей за кв.м.
Цена продажи за 1 кв.м. - от 90 000 до 190 000 рублей.
Ставка капитализации (внутренняя норма доходности) с учетом всех операционных расходов - от 13 до 20%
Окупаемость - до 5-8 лет
Очень высокий автомобильный и пешеходный трафик. Большая парковка. Развитая инфраструктура.
Остановки всех видов общественного транспорта в шаговой доступности. Высокая доходность.
Подбор различных вариантов интересующих вас площадей в ТЦ «ORANGE» от 6 кв.м. до 1100 кв.м !!!

6-49-49-0

Индивидуальный подход к каждому клиенту!

«РОСТЕЛЕКОМ» СООБЩАЕТ

о намерении реализовать недвижимое имущество

Комплекс зданий:

- здание гаража №1 из железобетонных плит, общая площадь 168,6 кв.м;
- здание гаража №2 из железобетонных плит, общая площадь 601,9 кв.м;
- здание гаража №3 из железобетонных плит, общая площадь 213,4 кв.м;
- сооружение - навес под барабаны, общая площадь 195,2 кв.м;
- здание проходной из железобетонных плит, общая площадь 15,8 кв.м,

расположенные по адресу: Иркутская обл., г. Шелехов, Култукский тракт, 20. Начальная цена 7 316 000 руб.

База отдыха:

- Здание - 2-этажное брусое, общей площадью 597,3 кв.м.
- Земельный участок площадью 3 368 кв.м, расположенные по адресу: Респ. Бурятия, Тункинский р-н, п. Аршан, ул. Набережная, 47. Начальная цена: 5 000 000 руб.

Комплекс зданий:

- 2-этажное кирпичное нежилое здание с подвалом - здание ТУСМ-2, общей площадью 445,9 кв.м;
- 1-этажное кирпичное нежилое здание с подвалом - склад кабел. барабанов, общей площадью 305,2 кв.м;
- 1-этажное кирпичное нежилое здание - гараж на 2 автомашины, общей площадью 266,4 кв.м, расположенный по адресу: Иркутская область, Ангарский район, р.п. Мерет, ул. Садовая, 27а. Начальная цена 5 180 200 руб.

Справки по телефонам: 8(3952) 200-355, 203-501 или по адресу: 664011, г.Иркутск, ул. Пролетарская, 12, каб. 307, отдел имущественных прав.