

газета

# дело

МАРТ, 2015 | № 2(41)

## компании |

Почему растут объемы грузоперевозок на железной дороге?

5



## бизнес |

В гостях хорошо, а дома лучше: туроператоры делают ставку на внутренний туризм

8



## свое дело |

ИДЕАЛЬНЫЙ бизнес: как заработать на женской красоте

11

## «Придется договариваться»

Как отразился кризис на оборотах иркутских ритейлеров?

На какие уступки готовы сегодня идти арендодатели?

«Заморозится» ли строительство новых торговых объектов?

### Илья Афраимович

управляющий партнер, директор по развитию группы компаний ROSS Group

| 2

10 | **ТОП-45 ВАКАНСИЙ**  
с заработной платой от 35 тыс. руб.

10 | **ЛИДЕРЫ РОСТА**  
российского рынка акций

12 | **ЦЕНЫ НА НЕДВИЖИМОСТЬ**  
жилую и коммерческую

# «Придется договариваться»

Как отразился кризис на оборотах иркутских ритейлеров? На какие уступки готовы сегодня идти арендодатели? «Заморозится» ли строительство новых торговых объектов? И почему, чтобы пережить кризис, всем нужно научиться договариваться? Эти и другие вопросы мы задали Илье Афраймовичу, управляющему партнеру, директору по развитию группы компаний ROSS Group, занимающейся управлением ТРЦ «Карамель» в Иркутске.

## «ЭФФЕКТ ДОМИНО: УДАРИЛО ПО ОДНИМ – ЗАЦЕПИЛО ДРУГИХ»

Илья, мы с вами последний раз беседовали в июне 2014 года (см. Газета Дело, № 6 (33), – прим. ред.). Многие изменилось с тех пор – в том числе для ритейла, для торговой недвижимости...

– Многие – и сильно. Год в целом был переломным. То, что мы считали величинами постоянными, оказалось не таким стабильным. Цены на нефть, курсы валют, санкции – огромное количество факторов сегодня влияют на экономику, отражаясь на всех сферах нашей жизни. Это эффект домино: ударило по одним – зацепило других. У людей стало меньше денег, они стали меньше тратить в магазинах, ритейлеры стали меньше платить арендодателям, арендодатели – банкам... И так дальше – по цепочке.

На ваших арендаторах в ТРЦ «Карамель» как отразилась ситуация?

– По нашей информации, обороты ритейлеров упали на 30–40% к сопоставимому периоду прошлого года. А издержки при этом – выросли: одежда практически вся шьется за рубежом, даже российских марок. Все это оплачивается в валюте. И если осенью-зимой мы видели продукцию по старым, еще приемлемым, ценам, то сейчас у всех пошли новые коллекции – по новому курсу. Вчера буквально читал, что, по оценкам московских консультантов, в среднем цена выросла на 25–35%, а на отдельные категории товаров (женские платья, например) – до 53%. Обычно весна – время высоких оборотов в торговле. В этот раз хороших результатов ждать не приходится. Люди приходят, смотрят на новые цены...

### И уходит?

– Я бы не стал говорить так категорично. Пока нельзя сказать, что все пропало. Но в целом, конечно, ситуация очень непростая. В кризис все компании режут издержки, это значит, что зарплаты будут сокращаться, а некоторые люди и вовсе в ближайшее время могут потерять работу.

Хотите сказать, что кризис только начинается?

– К сожалению, я не обладаю провидческими способностями. Просто думаю, что кризис наступил не за один день – и не за один день закончится. В течение 2015 года, как мне кажется, ничего не улучшится принципиально.

Понятно, что люди не могут не покупать одежду, обувь, но они будут покупать меньше: не четыре вещи в месяц, например, а две или три. Рынок, соответственно, будет сжиматься: если, скажем, раньше было 500 магазинов в городе, то

их станет 300. Произойдет этакая зачистка рынка: магазины, которые в принципе не должны были открываться, уйдут, а сильные игроки смогут усилить свои позиции. Большие сети, например, смогут купить конкурентов, испытывающих трудности, – и с большим дисконтом.

## «АРЕНДНЫЕ СТАВКИ МОГУТ СНИЗИТЬСЯ НА 20–25%»

В Иркутске уже началась волна продаж бизнеса в ритейле?

– И не только в Иркутске. РБК не так давно писал, что на AVITO на 300% увеличилось число объявлений о продажах готовых бизнесов. Причем люди преподносят это под самым простым соусом: уезжаю в другой город, меняю сферу деятельности. Ни слова о кризисе. Хотя очевидно, что причина именно в этом.

Стрит-ритейл в Иркутске уже здорово просел. Можно выйти на Карла Маркса и прогуляться от «Фортуны» до улицы Ленина. Конечно, не катастрофа еще, но вакантных площадей очень много. Потому что многим проще закрыться, чем продолжать работу.

Скажем, у вас оборот – миллион рублей. 500 тысяч – себестоимость товара. 200 тысяч – аренда, 100 тысяч – персонал, еще 100 – налоги, доставка... 100 тысяч рублей – ваша чистая прибыль. А теперь представьте, что оборот у вас сократился до 700 тысяч рублей. При этом себестоимость у вас выросла – мы это знаем. Что делать? Можно сократить персонал, отказаться от рекламы. Можно попробовать снизить аренду. Если арендодатель готов пойти навстречу – это одна история, а если не готов – то у вас выхода просто не остается. Вы же не можете работать в убыток. Причем, в большей степени это касается малого бизнеса, но и сети в «минус» работать не хотят – они сокращают точки, оптимизируют, ищут выгодные предложения по переизданию.

А как себя сегодня ведут арендодатели в Иркутске? Готовы снижать ставки?

– Арендодатели еще не в полном объеме готовы идти на уступки. Пока, в большей степени, преобладают настроения, что катастрофического падения нет, трафик не снизился так сильно и так далее.

«Безусловно, будут скидки – в пределах разумного, конечно. В целом по рынку стоит ждать снижения ставок на аренду торговой недвижимости на 20–25%»

У арендодателей тоже есть бизнес-план, период окупаемости, кредиты, обязательства. Есть проекты, завязанные на валютные кредиты, для них сейчас очень



ФОТО ИЗ ЛИЧНОГО АРХИВА

сложное время: в прошлом году миллион рублей был равен 20 тысячам евро, в этом превратился в 12 тысяч, а платежи по кредитам остались прежними.

Но ведь, не идя навстречу, без арендаторов можно остаться...

– Да, конечно. И, по моим ощущениям, арендодатели и арендаторы уже все-таки начинают друг друга слушать и слышать. Понятно, что когда к тебе приходит первый арендатор, который говорит, что не может работать в убыток, и просит скидку, ты думаешь: проблема в нем – и отказываешь. Но потом приходит второй, третий... И ты понимаешь, что нужно идти навстречу. Потому что иначе они уйдут совсем. Но арендодателю нужно быть внимательным – мы это и в 2008 году проходили: за скидкой приходят все, даже те, кто объективно трудностей не испытывает. Поэтому важно мониторить ситуацию, оценивать товарообороты, смотреть, существуют ли реально эти убытки, которые не позволяют бизнесу дальше существовать, или арендатор лукавит. Причем чем меньше бизнес, тем больше шанс, что тебя будут обманывать. Огромным компаниям обманом заниматься неинтересно – им проще магазин закрыть.

И многие торговые сети уже попрощались с Иркутском?

– По объектам, которыми занимается наша компания, могу сказать так: от нас никто не ушел, но есть те, кто не пришел. Планы многих сетей сегодня заморожены – потому что действительно очень сложно прогнозировать, что будет через два месяца. Инвестиции нужно производить сейчас, а окупятся ли они, никто не может сказать. Поэтому и ждут, не торопятся с решением. Хотя сейчас у них реальная возможность зайти на рынок на более лояльных условиях.

Возвращаясь к вопросу аренды. Средняя ставка как изменится в Иркутске в этом году?

– Безусловно, будут скидки – в пределах разумного, конечно. В целом по рынку стоит ждать снижения ставок на аренду торговой недвижимости на 20–25%. Конечно, в каждом конкретном случае снижение будет разным. Если объект не испытывает проблем с заполняемостью, с графиком, как в случае с «Карамелью», например, то это одна история. А если объект полупустой стоит – совсем другая.

## «ЕСЛИ БЫ «КОМСОМОЛЛ» ОТКРЫЛСЯ В 2012-М, КАРТИНА БЫЛА БЫ ДРУГОЙ»

Насколько хорошо себя чувствует сегодня формат торгово-развлекательных центров в Иркутске?

– Однозначно лучше стрит-ритейла. Но вообще говорить о формате крупных ТРЦ в Иркутске довольно сложно, потому что по большому счету их у нас всего три: «Карамель», «Модный квартал» и «Джем Молл».

А «КомсоМолл»?

– Его я, к сожалению, пока не могу причислить к этому списку: там нет развлечений, степень заполненности очень низкая. Но при всем при этом, это хороший объект, который имеет все перспективы стать одним из лучших в городе. Просто сейчас действительно не самое хорошее время для открытия больших торгово-развлекательных центров. Я уверен: если бы «КомсоМолл» открылся в декабре 2012 года, а не 2014-го, то

там была бы совсем другая картина, чем сейчас. Вероятнее всего, он открылся бы на 80% заполненным, а остальные 20% арендаторов подтянулись бы в течение трех месяцев.

Заполнить объект сегодня реально не просто, на одних международниках и федералах держаться невозможно. Основную коммерцию в торговом центре в любом случае составляет местный ритейл, местные предприниматели, которые арендуют меньшие площади по большим ставкам. А у них сейчас желания и возможностей заходить в новые объекты гораздо меньше: кредитные ресурсы подорожали, расходы из-за девальвации выросли. Даже ремонт – банально – сделать дороже.

Кроме «СильверМолла», открытия новых ТРЦ в этом году ждать не приходится?

– Я думаю, что нет.

«Заморозятся» стройки?

– Зависит от стадии. Если ты в стадии копания котлована, тогда в кризис проще и лучше «заморозиться». Но если ты уже на финишной прямой, то вариантов нет – надо достраивать, отдавать долги банкам. Кем ты это будешь заполнять объект – это другой вопрос. Но замороженное здание никому не нужно: ни банку, ни самому девелоперу, ведь это очень большие расходы.

А пока достраиваешь – там и кризис кончится. Так с «Карамелью» как раз получилось. Весь кризис шла стройка, и открылся объект ровно в тот момент, когда начало «теплеть». В нужное время.

С ТЦ «Юбилейный» – еще одним вашим объектом – так не получилось. Его вы тоже запустили совсем недавно, в декабре. Какая там ситуация?

– Конечно, он тоже открылся не вовремя. Это очевидно. Он должен был открыться на полгода раньше, а еще лучше – год назад. Но мы имеем то, что имеем. В конце декабря там было, честно скажу, печально. Сейчас открылся детский магазин «БУБЛЬ ГУМ» – большой, располагающий к тому, чтобы дети «выжидали» деньги из родителей (смеется). И торговый центр, благодаря появлению такого мощного «якоря», начал оживать. Сейчас заполняемость объекта порядка 40%, трафик растет, и нам стало гораздо проще вести переговоры с сетями. Так же и с «КомсоМоллом» будет, я уверен: откроется гипермаркет «ОКЕЙ» там – и это будет новое дыхание для ТРЦ.

В прошлом году вы говорили о планах по реконструкции «Карамели». Их, я так понимаю, пришлось отложить до лучших времен?

– Пока да.

## «БУДУТ ЛИ ПРЕДЛАГАТЬ И НАДО ЛИ БРАТЬ – ВОПРОС РИТОРИЧЕСКИЙ»

Илья, сегодня на продажу в Иркутске выставляется большое количество объектов торговой недвижимости. Что бы вы посоветовали инвесторам? Как лучше всего припарковать свои деньги в квадратных метрах?

– На этот вопрос нет правильного ответа. Я, например, не сторонник стрит-ритейла в принципе. Считаю, что глобализация все равно перетянет людские потоки в торговые центры. 70 тысяч квадратных метров «КомсоМолла» – куда ты от этого притяжения не уйдешь. Рано или поздно этот магнит замкнет на

себе людей. Как уже замкнули «Джем Молл», «Карамель», «Модный квартал».

**Иными словами, покупать площади на Карла Маркса или на Урицкого вы бы не стали?**

— Я бы воздержался. Да и цена там еще не упала настолько, чтобы можно было покупать. Думаю, цены нащупают «дно» к лету, не раньше. Если сейчас недвижимость стоит 200 тысяч за квадрат, а летом будут предлагать за 20 — то, может, можно и взять. Но это вопрос риторический: будут ли предлагать и надо ли брать? Ведь если предлагали за 200, а снизили до 20 — то, может, и брать уже не стоит?...

А вот если есть свободные деньги в валюте, то их можно вложить в московскую торговую недвижимость. Она там здорово упала в цене — отличный момент для покупки.

**«ГОД БУДЕТ ИНТЕРЕСНЫМ. ЭТО САМОЕ ПОДХОДЯЩЕЕ СЛОВО»**

**Этот кризис — не первый для страны. Сколько времени потребовалось ритейлу и торговой недвижимости, чтобы прийти в себя после прошлого кризиса? И сколько может потребоваться сейчас?**

— Если считать, что совсем плохо было в конце 2008-го — начале 2009-го, то в августе 2010-го было уже довольно хорошо. Все уже начали зарабатывать, у людей появились деньги, обороты стали расти. Но у того кризиса были совсем иные предпосылки. Сегодня происходит специальное давление на нашу экономику, и сколько оно продлится, никто не знает. В любом случае, глупо думать, что отменят санкции — и все резко станет хорошо. Не один год уйдет на то, чтобы прийти в себя.

**Чего ждете от этого года? Каким он будет для торговой недвижимости и ритейла в нашем городе?**

— Интересным — мне кажется, это самое подходящее к ситуации слово. Безусловно, будут потрясения, какие-то сети будут уходить... Но объекты будут развиваться, несмотря ни на что. Я, наверное, не буду оригинальным, если скажу, что этот кризис можно пережить, только если все: арендаторы, девелоперы, банки — начнут друг друга слышать, откровенно и честно обо всем говорить, учитывать взаимные интересы. Одним словом, всем — ради общего блага — придется договариваться.

Анна Масленникова,  
Газета Дело

**МНЕНИЕ ЭКСПЕРТА**

**«Не ждите, что цена упадет»**

Пестрящие вывески «АРЕНДА/ПРОДАЖА» заволокли улочки исторического центра Иркутска. Как вести себя инвестору? На какие объекты обратить внимание и как рассчитать их потенциальную доходность? Рассказывает Галина Домышева, руководитель отдела коммерческой недвижимости АН «Новация».

**Все больше объектов торговой недвижимости сегодня выставляются на продажу. Но цены не торопятся опускаться. Почему?**

— Если речь идет о ликвидных предложениях, то и не ждите, что цена упадет. Как пример — предложения по ул. К. Маркса / Б.Хмельницкого — и в 2009-м, и в 2015-м году цена за 1 кв.м. по факту сделки не опустилась ниже 320 тысяч рублей за квадратный метр. На «движниковых» местах в «спальниках» цена составляет, в среднем, от 140 до 180 тысяч рублей за «квадрат», независимо от района. Но важен не только и не столько вопрос цены, сколько сам факт появления таких предложений в продаже.

**Такая цена не высока для Иркутска?**

— Один наш клиент возмутился, услышав о предложениях в 35 млн. рублей за 108 кв.м. и 25 млн. за 73 кв.м., а другой — наоборот сказал спасибо за самые лучшие предложения. Конечно, все относительно: за пределами России за 25 млн. рублей вы можете купить магазинчик площадью 75-80 кв.м. в Праге или Риме, в Хельсинки — офисное здание площадью 203 кв.м. в престижном районе рядом с крупным торговым центром, а в Болгарии — роскошная отель в горах площадью 1004 кв.м.

**Но европейская доходность коммерческой недвижимости отличается от российской?**

— Да, привычная там доходность 5-9% для российского сознания кажется совсем маленькой, ведь мы привыкли к сверхприбылям, цена которым — повышенные риски. В Европе же доходность ниже, но и риск защищен законодательством и традициями делового оборота.



Фото А. Федорова

**На сегодняшний день существуют разные способы рассчитать доходность объекта. Какой советуете вы?**

— Согласна, есть много различных формул для расчета доходности. О том, как правильно ее рассчитать с учетом рисков, как не ошибиться в выборе объекта, какие интересные проекты есть в Иркутске, мы планируем рассказать рамках специального мероприятия, которое состоится в апреле. Место и время его проведения будет анонсировано на сайте REALTY.IRK.RU.



Агентство недвижимости «Новация»  
Адрес: ул. Советская, 109, оф. 224.  
Тел.: 622-905, 622-908. E-mail: 622-905@mail.ru

**СПРАВКА**

**ROSS Group** — управляющая компания, предоставляющая полный комплекс услуг по созданию и управлению объектами коммерческой недвижимости. Специалистами консалтингового подразделения управляющей компании ROSS Group были разработаны концепции торговых и офисных объектов общей площадью более 2 млн кв.м в городах: Барнаул, Иваново, Красноярск, Москва, Екатеринбург, Новокузнецк, Пенза, Новосибирск, Сургут, Иркутск, Новосибирск, Магнитогорск и других.

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 — **14%** годовых



**овердрафт**

до **50 млн руб.** на срок **до 65 дней**  
ставка **от 14%** 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](http://www.avangard.ru)

# БАНК АВАНГАРД

\*В зависимости от срока кредитования: до 7 дней — 14% годовых, с 8 по 14 день — 19% годовых, свыше 14 дней — 23% годовых. Размер и сроки предоставления кредитов на зарплату и овердрафтов — индивидуально.

\*\*В зависимости от суммы и рыночных условий.

# «Средний бизнес кредитруется активно»



Что мешает Центробанку существенно снизить ключевую ставку? Как реанимировать замершее инвестиционное кредитование и тем самым оживить экономику? Почему сегодня хорошо живется Югу и Дальнему Востоку? Предприятиям каких отраслей легче всего получить кредит? Эти и другие вопросы комментируют Чаба Зентаи, член правления банка ВТБ, и Александра Макарова, руководитель дирекции ВТБ по Иркутской области.

## «БЕЗ ИНВЕСТИЦИОННЫХ КРЕДИТОВ НЕ БУДЕТ ИНВЕСТИЦИЙ»

**Чаба Зентаи:** Многие сегодня ждут дальнейшего снижения ключевой ставки ЦБ. Почему это важно? На данный момент среднерыночные ставки для среднего бизнеса составляют 19-20% годовых. Понятно, что если речь идет о коротких деньгах, то это подъемная ставка. Но для инвестиционного кредитования эти ставки неприемлемы абсолютно. Сегодня вопрос высоких ставок по инвестиционному кредитованию – пожалуй, самый острый. И по-прежнему открытый. Как его решить? Есть раз-

ные варианты. Самый простой – и в текущих условиях не очень реалистичный – это общее снижение всех процентных ставок. Если ставки пойдут вниз, то в какой-то момент они могут достичь уровня, приемлемого и для инвесткредитования – 12-13%. Но при текущем уровне инфляции в 15% ждать существенного снижения ключевой ставки ЦБ вряд ли возможно.

Показатели инфляции вряд ли будут долго оставаться такими высокими. То шоковое состояние, которое характеризовало и до сих пор немного характеризует рынок из-за резкого роста курса доллара и евро, пройдет автоматически: цены перестраиваются, валютный курс снижается. Как только инфляция пойдет вниз (по моим личным ожиданиям, это

случится в конце второго – третьем квартале года), ЦБ сможет существенно снизить ключевую ставку.

Другой вариант решения проблемы инвесткредитования – господдержка. Государство вполне может внедрить эффективные способы субсидирования процентных ставок. Причем делать это можно разными способами: можно помогать целенаправленно отдельным отраслям, сегментам рынка, можно – всем, при условии выполнения базовых критериев.

Решать проблему нужно, так или иначе. Потому что без инвестиционных кредитов не будет инвестиций, а значит, и роста экономики.

## «СЕГОДНЯ ТОЛЬКО ДВА БАНКА РЕАЛЬНО КРЕДИТУЮТ СРЕДНИЙ БИЗНЕС»

**Чаба Зентаи:** Примерно год назад было принято решение о создании глобальной бизнес-линии «Средний бизнес» в рамках группы ВТБ наряду с крупным инвестиционным бизнесом и розничным направлением. В стратегии группы ВТБ среднему бизнесу уделяется особое внимание, мы делаем ставку на этот сегмент и планируем не только сохранить свои сильные позиции, но и увеличить долю на этом рынке.

В том, что это удастся, нет сомнений. Потому как, если посмотреть объективно, сегодня только два банка – ВТБ и Сбербанк – реально кредитуют средний бизнес, остальные участники снизили свою активность по сравнению с прошлым годом.

Средний бизнес сегодня кредитруется удивительно активно. В прошлом году в хороший месяц мы выдавали 25-30 млрд рублей новых кредитов. В январе текущего года было серьезное затишье, но февраль порадовал. Мы ежедневно по банку выдавали от 2 до 2,5 млрд рублей среднему бизнесу. И эта высокая активность, на мой взгляд, говорит не о росте рынка в целом, а именно об увеличении нашей доли, в том числе за счет снижения доли других игроков.

**Александра Макарова:** Доля среднего бизнеса в кредитном портфеле иркутского отделения ВТБ составляет 56%. В этом году также планируем активно развивать сотрудничество со средним биз-

несом. Сейчас для нас в приоритете золотодобывающие артели, сельхозпроизводители, металлургия, лесоперерабатывающие предприятия. Стоит отметить, что ВТБ в Иркутске сегодня занимает первое место среди всех точек продаж по Сибирскому федеральному округу в сегменте среднего бизнеса и по кредитному портфелю, и по пассивному.

## «КОМПАНИИ С ВАЛЮТНОЙ ВЫРУЧКОЙ ЧУВСТВУЮТ СЕБЯ ОТЛИЧНО»

**Чаба Зентаи:** От сегодняшней ситуации, безусловно, выигрывают предприятия, имеющие выручку, привязанную к валюте. Отличный пример – Дальний Восток, территория исторически довольно проблемная. Не так давно был там в командировке – и там все отлично! Лес, рыбная промышленность, золотодобыча – все эти отрасли получают выручку либо в валюте, либо привязанную к валюте. Себестоимость производства при этом не изменилась, зарплаты не растут, все расходы в рублях. Никакого кризиса бизнес там не ощущает.

Еще один пример – Южный федеральный округ. Тоже себя неплохо чувствует – там сельское хозяйство, одна из самых перспективных на сегодня тем. Импортзамещение после введения эмбарго на некоторые продукты дало дополнительный стимул многим отраслям.

**Александра Макарова:** Что касается предприятий сельскохозяйственной отрасли Иркутской области, то «Белореченское», «Усольский свинок-комплекс», «Масложиркомбинат» и другие всегда были благополучными, имели высокий рейтинг в ВТБ. В нашем банке они пользуются РКО, услугами по валютному контролю, депозитами. При этом их долговая нагрузка всегда была низкой, даже во времена дешевых ставок развивались они, зачастую, на собственные средства. Сегодня, когда ставки по кредитам высоки, они способны жить, не привлекая ресурсов. Мы со своей стороны всегда готовы поддержать планы аграриев по развитию бизнеса, будь это увеличение экспорта или расширение, связанное с импортзамещением.

## В КонсультантПлюс – «Сборник типовых ситуаций» для специалистов бюджетных организаций

В КонсультантПлюс – новинка для специалистов бюджетных организаций. Это «Сборник типовых ситуаций» – ответы на вопросы, часто возникающие в работе бухгалтера и кадровика государственного (муниципального) учреждения.

Типовые ситуации содержат готовый порядок действий по вопросам:

- исчисление и уплата налогов и страховых взносов;
- профессиональные вычеты;
- вычеты на ребенка;
- оформление счетов-фактур, книг покупок и продаж;
- типовые кадровые операции (прием на работу, отпуск, перевод, увольнение, трудовая книжка, совместители и среднесписочная численность);
- документирование кассовых операций (прием, выдача наличных денег, лимит кассы, бланки строгой отчетности);
- расчеты с работниками (сверхурочная работа, повременная и сдельная оплата труда, работа в выходные и праздничные дни, подотчетные лица) и др.

На все вопросы даны короткие ответы с четким порядком действий на основе законодательства и позиций госорганов. Также в Сборнике приведены бухгалтерские проводки, примеры, образцы форм документов.

Если есть нюансы, которые нужно прояснить, или требуется более подробная информация, из «Типовых ситуаций» можно перейти в Путеводители КонсультантПлюс. В Путеводителях рассмотрены различные варианты действий в рассматриваемой ситуации и их последствия, а также представлены разверну-

тые и обоснованные рекомендации. Все типовые ситуации будут регулярно обновляться с учетом изменений законодательства.

Новые материалы в результатах быстрого поиска помечены «Типовая ситуация» (для бюджетной организации) и размещены в информационном банке «Пресса и книги» (бюджетные организации).

Напомним, что в системе также доступны типовые ситуации для бухгалтеров коммерческих организаций. Они содержат ответы на наиболее популярные бухгалтерские, налоговые и кадровые вопросы. В результатах быстрого поиска такие материалы также выделены пометкой «Типовая ситуация».

Более подробную информацию можно узнать в региональном информационном центре Сети КонсультантПлюс АО «КонсультантПлюс в Иркутске».



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

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

## Сообщение о проведении годового общего собрания акционеров ЗАО «ВостСибТИСИЗ»

10 апреля 2015 года в 10-00 часов (время местное) состоится годовое общее собрание акционеров.

Форма проведения собрания акционеров – совместное присутствие.

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

Список лиц, имеющих право на участие в годовом общем собрании акционеров, составлен на основании данных реестра акционеров ЗАО «ВостСибТИСИЗ» по состоянию на 25 марта 2015 года.

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

Повестка дня годового общего собрания акционеров:

1. Утверждение годового отчета общества, бухгалтерского баланса, в том числе отчета о финансовых результатах.
2. Распределение прибыли (в том числе выплата (объявление) дивидендов) ЗАО «ВостСибТИСИЗ» за счет прибыли, полученной по итогам финансового (2014) года.
3. Прекращение полномочий действующего состава совета директоров ЗАО «ВостСибТИСИЗ»
4. Избрание совета директоров ЗАО «ВостСибТИСИЗ».
5. Назначение ревизора ЗАО «ВостСибТИСИЗ».
6. Утверждение аудитора ЗАО «ВостСибТИСИЗ».
7. Утверждение устава ЗАО «ВостСибТИСИЗ» в новой редакции в соответствии с законом № 99-ФЗ от 05.05.2014 года «О внесении изменений в главу 4 части первой Гражданского кодекса РФ».

С информацией (материалами), подлежащей представлению лицам, имеющим право на участие в годовом общем собрании акционеров при подготовке к его проведению, акционеры (их представители) могут ознакомиться по адресу: 664007, г. Иркутск, ул. Декабрьский Событий, 57, офис 301 с 23 марта по 09 апреля с.г. ежедневно, кроме выходных и праздничных дней, с 14-00 до 17-00 часов, время местное.

Генеральный директор  
ЗАО «ВостСибТИСИЗ» С.М.Нечаева

## Сообщение о проведении годового общего собрания акционеров ЗАО «Сибавиастрой-2»

Закрытое акционерное общество «Сибавиастрой-2», находящееся по адресу: Российская Федерация, г. Иркутск, ул. Степана Разина, дом № 11, сообщает о проведении «30» апреля 2015 года в 16:00 часов Годового общего собрания акционеров путем совместного присутствия акционеров для обсуждения вопросов повестки дня и принятия решения по вопросам, поставленным на голосование.

Собрание проводится по адресу: РФ, г. Иркутск, ул. Дорожная, д. № 1

Повестка дня собрания:

1. Определение порядка ведения Годового общего собрания акционеров ЗАО «САС-2».
2. Утверждение годового отчета Общества за 2014 год.
3. Утверждение годовой бухгалтерской отчетности, в том числе, отчета о прибылях и убытках, распределение прибыли и убытков Общества по результатам 2014 года.
4. Избрание Ревизора Общества.
5. Утверждение Аудитора Общества.
6. Избрание генерального директора Общества.

Регистрация участников собрания производится: «30» апреля 2015 г. с 15:00 до 17:00 часов по адресу: РФ, г. Иркутск, ул. Дорожная, д. № 1

Список акционеров, имеющих право на участие в Годовом общем собрании акционеров, составляется по состоянию на 12 марта 2015 года.

Для участия в собрании при себе необходимо иметь: документ, удостоверяющий личность, а для представителей акционеров – доверенность на участие в Собрании. Доверенность должна содержать дату ее выдачи, сведения о Представляемом и Представителе (фамилию, имя, отчество или наименование, место жительства или место нахождения, паспортные данные, объем передаваемых полномочий и подпись лица, выдавшего доверенность (Представляемого)).

Получить дополнительную информацию и ознакомиться со списками кандидатов для избрания в органы Общества можно с «09» апреля 2015 г. с 09.00 до 17.00 в рабочие дни по адресу: РФ, г. Иркутск, ул. Дорожная, дом № 1

С уважением,  
председатель собрания акционеров ЗАО «САС-2»

# «Хорошо промышленности – хорошо нам»

Кризис, стагнация, спад – такими словами в последнее время характеризуют состояние российской экономики. Однако результаты работы Иркутского филиала Первой грузовой компании (ПГК) в начале 2015 года вселяют оптимизм: объем перевозок по итогам первых двух месяцев года вырос на 4%. Значит ли это, что кризис обходит промышленность региона стороной? Что сегодня активно везут по железной дороге на экспорт? На эти и другие вопросы Газете Дело ответил директор Иркутского филиала ПГК Валерий Яхимович.

## «ГРУЗОВЫЕ ПЕРЕВОЗКИ НЕ СЛУЧАЙНО НАЗЫВАЮТ ИНДИКАТОРОМ ЭКОНОМИКИ»

*Валерий Владимирович, в стране говорят об экономическом кризисе, а Иркутский филиал ПГК за январь-февраль увеличил объем перевозок. В чем секрет?*

– В первую очередь, достичь положительной динамики удалось за счет заключения долгосрочных сервисных контрактов с грузоотправителями на гарантированные объемы погрузки. Таких договоров достигли с Иркутским и Братским алюминиевыми заводами, с новым клиентом – Приаргунским производственным горно-химическим объединением и другими предприятиями региона.

Кроме того, мы увеличили перевозки лесных грузов и целлюлозы, благодаря возросшему спросу на эти товары в Средней Азии и Китае, а также планируем наращивать объемы перевозок сои, пшеницы, ячменя и комбикорма в рамках сотрудничества с клиентом в Приамурье – «Амурагроцентром».

*Иными словами, компании-экспортеры выигрывают от девальвации, а сельское хозяйство – от импортозамещения. Сказываются ли негативные тенденции рынка на ваших перевозках?*

– Грузовые перевозки не случайно называют индикатором экономики. Например, сегодня есть направления, которые находятся в стагнации: строительство, нефтепереработка. Соответственно, мы чувствуем снижение перевозок таких грузов вследствие сокращения их производства и потребления внутри страны и за рубежом.

## Перераспределение грузопотоков между внутренним и экспортными рынками наблюдается?

– По отдельным видам грузов мы наблюдаем тенденции роста экспортных поставок. Это алюминий, лес, бумага, целлюлоза. Компании стремятся экспортировать свою продукцию по причине хорошей платежеспособности иностранных потребителей. В частности, наблюдается увеличение потока лесных грузов к пограничным переходам на восточном направлении – Забайкальск и Наушки. Кроме того, увеличились экспортные перевозки угля: в этом году зима в Сибири была достаточно теплой, внутреннее потребление угля упало, предприятия переориентировались на экспорт.

## «ОБЕСПЕЧИМ КАЖДОМУ ГРУЗОВАДЕЛЬЦУ МАКСИМАЛЬНО УДОБНЫЙ СЕРВИС»

### Ваш конкурент на рынке грузовых перевозок – автотранспорт. Насколько активно малый и средний бизнес уходит с железной дороги на «колеса»?

– О массовом переходе компаний на грузовые автоперевозки речи пока нет, так как промышленные грузы фурами не повезешь. Однако железнодорожные перевозки не всегда могут похвастаться оперативностью, особенно в летний период, когда на дороге идут ремонтные работы, пути и перегоны закрываются. В таких условиях мелкому и среднему бизнесу, с объемами грузов на 5-10 вагонов, бывает проще отправить груз по автомобильной магистрали. Например, лес уже начали возить в Китай автотранспортом.

Проблема для всех очевидна и, насколько мне

известно, железная дорога предпринимает реальные меры, чтобы исправить ситуацию. Например, разработана система движения грузовых поездов по графику. Мы со своей стороны стараемся обеспечить для каждого грузо-владельца максимально удобный сервис и адекватную стоимость услуг.

### Продолжая тему конкуренции – какую долю рынка занимаете? Что предпринимаете в условиях ухудшения общей экономической ситуации для сохранения своего места на рынке?

– Филиал перевозит более 14% всех грузов на полигоне ВСЖД и ЗабЖД. Соответственно, наша задача – удерживать свою долю и искать новые возможности роста на региональном рынке железнодорожных грузоперевозок. Конкуренция продолжает усиливаться – сегодня на рынке работает более трех тысяч собственников подвижного состава, и каждый борется за своего клиента.

С учетом складывающихся рыночных условий мы делаем ставку на программу лояльности для клиентов ПГК, участие в которой дает возможность грузоотправителю влиять на стоимость своей перевозки за счет предъявления гарантированного объема отправляемой продукции.

Кроме того, благодаря программе реновации, стартовавшей в ПГК в прошлом году, мы обновили самый востребованный подвижной состав – крытые

вагоны большой вместимости. То есть предлагаем нашим партнерам различные варианты и механизмы для повышения эффективности перевозок.

## «ДОСТИГНЕМ ПОКАЗАТЕЛЕЙ НЕ НИЖЕ УРОВНЯ 2014 ГОДА. ЭТО ВПОЛНЕ РЕАЛЬНО»

### Прогнозы – дело неблагоприятное. И все-таки, чего ждете от 2015 года?

– Уверен, что достигнем результатов уровня 2014 года. Первые два месяца года показали, что это вполне реально. Надеюсь, наша промышленность и сельское хозяйство сохранят и увеличат объемы производства. Будет хорошо им – будет хорошо и нам.

*Анна Масленникова,  
Газета Дело*



Фото А. Федорова

# Бизнес под защитой

При заключении любой сделки стороны всегда стремятся максимально защитить свои интересы. Избежать последствий рисков от невыполнения обязательств сделки поможет банковская гарантия. Использование данного инструмента даст возможность сохранить стабильность вашего предприятия.



По сути, банковская гарантия – это своеобразное обещание банка заплатить вашим партнерам, если ваша компания не сможет выполнить свои обязательства. Если гарантийный случай насту-

пил, пострадавшей стороне достаточно просто предъявить свои требования в письменной форме с указанием, каким именно образом были нарушены обязательства.

Эта гарантия устраняет риск того, что компания отзовет заявку на участие в тендере уже после истечения срока ее предоставления, победитель тендера откажется заключать договор

на поставку товара/выполнение работ.

• **Налоговая акцизная гарантия.** Предоставляется экспортерам подакцизных товаров. Она позволяет получить освобождение от уплаты акцизов до предоставления в налоговую инспекцию документов, подтверждающих факт экспорта. При этом гарантия

**Банковские гарантии Сбербанка предоставляются клиентам банка, пользующимся услугами по расчетно-кассовому обслуживанию. Для получения гарантии необходимо обратиться в кредитующее подразделение Сбербанка по месту расчетно-кассового обслуживания и представить необходимые документы**

минимизирует потери бюджета. Это происходит потому, что банк берет на себя обязанность уплатить сумму акциза, если предприятие не предоставит в установленные сроки документы, подтверждающие факт экспорта подакцизных товаров.

• **Налоговая гарантия в рамках заявительного порядка возмещения НДС.** Дает возможность использования механизма ускоренного возмещения налога. Данная гарантия позволяет налогоплательщику получить возврат суммы НДС, заявленной к возмещению в налоговой декларации, еще до завершения камеральной налоговой проверки.

• **Гарантия в пользу таможенных органов.** Это письменное обязательство, выдаваемое Сбербанком таможен-

ным органам, которое гарантирует оплату компанией таможенных платежей. В соответствии с таможенной гарантией, банк, в случае неисполнения клиентом своих обязательств по уплате таможенных платежей, производит платеж таможенному органу в пределах указанной суммы денежных средств. Такой вид гарантии предоставляет клиенту отсрочку оплаты таможенных платежей.

Банковские гарантии Сбербанка предоставляются клиентам банка, пользующимся услугами по расчетно-кассовому обслуживанию. Для получения гарантии необходимо обратиться в кредитующее подразделение Сбербанка по месту расчетно-кассового обслуживания и представить необходимые документы.

Размер вознаграждения за предоставление гарантии устанавливается для каждого клиента в индивидуальном порядке в зависимости от финансового состояния, срока действия и вида гарантии.

Подробнее узнать о банковских гарантиях и других продуктах Сбербанка можно в отделениях Сбербанка или на официальном сайте [www.sberbank.ru](http://www.sberbank.ru).

На правах рекламы. ОАО «Сбербанк России». Генеральная лицензия Банка России на осуществление банковских операций 1481 от 08.08.2012 г. Официальный сайт Банка – [www.sberbank.ru](http://www.sberbank.ru).

## Новый председатель Байкальского банка Сбербанка начал знакомство с регионом

2 марта 2015 года председателем Байкальского банка Сбербанка России был назначен Анатолий Песенников. Он уже начал активное знакомство с регионом и провел ряд встреч с руководителями Приангарья.



Новый председатель Байкальского банка Сбербанка России Анатолий Песенников, назначенный на этот пост в начале марта, активно знакомится с регионом. В частности, 5 марта он встретился с Первым заместителем Председателя Правительства Иркутской области Николаем Слободчиковым и Управляющим Отделением Пенсионного фонда РФ по Иркутской области Надеждой Козловой.

На встрече в Пенсионном фонде стороны обсудили текущие проекты сотрудничества, наметили новые направления взаимодействия. В том числе уделено внимание стартовавшей в феврале текущего года программе Сбербанка по повыше-

нию финансовой грамотности для пенсионеров «Клуб новых возможностей», организации совместных мероприятий с Союзом пенсионеров Иркутской области и продвижению инноваций в сфере обслуживания населения. Кроме того, представители рассмотрели вопросы внедрения в Пенсионном фонде успешно реализуемой Сбербанком программы «Бережливое производство», направленной на оптимизацию внутренних процессов деятельности организации. В рамках проекта специалисты банка уже провели обучающий семинар для руководителей отделения Пенсионного фонда, также запланировано обучение руководителей управлений и информационная поддержка в период непосредственного внедрения проекта.

«Байкальский банк Сбербанка работает на огромной территории – Приангарье, Бурятия, Забайкалье и Якутия, знакомство с которой мне еще предстоит, – отметил Анатолий Песенников. – Впечатления от Иркутска самые положительные».

Напомним, Анатолий Песенников назначен председателем Байкальского банка Сбербанка 2 марта 2015 года. До этого назначения он занимал должность управляющего Краснодарским отделением Сбербанка. Возглавлявший ранее Байкальский банк Владимир Салмин, теперь руководит Центрально-Черноземным банком Сбербанка, прежний глава которого Петр Колтыпин назначен руководителем блока территориального развития ОАО «Сбербанк России».

*Генеральная лицензия Банка России на осуществление банковских операций 1481 от 8 августа 2012 года.*

*Официальный сайт Банка – [www.sberbank.ru](http://www.sberbank.ru)*

## «Мультискрин» от «Ростелекома» – еще больше возможностей управлять телевидением

«Ростелеком» начал предоставление нового сервиса – «Мультискрин», который расширяет возможности «Интерактивного телевидения».

Сервис позволяет объединить различные экраны для просмотра ТВ и видеоконтента: телевизор с приставкой «Интерактивного ТВ», портал ZABAVA (компьютеры и ноутбуки), приложения ZABAVA для планшетов с операционными системами Android и iOS (Apple), приложения ZABAVA для Smart TV LG и Samsung. Всего к «Мультискрину» можно подключить до пяти устройств, то есть девайсы всех членов семьи.

Отличительная функция нового сервиса – сохранение позиции просмотра при смене экрана: например, можно поставить программу на паузу на телевизоре, а продолжить просмотр в дороге на планшете с того же самого места.

Трафик автоматически подстраивается под технические характеристики устройства и мобильной сети передачи данных или сети Wi-Fi (рекомендуемая скорость – от 2,5 Мбит/с).

«Мультискрин» не надо подключать – он по умолчанию доступен всем абонентам «Интерактивного ТВ», портала или приложений ZABAVA для планшетов и Smart TV. Чтобы воспользоваться сервисом «Мультискрин», абоненту «Интерактивного ТВ» достаточно войти в приложение ZABAVA и авторизоваться, указав номер и код активации услуги «Интерактивное ТВ» (доступны в разделе «Мультискрин» меню ТВ-приставки). Чтобы воспользоваться сервисом на портале ZABAVA.ru, дополнительно потребуется пройти короткую процедуру регистрации, в процессе которой также необходимо указать номер и код активации услуги «Интерактивное ТВ».

После авторизации абонент получит полный доступ ко всему контенту, приобретенному на



любом устройстве. Также появится возможность приобретать контент с любого устройства, и он автоматически будет доступен на других экранах. В скором времени будет доступна авторизация с помощью аккаунта популярных социальных сетей (для этого надо будет «связать» учетную запись и аккаунт социальной сети).

«В первую очередь «Мультискрин» актуален для людей мобильных, ценящих свое время и не готовых подстраиваться под телепрограмму, – комментирует Максим Кудрявцев, Вице-Президент – Директор макрорегионального филиала «Сибирь» ОАО «Ростелеком». – С другой стороны, мы постарались сделать сервис таким, чтобы им могла пользоваться максимально широкая аудитория. По нашим ожиданиям, до конца года «Мультискрин» будет использоваться около 15% абонентов «Интерактивного ТВ»».

*Дополнительную информацию о сервисе «Мультискрин» можно получить на сайте [tv.rt.ru](http://tv.rt.ru) или по бесплатному федеральному номеру 8-800-1000-800.*

## ВТБ выступил партнером выставки «Великая Сибирь. Вехи истории»

В Иркутском областном художественном музее им. В.П. Сукачева 20 марта открывается выставка «Великая Сибирь. Вехи истории». Экспозиция из фондов Государственного Исторического музея (Москва) организована при содействии Благотворительного фонда «Иркутский меценат», партнером выступил банк ВТБ в г. Иркутске.

Выставка объединяет подлинные археологические памятники Сибири, в том числе уникальную коллекцию знаменитой Мангазеи – первого легендарного заполярного города, заложенного в начале XVII столетия. В экспозиции представлено оружие, редкие географические карты, рассказы о освоении сибирских земель, предметы этнографии, иконописные произведения, церковные облачения и культовые серебряные изделия, свидетельствующие о продвижении православия на Восток. Особой ценностью среди документальных источников обладают летописные сборники времен Ивана Грозного. Также иркутяне смогут увидеть художественные произведения

– живопись и декоративно-прикладное искусство XVII–начала XX века. Всего на выставке «Великая Сибирь. Вехи истории» представлено более 300 экспонатов.

Руководитель дирекции ВТБ по Иркутской области, член попечительского совета БФ «Иркутский меценат» Александра Макарова прокомментировала: «Данная выставка является третьим совместным творческим проектом Государственного Исторического музея и Иркутского областного художественного музея им. В.П. Сукачева. Как и предыдущие экспозиции, она организована при участии фонда «Иркутский меценат», членом которого является ВТБ.

Нам приятно поддержать столь значимое культурное событие в жизни города. Уверена, что иркутяне проявят большой интерес к раритетам, связанным с многовековой историей освоения Сибири».

Выставка «Великая Сибирь. Вехи истории» продлится в Иркутском областном художественном музее им. В.П. Сукачева с 20 марта по 21 июня.

*Для справки*

*Благотворительный фонд «Иркутский меценат» учрежден в 2007 году для поддержки деятельности Иркутского художественного музея. Членами Попечительского совета фонда являются представители Министерства культуры и архивов Иркутской области, Иркутского фонда культуры, а также банков и предприятий региона.*



## Банк «Югра» начал продажу коробочных страховых продуктов

К концу первого полугодия 2015 года добровольные страховые услуги будут доступны в каждом офисе банка.



Коробочные продукты представляют собой страховые полисы со стандартным набором условий, рисков и страховых сумм, что позволяет сделать выбор простым и понятным. Удобство для клиента заключается в том, что для оформления не нужно ехать в офис страховой компании, достаточно оплатить услугу в банке, сохранить чек и активировать полис по телефону или на сайте страховой компании в любое удобное время.

Партнерами банка «Югра» выступили компании «Альфа Страхование», «ВТБ Страхование» и «Райффайзен Лайф».

Застраховать имущество можно с помощью коробочного продукта «ХОТЬ ПОТОП!» компании «Альфа Страхование» и коробочного продукта компании «ВТБ Страхование» – «Привет, сосед!».

Клиентам доступны также две программы страхования от компании «Райффайзен Лайф»: коробочный продукт «Договор страхования от несчастных случаев», а также коробочный продукт «Защити сегодня свое завтра».

К концу первого полугодия, как сообщает пресс-служба банка «Югра», добровольные страховые услуги будут доступны в каждом офисе банка. На сегодняшний день в 50 городах России работает свыше 70 офисов банка «Югра». Несмотря на сложную экономическую ситуацию в стране, банк продолжает наращивать представительство в регионах страны, открывая новые офисы.

*Генеральная лицензия Банка России № 880 от 23.07.2012 г. Официальный сайт: [jugra.ru](http://jugra.ru)*

# Поддержка Сбербанка для участников тендеров

Бизнес все чаще принимает участие в тендерах и госзакупках. Сотрудничество с государственными и муниципальными заказчиками означает получение гарантированных объемов работ и их оплату. Но иногда предприниматели откладывают свое участие в закупочных процедурах на неопределенный срок. И причина не в том, что недостаточно изучены нормативные акты или товары и услуги не соответствуют заявленным критериям качества. Порой бизнесу просто не хватает уверенности, что все пройдет гладко. ОАО «Сбербанк России» понимает потребности предпринимателей и предлагает поддержку в виде банковской гарантии.

Для участия в тендере, конкурсе или закрытом аукционе необходимо предоставить обеспечение в виде гарантии того, что предприятие является благонадежным и с ним можно иметь дело. А когда компания становится победителем тендера, ей в кратчайшие сроки нужно предоставить заказчику гарантию исполнения обязательств по контракту.

В некоторых случаях размер обеспечения может стать существенной суммой, которую необходимо будет изъять из оборота или дополнительно привлечь. Иногда это является серьезным стоп-фактором для многих предпринимателей. На помощь здесь может прийти такой финансовый инструмент, как банковская гарантия. Это документ, который может оформить участник торгов

в Банке. По банковской гарантии Банк гарантирует оплату заказчику определенной суммы в случае несоблюдения исполнителем своих обязательств.

Сбербанк готов оказать бизнесу максимальную поддержку на время участия в закупочных процедурах. Тендерная гарантия Сбербанка выдается на срок до 1 года. Продукт содержит преференции по обеспечению – оформление обеспечения не является обязательным. При отсутствии кредитной истории в Сбербанке принимается к оценке кредитная история в других банках, возможно также предоставление гарантии при полном отсутствии кредитной истории.

С помощью тендерной гарантии Сбербанка участники торгов смогут быть уверены в своих силах, а сотрудники Банка всегда проконсультируют по



всем возникающим вопросам каждого клиента, вне зависимости от масштаба его бизнеса. Сбербанк поддерживает все ваши начинания и предлагает финансовые решения, которые могут помочь в развитии вашего бизнеса!

Существуют ограничения по максимальной сумме гарантии, а также по отдельным условиям данного предложения. Подробную информацию об

условиях предоставления гарантий и документах, необходимых для их оформления, вы можете получить в отделениях Банка, обслуживающих юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, по телефону Контактного центра 8-800-555-55-30 или на сайте Банка [www.sberbank.ru](http://www.sberbank.ru).

Предложение действительно для предпринимателей с годовой выруч-

кой более 400 млн. рублей, являющихся участниками торгов и конкурсов, проводимых в соответствии с Федеральными законами №44-ФЗ, №223-ФЗ. Изменение условий производится Банком в одностороннем порядке.

Генерала. ОАО «Сбербанк России». Генеральная лицензия Банка России № 1481 от 08.08.2012.

## Новости одной строкой

■ **Девять инвестиционных проектов** с общим объемом инвестиций 9 млрд. 800 млн. рублей проходят процедуру оценки Корпорации развития Иркутской области. Среди проектов – строительство на территории региона мясокомбината, создание племенного свиноводческого репродуктора, Братский металлургический завод, производство клееного бруса и другие.

■ В Приангарье решено создать **управляющую компанию для развития туристско-рекреационного потенциала Байкальска**. Как сообщил министр экономического развития региона Руслан Ким, УК должна будет создать инфраструктуру в границах особой экономической зоны. «На развитие 'Ворот Байкала' из федерального и областного бюджетов ранее было выделено по 1,1 млрд рублей, – отметил министр. – Финансирование будет направлено на реализацию первого этапа строительства инфраструктуры в границах особой экономической зоны – подведение наружных сетей, строительство дорог. Внешэкономбанк также выделяет деньги на проектные работы».

■ **X5 Retail Group** откроет около 300 «Пятерочек» в помещениях Ростелекома. Ритейлер договорился, что получит от Ростелекома портфель недвижимости для реновации и последующего открытия там своих магазинов. Речь идет о «технологических площадях», пояснили в Ростелекоме: «Компания перешла на современные технологии связи и уже не нуждается в прежнем количестве таких площадей».

■ Предварительная стоимость строительства центра олимпийского резерва по зимним видам спорта, который планируется в Байкальске для подготовки части сборной России к Олимпиаде в Корею, оценена в 4,8 млрд рублей. Об этом заявил губернатор Иркутской области Сергей Ероценко.

■ Чистая прибыль ОАО «Международный Аэропорт Иркутск» за прошлый год составила 357 миллионов рублей, что на 47 миллионов рублей превышает показатели 2013 года. «В

четвертом квартале 2014 года, когда в стране начали проявляться кризисные явления, менеджмент аэропорта провел работу по управлению расходной частью, поэтому предприятию удалось показать хороший финансовый результат», – сказал член Совета директоров иркутского аэропорта, советник руководителя Росимущества Олег Федоров.

■ На внедрение высокоэффективных «сухих» газоочисток на Братском алюминиевом заводе в 2014 году было направлено порядка 280 млн рублей. В текущем году на реализацию этого проекта запланировано еще около 220 млн рублей. Степень эффективности данного оборудования по улавливанию фтористого водорода, твердых фторидов и неорганической пыли составляет 99-99,5%.

■ Председатель совета директоров ООО «Иркутская нефтяная компания» и основной акционер фирмы Николай Буйнов вошел в 29-й ежегодный мировой рейтинг долларовых миллиардеров Форбс-2015. Его состояние оценивается в 1,7 миллиарда долларов, бизнесмен занял в рейтинге 1118 место из 1826 и попал в список впервые.

■ Генеральный директор ОАО «Иркутскэнерго» Олег Причко заявил о приостановлении проекта строительства в Усть-Куте Ленской теплоэлектростанции, который, по его словам, неактуален в существующих экономических условиях: потенциальные потребители, высказывавшие готовность подключиться к новому энергоисточнику, сейчас не подтверждают необходимости в ранее заявленных ими мощностях.

■ Группа «Илим» сообщает о завершении реализации в Братске очередного этапа экологической программы, направленной на снижение воздействия производства на окружающую среду. В рамках проекта в филиале компании осуществляется монтаж новой барботажной установки на производстве хвойной целлюлозы.

## ЗАО «Ангарская птицефабрика» 665814, РФ, Иркутская обл., г. Ангарск, п. Юго-Восточный Бухгалтерский баланс на 31 декабря 2014 г. (тыс. руб.)

АКТИВ	Коды	На 31 декабря	На 31 декабря	На 31 декабря
		2014 г.	2013 г.	2012 г.
1	2	3	4	5
<b>I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>				
Нематериальные активы	1110	-	-	-
Результаты исследований и разработок	1120	-	-	-
Нематериальные поисковые активы	1130	-	-	-
Материальные поисковые активы	1140	-	-	-
Основные средства	1150	582 346	586 718	576 254
Доходные вложения в материальные ценности	1160	-	-	-
Финансовые вложения	1170	200	200	200
Отложенные налоговые активы	1180	-	-	-
Прочие внеоборотные активы	1190	48 051	28 384	2 312
<b>Итого по разделу I</b>		<b>630 597</b>	<b>615 302</b>	<b>578 766</b>
<b>II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>				
Запасы	1210	109 940	121 882	100 327
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	-	-	-
Дебиторская задолженность	1230	109 734	66 396	42 968
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	-	-	-
Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	164 555	159 925	385 187
Прочие оборотные активы	1260	-	-	-
<b>Итого по разделу II</b>		<b>384 229</b>	<b>348 203</b>	<b>528 482</b>
<b>БАЛАНС</b>	<b>1600</b>	<b>1 014 826</b>	<b>963 505</b>	<b>1 107 248</b>
<b>ПАССИВ</b>				
<b>III. КАПИТАЛЫ И РЕЗЕРВЫ</b>				
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	595	595	595
Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	(-)	(-)	(-)
Переоценка внеоборотных активов	1340	-	-	-
Добавочный капитал (без переоценки)	1350	88 447	88 947	90 470
Резервный капитал	1360	86	86	86
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	747 171	636 029	594 872
<b>Итого по разделу III</b>		<b>836 299</b>	<b>725 657</b>	<b>686 023</b>
<b>IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>				
Заемные средства	1410	34 567	111 049	187 396
Отложенные налоговые обязательства	1420	-	-	-
Оценочные обязательства	1430	-	-	-
Прочие обязательства	1450	-	-	-
<b>Итого по разделу IV</b>		<b>34 567</b>	<b>111 049</b>	<b>187 396</b>
<b>V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>				
Заемные средства	1510	110 004	90 000	80 000
Кредиторская задолженность	1520	24 800	21 147	136 462
Доходы будущих периодов	1530	-	10 529	13 436
Оценочные обязательства	1540	9 156	5 123	3 931
Прочие обязательства	1550	-	-	-
<b>Итого по разделу V</b>		<b>143 960</b>	<b>126 799</b>	<b>233 829</b>
<b>БАЛАНС</b>	<b>1700</b>	<b>1 014 826</b>	<b>963 505</b>	<b>1 107 248</b>

### Отчет о финансовых результатах за 12 месяцев 2014 г. (тыс. руб.)

Наименование показателя	код показателя	За январь	За январь
		декабря 2014г.	декабря 2013г.
		3	4
Выручка	2110	983668	934 623
Себестоимость продаж	2120	880362	905 354
Валовая прибыль (убыток)	2100	103306	29 269
Коммерческие расходы	2210	(-)	(-)
Управленческие расходы	2220	(-)	(-)
Прибыль (убыток) от продаж	2200	103306	29 269
Доходы от участия в других организациях	2310	12399	26 782
Проценты к получению	2320	12602	29 936
Проценты к уплате	2330	29632	42 642
Прочие доходы	2340	13544	14 562
Прочие расходы	2350	119191	54 195
Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	2882	5 851
Текущий налог на прибыль	2410	-	-
В т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421	-	-
Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	-	-
Изменение отложенных налоговых активов	2450	-	-
Прочее	2460	(-)	(-)
Чистая прибыль (убыток)	2400	116309	48 344
<b>СПРАВочно:</b>			
Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2510	-	-
Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520	-	-
Совокупный финансовый результат периода	2500	-	-
Базовая прибыль (убыток) на акцию	2900	-	-
Разводненная прибыль (убыток) на акцию	2910	-	-

Руководитель Т.И. Баймашева  
Главный бухгалтер Г.Н. Гоголева

# В гостях хорошо, а дома лучше

## Туроператоры делают ставку на внутренний туризм



Фото с сайта: baikalika.ru

Туристическая отрасль оказалась в числе главных пострадавших от экономических потрясений прошлого года: компании закрывались одна за другой, продажи на заграничные туры стремительно падали – вместе с рублем... Как чувствуют себя участники рынка сегодня? Сколько времени потребуется, чтобы иркутяне привыкли к новым ценам? Когда восстановятся продажи? И почему местный туризм в 2015 году может стать «золотой жилой» для отрасли? Эти и другие вопросы мы задали участникам иркутского туристического рынка.

**Вера Петрова, генеральный директор ООО «АП «Экзотик Азия Тур»:**

**«Продажи начинают восстанавливаться.**

**Люди привыкли к новому курсу»**

Вера, 2014 год был, мягко скажем, непростым для туристической отрасли. Глобальные проблемы наваливались одна за другой: санкции Евросоюза, падение рубля, отказ страховых компаний от работы с туризмом... Какой фактор оказывает, на ваш взгляд, наиболее существенное влияние?

– Падение рубля – безусловно, основной фактор. Во-первых, туры стали дороже, хотя операторы и стараются за счет снижения собственной прибыли сделать это повышение минимальным. Во-вторых, произошло сокращение заработных плат. Многие туристы делились с нами данной проблемой. А многих даже сократили на работе.

От новогодних каникул за рубежом многие были вынуждены отказаться?

– У нас никто не отказался от новогодних туров. От них не так просто отказаться: пришлось бы платить значительные штрафы. И потом – зачем отказываться, если туры были забронированы и оплачены по хорошему курсу?! Действовал принцип: слетаем последний раз, а там будь что будет!

А вот туристы, которые предпочитают самостоятельно организовывать свое путешествие, активно сдавали

билеты на регулярные рейсы. Они оказались в менее выгодном положении, так как за отели им пришлось платить по новому высокому курсу, на это они, видимо, не рассчитывали.

Многие сравнивают сегодняшнюю ситуацию в отрасли с 1998 годом. Тогда продажи восстановились достаточно быстро: люди привыкли к новому курсу и стали снова интересоваться зарубежным отдыхом. Как быстро восстановятся продажи в этот раз?

– Они уже начали восстанавливаться. По крайней мере, на мартовские каникулы и майские праздники туры активно бронируются. И к новому курсу люди тоже привыкли. Во всяком случае, к нам в офис никто не звонит и не причитает, что все так дорого стоит.

Не все туристические компании смогли выжить в 2014 году. Крах туроператоров вызывает кризис доверия к отрасли в целом. Какова вероятность, что еще большее число людей станут планировать отдых самостоятельно, не обращаясь за помощью к туроператорам?

– Всегда были и будут люди, которые путешествуют самостоятельно. Им сама организация тура доставляет огромное эстетическое удовольствие.

И, я должна сказать, удовольствие это не дешевое. Очень сильно заблуждается тот турист, который думает, что, купив билеты и забронировав отель самостоятельно, он что-то выгадал. Чаще всего он наоборот переплатил. Во-первых, туры на чартере всегда дешевле. Во-вторых, у наших партнеров на многие отели контрактные цены, которые значительно ниже, чем в интернете. Если, конечно, турист не бронирует какой-нибудь кондоминиум на месяц, два, три.

Есть ли в планах у вашей компании переориентироваться в 2015 году на внутренний туризм?

– Да, мы уже начали активно изучать эту нишу. И это не только Байкал. Это и Крым, и черноморское побережье. Многие наши клиенты-туристы – это военнослужащие, работники администрации. А у них сейчас действуют особые ограничения по отдыху за рубежом, им нужно новое предложение.

Изучать что-то новое – всегда полезно и интересно. И не всегда это должны быть экзотические направления: Марианские острова, Куба, Доминикана, Бразилия... Если наше правительство в этом году делает ставку на внутренний туризм, значит, мы найдем интересные предложения для наших туристов и в этом направлении.

**Андрей Логозовский, генеральный директор ООО «Гранд Байкал»:**

**«Обесценивание рубля делает отдых в России привлекательным для иностранцев»**

Андрей, «Гранд Байкал» занимается и выездным, и внутренним туризмом. Каким был 2014 год для компании?

– В компании «Гранд Байкал» наблюдаются две разнонаправленные тенденции. С одной стороны, мы имеем в своей структуре туристическое агентство «Интурист – Магазин путешествий», которое работает, преимущественно, в корпоративном сегменте и не ощутило значительного клиентского оттока в отличие от фирм, ориентированных на частных путешественников.

С другой стороны, основная наша деятельность – это развитие туризма на Байкале, и здесь мы рассчитываем на существенное увеличение турпотока как за счет внутрироссийских туристов, так и за счет иностранцев, обесценивание рубля для которых делает отдых в нашей стране особенно привлекательным.

В целом, 2014 год прошел для компании хорошо – рост прибыли был незначительным, но он был – порядка 5%.

В этом году наблюдаете бум раннего бронирования туров на Байкале?

– Пока мы не можем говорить о буме раннего бронирования летнего отдыха на Байкале, но в целом поток интере-

сующихся таким отдыхом существенно вырос.

Какими будут цены на туры в этом году, учитывая падающую платежеспособность населения?

– Принимая во внимание падение реальных доходов населения и рост наших накладных расходов, мы попытались найти компромиссный вариант – в 2015 году мы, в целом, стараемся сдерживать цены и резко не поднимать наши тарифы.

Многие туроператоры – в том числе, крупнейшие федеральные – в этом году будут осваивать наиболее перспективную в текущих условиях нишу внутреннего туризма. Не боитесь конкуренции?

– Мы готовы к конструктивному сотрудничеству с туроператорами, но стоит учитывать, что количество мест размещения на Байкале ограничено. Кроме того, «новичкам» самостоятельно зайти на байкальский туристический рынок будет достаточно тяжело. В своей же работе основную ставку мы намерены по-прежнему делать на расширение спектра услуг, повышение качества сервиса, оптимизацию затрат и укрепление лояльности постоянных клиентов.

**Алексей Стрелюк, генеральный директор туроператора «Байкалика»:**

**«Жду резкого увеличения объема работы»**

Алексей, по словам главы Ростуризма Олега Сафронова, в 2014 году рост внутреннего туризма в России составил 30–40%, годом ранее речь шла всего о 6–8%. Выходит, кризис внутреннему туризму только на руку. Ваша компания специализируется на отдыхе на Байкале – каким был прошлый год для вас?

– Если говорить только про количество туристов, то рост в нашей компании в 2014 году составил около 60%. Безусловно, это связано и со всеми политическими и экономическими мировыми событиями, однако есть доля и развития непосредственно компании, и общего интереса к Байкалу у россиян.

В этом году наблюдаете повышенный интерес к внутренним турам?

– Да. Особо ярко это стало чувствоваться после резкого падения курса рубля в конце 2014 года. Спрос на зимний отдых на Байкале, особенно на ледовые туры, вырос в три раза. Продажи летних туров также стартовали немного раньше, чем обычно, и путешествия, продающиеся по акции раннего бронирования, пользуются большим спросом у жителей центральной России.

А иркутяне интересуются Байкалом? Какие направления, туры у них особенно популярны?

– Наша компания ориентирована в первую очередь на туристов из европейской части России. Мы создаем приключенческие программы, показывающие нашим гостям самые красивые и интересные уголки озера, «под ключ». Такие предложения не пользуются большим спросом у иркутян из-за продолжительности и цены. Думаю, что наиболее популярным для большинства туристов из Иркутска по-прежнему остается отдых на турбазах на побережье Байкала и непродолжительные экскурсии. Есть также достаточно крупная прослойка среди иркутян, которая занимается всевозможными активными видами спорта и отдыха. Среди наших иркутских гостей пользуются спросом сплавы по горным рекам, пешие походы, в зимнее время – туры на снегоходах и собачьих упряжках.

Платежеспособность населения падает. Какой ценовой политики будете придерживаться в 2015 году?

– Так как мы работаем с несколькими сегментами туристов, и по большей части туры проводятся в индивидуальном формате, мы ориентированы на оптимизацию процессов и финансов. Грубо говоря, задача – сохранять высокое качество туров, снижая затраты. За счет увеличения объемов мы получаем более выгодные условия от отелей и партнеров, увеличиваем собственный парк снаряжения и транспорта. Все это дает результат.

В 2015 году правительство будет делать ставку на внутренний туризм. Крупнейшие туроператоры, которые ранее работали на внешнем рынке, планируют освоить внутрироссийский рынок. Конкуренция будет расти. Готовы ли вы к этому?

– Я считаю, что здесь нужно говорить не только о конкуренции, но и о новых возможностях партнерства. Некоторые федеральные туроператоры начинают сотрудничать с региональными компаниями, а не создавать свой продукт. Такой вариант и выгоден, и интересен обеим сторонам.

А если все-таки вести речь о конкуренции, то у нас есть крупный козырь – мы сами с Байкала. Байкал для федеральных туроператоров – продукт новый, и, чтобы в нем разобраться, нужно время и силы. У нас есть эксклюзивные предложения, особые условия, знания, опыт и родная земля под ногами. Все это будет помогать нам.

Чего ждете от 2015 года? На что будете делать ставку?

Жду роста и резкого увеличения объема работы. Мы уже увеличиваем мощности компании в преддверии суперактивного туристического сезона. Уверен, что сложившаяся ситуация положительно скажется на развитии внутреннего туризма в России. И многие путешественники откроют для себя и полуют наш Байкал и Сибирь!

### НАГЛЯДНО

Как изменялось количество турагентств в Иркутске?\*



На чем собираются экономить россияне?\*\*\*

В очередном обзоре потребительской уверенности россиян «Потребительский индекс Ивана» Sberbank Investment Research проанализировал потребительское поведение граждан. Россияне признались: в текущих экономических условиях они планируют экономить на том, что не является товарами первой необходимости. Отдых оказался в числе «урезаемых» расходных статей – на нем готовы экономить 50% опрошенных. Также россияне готовы отказаться от посещения кафе и ресторанов (70%) и от развлечений (63%).





# Выгодное расчетное обслуживание от МДМ Банка

В конце 2014 года МДМ Банк внедрил новую линейку бизнес-пакетов расчетно-кассового обслуживания для малого и среднего бизнеса. О преимуществах нового предложения по РКО рассказал вице-президент, руководитель дирекции корпоративного бизнеса МДМ Банка Максим Лукьянович.

**Максим, прежде чем говорить о новом продукте РКО, расскажите, пожалуйста, какова в целом ситуация на рынке с открытием новых расчетных счетов?**

– Сегодня клиентам малого и среднего бизнеса (МСБ) необходим широкий спектр банковских услуг, причем каждая из данных услуг в идеале должна учитывать индивидуальные потребности конкретного бизнеса и при этом иметь выгодную стоимость. Расчетно-кассовое обслуживание, а именно – проведение безналичных платежей, прием и выдача наличных средств, зарплатный проект, эквайринг, корпоративная карта и прочие некредитные услуги – самая востребованная область банковского сервиса. Это неудивительно: расчетный счет нужен практически каждому субъекту МСБ, тогда как кредитными операциями пользуются только около четверти таких клиентов.

При запуске новой линейки мы постарались учесть различные потребности бизнеса – с этой целью мы внедрили пакеты с различным наполнением для разных объемов бизнеса, а также эксклюзивное предложение на рынке подобных услуг – пакет «МДМ-Конструктор», в котором клиент может самостоятельно собрать пакет из множества отдельных сервисов. Ну а поскольку услуги оптом всегда дешевле, чем в розницу, мы смогли предложить клиентам сервис существенно более дешевый в сравнении с обычным тарифным сборником.

**Каких результатов добился МДМ Банк на рынке расчетно-кассовых услуг в прошлом году?**

– Активизация нашей работы по привлечению клиентов и запуск новых транзакционных продуктов, включая бизнес-пакеты, привели к значительным результатам: за год мы увеличили число вновь открываемых счетов клиентов МСБ более чем в два раза, а активная клиентская база выросла за 2014 год на 15%.

Конечно, стоит упомянуть и тот факт, что сейчас происходит общий передел рынка банковского обслуживания юридических лиц – доля региональных банков постоянно снижается, клиенты переходят в более надежные и известные федеральные банки. МДМ Банк, например, входит в число системно значимых российских банков и постоянно совместно с АСВ осуществляет выплаты страховых возмещений по вкладам предпринимателям: за 2014 год выплаты произведены клиентам 15 банков с отзывными лицензиями. «Зачистка» банковского рынка является одной из существенных причин перехода к нам клиентов из небольших региональных банков. Вторая важная причина – более высокое качество сервиса, одной из составляющих которого являются удобные пакеты услуг.

**Расскажите, с какими проблемами обычно сталкиваются предприниматели при работе с расчетными счетами в банке?**

– Зачастую стоимость обслуживания для малого и среднего бизнеса слишком высока, многие банки имеют непрозрачные тарифы – не всегда ясно, на что уходят деньги. Стандартные тарифные сборники многих банков объемны и трудны для понимания малым бизнесом: в них много примечаний и оговорок, сложных схем взимания комиссий. Например, существенно затрудняет планирование и учет ежедневное или пооперационное взимание комиссий.

**Обновляя линейку бизнес-пакетов РКО, МДМ Банк учитывал все эти моменты?**

– Разумеется. Наше новое предложение учитывает интересы различных групп клиентов и действительно позволяет снизить расходы на банковское обслуживание. Мы предложили на выбор клиентов бизнес-пакеты РКО с фиксированным наполнением: «МДМ-Старт», «МДМ-Развитие», «МДМ-Премиум», а также бизнес-пакет РКО с возможностью самостоятельно сформировать необходимый набор услуг – «МДМ-Конструктор».

Среди преимуществ новых бизнес-пакетов – снижение расходов на расчетное обслуживание до 15% по сравнению с тем же объемом услуг по стандартным тарифам МДМ Банка. Дополнительно клиентам предоставляется скидка до 10% при оплате пакета за несколько месяцев вперед. Кроме того, в случае приобретения любого бизнес-пакета, открытие счета в рублях, установка интернет-банка, а также генерация ключа на USB-носитель клиента осуществляется банком бесплатно. Немаловажно, что в наши пакеты включены условия по торговому эквайрингу и зарплатным проектам – развитие этих услуг является одним из наших приоритетов. С недавнего времени МДМ Банк также начал активно предлагать клиентам интернет-эквайринг.

**Клиент сможет сэкономить еще и на времени?**

– Услуги МДМ Банка ориентированы на современных деловых людей – тех, кто ценит время и качество обслуживания. Расчетный счет открывается в течение одного рабочего дня. Разветвленная филиальная сеть (215 отделений в 110 городах России) позволяет осуществлять платежи в регионах страны по интернет-банку внутри самого банка бесплатно. Зачисление наличных средств на расчетный счет возможно в любом подразделении МДМ Банка, а не только по месту открытия счета. Для удобства расчетов и обслуживания клиентов продлено время обслуживания. Прием электронных платежей осуществляется банком круглосуточно, платежи отправляются из банка каждый час до 21.00 по местному времени, что в настоящее вре-



мя является уникальным предложением на рынке. Клиент может управлять своим счетом через интернет-банк, а также получать информацию о состоянии расчетного счета и совершенных по нему операциях с помощью sms.

**Как бы вы вкратце охарактеризовали преимущества нового предложения по РКО?**

– Высокое качество и простота расчетно-ка-

ссового обслуживания при адекватной рыночной цене за наши услуги. На сегодняшний день это – приоритет МДМ Банка в бизнесе с юридическими лицами и ИП. Оформить бизнес-пакеты РКО можно в отделении МДМ Банка в любом городе присутствия, кроме Москвы, Дубны. Подробная информация размещена на официальном сайте банка <http://business.mdm.ru/>.



**МДМ Банк**

ОАО «МДМ Банк». Генеральная лицензия ЦБ РФ на осуществление банковских операций №323 от 05.12.2012г.  
Официальный сайт банка – [www.mdm.ru](http://www.mdm.ru).

## Вклады в Иркутске

Банк	Название вклада	Пополняемые вклады				Неполняемые вклады					
		Минимальная сумма вклада, руб.	Срок вклада	Диапазон ставок, % годовых	Выплата процентов	Минимальная сумма пополнения вклада, руб.	Название вклада	Минимальная сумма вклада, руб.	Срок вклада	Диапазон ставок, % годовых	Выплата процентов
Азиатско-Тихоокеанский Банк	Оптимальный	от 5 000	182 - 731 д.	11.90 - 14.94 <sup>1</sup>	ежемесячно	возможно	Эксклюзивный	от 10 000	31 - 92 д.	11.50 - 14.80	в конце срока
АК Банк	Мирное небо	от 20 000	92 - 370 д.	17.24 - 18.39 <sup>1</sup>	ежемесячно	от 20 000	-	-	-	-	-
АКБ «СОЮЗ»	Перспектива	от 10 000	93 - 367 д.	12.25 - 14.00	ежемесячно или в конце срока	от 1 000	Классика	от 10 000	93 - 1100 д.	12.00 - 15.00	ежемесячно или в конце срока
Альфа-Банк	«Премьер» - растущий процент	от 10 000	92 д. - 1 год	9.10 - 11.50 <sup>1</sup>	в конце срока	от 5 000	«Победа» - высокодоходный вклад	от 10 000	92 д. - 3 года	10.60 - 15.80 <sup>1</sup>	в конце срока
БайкалБанк	Универсальный-VIP	от 300 000	181 - 731 д.	15.00 - 16.50	в конце срока	от 1 000	Электронный <sup>3</sup>	от 1 000	1 нед. - 24 мес.	5.00 - 17.00	в конце срока
БайкалИнвестБанк	Гарантированное накопление	от 3 000	91 д.	16.25	ежемесячно	не ограничена	-	-	-	-	-
БайкалКредитБанк	Байкал «Капитальный»	Любая	93 - 732 д.	12.00 - 16.25	в конце срока	не ограничена	-	-	-	-	-
Братский АНКБ	Народный	от 2 000	181 д. - 1 год	10.00 - 11.00	ежемесячно	не ограничена	Сберегательный	от 10 000	91 д. - 18 мес	13.00 - 15.00	ежемесячно
ВостСибтрансбанк	Копилка	от 10 000	185 - 740 д.	4.00 - 8.00	ежемесячно	от 3 000	Капитал	от 200 000	183 - 365 д.	14.00 - 15.00	в конце срока
Гринкомбанк	Жар-птица	от 10 000	180 д.	12.50	ежемесячно	не ограничена	-	-	-	-	-
Крона-Банк	КРОНА-классик	от 5 000	31 - 730 д.	7.66 - 12.91 <sup>1</sup>	в конце срока	от 1 000	-	-	-	-	-
МДМ Банк	Смарт	от 30 000	180 - 540 д.	13.00 - 15.00 <sup>2</sup>	ежемесячно	возможно	-	-	-	-	-
МОСОБЛАНК	Персональный	от 300 000	365 д.	14.00	ежемесячно	возможно	Весенний процент (с 16.03.2015 по 31.05.2015)	от 10 000	181 д.	15.00	ежемесячно
МТС Банк	Разумный	от 1 000	31 - 731 д.	10.71 - 14.00 <sup>2</sup>	ежемесячно	не ограничена	Горячий Плюс	от 10 000	181 д.	13.00 - 15.00	в конце срока
Примсоцбанк	Урожайный <sup>2</sup>	от 10 000	730 д.	10.50	ежеквартально	от 5 000	Подарочный	от 10 000	367 д.	13.30	ежемесячно
Промсвязьбанк	Моя копилка	от 10 000	181 - 367 д.	7.50 - 9.93 <sup>1</sup>	ежемесячно	не ограничена	Щедрый процент	от 10 000	32 - 397 д.	14.00	в конце срока
СКБ-Банк	Обыкновенное чудо	от 1 000	365 д.	13.25	ежемесячно	от 1 000	Новогоднее чудо	от 10 000	540 д.	13.50	в конце срока
Солид-Банк	Доходный	от 10 000	7 - 730 д.	10.00 - 15.00	ежемесячно	не ограничена	-	-	-	-	-
Уральский банк реконструкции и развития	-	-	-	-	-	-	Выгодный	от 5 000	366 д.	16.00 <sup>2</sup>	в конце срока

**Банки с госучастием**

Байкальский банк Сбербанка России	Пополняй Онл@йн	от 1 000	3 мес. - 3 года	8.05 - 11.26 <sup>1,2</sup>	ежемесячно	налич. - от 1 000 безнал. - не огранич.	Сохраняй Онл@йн	от 1 000	1 мес. - 3 года	8.45 - 11.52 <sup>1,2</sup>	ежемесячно
ВТБ24	ВТБ24 - Накопительный Онлайн	от 15 000	91 - 1102 д.	7.30 - 12.27 <sup>1,2</sup>	ежемесячно	возможно	ВТБ24 - Выгодный Онлайн	от 15 000	91 - 1102 д.	7.75 - 13.65 <sup>1,2</sup>	ежемесячно
Дальневосточный банк	Высокий доход	от 3 000	3 мес. - 1,5 года	10.20 - 14.45	в конце срока	не ограничена	-	-	-	-	-
Россельхозбанк	Накопительный	от 3 000	91 - 730 д.	10.40 - 12.90	ежемесячно	от 3 000	Классический	от 3 000	31 - 1460 д.	11.00 - 13.75	ежемесячно или в конце срока
Связь-Банк	Пополняемый доход	от 10 000	1 год, 3 года	11.10 - 12.00 <sup>1,2</sup>	ежемесячно	не ограничена	Максимальный доход	от 10 000	1 мес. - 3 года	12.10 - 15.00 <sup>2</sup>	в конце срока

Данные на 11.03.2015, выборочно. 1. Эффективная ставка (доходность по вкладу с учетом капитализации процентов). 2. Эффективная ставка (доходность по вкладу при условии открытия вклада через интернет). 3. Только для владельцев пластиковых карт. При подготовке использована информация, предоставленная банками для SIA.RU, которые имеют соответствующую лицензию на привлечение во вклады и работают в Иркутской области. К участию в рейтинге не допускались специальные вклады (пенсионные, инвестиционные, «ступенчатые» (по которым ставка различается в разные периоды вклада), детские, страховые), повышенный процент по которым был обеспечен дополнительными условиями. Коды, чтобы получить большую ставку, клиент, к примеру, должен купить пачку определенных ПИФОВ, застраховать свою жизнь или имущество и т.д. Для рейтинга были выбраны все стандартные вклады, действующие 11 марта 2015 года. При выборе из нескольких вкладов у одного банка предпочтение отдавалось наиболее доходному.

# В чем сила, рынок?

Российский фондовый рынок продолжает удивлять: несмотря на то, что с середины февраля индекс ММВБ корректировался, акции некоторых компаний выросли на десятки процентов. Росту не мешают даже негативные новости – кажется, у инвесторов уже выработался иммунитет к ним. Какой будет весна на фондовом рынке? Стоит ли после столь бурного роста ожидать существенной коррекции? На акции каких компаний нужно обратить внимание инвесторам? Своими мнениями с Газетой Дело поделились аналитики.

## ИММУНИТЕТ К ПЛОХИМ НОВОСТЯМ

**В феврале российский фондовый рынок продолжил вырабатывать иммунитет к негативным новостям: так, например, понижение суверенного рейтинга от Moody's было практически проигнорировано участниками рынка, реакция на убийство Бориса Немцова также оказалась достаточно сдержанной. В чем сила рынка?**

**Эдуард Семёнов:** В случае с действиями Moody's относительное спокойствие рынков было вызвано тем, что это событие было ожидаемым и уже заложено в стоимости активов. Что касается резонансного убийства оппозиционного политика в Москве, то это событие оказало весьма сдержанный и кратковременный эффект, поскольку не изменило основную «повестку дня» рынков – это динамика нефтяных цен и новостной поток с востока Украины.

**Анна Кокорева:** Фондовый рынок должен подчиняться законам экономики и реагировать на макро- и микроэкономические изменения, политические же новости должны опосредованно влиять на рынок. В прошлом году мы наблюдали период, когда политика победила экономику, и индексы реагировали на каждую геополитическую новость. Сегодня ситуация изменилась. Да, рынок по-прежнему чувствителен к событиям на Украине, но инвесторы стали достаточно слабо реагировать на рейтинги, санкции и вновь начали рассматривать российские активы с точки зрения выручки, прибыли и дивидендов. Более того, они смирились с тем, что какое-то время в отношениях России и Запада вряд ли что-то изменится в лучшую сторону, и ажиотаж вокруг политической жизни страны поубавился. Среди других факторов, которые поддерживают индекс ММВБ, можно назвать слабеющий рубль,

который привел к удорожанию стоимости компаний, торгующихся на рынке.

## ПОКУПАТЬ НЕДООЦЕНЕННОЕ

**Несмотря на то, что с середины февраля индекс ММВБ корректировался, акции отдельных компаний выросли на десятки процентов. На смену металургам пришли угольщики, угольщики сменили энергетику... Как вы охарактеризуете текущий рынок? Какой стратегии лучше сегодня придерживаться? На акции каких компаний делать ставку и почему?**

**Эдуард Семёнов:** Наибольший потенциал роста сейчас присутствует почти во всех акциях электроэнергетики (Русгидро, ФСК ЕЭС, Россети, Мосэнерго, ОГК-2, ТГК-1). Также очень интересны акции ТМК, Аэрофлота. Все перечисленные бумаги имеют высоковероятную перспективу до конца этого года показать рост на несколько десятков процентов, а при благоприятном сценарии – и существенно больше. Из «голубых фишек» можно выделить Сбербанк и Газпром.

Стратегия инвестирования в высокодивидендные акции («префы» Сургута, Татнефти и некоторые другие) была оправдана в период стагнации фондового рынка (2011-2013 гг.). Сейчас на рынке наблюдается фаза активного роста. Покупка недооцененных акций в расчете на рост их курсовой стоимости принесет несоизмеримо более высокий доход, нежели вложение в довольно перегретые дивидендные фишки.

**Анна Кокорева:** На бирже всегда есть компании, которые сильнее рынка, и когда все падают, акции этих компаний растут или стоят на месте. Все зависит от конкретной ситуации. В случае с санкциями и Украиной есть ряд эмитентов, кого санк-



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

ции не коснулись вовсе, и есть те, кто от этого даже выиграл. Есть компании, которые платят хорошие дивиденды и привлекательны для долгосрочных инвестиций. В условиях, когда политическая и экономическая ситуация не стабильны, на наш взгляд, лучше инвестировать в устойчивые корпорации, чьи бумаги наименее подвержены влиянию рыночных факторов, а также в компании, которые в условиях кризиса сохраняют высокие дивидендные выплаты.

## КОРРЕКЦИЯ: БЫТЬ ИЛИ НЕ БЫТЬ?

**На рынке существуют опасения, что после бурного роста, который мы наблюдали с конца декабря по февраль, велика вероятность существенной коррекции. С другой стороны, приближается сезон отчетов за 2014 год, на носу дивидендные ралли... Состоится ли коррекция? Чего ждать от весны 2015 года?**

**Эдуард Семёнов:** Начало 2015 года доказало, что реальная экономика и рынок акций иногда не просто не связаны друг с другом, а наоборот, двигаются в разных направлениях. Пока эксперты спорили по поводу того, насколько глубоким будет кризис в России и как сильно упадет ВВП, в индексах ММВБ и РТС наблюдалось настоящее ралли. Кульминацией растущего тренда стало урегулирование конфликта на Украине (пока перемирие более-менее соблюдается), которое вывело многие голубые фишки на многолетние максимумы.

С начала 2015 года и до недавнего экстремума (1848) рост рынка составил около 32%. Подъем не сопровождался какими-либо существенными коррекциями, так что локальные волны с фиксацией длинных позиций в среднесрочной перспективе вполне логичны.

По индексу ММВБ еще сохраняется пространство для коррекционного снижения, однако о развороте тренда пока говорить преждевременно, так как для этого нет четких оснований. Объемы торгов на росте регулярно превышают обороты, которые рынок показывает во время падения.

*В Газете Дело публикуются материалы, предоставленные аналитиками и трейдерами российских и зарубежных инвестиционных компаний и банков. Их мнения могут не совпадать с мнением редакции Газеты Дело. Авторы комментариев не берут на себя ответственность за действия, предпринятые на основе данной информации. С появлением новых данных по рынку позиция авторов может меняться. Представленные в комментарии мнения выражены с учетом ситуации на момент публикации материала. Комментарии носят исключительно ознакомительный характер; они не являются предложением или советом по покупке либо продаже ценных бумаг. Стоимость ценных бумаг может увеличиваться и уменьшаться, результаты инвестирования в прошлом не определяют доходы в будущем, государство не гарантирует доходность инвестиций в ценные бумаги.*



**Анна Кокорева,**  
аналитик компании Альпари

На коррекциях будет появляться огромное количество тех, кто еще не успел войти в рублевые активы. В связи с этим просадки индекса можно использовать для точечного входа в наиболее интересные активы.

**Анна Кокорева:** Безоткатно рынок расти не может, поэтому коррекция по индексу ММВБ, безусловно, будет. Если не будет резких негативных новостей, то она продлится недолго. Что касается отчетности, то как раз она и приведет рынок к коррекции, так как финансовые результаты компаний по итогам прошлого года вряд ли будут впечатляющими. А вот перед отсечкой и выплатами дивидендов рост как раз возобновится, и мы ожидаем, что ралли все-таки состоится.

## ИНВЕСТОРОВ СТАЛО БОЛЬШЕ

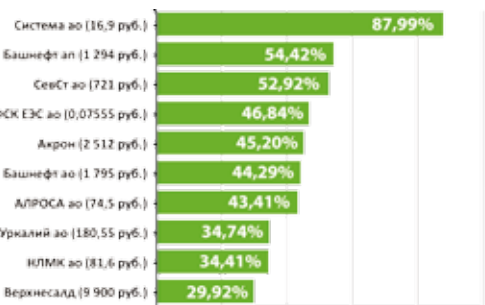
**Бурный рост рынка обычно сопровождается интересом со стороны частных лиц. Увеличилось ли число инвесторов на фондовом рынке?**

**Эдуард Семёнов:** Да, мы отмечаем большой приток активных клиентов, причем наибольший приток мы наблюдали в последние месяцы на валютном рынке (реализация выгоды биржевой покупки-продажи валюты) и на срочном рынке (инвесторы хеджируют валютные риски с помощью инструментов срочного рынка). Интерес к фондовому рынку дополнительно подстегнуло введение с начала этого года системы индивидуальных инвестиционных счетов (ИИС) – только за январь в нашей компании было открыто более 500 таких счетов.

**Анна Кокорева:** По итогам 2014 года Московская биржа отметила рост активности инвесторов на фондовом, срочном и валютном рынках. Совокупный объем торгов на денежном рынке за год увеличился на 3%, вторичные торги акциями выросли в объеме на 60%. Объем торгов на срочном рынке за год достиг отметки в 8,5 трлн рублей, или 168,9 млн контрактов. Объем торгов на валютном рынке в 2014 году вырос на 52% по сравнению с предыдущим годом.

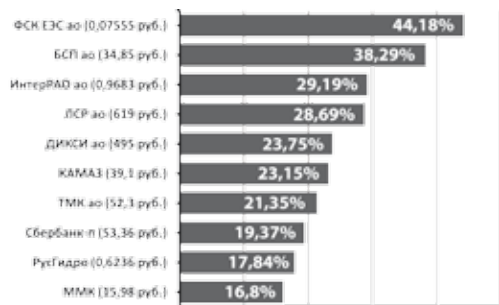
## НАГЛЯДНО

### Лидеры роста рынка акций за 3 месяца



Источник: finam.ru, данные на 11.03.2015г.

### Лидеры роста рынка акций за месяц



## ТОП-45 вакансий с заработной платой от 35 тыс.руб. Иркутск

Вакансия	Зарплата	Компания	Вакансия	Зарплата	Компания
Директор агентства	от 60 000 руб.	СтальФонд, НПФ	Водитель автобуса регулярных пассажирских маршрутов	от 39 000 руб.	Мосгортранс, ГУП
Руководитель группы	от 50 000 руб.	СтальФонд, НПФ	Ведущий специалист по работе с проблемной задолженностью	от 38 000 руб.	Банк Русский стандарт
Ведущий трейд-маркетинг менеджер	от 50 000 руб.	ООО Лудинг, ООО	Технолог кондитерского производства	от 50 000 руб.	HR GYM
Менеджер по работе с ключевыми клиентами	от 40 000 руб.	Альфа-Банк	Торговый представитель (стройматериалы)	от 45 000 руб.	Центр трудоустройства Приоритет
Региональный представитель	от 50 000 руб.	Макслевел	Руководитель горничных	от 55 000 руб.	АНКОР кадровый холдинг
Супервайзер отдела продаж	от 50 000 руб.	Торговая группа восток-Косметик	Лидер команды технической поддержки	от 65 000 руб.	Клик Персонал
Специалист по IT	от 35 000 руб.	Иркутский Облпотребсоюз	Директор отделения	от 120 000 руб.	ГК "СПОРТМАСТЕР"
Экономист	от 35 000 руб.	ЕвроСибЭнерго, ГК	Специалист по работе с юридическими лицами	от 50 000 руб.	Госзаказ
Учетчик дорожно-строительного участка	от 59 000 руб.	ООО Иркутская нефтяная компания	Технический представитель компании в Китае	от 60 000 руб.	Группа компаний IEK
Техник по обслуживанию системы GPS	от 78 000 руб.	ООО Иркутская нефтяная компания	Менеджер по продажам	от 35 000 руб.	Экомак
Менеджер в отделении банка	от 35 000 руб.	Банк Русский стандарт	Руководитель проекта по системам видеонаблюдения	от 300 000 руб.	РУБЛЬ БУМ, ГК
Инженер-программист по сопровождению направления ПУ	от 70 000 руб.	ЕвроСибЭнерго, ГК	Ассистент руководителя со знанием английского языка	от 80 000 руб.	РУБЛЬ БУМ, ГК
Руководитель группы продаж	от 40 000 руб.	ДубльГИС	Территориальный менеджер	от 70 000 руб.	Русклимат
Главный менеджер по работе с VIP-клиентами	от 55 000 руб.	ОАО Банк Москвы	Управляющий филиалом	от 50 000 руб.	ООО Оптик Центр
Эксперт промышленной безопасности	от 70 000 руб.	ООО ТехкранДиагностика	Директор по персоналу	от 70 000 руб.	Альянс Консалтинг
Руководитель отдела продаж	от 50 000 руб.	Фитнес-клуб Весна	Управляющий агентством недвижимости	от 50 000 руб.	ЕВРОПА, Группа компаний
Управляющий SPA-салонам	от 50 000 руб.	Фитнес-клуб Весна	Директор регионального подразделения	от 50 000 руб.	ЭлектрокомплектСервис
Инженер по эксплуатации зданий и сооружений	от 40 000 руб.	Heineken	Ведущий риэлтор	от 60 000 руб.	ЕВРОПА, Группа компаний
Менеджер по продажам комплектующих материалов	от 35 000 руб.	HR GYM	Старший менеджер по работе с клиентами	от 40 000 руб.	Деловые Линии
Ведущий инженер-электронщик	от 40 000 руб.	ООО Персонал Студия	Тренер по корпоративному обучению	от 40 000 руб.	Альфа-Банк
Руководитель юридической службы	от 60 000 руб.	Слата, ГК	Стьюардесса/ Стьюард	от 50 000 руб.	ООО Aviagroup
Менеджер по продажам	от 35 000 руб.	СДЭК			
Начальник отдела продаж	от 35 000 руб.	Байкальская Виза, ГК			
Главный бухгалтер	от 50 000 руб.	Байкальская Виза, ГК			

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

# ИДЕАЛЬНЫЙ бизнес

## Как заработать на женской красоте

Свой первый шейпинг-зал иркутянка Ольга Поменчук и ее бизнес-партнер открыли в конце девяностых, когда было модно ездить на «восьмерках», старых «Мерседесах» и носить золотые цепи, а спортом заниматься – в подвале. Сегодня здоровье и красота – в тренде, а конкуренция на рынке спортивных услуг становится все более жесткой. За счет чего удастся удерживать клиентов? Во сколько обходится открытие каждого нового шейпинг-зала?

### ОТ ЗОЛОТЫХ ЦЕПЕЙ – К ШЕЙПИНГУ

У владелицы шейпинг-клуба «Идеал» Ольги Поменчук, мастера спорта по спортивной гимнастике, – высшее физкультурное образование. Однако в середине девяностых, как признается она, толку от него было немного: больших денег, будучи тренером, было не заработать. «А кушать всегда хотелось. К тому же, появился первый ребенок. Поэтому я решила кардинально сменить вид деятельности и стала ювелиром», – рассказывает Ольга.

В середине девяностых толстая золотая цепь была не просто украшением, но атрибутом успеха, показателем состоятельности. «Все были блатные, хоть и голодные», – смеется наша собеседница. Одним словом, спрос на золото был огромным. Заказы поступали один за другим, работать приходилось и днем и ночью: на изготовление одной цепи уходило два-три дня, и доходы это приносило хорошие.

Именно деньги, накопленные за время ювелирной деятельности, позволили в 1996 году открыть первый шейпинг-клуб в Иркутске. Главным вложением на старте, по словам Ольги, стало приобретение лицензии на проведение занятий по шейпинг-технологии в Международной Федерации Шейпинга. Для первого зала сняли в аренду помещение на улице Цимлянкой, купили необходимый набор спортивного инвентаря, сделали рекламу: «писали объявления на ватманах красками и крепили гвоздями».

«В то время сигареты и алкоголь были куда более модными, чем занятия спортом, были серьезные опасения, получится ли, но в Иркутске нашлись люди, которые хотели быть красивыми и здоровыми, они и стали нашими клиентами», – вспоминает Ольга.

За первым залом последовали второй, третий... Бизнес рос. Со временем взгляды на ведение бизнеса стали расходиться, и шесть лет назад Ольга и ее бизнес-партнер расстались – каждая отправилась в свое «свободное плавание». Ольга после раздела бизнеса отошла два шейпинг-зала. Сегодня их уже шесть – в разных уголках города: на Депутатской, Советской, Байкальской, Баумана, Новатора... И это – не предел, уверена Ольга Поменчук.

### ПЛАТИШЬ ДЕНЬГИ – ПОЛУЧАЕШЬ РЕЗУЛЬТАТ

В последние два года спортом в Иркутске не занимается лишь ленивый. Иметь здоровое и красивое тело стало по-настоящему модно. А иркутские спортивные клубы – большие и маленькие – предлагают огромное количество разнообразных направлений на самый взыскательный вкус.

«Основным конкурентным преимуществом шейпинг-клуба сегодня является результативность. Любой человек, платя деньги, хочет получить конкретный, осязаемый результат. Шейпинг-технология позволяет в среднем за год или менее (в зави-



Фото А. Федорова

симости от конкретного случая) привести фигуру в идеальный порядок», – делится предпринимательница.

В шейпинг-клубе «Идеал» занимаются только женщины. Групповые занятия проходят в клубе два раза в неделю, по часу. В одной группе может заниматься до 20 человек, а месячный абонемент стоит 1800-2000 рублей. Есть возможность заниматься с тренером и индивидуально, также два раза в неделю. Эта услуга обходится посетительницам клуба в 5000 рублей ежемесячно.

Кроме шейпинга, в «Идеале» можно посещать и другие занятия: стрип-пластику, зумбу, растяжку, йогу, гимнастику для лица. «Некоторым клиентам нашего клуба одних занятий шейпингом оказалось недостаточно – хочется заниматься чаще, поэтому мы пошли им навстречу и разнообразили наше предложение», – рассказывает владелица шейпинг-клуба.

«55-60% посетительниц клуба тренируются у нас постоянно, для здоровья и красоты. Многие женщины занимаются в клубе с самого открытия, вот уже 18 лет. Остальные 35-40% приходят в клуб для того, чтобы привести свое тело в порядок перед летним сезоном или важными жизненными событиями», – говорит Ольга.

Основной «сезон», по словам нашей собеседницы, начинается в феврале: когда женщины осознают, что скоро июнь, и нужно будет надеть купальник. В принципе, трех-четыре месяца бывает достаточно, чтобы привести тело в форму. В эти весенние месяцы в «Идеале» обычно 100% посещаемость.

### ОТ ТРЕХ ДО ПЯТИ МИЛЛИОНОВ – НА НОВЫЙ ЗАЛ

По словам Ольги Поменчук, для хорошего шейпинг-зала необходимо довольно просторное помещение – не менее 200 квадратных метров, с высокими потолками. 60% площади отводится непосредственно на шейпинг-зал, 40% – на сопутствующие помещения: раздевалку, зону гигиены, зону администратора, диванную зону, где женщины могут пообщаться за чашкой чая после тренировки.

«За все время ведения бизнеса я открыла более десятка новых залов, разумеется, уже сформировался определенный подход к выбору помещений, но всех секретов я вам не расскажу», – смеется Ольга.

«Арендные ставки в Иркутске просто космические, – сетует предпринимательница. – В

Петербурге на Невском проспекте можно снять помещение с отдельным входом за 800 рублей за 'квадрат'. У нас нет аренды меньше тысячи, правда, сейчас идет спад ставки, и это не может не радовать. Если помещение отличное и в хорошем месте, но стоит дорого, мне приходится отказываться от него – я не могу бесконечно увеличивать стоимость абонемента».

Чаще всего для своих залов Ольга снимает в аренду новые помещения с черновой отделкой. На запуск шейпинг-зала с нуля (ремонт, покупку оборудования и т.д.) уходит от трех до пяти миллионов рублей. И это – не считая установки системы вентиляции, которая стоит от 600 тысяч рублей и выше.

### БРОСИТЬ СПОРТ В ПЕРИОД КРИЗИСА – ЭТО ПОСЛЕДНЕЕ ДЕЛО

«Об огромной рентабельности в шейпинг-индустрии говорить не приходится, – признается Ольга. – Но, тем не менее, я человек счастливый: всегда иду на работу с большим удовольствием, занимаюсь любимым делом и получаю за это деньги. У меня нет начальника, я выполняю свои указания».

Владелица «Идеала» не относит себя к «большим боссам», которые сидят за столом и раздают приказания: она – практикующий тренер.

«Деньги – это, конечно, хорошо, но эмоциональная отдача не менее важна, – считает Ольга. – Когда женщина приходит в форму, она становится счастливой: влюбляется, выходит замуж, покупает красивое платье меньшего размера, наконец. Я счастлива быть причастной к этому процессу – таких эмоций не получишь, просто сидя в кресле начальника. Более того, тренерство позволяет быть 'в теме', понимать, что нужно клиенту».

Кризиса Поменчук не боится. Напротив, в экономически непростые времена спорт востребован: ведь это не только физические нагрузки, но и отличный способ борьбы со стрессом. «Бросить спорт в период кризиса – это последнее дело! Это значит – руки опустить совсем и признать, что вы не можете себе позволить свою красоту, здоровье, долголетие и хорошее настроение», – говорит Ольга. И добавляет: «А экономить можно на тортах и конфетах!».

Елена Демидова, Газета Дело

## Щедрые дни!

с 18 по 31 марта 2015 года

-80%

на каждый второй аналогичный товар



**за 2-й товар 15 20 руб**

Рис "Пассим", № 2, круглозерный, 800 гр.

**цена за 1 товар 76.00 руб.**



**за 2-й товар 9 00 руб**

Печенье "Чоко бой", Сафари, 42 гр./45 гр., Орион Фуд

**цена за 1 товар 45.00 руб.**



**за 2-й товар 14 80 руб**

Стиральный порошок "Лоск", Интенсив Колор, Интенсив Горное озеро, автомат, 450 гр., Хенкель

**цена за 1 товар 74.00 руб.**



**Слата**  
СУПЕРМАРКЕТ

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

НЕДВИЖИМОСТЬ

ПРОДАЁТСЯ

НА САЙТЕ

REALTY.IRK.RU

Каждый день на сайте REALTY.IRK.RU:

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

classified |

## Аренда | Продажа

КОММЕРЧЕСКИЕ ПОМЕЩЕНИЯ от 500 кв.м



Первая линия Ангары – бульвар Гагарина.  
Здание премиум-класса. С подземным паркингом.  
Видеонаблюдение. Профессиональная охрана.



28-14-15  
28-14-89

СТАТУС

Проектная декларация на status-irkutsk.ru

Газету Дело доставят вам  
прямо в офис!

газета

дело

Подпишитесь  
на курьерскую доставку  
по телефону 701-305

Средняя стоимость вторичного жилья в Иркутске на 13.03.2015г. (тыс. руб./кв.м)

Тип	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
1 комн. кирпич	69,72	68,06	59,50	54,95	51,86
1 комн. панель	72,20	70,69	63,53	53,60	54,73
2 комн. кирпич	67,89	64,11	57,92	52,95	49,20
2 комн. панель	70,94	65,69	59,43	54,61	50,45
3 комн. кирпич	66,39	62,75	59,05	50,77	47,00
3 комн. панель	66,05	59,63	54,77	54,70	47,64
Средняя стоимость	64,71	63,75	55,88	50,56	48,84

Средняя стоимость строящегося жилья в Иркутске на 13.03.2015г. (тыс. руб./кв.м)

Срок сдачи	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
Готовое	90,00	55,33	49,02	-	-
Срок сдачи - 1 полугодие 2015 г.	93,50	62,80	49,27	45,00	46,94
Срок сдачи - 2 полугодие 2015 г.	-	59,23	48,00	42,00	43,33
2016 год и позже	-	56,51	50,00	48,00	38,00
Средняя стоимость	81,58	54,83	49,61	46,00	42,86

Средняя стоимость коммерческой недвижимости в Иркутске на 13.03.2015г. (тыс. руб./кв.м)

Назначение	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
склад (продажа)	23,62	42,06	33,54	31,95	25,73
склад (аренда)	0,57	0,45	0,34	0,37	0,35
магазин (продажа)	94,33	58,59	63,51	49,4	48,39
магазин (аренда)	1,14	0,84	0,67	0,58	0,60
офис (продажа)	87,56	60,88	60,05	42,05	49,68
офис (аренда)	0,79	0,66	0,51	0,59	0,33

По данным REALTY.IRK.RU. По вопросам подписки на бюллетень «Рынок недвижимости» обращайтесь: тел. 701-303



## «РОСТЕЛЕКОМ» СООБЩАЕТ

о намерении реализовать недвижимое имущество

### 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 втомшины, общей площадью 266,4 кв.м, расположенные по адресу: Иркутская область, Ангарский район, р.п. Меерг, ул. Садовая, 27а. Начальная цена: 5 180 200 руб.

### 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.

### Гараж:

- нежилое помещение, расположенное на 1 этаже 2-этажного кирпичного дома с мансардой, общая площадь 181,0 кв.м., расположенное по адресу: Иркутская обл., г. Иркутск, ул. 2 Железнодорожная, 68Б. Начальная цена: 7 440 000 руб.

### Техническое помещение:

- Техническое помещение УП, общей площадью 49,4 кв.м., расположенное по адресу: Иркутская обл., г. Тайшет, ул. 19-го Партсъезда, 27-1Н. Начальная цена: 283 080 руб.

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

### 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: 3 400 000 руб.

### Здание:



- одноэтажное кирпичное здание, общей площадью 304,2 кв.м.;
- земельный участок, площадью 1034 кв.м. (1/2 в праве общей долевой собственности), расположенные по адресу: Иркутская обл., Тайшетский р-н, г. Бирюсинск, ул. Жилой городок, 24. Начальная цена: 659 720 руб.

### Продаю магазин/торговый центр

ул. Литвинова, 20



Площадь 1500 кв.м. Исторический центр города – напротив Торгового комплекса. 1 этаж – 1100 кв.м, 2 этаж – 400 кв.м

150 млн руб.

96-40-55

### Коттедж с видом на залив!

ТСЖ Молодежное



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

35 млн руб.

962-862

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