

газета

дело

МАЙ, 2015 | № 4(43)

свое дело |

Как открыть семейное кафе в спальном районе Иркутска?

6

**деньги** |

Сильный или слабый: какой рубль лучше? Мнения аналитиков

11

**недвижимость** |

«Оживление на рынке коммерческой недвижимости будет недолгим»

18

«Греф научил нас не 'бронзоветь'»

Как живут в «новой реальности» компании и банки?

Какой должна быть ключевая ставка Центробанка, чтобы компании уверенно планировали крупные инвестпроекты?

Куда идет банковский мир в своем развитии?

Евгений Елисеев

заместитель председателя Байкальского банка Сбербанка – куратор корпоративного блока

| 2

«Греф научил нас не 'бронзоветь'»



Фото А. Федорова

О том, как живут в «новой реальности» компании и банки, куда идет банковский мир в своем развитии и какой должна быть ключевая ставка Центробанка, чтобы компании уверенно планировали крупные инвестиционные проекты, Газете Дело рассказал заместитель председателя Байкальского банка Сбербанка – куратор корпоративного блока Евгений Елисеев.

«НЕЛЬЗЯ СТАТЬ ЗАМПРЕДОМ В 25 ЛЕТ»

«Экономист кредитного отдела» – с этой должности начиналась ваша карьера в Сбербанке. Думается, не все экономисты становятся со временем зампредами. Вы амбициозный человек?

– А как же без амбиций? Без них не обойдешься, они, конечно, присутствуют. Но они для меня – точно не главное. Желание делать свою работу хорошо – это то, что мне всегда помогало в карьере. Не помню ни одного случая, когда мне бы не предлагали следующую должность, следующую работу. Ни разу за все время я нигде не просился, никакие резюме нигде не рассылал...

Как у Булгакова в «Мастере и Маргарите»? Не просите сильных, сами предложат и сами все дадут?

– Наверное, так. Я и сам сейчас нахожусь в процессе постоянного поиска людей, которые могут, хотят и готовы работать. Смотрю, наблюдаю. Просто для всего нужно время. Невозможно стать зампредом в 25 лет. Должна быть зрелость, жизненный опыт.

Вы долгое время возглавляли отделение Сбербанка в Бурятии, затем – в Иркутске. Сегодня, в должности заместителя председателя, работаете со всеми четырьмя территориями Байкальского банка: это Иркутская область, Забайкалье, Бурятия, Якутия. Отличаются клиенты на территориях и их предпочтения?

– В принципе потребности у клиентов одинаковые, и желание у всех очень простое: дешево, быстро, качественно и гарантированно получить

надежные банковские услуги. Но нюансы, конечно, есть, и потребности клиентов в разных регионах отличаются.

Можете пару примеров привести?

– В Бурятии сильная конкуренция в розничной торговле, в торговле стройматериалами – там очень динамично развивается рынок. В Якутии – уклон в сторону добычи полезных ископаемых. В Иркутске больше развито строительство, в том числе жилищное. Кстати, сегодня мы как раз работаем по направлению поиска ряда проектов, которые могли бы предложить цены за квадратный метр ниже тех, что сложились на рынке: у клиентов-физлиц наблюдается большой спрос на качественное, но недорогое жилье.

«НОВЫЕ 'ПА' МОЖНО УЧИТЬ ВСЕГДА»

Вы в Сбербанке уже больше 16 лет. На ваших глазах происходило реформирование банка, когда Герман Греф пришел и сказал, что заставит слона танцевать. На ваш взгляд, удалось? Или еще можно выучить пару новых «па»?

– Новые «па» можно учить всегда, и в этом весь смысл Сбербанка сегодня – компания не останавливается в своем развитии. Это, наверное, главное, чему нас научил Герман Оскарович, – всегда учиться, не «бронзоветь». Мы готовы и будем учиться. Вопрос – чему и как. На российском рынке есть хорошие примеры по отдельным направлениям, во многом сегодня мы перенимаем и лучшие мировые практики.

Кто для вас эталоном является?

– Нет одного эталона. Мы ведь занимаем действительно уникальное положение на российском рынке – универсальный банк с огромной долей рынка. Второго такого в мире, наверное, и нет. Поэтому мы смотрим лучшие практики разных банков: например, у Сити-Банка – по рознице, у швейцарских банков – по направлению private-banking. Более того, нам интересен опыт не только банков, но и страховых компаний, а также других крупных корпораций, таких, как, к примеру, Google.

И куда идет мир в своем развитии?

– В интернет. В этом, конечно, будущее, и мы активно используем интернет-составляющую бизнеса. Это хорошо и с точки зрения снижения затрат, интернет позволяет оптимизировать

Новые «па» можно учить всегда, и в этом весь смысл Сбербанка сегодня – компания не останавливается в своем развитии. Это, наверное, главное, чему нас научил Герман Оскарович, – всегда учиться, не «бронзоветь»

процессы и сократить расходы. Поэтому мы активно «уходим» в цифровые каналы.

Успешно?

– По юрлицам более 70% депозитов открывается сегодня в онлайн-банке – не надо приходить в банк, заполнять бумаги. 97% платежей мы проводим в онлайн, никто, как раньше, платежи уже не

носит. И мы надеемся довести эту цифру к концу года до 99%.

Кроме этого, у клиентов есть возможность пользоваться услугой e-invoicing, которая позволяет обмениваться электронными документами с другими структурами, не выходя из офиса. Недавно мы ввели еще одну удобную услугу, позволяющую бизнесменам быть мобильным и экономить время, – «самоинкассация»: клиент может положить выручку на свой расчетный счет через специальные терминалы.

«СЕГОДНЯ МЫ ВИДИМ НОВУЮ РЕАЛЬНОСТЬ»

Заместителем председателя Байкальского банка вы стали в разгар «горячего» декабря 2014-го. Вряд ли кто-то мог предположить, что конец года будет таким, все перевернет с ног на голову. Что для вас как для банкира было самым неожиданным? Что удивило?

– Ключевая ставка. Мы понимали, что ситуация на рынке нестабильная, и ждали ее повышения, но такого большого скачка – до 17% – лично я не ожидал.

Но ведь мера эта оказалась оправданной? «Холодный душ» пошел разгоряченному рынку на пользу?

– Да. Те меры, которые приняло государство, сработали: рынки успокоились, ажиотаж – ненужный и бессмысленный – спал. И сегодня мы видим новую реальность. Той реальности, которая была в сентябре-октябре, больше нет. Но есть другая – и она хороша хотя бы тем, что стабильна, по крайней мере, на три месяца – полгода вперед можно что-то прогнозировать.

Нам без стабильности нельзя, она нужна и нам, и клиентам. Иначе мы не сможем прогнозировать какие-то будущие потоки, не сможем кредитовать. Если мы не понимаем, сколько через три месяца будет стоить евро, как мы войдем в проект? Все это нужно учитывать в риск-моделях. У нас же сегодня все кредитование строится на финансовом моделировании денежного потока заемщика в будущем: какие колебания выдерживает проект, что будет, если, например, спрос упадет на 20%, или, скажем, стоимость сырья вырастет на 10%, или доллар снова взлетит до 70 рублей? В этом вся соль корпоративной банковской науки. Мы должны понимать, что происходит, моделировать различные варианты сценариев и знать, как в каждом из этих вариантов действовать.

Вернемся еще в декабрь. Что делали физлица в те дни, мы помним: снимали деньги с банкоматов, вкладов, скупали валюту, сметали телевизоры и утюги с прилавков магазинов, покупали машины и квартиры... А что делали юристы, насколько горячими головы были у них?

– Корпоративные клиенты априори меньше поддаются панике. В принципе, вера в Сбербанк, в его надежность – я еще раз это для себя понял – очень сильная и осмысленная. Что делали юристы? Они вели себя достаточно разумно. В 2008-м они не очень понимали, что делать – не было такого опыта, поэтому металась. А в этот раз вели себя спокойно. Максимальное количество выручки, которое могли, «сбросили» в кредиты, открыли свободные лимиты

кредитных линий – на случай форс-мажоров. Кто-то приостановил новые крупные проекты в ожидании того, куда развернется рынок.

Количество новых кредитных заявок

несколько пошло на спад с середины декабря. В январе-марте заявки были: или сделка очень интересная, или что-то незавершенное, когда проще закончить, чем не доделывать. В апреле поток заявок возобновился и стал расти. В начале мая по малому бизнесу мы уже даже вернулись на положительное сальдо – выдаем больше, чем нам погашают. Пла-

нируем вернуться в «плюс» и по корпоративным клиентам – к концу текущего месяца.

Ключевая ставка ЦБ уже дважды снижалась, но многие убеждены, что ее значение – 12,5% – все равно велико. Вы как считаете?

– Я согласен с этим утверждением, для инвест-проектов текущая ставка все-таки велика. Это должен быть или высокорентабельный инвестиционный проект, или достаточно короткий.

До какого уровня должна быть снижена ставка, что восстановить инвесткредитование в прежних объемах?

– Трудно ответить на этот вопрос. Ясно, что чем дешевле кредиты, тем выгоднее клиентам нам их отдавать – наши риски резко снижаются при понижении ставки. Если проект не «входит» в ставку, мы его не финансируем. Соответственно, чем ниже ставка, тем большее количество проектов мы можем профинансировать.

К примеру, если взять все потенциальные проекты за 100%, то половину из них мы можем прокредитовать уже сегодня (они выдерживают текущую ставку), а половина остается в ожидании – или дальнейшего снижения ставки, или изменений, которые можно внести в проект, чтобы улучшить его экономику, удешевить.

Есть какие-то отрасли бизнеса, которые вы не готовы сегодня кредитовать ни при каких обстоятельствах?

– Мы проводили исследование, анализировали, кто и как пережил первые месяцы кризиса, чтобы определить для себя, какие отрасли сегодня более рискованные, какие – менее. Главный вывод такой: отрасль, конечно, важна, но главное – какой клиент в этой отрасли. Есть клиенты в отраслях, которые считаются условно неблагоприятными, с прекрасными финансовыми показателями. А есть клиенты в «хороших» отраслях, у которых сегодня проблемы с финансовыми потоками. Все дело в качестве менеджмента той или иной компании.

Какова ситуация с просрочкой, есть клиенты, которые перестали платить?

– Слово «перестали платить», навер-

ное, не совсем верно отражает ситуацию. Есть компании, у которых есть проблемы в бизнесе, не позволяющие им в полной мере обслуживать кредиты, – вот так будет правильнее. Конечно, просроченная задолженность несколько выросла. Но качество нашего ссудного портфеля и те риск-модели, которые мы применяли (а мы их ввели задолго до кризиса), показали свою устойчивость. Подавляющее число наших клиентов справляются с текущими трудностями. Модели выдерживают все колебания.

С теми, кто испытывает сложности, мы отрабатываем различные варианты финансового оздоровления. И если кредитование на входе – это в принципе достаточно универсальный процесс, то отработка проблемного кредита всегда предполагает узко индивидуальный подход.



Если взять все потенциальные проекты за 100%, то половину из них мы можем прокредитовать уже сегодня, а половина остается в ожидании – или дальнейшего снижения ставки, или изменений, которые можно внести в проект, чтобы улучшить его экономику, удешевить

Как Лев Николаевич Толстой говорил, все счастливые семьи счастливы одинаково, а все несчастливые несчастливы по-своему. Так и тут. У каждого «несчастливого» заемщика – своя история. И в эту историю надо вникнуть, надо ее понять, полюбить и дальше думать, что делать с этой историей. Если клиент готов идти с нами дальше как партнер, то мы продолжаем с ним его дорогу – пусть даже и трудную и для него, и для нас.

Правильно ли я понимаю, что вы не из тех, кто считает, что сегодня на банковском рынке – эра «продавца»?

– Условия на банковском рынке всегда диктует клиент. Всегда. И как только банк об этом забыва-

ет, он начинает терять лояльность клиентов, долю рынка. Важно уметь гибко откликаться на изменения и находить взаимовыгодные решения. Нет смысла прекращать отношения из-за каких-то ситуационных сложностей. Надо просто договориться и по-партнерски идти дальше.

«НУЖНО ИЗБАВИТЬСЯ ОТ БЕСПОЛЕЗНЫХ ДЕЙСТВИЙ»

Вы за годы работы в банковской сфере не один кризис уже пережили. Какой был самым сложным?

– Мне кажется, что кризис 1998 года никто и не заметил с точки зрения корпоративных клиентов. Две трети компаний сразу погибли, треть поспешила осваивать новые рынки. Свет включили – выключили, и все – новая реальность.

В 2008 году был первый капиталистический кризис, случившийся с нами. Никто его, конечно, не ждал, все жили в иллюзии, что хорошее, спокойное время продлится вечно. Еще в 2007 году мы говорили про «тихую гавань»: штормы бушуют, а у нас все хорошо. Но потом наступил 2008-й. И мы поняли, что цена на недвижимость, на продукцию может падать, спрос – тоже. У графиков, которые были направлены только вверх, появилась «волна». Мы в 2008 год вошли, конечно, тяжело, хотя сам кризис был очень несложный: цена на нефть быстро восстановилась. Мне кажется, кризис 2008 года был кризисом прощания с иллюзиями.

В этот раз с чем прощаемся?

– По текущему кризису подводить итоги рано, он же еще не закончился. Но проходим мы его, я

считаю, неплохо. Сейчас даже, вроде, видим землю под ногами. Тем не менее мы все должны понимать, что живем в эпоху, когда все будет меняться – как бы мы ни хотели стабильности на 20 лет вперед. Скорость изменений растет по экспоненте, и это должны понимать и банки, и компании. Нужно приспособиться к ситуации, жить с ней, вот и все. И когда компания этот тезис – простой, но очень сложный в исполнении – принимает, тогда она начинает не метаться от этих кризисов, а просто принимать соответствующие решения с учетом меняющейся внешней обстановки.

«Кризис – окно возможностей» – фраза уже довольно избитая, и все же – в чем сегодня главное окно возможностей для банковского сектора, на ваш взгляд?

– За весь сектор говорить не буду, но для нас, для Сбербанка, – это возможность заглянуть в свои внутренние процессы и понять, как их можно оптимизировать. В теории «бережливого производства» есть понятие «муда» – действие, которое не приносит добавленной стоимости для клиента. Вот от таких действий нам и надо избавиться. Вам же, как клиенту, все равно, как работает система внутри банка, вам важно качество, оперативность и, конечно, надежность. Поэтому мы хотим понять, зачем нам нужен каждый конкретный процесс. Приносит он пользу клиенту? Можно ли его устранить? Или оптимизировать? Мы об этом думали и раньше, но в то же время находились и другие важные дела...

Развивать бизнес, долю рынка захватывать?

– Именно. А сейчас мы стали еще внимательнее считать наши расходы. Вот это и есть то самое «окно возможностей», которое для нас открылось в том числе благодаря кризису.

Анна Масленникова,
Газета Дело

Новые возможности для предпринимателей

Юридические лица и индивидуальные предприниматели, которые часто имеют дело с наличностью, могут вносить выручку на расчетный счет предприятия в любое удобное время с помощью банкоматов. Это стало возможным с внедрением новой услуги Сбербанка – «самоинкассация».

УДОБНОЕ ВЕДЕНИЕ БИЗНЕСА

«Самоинкассация» – новый сервис, который значительно упрощает процедуру сдачи выручки и ее зачисления на расчетные счета. Данная услуга Сбербанка России стала современной альтернативой привычным процессам инкассации и приема денежной наличности в отделении банка.

Заклучить договор на прием денежной наличности по новой схеме можно в офисе Сбербанка, где обслуживается клиент. При заключении договора клиент и его доверенные лица получают идентификационные коды, а также перечень ближайших банкоматов банка с функцией cash in (приема наличных). Парк таких устройств достаточно велик. Так, в офисах Байкальского банка ОАО «Сбербанк России»* установлено около 400 таких банкоматов.

ВРЕМЯ – ДЕНЬГИ

С развитием технологий ритм жизни ускоряется. Новая услуга Сбербанка – еще одна возможность для владельцев бизнеса эффективно использовать свое время.

Так, с помощью самоинкассации корпоративные клиенты могут сдавать выручку в любое удобное время.

Денежные средства, внесенные через банкоматы в будние дни с 08 часов до 23 часов, поступят на счет в течение нескольких минут. Если денежные средства были внесены в выходные или праздничные дни, они будут зачислены на расчетный счет в первый следующий за выходным/праздничным днем рабочий день.

Отследить зачисление средств можно с помощью специальной системы дистанционного банковского обслуживания «Сбербанк Бизнес Онлайн»**.

ВСЕ ГЕНИАЛЬНОЕ – ПРОСТО

Для совершения операции в меню банкомата необходимо последовательно выбрать следующие пункты: «Платежи наличными – Кредиты, переводы, электронные деньги – Самоинкассация». Затем в поле «Идентификатор» ввести шестизначный идентификационный код, выданный банком, и внести наличные средства. В подтверждение приема денежной наличности устройством выдается чек.

Подробнее узнать об услуге «Самоинкассация» и о других продуктах Сбербанка для юридических лиц можно в отделениях банка.

* Территория обслуживания Байкальского банка – Иркутская область, Забайкальский край, Республика



Бурятия, Республика Саха (Якутия).

** «Сбербанк Бизнес Онлайн» – это система дистанционного банковского обслуживания, предоставляющая возможность посредством стандартного интернет-браузера подготавливать и отправлять платежные документы, получать информацию о

движении денежных средств по счетам, взаимодействовать с сотрудниками Сбербанка путем обмена сообщениями сводного формата, а также направлять заявки на рассмотрение Банком возможности предоставления Клиенту тех или иных услуг и банковских продуктов.

ОАО «Сбербанк России». Генеральная лицензия Банка России на осуществление банковских операций №1481. Официальный сайт Банка – www.sberbank.ru. На правах рекламы.

Программу развития аэропорта Иркутска озвучил Николай Слободчиков

В правительстве Иркутской области разрабатывается программа развития ОАО «Международный аэропорт «Иркутск». Об этом заявил первый заместитель председателя правительства Николай Слободчиков на совещании руководителей служб и подразделений аэропорта.



Как сообщает пресс-служба регионального правительства, в настоящее время иркутский аэропорт быстро развивается: среднегодовой прирост пассажиров составляет около 150 тыс. человек, в 2014 году перевезено более 1 млн 700 тыс. человек. В пятилетней программе развития аэропорта в первую очередь должны быть учтены вопросы безопасности полетов и техобслуживания лайнеров, удобства для пассажиров и развития прилегающей к территории авиаузла городской инфраструктуры.

– В 2015 году мы будем работать над завершением реконструкции существующей взлетно-по-

садочной полосы. Она должна отвечать абсолютным всем требованиям эксплуатации современных лайнеров. Вторая задача – развитие аэродромного комплекса, включая систему комплексного технического обслуживания самолетов, новый заправочный комплекс, – сообщил Николай Слободчиков.

Первый заместитель председателя правительства Иркутской области подчеркнул, что аэропорт сегодня ведет успешную экономическую деятельность. Все лучшее, что наработано его коллективом в предыдущие годы, нужно сохранить.

К дачному сезону готов. Сбербанк запустил акцию «Загородная недвижимость»

Сбербанк постоянно расширяет линейку кредитных программ. О новых акциях в области ипотечного кредитования на брифинге рассказал менеджер Управления по работе с партнерами Байкальского банка Сбербанка Александр Галимуллин.



С 30 апреля Сбербанк запустил программу «Загородная недвижимость». Клиенты могут оформить заявки и в преддверии открытия дачного сезона приобрести загородные дома и земельные участки. Первоначальный взнос по этому кредиту составляет от 30%, ставка от 14,5% годовых, срок – до 30 лет.

Александр Галимуллин поясняет: «У клиентов есть возможность приобрести дачу, садовый домик, объект незавершенного строительства. Приобретение можно сделать как с земельным участком, так и отдельно от него. Возможно также взять кредит на индивидуальное строительство дачного дома».

С 1 мая на новых условия запущена еще одна акция – для молодых семей. В рамках данного предложения Сбербанк снизил границу первоначального взноса до 15%. Условие действительно для семей, где есть хотя бы один ребенок, а возраст одного из супругов не достигает 35 лет, и для тех, кто приобретает недвижимость стоимостью более

2 млн рублей. Если семья имеет материнский капитал, то она также может использовать его в качестве первоначального взноса по кредиту или досрочного погашения. Прием заявок будет осуществляться до 31 декабря.

«По статистике около 40% клиентов, которые приобретают жилье на вторичном рынке, подходят под эти условия, и соответственно, пользуются данным спецпредложением, которое на сегодняшний день очень востребовано», – комментирует менеджер Управления по работе с партнерами Байкальского банка Сбербанка.

Еще одной программой, которую Сбербанк запустил с 15 мая, является «Нецелевой кредит под залог недвижимости». По словам Александра Галимуллина, главное преимущество данного продукта – это предоставление кредита на любую цель, а также отсутствие требований по первоначальному взносу. Максимальная сумма кредита составляет не более 10 млн рублей, срок – до 20 лет, ставка – от 15,5%. Рассмотрение заявки проходит в два этапа: сначала по заемщику, затем по залого, чтобы клиент не нес дополнительных расходов и временных затрат. Еще одно преимущество – это послабление в части обеспечения: залогом может быть недвижимость, в которой проживает сам клиент. Также в доме, который будет заложен, могут быть прописаны дети.

Генеральная лицензия Банка России на осуществление банковских операций 1481 от 8 августа 2012 года. Официальный сайт Банка – www.sberbank.ru

ВТБ в Иркутске поддержал проект «Память сердца» к 70-летию Великой Победы

ВТБ в Иркутске выступил генеральным спонсором проекта «Память сердца», который стартовал в столице Приангарья и включает в себя три мероприятия.

6 мая в музее-усадьбе В.П. Сукачева открылась фотовыставка «Дети и война», организованная при поддержке Центрального музея Великой Отечественной войны (Москва). 23 мая музейщики приглашают иркутян и гостей города на детский «Бал Победы», подготовка к которому ведется с марта: дети разучивают песни и танцы военных лет. Выставка японских художников Ири и Тосико Маруки, приуроченная к 70-летней годовщине взрывов атомных бомб над городами Хиросима и Нагасаки, станет третьим мероприятием проекта. Экспозиция откроется в музее-усадьбе В.П. Сукачева 6 августа. В день бомбардировки Нагасаки, 9 августа, запланирована общегородская акция «Журавлики мира», в рамках которой пройдет мастер-класс по изготовлению японских «журавликов» в технике оригами.

Финансовую поддержку проекту «Память сердца» оказал банк ВТБ при содействии благотворительного фонда «Иркутский меценат». Александра Макарова, руководитель региональной дирекции банка, рассказала: «Мы рады поддержать этот проект, поскольку понимаем его огромную роль в год юбилея Великой Победы. Важно оказывать поддержку ветеранам, труженикам тыла, детям войны. Не менее важно воспитывать подрастающее поколение так, чтобы события тех страшных лет оставались в памяти долгие годы. Как раз для этого необходимы выставки, основанные на документальных источниках, а также массовые акции, участником которых может стать любой желающий».

Еще одним совместным проектом ВТБ и фонда «Иркутский меценат» к юбилею Великой Победы стала выставка графических портретов иркутян – Героев Советского Союза, открывшаяся в главном здании музея им. В.П. Сукачева 8 мая. Художник Геннадий Кузьмин готовил данную экспозицию

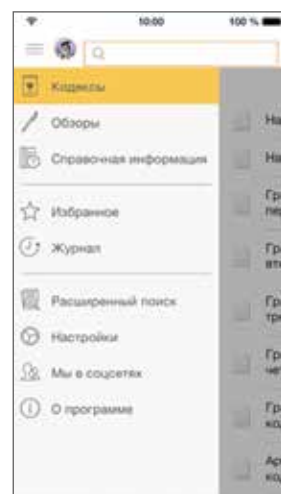
в течение двух лет: создавал портреты по старым фотоснимкам, работал в архивах, консультировался с историками. Среди изображенных – дважды Герои Советского Союза Афанасий Белобородов и Николай Челноков; Аркадий Сударев и Георгий Скушников удостоены высокого звания посмертно, их имена носят иркутские улицы.

Александра Макарова, являясь членом попечительского совета фонда «Иркутский меценат», прокомментировала: «Наш фонд выкупил эти работы у Геннадия Кузьмина и передал в дар музею им. Сукачева. ВТБ также откликнулся на просьбу регионального отделения Союза художников России и оказал помощь в подготовке этой выставки, ее оформлении. На средства, перечисленные банком, приобретены рамы и паспарту для портретов, галерея приняла законченный вид. Благодаря тому, что картины теперь – часть коллекции музея, они будут регулярно выставляться в последующие годы. А значит, память о героях будет жить как среди современников, так и их потомков».



Новый интерфейс и другие новшества в мобильных приложениях КонсультантПлюс

Доступна новая версия некоммерческого мобильного приложения «КонсультантПлюс: основные документы» (www.consultant.ru/mobile) для iPhone/iPad и Android™. Полностью переработан интерфейс приложения, упрощен доступ к основным возможностям – работать с информацией стало еще удобнее.



Важное изменение в интерфейсе – переключение между разделами и доступ к информации через новое боковое меню (сайдбар). На Android-устройствах также реализована навигация с помощью жеста «перелистывания».

В обновленном приложении появилась возможность поставить закладку на весь документ (даже доступный по расписанию) или его часть. Документы с закладками сохраняются в новом разделе «Избранное» и доступны в любое время независимо от наличия интернета. Кроме того, сохраненные на устройстве материалы теперь обновляются автоматически в фоновом режиме при подключении к сети. Пользователям больше не потребуется использовать кнопку «Обновить».

Работа со списками документов и оглавлением упрощается за счет возможности свернуть и развернуть их одним нажатием. Из других изменений отметим сохранение в «Журнале» (список просмотренных документов по датам) последней страницы документа, с которой работал пользователь, а также возможность очистить «Журнал».

Напомним, что в феврале стала доступна новая версия приложения «КонсультантПлюс: Студент»


(www.consultant.ru/student) с аналогичными улучшениями.

Мобильное приложение «КонсультантПлюс: основные документы» (www.consultant.ru/mobile) содержит кодексы РФ, основные правовые акты федерального законодательства, а также обзоры новых документов и справочные материалы.

Приложение «КонсультантПлюс: Студент» (www.consultant.ru/student), помимо правовой информации (кодексов, законов), судебной практики, консультаций, включает современные учебники по праву, финансам, экономике и бухгалтеру.

Подробная информация о мобильных приложениях КонсультантПлюс размещена на сайте www.consultant.ru/mobile.

Подробную информацию о некоммерческих мобильных приложениях КонсультантПлюс также можно получить у специалистов регионального сервисного центра КонсультантПлюс АО «КонсультантПлюс в Иркутске».



**КонсультантПлюс
в Иркутске**
RIS 112 SINCE 1993

(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

Экономьте на расчетном обслуживании бизнеса с ВТБ24!



ВТБ24¹ предлагает широкую линейку продуктов расчетно-кассового обслуживания (РКО) для бизнеса. При этом в наличии у системообразующего банка есть инструменты, позволяющие клиентам существенно сократить расходы на обслуживание. Как надежно и с выгодой обслуживаться в одном из крупнейших российских банков, рассказывает начальник управления расчетных продуктов департамента обслуживания клиентов малого бизнеса ВТБ24 Светлана Сырцова.

Что предлагает ВТБ24 своим клиентам в сфере расчетно-кассового обслуживания?

Мы сделали РКО не только удобным и качественным, но и экономически выгодным для предпринимателей. На основе многочисленных исследований мы сформировали наиболее востребованные по набору услуг пакетные предложения, которые позволяют клиентам значительно сокращать расходы на проведение часто используемых банковских операций. В ВТБ24 каждые 1,5 минуты открывается расчетный счет — более 80% из них в составе пакетных предложений².

Расскажите про основные пакеты расчетно-кассового обслуживания для бизнеса.

Самые популярные пакеты — «Бизнес» и «Торговый». Они сбалансированы по составу услуг, содержат максимальное количество дистанционных услуг для проведения операций по счетам с использованием системы «Банк – клиент онлайн».

Если бизнес клиента связан с расчетами с иностранными контрагентами, банк предлагает пакет, который называется «ВЭД». Он включает расширенный набор услуг по сопровождению внешнеэкономической деятельности, скидки на открытие счета в иностранной валюте. Недавно мы запустили новый пакет для бизнеса «Персональный», включающий расширенный перечень услуг, консультации бизнеса по юридическим и бухгалтерским вопросам, консультации персонального менеджера, скидки и бонусы от партнеров банка. Кроме того, в текущем году мы начали сотрудничество с компанией Google. С 01 апреля при подключении к счёту любого Пакета услуг, клиенту вручается сертификат номиналом 2 000 руб. на услуги контекстной рекламы в системе Google AdWords³.

Как можно приобрести пакеты услуг?

Клиент может выбрать и подключить пакет услуг в офисе банка или направить электронную оферту дистанционно через систему «Банк – клиент онлайн».

Планирует ли ВТБ24 проводить повышение тарифов?

Мы на регулярной основе проводим анализ рынка конкурентов. В настоящее время ситуация на рынке нестабильная, и, если конъюнктура начнет меняться, мы, безусловно, будем на нее

оперативно реагировать. При этом всегда готовы предложить возможность получения ценовых преференций, индивидуальный подход и снижение тарифов конкретным клиентам, несмотря на рост рынка.

Вы упомянули о дистанционном обслуживании бизнеса — системе «Банк – клиент онлайн». Сколько клиентов сейчас ей пользуются?

В ВТБ24 открыты счета более 300 тыс. юридических лиц и предпринимателей, из них 97% активных клиентов пользуются возможностью вести расчеты дистанционно. Стоимость обслуживания для них значительно ниже, чем в офисе банка, это экономит время и деньги.

Какие операции чаще всего проводят ваши клиенты дистанционно?

Это все виды платежей, конверсионные операции, покупка пакетов расчетно-кассового обслуживания. Через «Банк – клиент онлайн» клиенты могут не только проводить платежи, но и приобретать продукты и услуги для юридических лиц.

Банк контролирует безопасность операций клиентов?

Безусловно, мы уделяем безопасности особое внимание, используем только сертифицированные ФСБ России аппаратные и программные

средства, внедряем дополнительные средства защиты. В частности, в 2015 году банк запускает технологию подтверждения легитимности операций в системе (от входа в систему до проведения операций) с использованием EMV-токенов. Стоит отметить, что ВТБ24 — один из первых банков в России, предложивших своим клиентам защиту такого уровня. До конца этого года сервис будет доступен по всей сети банка.

Какие новые услуги для клиентов внедряются в «Банк – клиент онлайн» в этом году?

В конце марта вход в «Банк – клиент онлайн» стал доступным со всех основных популярных браузеров. В ближайшее время появится мобильная версия системы, позволяющая получать информационные сервисы на экране мобильного устройства. В этом году мы планируем расширить функциональные возможности системы и упростить пользовательский интерфейс.

Узнайте больше:

8 800 707-24-24
(звонок по России бесплатный)
www.vtb24.ru

1 Банк ВТБ 24 (публичное акционерное общество), генеральная лицензия Банка России № 1623, предоставляет финансовые услуги.
2 Данные действительны на 01.04.2015 г.
3 Рекламные услуги предоставляются компанией Google. РЕКЛАМА.

Новости одной строкой

■ **Группа «Илим»** направит в 2015 году 145 млн рублей на воспроизводство лесов. Специалисты компании проведут лесовосстановительные мероприятия на территории 34 тыс. га. Перечень мероприятий включает работы по искусственному, естественному и комбинированному лесовосстановлению, уходу за молодняками.

■ **Группа «Иркутскэнерго»** опубликовала консолидированную финансовую отчетность по международным стандартам за 2014 год. Выручка компании выросла на 6,8%, до 107,6 млрд рублей. Генеральный директор ОАО «Иркутскэнерго» Олег Причко отметил, что удовлетворен финансовыми результатами, сообщает пресс-служба компании.

■ **ООО «Газпром геологоразведка»** завершило комплекс подготовительных работ для бурения разведочных скважин в Восточной Сибири и на Дальнем Востоке в 2015 году. Завезены техника, оборудование и материалы на Чаюдинское и Тас-Юряхское месторождения в Якутии, Ковыктинское месторождение в Иркутской области, а также на Троицкую и Тэтэрскую площади в Красноярском крае.

■ **Осетровский речной порт (ОРП)** намерен значительно увеличить объем обработки грузов в навигацию 2015 года. «В составе предприятия образовано обособленное подразделение «Осетровская судоходная компания», которой переданы 25 судов и 4 плавкрана. Осетровский порт пересмотрел схему формирования тарифов на обработку грузов, предоставив тем самым более комфортные условия отправителям», — подчеркнул председатель совета директоров ОРП Аркадий Лавров.

■ **En+ Group** Олега Дерипаски и Huawei ведут переговоры о совместном строительстве центров обработки данных (ЦОД) в Иркутской области, сообщает «ТАСС» со ссылкой на источники, знакомые с ходом переговоров. По словам одного из них, в регионе будут созданы ЦОД с мощностью 5 тыс. стоек, ожидаемый объем привлеченного финансирования оценивается в 9 млрд руб.

■ **РУСАЛ** объявил результаты деятельности компании по итогам первых трех месяцев 2015 года. Так, выручка компании в первом квартале выросла на 16,7% — до 2 477 млн долларов США.

Генеральный директор РУСАЛа Владислав Соловьев отметил: «В 2015 году мировая алюминиевая отрасль вступила в новую фазу своего развития. К ключевым трендам относятся резкое снижение премий, несмотря на продолжающийся рост спроса, доступность металла в результате снизившейся привлекательности финансовых сделок, а также рост экспорта алюминиевой продукции из Китая».

■ Управляющим директором **Братского алюминиевого завода** назначен Евгений Зенкин. Основными его задачами станут увеличение объемов производства и расширение номенклатуры сплавов, повышение качества выпускаемой продукции, дальнейшее развитие бизнес-системы РУСАЛа на БрАЗе, а также внедрение технологий, которые позволят минимизировать воздействие производства на окружающую среду. Андрей Волвенкин, ранее занимавший должность управляющего директора БрАЗа, переходит на руководящую должность в Алюминиевый дивизион.

■ **Иркутский филиал АО «Первая Грузовая Компания» (ПГК)** в I квартале 2015 года перевез 872 тыс. тонн грузов в полувагонах, в 1,5 раза увеличив показатели аналогичного периода прошлого года. Доля ПГК в общем объеме перевозок в полувагонах по Восточно-Сибирской и Забайкальской железным дорогам выросла с 5% до 8%. Положительная динамика обусловлена ростом перевозок угля в адрес предприятий региональной энергетики Восточной Сибири и Забайкальского края, а также увеличением объемов и номенклатуры перевозимых грузов в рамках сервисного контракта с ОК РУСАЛ.

■ **Новый мясокомбинат** планируют построить на территории бывшей воинской части в поселке Чистые Ключи Шелеховского района. Строительство намечено уже на июнь этого года. Завершить строительство комбината планируется к апрелю будущего года, а выпустить первую продукцию предполагается к июню 2016 года, сообщается на сайте Корпорации развития Иркутской области. Общий объем инвестиций в этот проект оценивается почти в 646 миллионов рублей.

Банк «Югра» в Иркутске подключился к Системе «Город»

Прием платежей по Системе «Город» начал банк «Югра» в Иркутске.

Система «Город» — это федеральная система сбора платежей, которая позволяет осуществлять переводы за жилищно-коммунальные услуги, телефон, интернет, детский сад, оплачивать штрафы, пошлины и другие сборы.

Перед запуском банк провел технологическое тестирование Системы «Город», которое прошло успешно, продемонстрировав большой потенциал сервиса. Банк нацелен на совершенствование ка-

чества обслуживания розничных клиентов, новая услуга совершения разнообразных регулярных платежей по принципу «одного окна» будет удобна и полезна жителям регионов присутствия банка.

Совершить платежи по Системе «Город» физические лица могут в любом из 80 офисов банка по всей России.



Бизнес с «изюминкой»

Как открыть семейное кафе в спальном районе Иркутска?



Фото А. Федорова

Предпринимательница Татьяна Виноградова – мать троих детей. «Есть еще четвертый, самый младший, – смеется она. – Ему два года». Речь идет о бизнесе Татьяны – семейном кафе «Виноградник», которое она открыла в 2013 году в микрорайоне Солнечный. В чем особенности работы общепита в «спальнике»? С какими стереотипами приходится бороться? И как пережить кризис с меньшими потерями?

ШЕСТЬ МИЛЛИОНОВ НА СТАРТ

В бизнес Татьяна Виноградова пришла благодаря собственным детям: «Я работала в крупной компании, все устраивало, кроме графика работы, – рассказывает она, – в 8 должен прийти, в 6 уйти. С тремя детьми это очень сложно, ведь одного нужно отвезти в драмкружок, другого – в кружок по фото, а третьему, как говорится,

– пять охота. Для этого нужен более свободный график».

Так ей в голову и пришла мысль открыть свое собственное дело: работать, конечно, приходится больше, ведь бизнес – это работа без выходных, зато – независимость. Выбор пал на семейное кафе. Известный закон «Можешь не открывать общепит – не открывай» Татьяну не смутил: «Идея меня поглотила, я была уверена, что семейное кафе – это очень удачный и правильный формат: мне самой всегда хотелось куда-то пойти

с детьми и отдохнуть – и с ними, и от них».

Открыть кафе – дело недешевое. Однако на старт бизнеса ни один банк, в который обратилась Татьяна, заемных средств не дал: «Банкам нужно, чтобы твое дело уже несколько лет успешно существовало, кредиты для стартапов – это сказки». Выручили родители – оформили кредиты как физлица: «У них нет кредитного минуса в виде трех иждивенцев», – смеется предпринимательница.

Всего, по словам нашей собеседницы, на старт

бизнеса потребовалось порядка шести миллионов рублей: «Из них два миллиона ушло на оборудование и посуду для кухни и зала, миллион – на вентиляцию, два миллиона – на мебель и ремонт, еще миллион – на оборудование для детской комнаты – мы купили детский лабиринт, аэрохоккей...».

КАФЕ «С ИЗЮМИНКОЙ» ДЛЯ «СОЛНЕЧНЫХ» ЛЮДЕЙ

Открыть семейное кафе Татьяна решила в Солнечном: микрорайон молодой, перспективный, радостный. Люди – интеллигентные, «солнечные».

Однако найти подходящее помещение оказалось не так-то просто: на поиски ушло около года. «Мечтали мы, конечно, о первой линии, больших окнах, но в итоге остановились на том, что было, – это помещение площадью около 300 квадратных метров на нижнем этаже жилого комплекса «Сантоки».

Внутреннее зонирование кафе выстраивали из возможностей помещения: дом высотный, стены не сломаешь. «Поэтому у нас получилась очень большая кухня, она занимает почти половину площади. Для бизнеса, конечно, было бы лучше, если бы места для гостей было больше, – рассуждает Татьяна, – но имеем, то, что имеем: три зала (60 посадочных мест) и детскую комнату».

С дизайном помещения помогла знакомая. «Мне хотелось создать уютную, домашнюю атмосферу; видение каждого зала в отдельности у меня было: где я хочу обои в полоску, где – в цветочек, где – камин поставить, а она, как специалист, помогла «собрать» все воедино. Результатом я осталась довольна».

Самым же сложным оказалось придумать заведению название. «Мы уже ремонт почти заканчивали, а названия все не было», – смеется Татьяна. Предпринимательница нанимала специалистов по неймингу, но их варианты: «Солнышко», «Карусель», «Петрушка» – ее не устраивали: «Я хотела уйти от детскости в названии, все-таки это не детское кафе», – поясняет она.

Решение пришло на семейном совете: раз заведение семейное и все члены семьи Виноградовых задействованы в его работе, значит, и назвать его нужно исходя из фамилии – «Виноградник», кафе с «изюминкой».

БАНКЕТЫ «КОРМЯТ» ВСЕХ

«Я думала, что плюсов от ведения бизнеса в спальном районе будет больше, – признается Татьяна. – На деле же приходится бороться со стереотипным представлением о том, что, чтобы посидеть, пообщаться, вкусно поесть, нужно обязательно ехать в центр города. Многие гости приходят и искренне удивляются: в Солнечном есть приличные места?! Не может такого быть!».

Несмотря на все проблемы, Татьяне удалось найти своего гостя. На точку безубыточности кафе вышло сразу, с первого месяца работы: «Это

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

Вакансия	Зарплата	Компания	Вакансия	Зарплата	Компания
Агент по недвижимости	от 70 000 руб	Century 21	Менеджер по продажам комплектующих материалов	от 35 000 руб	HR GYM
Администратор ресторана	от 35 000 руб	Бигл	Менеджер по работе с ключевыми клиентами	от 45 000 руб	ISIB
Администратор сайта	от 50 000 руб	ООО Мета-Трейдер	Менеджер по работе с партнерами	от 35 000 руб	Biglion
Администратор торгового зала	от 35 000 руб	Сеть гипермаркетов SPAR	Менеджер ресторана	от 35 000 руб	Бигл
Аудитор	от 65 000 руб	Human Resources, KA	Младший разработчик 1С	от 40 000 руб	Первый БИТ
Бармен на круизный лайнер	от 53 000 руб	Петропол	Начальник отдела качества	от 50 000 руб	ГК ОЗНА
Бренд-менеджер	от 35 000 руб	Центр трудоустройства Приоритет	Начальник отдела обучения и развития	от 80 000 руб	Kelly Services
Бухгалтер по налогам	до 40 000 руб	ЕвроСибЭнерго, ГК	Начальник отдела охраны труда	от 40 000 руб	ОАО Оборонстрой
Ведущий инженер-проектировщик металлоконструкций	от 40 000 руб	Иркутский завод тяжелого машиностроения	Начальник отдела продаж	от 35 000 руб	Байкальская Виза, ГК
Генеральный директор	от 150 000 руб	Акцион-диджитал	Начальник планово-экономического отдела	от 150 000 руб	ОАО ФЕОТЕК Сейсморазведка
Геолог по геологическому моделированию	от 80 000 руб	Human Resources, KA	Начальник управления капитального строительства	от 350 000 руб	ЗАО Независимая нефтегазовая компания
Главный бухгалтер	от 50 000 руб	Сантекс	Продавец-консультант в бутик	от 60 000 руб	BORK
Главный инженер	от 50 000 руб	ГК ОЗНА	Региональный менеджер по Восточной Сибири и Дальнему Востоку	от 110 000 руб	Иннотек Интернациональ
Главный конструктор	от 80 000 руб	Уральское производственное объединение Метта	Региональный менеджер по работе с ключевыми клиентами	от 200 000 руб	Фарм-Трэйд
Главный технолог	от 40 000 руб	Сеть гипермаркетов SPAR	Региональный представитель	от 150 000 руб	Акцион-диджитал
Дефектоскопист	от 78 000 руб	ООО Иркутская нефтяная компания	Руководитель группы менеджеров / Супервайзер	от 45 000 руб	Домашние деньги
Директор магазина	от 60 000 руб	ГК «СПОРТМАСТЕР»	Руководитель направления продаж банковских продуктов	от 54 800 руб	Брокеркредитсервис
Директор магазина	от 45 000 руб	САКС Игрушки	Специалист отдела взыскания	от 50 000 руб	ООО РосДеньги
Директор магазина одежды	до 40 000 руб	Сеть магазинов Лимон	Специалист отдела выездного взыскания	до 100 000 руб	АО Тинькофф Банк
Заведующий производством	от 40 000 руб	ООО КК-Премиум	Территориальный менеджер по продажам	от 50 000 руб	Легенда Крыма, ГК
Инженер-программист	от 40 000 руб	ЕвроСибЭнерго, ГК	Технический директор	от 100 000 руб	ГК ОЗНА
Инженер-сметчик	от 35 000 руб	ООО ВССК	Технический представитель компании в Китае	от 66 000 руб	Группа компаний IEK
Медицинский представитель	от 55 000 руб	Kelly Services	Торговый представитель направления Ногеса	от 35 000 руб	ЗАО BAIKALSEA Company
Менеджер по бюджетным продажам	от 35 000 руб	Протек, Центр Внедрения	Управляющий магазином	от 40 000 руб	HR GYM
Менеджер по продажам	от 55 000 руб	AHMAD TEA	Юрист	от 35 000 руб	ООО ЛесЭкспорт
Менеджер по продажам	от 40 000 руб	Госзаказ			

* Источники: hh.ru, Daria.ru. Для поиска вакансии на сайте необходимо указать должность и название компании-рекрутера

было очень приятно и очень кстати, потому что финансовую подушку безопасности, необходимо на старте, я к моменту открытия уже истратила».

Держаться на плаву даже сегодня, в кризисные времена, помогает диверсификация бизнеса. Кроме собственно кафе, куда приходят отдохнуть семьями, в «Винограднике» работает кондитерская, изготавливающая торты на заказ, детская комната (которая, как бы того ни хотели гости, не может быть бесплатной: аренду, зарплату воспитателя, стартовые вложения на оборудование нужно «отбивать»). Но «кормит» всех, как говорит Татьяна, направление банкетов.

«Это и детские праздники, и взрослые дни рождения. Каждые выходные у нас обязательно какой-нибудь банкет, – рассказывает предпринимательница. – Стоят торжества по-разному: кто-то может позволить себе по тысяче на человека, кто-то больше».

ЛУЧШЕ МЕНЬШЕ, НО ЛУЧШЕ

Главное, на что Татьяна делает ставку в работе кафе, – это еда, вкусная и качественная: салаты от 280 рублей, горячие блюда – от 300, десерты – от 150...

Меню в «Винограднике» два – взрослое и детское. И предпочтения у больших и маленьких гостей отличаются: взрослые любят салат «Цезарь», бифштексы, жареную картошку, дети – куриный шашлык, наггетсы. И, конечно, жвачку Angry Birds, которую приносят официанты после еды.

«Позиций в меню немного. Я считаю, что оно не должно быть раздутым, продукты должны крутиться. Я борюсь за то, чтобы все было вкусное, свежее, поэтому пусть лучше будет меньше, но лучше», – убеждена предпринимательница.

Из того же принципа – лучше меньше, но лучше – Татьяна исходит и в работе с персоналом. «Штат у меня небольшой: два-три человека работают в зале, двое – на кухне. Зато я в них уверена. На самом деле найти хорошего официанта непросто. Как правило, это студенты, которых интересует только зарплата и которые думают, что их работа сводится к тому, чтобы принести-унести. А тут, оказывается, еще и знать меню наизусть надо, и приветливым быть, и плохое свое настроение оставлять дома. Поэтому при приеме на работу я сразу говорю: надо, чтобы работа вам нравилась, если идете только ради денег, то мы с вами не сработаемся».

КРИЗИС НАУЧИТ ЭКОНОМИТЬ И ЦЕНИТЬ ГОСТЕЙ

Экономический кризис не обошел стороной «Виноградник». Как говорит Татьяна, закупочные цены на продукты после девальвации выросли на 10-30%, а по отдельным позициям – на все 60%.

«Ситуация интересная: тебе повысили цену, а ты не можешь. Потому что гостей и без того стало меньше: зарплату ведь в связи с кризисом никому не подняли. Стоимость блюд в меню мы не меняли, но посещаемость все равно резко сократилась». Спасают банкеты (дни рождения и юбилеи справляют по-прежнему) и постоянные гости (а это порядка 70% всех посетителей «Виноградника»).

Кризис заставил предпринимательницу пересмотреть расходные статьи. И если от закупок продуктов, аренды, выплаты зарплаты и налогов никуда не уйти, то рекламные бюджеты были урезаны в пользу бесплатных, но более эффективных, с точки зрения Татьяны, способов продвижения – интернета (сайт и социальные сети) и «сарафанного радио».

«За два года работы мы перепробовали буквально все виды прямой рекламы, и я до сих пор не знаю такой, которая принесла бы ощутимый результат. Например, баннер – 20 тысяч. Конечно, на начальном этапе без баннеров не обойтись. Но сколько человек он «приведет»? 20? Тысяча за человека, выходит. Он у тебя поел на 300 рублей, а ты за него тысячу еще и заплатил. Это эффективно, только если человек станет твоим постоянным гостем».

Несмотря на все трудности, в будущее Татьяна смотрит с оптимизмом: закупочные цены после укрепления рубля пошли вниз, шок постепенно

проходит. «Все к лучшему, и этот кризис тоже чему-то нас научит – экономить будем, гостей ценить больше», – говорит наша героиня.

Начинающим бизнесменам Татьяна Виноградова советует оценивать свои силы и верить в успех. «Даже если бы я сейчас, в кризис, задумала открыть кафе, я бы сделала это, как бы все вокруг ни отговаривали меня».

Анна Масленникова,
Газета Дело



Фото А. Федорова

реклама

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



ЛУЧШИЙ ИНТЕРНЕТ-БАНК

по версии
GLOBAL BANKING
& FINANCE REVIEW

www.avangard.ru

Авангард интернет-банк – это полнофункциональная, удобная и безопасная система дистанционного банковского обслуживания для вашего бизнеса.

Открытие расчетного счета – **online**.

Подключение и обслуживание интернет-банка – **бесплатно**.



Банк основан
в 1994 году



Более 100 тыс.
корпоративных
клиентов



Более 1 млн
частных
клиентов



300 офисов в
75 городах
России

БАНК АВАНГАРД

10 мифов об ИИС

Индивидуальный инвестиционный счет – как это работает?



Фото А. Федорова

С 1 января 2015 года у россиян появилась возможность открывать индивидуальные инвестиционные счета (ИИС) и совершать операции с ценными бумагами, получая налоговые преференции. Формат ИИС уже обрел популярность: возможность освободить всю прибыль от подоходного налога или получать от государства до 52 тысяч рублей ежегодно привлекает многих частных инвесторов.

Вопросов о том, как это работает, однако, немало: индивидуальные инвестиционные счета за несколько месяцев уже успели обрасти разнообразными мифами. Самые распространенные из них мы попросили развенчать исполнительного директора представительства АО «ФИНАМ» в г. Иркутске Константина Тютрина.

МИФ 1.
«МНЕ НЕ НУЖЕН ИИС, У МЕНЯ ЕСТЬ БРОКЕРСКИЙ СЧЕТ»

Константин Тютрин: На обычном брокерском счете налоги будут удерживаться всегда, получить налоговые льготы, например, НДФЛ с зарплаты, можно только открыв ИИС. Кроме того, если брокер удержал с вас налог с обычного брокерского счета, то путем простой перекладки денежных средств или заработанной прибыли с обычного брокерского счета на ИИС вы сможете вернуть удержанный брокером НДФЛ от операций с ценными бумагами (но не более 52000 рублей в год). Если вы инвестируете в недооцененные бумаги, и ваш доход за три года составит 1000% и более, то со всей прибыли вы можете также не платить налоги, а забрать ее целиком.

МИФ 2.
«ЕСЛИ МНЕ СРОЧНО ПОНАДОБЯТСЯ МОИ ДЕНЬГИ, Я НЕ СМОГУ ИХ ПОЛУЧИТЬ РАНЬШЕ ТРЕХ ЛЕТ»

Константин Тютрин: Неверно! Вы можете вывести денежные средства в любой момент, никаких ограничений нет, но если вы хотя бы частично выводите деньги с ИИС, то счет закрывается, а вы при этом теряете налоговую льготу. То есть, если вы закрываете ИИС первого типа (вычет на взносы) ранее, чем через три года, вы должны будете вернуть предоставленные вам суммы вычетов, начисленные налоговым органом, пени и уплатить налог с положительного финансового результата от операций по счету. Если закрываете ИИС второго типа

(вычет в сумме доходов), вам нужно будет уплатить налог со всей прибыли от операций по счету.

МИФ 3.
«НА ИНДИВИДУАЛЬНЫХ СЧЕТАХ МОЖНО ЗАРАБОТАТЬ НЕ БОЛЬШЕ 13%»

Константин Тютрин: 13% – это минимум, то есть гарантированная доходность, но вы можете получать и дополнительный доход от инвестиций в акции, облигации, инструменты срочного рынка и структурные продукты. Могут быть и другие бонусы, например, компания «ФИНАМ» начисляет ½ ключевой ставки ЦБ на свободный остаток фондового и срочного рынка.

МИФ 4.
«ИИС ИНТЕРЕСНЫ ТОЛЬКО РИСКОВАННЫМ ИНВЕСТОРАМ, А Я КОНСЕРВАТОР»

Константин Тютрин: На данный момент никаких ограничений на совершение операций по ИИС законодательно не предусмотрено. И даже самый консервативный инвестор, приобретающий, к примеру, государственные облигации федерального займа, получит доход, превышающий ставки по депозитам. Пример: ((52000 руб. (13% налоговый вычет) + 40000 руб. (10% по облигациям, в настоящее время)) x 3 года = 276000 руб. А некоторые корпоративные облигации предлагают на сегодняшний день 20% годовых, что, с учетом налогового вычета, даст доходность уже в 33%.

МИФ 5.
«ОДНОВРЕМЕННО МОЖНО ИМЕТЬ ТОЛЬКО ОДИН ТИП ИИС»

Константин Тютрин: В целом, верно. Закон позволяет одновременно иметь только один ИИС на одно физическое лицо и воспользоваться только одним типом вычета на усмотрение владельца. Однако можно открыть счет на жену, сестру, брата, родителей, детей (если они старше 14 лет), выбрать второй тип счета и управлять вторым ИИС по оформленной доверенности.

Тем самым возможности заработка расширяются, и в каждый конкретный момент можно выбрать, на какой счет зачислить денежные средства.

МИФ 6.
«НАЛОГОВЫМ ВЫЧЕТОМ ПО ИИС МОЖНО ВОСПОЛЬЗОВАТЬСЯ ТОЛЬКО ОДИН РАЗ В ЖИЗНИ»

Константин Тютрин: Да, это так. Вычет по ИИС похож на вычет за квартиру, но есть существенная разница: если вернуть НДФЛ с квартиры можно только один раз и максимум 260 000 рублей, то с ИИС можно возвращать неограниченное количество лет.

Если использовать счет 10 лет, то сумма возврата может составить 520 000 рублей, а с учетом готовящихся изменений по увеличению суммы вложений, возврат может вырасти еще больше.

МИФ 7.
«МАКСИМАЛЬНЫЙ ВКЛАД – 400 ТЫСЯЧ РУБЛЕЙ В ГОД – НЕОБХОДИМО ВНЕСТИ НА ИИС СРАЗУ ПРИ ОТКРЫТИИ»

Константин Тютрин: Это неверное утверждение. Открыть счет можно в январе 2015 года, а пополнить его в декабре. А можно вносить средства частями, каждый месяц, в любом количестве, например по 10 000 рублей.

МИФ 8. «НА 100% ВНЕСЕННЫХ НА ИИС ДЕНЕГ МОЖНО ОФОРМИТЬ ВКЛАД»

Константин Тютрин: Вклады можно оформлять в рамках ИИС на счетах доверительного управления, но нужно помнить о том, что они не страхуются государством, потому что счета зарегистрированы на юридическое лицо, а не на физическое – от недобросовестного банка Агентство по страхованию вкладов вас спасти не сможет.

МИФ 9.
«ГОСУДАРСТВО ГАРАНТИРУЕТ СОХРАННОСТЬ СРЕДСТВ НА ИИС»

Константин Тютрин: Государство гарантирует лишь вычет налогов из полученных прибылей. Что касается гарантии сохранности денег на счете, то если они лежат в каких-либо активах (акции, облигации), то это такое же имущество, как квартира, машина, дача, земля, и никто не вправе отобрать это имущество у вас. В случае, если денежные средства просто лежат на счете, то гарантии государства пока нет, она обсуждается сейчас на государственном уровне и будет, вероятно, работать по принципу Агентства по страхованию вкладов. По сути, данная защита нужна от недобросовестных мелких брокеров, которым нечего терять.

МИФ 10.
«ОТКРЫТЬ ИИС НИКОГДА ПОЗДНО, ПОЭТОМУ МОЖНО НЕ ТОРОПИТЬСЯ»

Константин Тютрин: Три года существования индивидуального инвестиционного счета необходимы для получения льгот. Они считаются с даты заключения договора на ИИС. Чем раньше вы заключите договор (счет при этом, напоминая, можно пополнить и в конце первого года, см. пункт №7), тем раньше вы получите свою выгоду.

Первыми, кто воспользовался этой возможностью и открыл счета уже в первые рабочие дни января, были сами сотрудники брокерских компаний, которым не нужно было объяснять выгоду от ИИС.

Иван Рудых,
Газета Дело

ВКЛАД МЕСЯЦА

Данные на 15.05.2015
www.sib.ru

Гарантированное накопление	
Процентная ставка (% годовых)	
Срок вклада:	91 день
Сумма вклада: от 3 000 до 30 000 000 RUB	14.50%

1. Выплата процентов: ежемесячно на текущий счет, ежемесячно с капитализацией. Выплата процентов по вкладу без капитализации производится на текущий счет, открытый в банке. Текущий счет открывается одновременно со счетом вклада в валюте вклада. 2. Капитализация процентов: ежемесячная выплата (капитализация) процентов производится в последний день текущего календарного месяца. В случае если день выплаты процентов по вкладу приходится на выходной или нерабочий праздничный день (в соответствии с законодательством РФ), днем выплаты процентов считается ближайший следующий за ним рабочий день. 3. Предоставляется возможность пополнения вклада в течение всего срока действия договора до достижения максимальной суммы вклада. Минимальная сумма пополнения вклада не ограничена. 4. Расходные операции: невозможны (снятие вклада или его части в течение срока действия договора считается досрочным расторжением вклада). 5. Пролонгация договора вклада допускается в случае действия утвержденных условий и тарифов по вкладу на дату пролонгации. 6. Досрочное расторжение: по требованию вкладчика, а также при обращении заявителя на основании исполнительных документов в порядке, предусмотренном законодательством РФ, начисленные процентов по вкладу производится за фактический срок вклада по ставке, установленной для вклада «До востребования», действующей на дату расторжения договора. Лицензий ЦБ РФ 1067. Банк включен в систему страхования вкладов.

ВЭБ
БАЙКАЛИНВЕСТБАНК ОАО «БайкалИнвестБанк» (3952)258-800

Акции ВТБ: что есть и что будет?



Мнение о том, что акции банков «либо стоят на месте, либо падают», не актуально сейчас по отношению к ценным бумагам ВТБ. За последние три месяца 2014 года акции ВТБ показали рост в 70%. Как вести себя акционеру, на какие дивиденды рассчитывать? Насколько уверенно ВТБ смотрит в будущее и чего ждет от 2015 года? Об этом представители группы рассказали иркутским миноритариям на встрече в апреле.

«ПОРТРЕТ МИНОРИТАРИЯ МЕНЯЕТСЯ»

Представители службы по работе с акционерами, финансового департамента ВТБ и инвестиционного департамента ВТБ24 провели в апреле встречу с миноритарными акционерами банка в Иркутске.

Как сообщил руководитель службы по работе с акционерами ВТБ Владимир Хоткин, на долю акционеров-физлиц (это 97 тысяч человек) сегодня приходится около 2% акций банка. «В Иркутской области проживает 1356 миноритариев, – рассказал Владимир Хоткин. – По их количеству Приангарье является одним из ключевых

регионов России за Уралом. Благодаря подобным встречам мы видим, как меняется портрет миноритария – наши акционеры становятся финансово грамотнее, больше интересуются деятельностью банка».

Попригласить собравшихся акционеров пришла и Александра Макарова, руководитель дирекции банка ВТБ по Иркутской области. «Группа ВТБ представлена в Иркутске с 1993 года, наш офис – один из старейших в сети, – напомнила она. – Помимо подразделения ВТБ, обслуживающего корпоративных клиентов, в столице Приангарья также действует 26 точек продаж банка ВТБ24, офисы Банка Москвы, такие дочерние структуры, как ВТБ Лизинг, ВТБ Регистратор, ВТБ Страхование. Сегодняшний семинар еще раз свидетельствует о

том, что мы открыты для диалога с нашими акционерами и клиентами».

«2014-Й УДАРИЛ ПО ПРИБЫЛИ БАНКА»

Предыдущая встреча с акционерами банка ВТБ в Иркутске проходила в сентябре 2013 года. За полтора года в экономике страны и банковской сфере произошло немало изменений, оказавших прямое влияние на работу группы ВТБ и ее финансовые результаты. И если в 2013 году чистая прибыль группы составила рекордные 100 млрд рублей, то в 2014-м – лишь 0,8 млрд.

«2014 год принес группе ВТБ, как и

всей экономике в целом, много проблем, – рассказал Владимир Хоткин. – Мы столкнулись и с замедлением экономического роста, и с санкциями, под действие которых попал банк ВТБ, и с падением цен на нефть и последующей сильнейшей девальвацией рубля».

Кредитный портфель ВТБ в 2014 году рос (для многих крупных корпораций международные рынки капитала также оказались закрыты, и банк с августа фиксировал приток новых крупных заемщиков), но вместе с ним росли и резервы. Как рассказали представители группы ВТБ, на создание резервов в обеспечение кредитного портфеля в 2014 году было отчислено 275 млрд рублей, на 177% больше, чем годом ранее.

По словам Александры Макаровой, федеральные тенденции были актуальны и для банка ВТБ в Иркутске. Так, кредитный портфель по итогам года вырос до 12,4 млрд рублей, что в 2,4 раза больше показателей 2013 года, однако причины роста были несколько иными: «Среди клиентов ВТБ в Иркутске предприятий, которые активно кредитовались бы раньше на западных рынках, практически нет. Поэтому наш рост в регионе был обусловлен скорее политикой банка, нацеленной на увеличение кредитного портфеля за счет привлечения хороших, качественных заемщиков, нашей активной работой на этом рынке, нежели внешними факторами», – подчеркнула она.

«ИНВЕСТИЦИЯ ИЛИ СПЕКУЛЯЦИЯ?»

В 2010-2013 годах на дивиденды акционеров банка ВТБ направлялось от 10 до 20% чистой прибыли группы по МСФО. На какие дивиденды рассчитывать миноритариям при текущих финансовых результатах? Этот вопрос пока остается открытым. Как сообщил Юрий Мариничев, директор службы по работе с акционерами банка ВТБ, новая дивидендная политика будет принята наблюдательным советом в этом году. Решение о выплате дивидендов по итогам 2014 года будет приниматься на годовом собрании акционеров 25 июня.

Пока судьба дивидендов не решена, акционерам имеет смысл обратить

внимание на спекулятивный аспект в работе с акциями. В течение 2014 года, как рассказал Владимир Демин, руководитель группы продаж инвестиционных продуктов ВТБ24, наблюдалось четыре ярко выраженных тренда: два на снижение и два на рост (в конце года ценные бумаги банка выросли на рекордные за последнее время 70%).

«Конечно, сложно купить акции по максимально низкой цене и продать по максимально высокой, но даже если использовать часть этого движения, можно получить прибыль», – прокомментировал Владимир Демин.

ЧТО ДАЛЬШЕ?

Несмотря на то, что поводов для оптимизма во внешней среде немного, в будущее группа ВТБ смотрит уверенно: разветвленная структура группы позволяет диверсифицировать риски, а растущий за счет привлечения новых качественных заемщиков кредитный портфель банка ВТБ – увеличивать доходы.

Работает группа и над уменьшением расходов. Так, в прошлом году на 15% был сокращен фонд оплаты труда сотрудников в головном офисе ВТБ в Москве и в инвестиционном подразделении – ВТБ Капитал. Большую роль должно сыграть и присоединение Банка Москвы, основным эффектом которого станет синергия издержек.

Александра Макарова в свою очередь рассказала о том, что кредитный портфель ВТБ в Иркутске на 1 апреля 2015 года составил 11,5 млрд рублей, что на 23% больше показателя аналогичного периода прошлого года. Она отметила: «В первом квартале многие клиенты занимали выжидательную позицию: слишком трудно было прогнозировать дальнейшее развитие событий. Сейчас ситуация стабилизируется, компании адаптировали свои бизнес-планы к новым условиям и снова пошли за кредитами».

Иван Рудых,
Газета Дело

Вклады в Иркутске

Банк	Название вклада	Пополняемые вклады					Непополняемые 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 дн	10.90 - 13.92 ¹	ежемесячно	не ограничена	Победа	от 9 000	367 дн	15.00 - 15.70 ¹	в конце срока
АК Банк	Мирное небо	от 20 000	92 - 370 дн	14.00 - 15.00	ежемесячно	от 20 000	-	-	-	-	-
АЛЬФА-БАНК	Ценное время	любая	1 - 12 мес	0.01 - 10.50	ежемесячно	не ограничена	Победа	от 10 000	92 дн - 2 г	9.60 - 12.86 ¹	в конце срока
БайкалБанк	Антикредит	любая	181 - 731 дн	12.10 - 14.10 ³	в конце срока	банкомат - любая др.способы - от 100	-	-	-	-	-
БайкалИнвестБанк	Гарантированное накопление	от 3 000	91 дн	14.50	ежемесячно	не ограничена	-	-	-	-	-
БайкалКредобанк	Байкал "Капитальный"	любая	93 - 732 дн	12.00 - 14.50	в конце срока	не ограничена	-	-	-	-	-
Банк СОЮЗ	Перспективный	от 10 000	93 - 367 дн	11.75 - 13.50	ежемесячно / в конце срока	от 1 000	Классический	от 10 000	93 - 367 дн	12.75 - 14.50	ежемесячно / в конце срока
Братский АНКБ	Сибирский +	от 100 000	91 дн - 18 мес	13.00 - 14.50	ежемесячно	от 10 000	Сберегательный	от 10 000	91 дн - 18 мес	13.00 - 14.50	ежемесячно
ВостСибТрансКомбанк	Пенсионный Плюс	от 1 000	370 - 740 дн	10.50 - 11.00	каждые 90 дн	от 1 000	Капитал	от 200 000	183 - 365 дн	13.00 - 14.00	в конце срока
Гринкомбанк	Перспектива	любая	31 - 370 дн	6.00 - 14.00	ежемесячно	не ограничена	-	-	-	-	-
Крона-Банк	70 лет Великой Победы	от 10 000	365 дн	12.50	в конце срока	не ограничена	-	-	-	-	-
МДМ Банк	МДМ - Доходный	от 3 000	30 - 1500 дн	9.60 - 14.70 ²	ежемесячно / в конце срока	не ограничена	-	-	-	-	-
МОСОБЛБАНК	Доходный	от 10 000	365 дн	10.90 - 11.75	в конце срока	не ограничена	Весенний процент (до 31.05.15)	от 10 000	181 дн	15.00	ежемесячно
МТС Банк	Разумный	от 1 000	31 - 731 дн	9.29 - 12.50 ²	ежемесячно	не ограничена	Горячий Плюс	от 10 000	91 дн - 1 г + 1 дн	11.50 - 13.50	в конце срока
Примсоцбанк	Пенсионный депозит	от 5 000	181 - 732 дн	10.50 - 11.30	ежеквартально	не ограничена	Подарочный	от 10 000	367 дн	12.50	ежемесячно
Промсвязьбанк	Моя копилка	от 10 000 ²	181 - 367 дн	8.50 - 10.31 ²	ежемесячно	не ограничена	Щедрый процент	от 10 000 ²	32 - 397 дн	11.25 - 11.75	в конце срока
СКБ-Банк	Обыкновенное чудо	от 1 000	365 дн	12.00	ежемесячно	не ограничена	-	-	-	-	-
Солид-Банк	Доходный	от 10 000	1 - 730 дн	10.00 - 15.00	ежемесячно	не ограничена	-	-	-	-	-
Банки с госучастием											
Байкальский банк Сбербанка России	Пополняй Онл@йн	от 1 000	3 мес - 3 г	8.05 - 10.61 ^{1,2}	ежемесячно	нал. - от 1 000 безнал. - не ограничена	Сохраняй Онл@йн	от 1 000	1 мес - 3 г	7.50 - 11.34 ^{1,2}	ежемесячно
ВТБ24	ВТБ24 - Накопительный Онлайн	от 15 000	91 - 1102 дн	7.30 - 12.27 ^{1,2}	ежемесячно	от 30 000	Выгодный	от 100 000	91 - 1102 дн	7.60 - 12.48 ²	ежемесячно
Дальневосточный банк	Высокий доход	от 3 000	3 мес - 1,5 г	9.40 - 11.80	ежемесячно / в конце срока	не ограничена	-	-	-	-	-
Россельхозбанк	Максимальные накопления	от 1 500 000	180 - 730 дн	8.90 - 12.70	ежемесячно / в конце срока	не ограничена	Золотой	от 1 500 000	91 - 1460 дн	8.90 - 13.70	ежемесячно / в конце срока
Связь-Банк	Пенсионный доход	от 1 000	1 г	12.30 - 12.40	ежемесячно	не ограничена	Салют	от 10 000	6 мес	13.60 - 14.00 ²	в конце срока

Данные на 15.05.2015, 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. Когда, чтобы получить большую ставку, клиент, к примеру, должен купить паи определенных ПИФов, застраховать свою жизнь или имущество и т.д. Для ранжирования были выбраны все стандартные вклады, действующие 15 мая 2015 года. При выборе из нескольких вкладов у одного банка предпочтение отдавалось наиболее доходному.

«Тараканьи бега Доллара, Евро, Рубля, Юаня – официально признанный вид ставок»

В рубрике «Личные финансы» известные люди Иркутска – предприниматели, чиновники, общественные деятели – рассказывают о том, в какие активы предпочитают инвестировать, каким банкам доверяют, а в каких разочаровались. Своим мнением с Газетой Дело поделился Сергей Мядзелец, директор Креативного Бюро «Сусами».

Про банки. Свобода выбора банка – достаточно относительное понятие в нашей реальности. Лет 10 назад для бизнеса выбрал «Радиян». Он находился близко от офиса, и тарифы устраивали. Нравилось еще и дружеское отношение персонала – всегда радушные, входили в положение, помогали, если с чем-то возникали трудности. Потом «Радиян» закрыли, пришлось

деньги в то, что просто считаю правильным. А поскольку деньги я нигде не храню, а реинвестирую, то бывали случаи, когда приходилось брать крупные суммы в банках – ВТБ24, Альфа, Русский Стандарт, ОТП. Чем крупнее банк, тем качественнее обслуживание, больше сервисов, информирования. В этом смысле очень нравится Альфа-Банк – неназойливые напоминания, отчеты на e-mail, персонал вежливый. Русский Стандарт произвел худшее впечатление из всех перечисленных.

Цели моих кредитов сложно описать стандартными программами, поскольку это скорее старт-ап инвестиции. Хорошо, что такая возможность в жизни человека вообще существует. Плохо, что за это приходится платить, на мой взгляд, неоправданно высокие проценты. Впрочем, пока в России кроме быстрого бизнеса не существует никакого другого, банки тоже можно понять.

Про отношение банков к клиентам. Как что-то вообще может не меняться, если оно не памятник? Да, безусловно, отношение банков к клиентам изменилось. Но это скорее шоковая реакция на окружающую среду, чем эволюция. За последние десять лет? Однозначно, да. С одной стороны, растет конкуренция, а значит надо быть более клиентоориентированным. С другой стороны, идет глобализация, а значит клиент, в итоге, будет подстраиваться под правила системы.

Про инвестиции. Я вкладываю в недвижимость, но только в том случае, если она не является пассивом. Квадратные метры – тоже валюта. Ты или играешь на стоимости, то есть заигрываешь с системой, работающей по чужим правилам, или заставляешь эту валюту работать. Я за работу – квартиры сдаются, коммерческие площади или выполняют функции моих проектов, или сдаются опять же. Даже гараж ни разу не видел внутри

«Во всем цивилизованном мире запрещены азартные игры, кроме отдельных зон. Но тараканьи бега Доллара, Евро, Рубля, Юаня – официально признанный вид ставок. Я не азартный человек. И я не доверяю любому процессу, который не контролирую»

выбрать Сбербанк – его уж точно закроют последним. Впечатление? Огромная неповоротливая машина. Вместо трех дней счет мне открывали две недели. Стараюсь минимизировать личное общение, благо есть интернет-банк, хоть и такой же неповоротливый, как и люди.

Про сбережения. Я не храню сбережения. Не помню периода в моей жизни, когда деньги в банке оправдывали хотя бы реальную инфляцию. 10-15% годовых – не тот доход, который вообще можно рассматривать серьезно.

Про валюту. Во всем цивилизованном мире запрещены азартные игры, кроме отдельных зон. Но тараканьи бега Доллара, Евро, Рубля, Юаня – официально признанный вид ставок. Я не азартный человек. И я не доверяю любому процессу, который не контролирую. Все эти торги – это то же самое казино. Выигрывают только владельцы. Да и тараканов, как таковых, не видно: есть лишь надписи, что они есть. Ничем не подтвержденные надписи на табло. Какое тут доверие?

Про кредиты. Я директор «Креативного Бюро» – а это не только коммерческая организация. Помимо бизнес-проектов, я довольно часто вкладываю



Фото из личного архива

себя автомобиля, потому что превратился в трехэтажную лабораторию по воплощению в жизнь различных идей – от уникальных бизнес-сувениров до самоходных конструкций.

Про первые деньги. Моя первая работа принесла деньги не мне, а моей семье. Мне было 9 лет, когда маме, кроме основной работы фармацевтом,

пришлось устроиться дворником – мы с братом ей помогли, как могли, несмотря на подъем в пять утра и отмороженные пальцы. Это было тяжело, поэтому я начал изобретать другие способы заработка – продавал жвачку, заправлял и мыл машины, работал сторожем, стропальщиком, писал статьи в газету. После окончания школы устроиться куда-то стало намного проще, поэтому сменил с десяток профессий – от осветителя в цирке до режиссера.

Про отдых. Конечно, как и все, я люблю путешествовать. Это познавательно, увлекательно, интересно – Европа или Восток. Не был и не хочу в Турцию и Египет. Но если говорить об отдыхе души, то это Байкал. Обычно в августе я стараюсь уйти в какую-нибудь его часть. Именно уйти, а не уехать. И желательнее одному. Вот тогда я действительно отдыхаю. Словами это передать не получится. Просто попробуйте – с недельку в тайге, горах, где кроме вас нет больше ни души.

Про кризис. Поскольку мой основной бизнес – это В2В, то он напрямую связан с «ощущениями» других. «Креативное Бюро» производит рекламные коммуникации – аудио, видео, графическую рекламу, рекламные кампании. Напрямую нас кризис не коснулся – мы производители, находящиеся на внутрироссийском рынке. Но, поскольку многие наши клиенты зависимы от курсов валют, они сократили собственную рекламную активность. Впрочем, я бы не сказал, что это для меня проблема. Просто изменился подход к рекламе, чему я даже рад. Если раньше к качеству коммуникации отношение было посредственным – главное количество прокатов, баннеров, бюджетов, то сейчас, наконец-то, начали думать, оптимизировать. Нестандартные и комплексные рекламные кампании – наш прямой профиль. Поэтому работы более чем достаточно. Ко всему прочему, кризис – это же не конец света, это просто изменение свойств рынка, а значит, возникают новые ниши, конструкции, идеи, которые могут приносить прибыль. Время перемен, как обычно, в России. Не удивлен. Готов. Работаем, живем, развиваемся.

Котировки паев ПИФов в Иркутске 18 мая 2015 года (выборочно)

Фонд	Тип фонда	Мин. сумма инвестиций через УК, руб.	Стоимость пая на дату оценки	Прирост стоимости пая за период, %					Стоимость чистых активов, руб.
				1 мес.	6 мес.	1 год	3 года	5 лет	
АКЦИИ									
ТКБ БНП Париба-Российская металлургия и машиностроение	открытый	50 000	1701,62	16,63	32,43	30,42	17,20	11,79	57 093 715
ОПЛОТ - Металлургия	интервальный	5 000	1012,91	-6,14	30,62	58,87	0,35	-38,58	1 534 608
ВТБ-Фонд Металлургии	открытый	5 000	6,42	0,94	25,39	63,78	16,52	-10,46	257 216 088
Сбербанк - Фонд акций компаний малой капитализации	открытый	15 000	3646,57	1,88	19,35	36,84	36,64	26,83	428 087 925
ВТБ-Фонд Акции	открытый	5 000	14,07	0,57	18,14	34,64	32,24	59,16	333 827 205
ФОНДОВ									
ОТКРЫТИЕ - Китай	открытый	5 000	1971,49	-9,80	27,64	83,58	107,05		77 818 602
Альфа-Капитал Золото	открытый	1 000	756,96	-1,88	16,07	27,64	13,22	-8,19	38 413 512
БКС - Зарубежные Фонды	открытый	50 000	3588,25	-5,24	14,83	49,68	58,70	62,07	82 455 932
Открытие - Развитые рынки	открытый	5 000	1503,62	-3,36	12,89	35,03			27 874 266
Райффайзен - Европа	открытый	3 000 000	11958,45	-3,10	12,46	27,70	46,69		299 033 997
ОБЛИГАЦИИ									
ВТБ-Фонд Еврооблигаций	открытый	50 000	8,03	-0,99	17,74	48,43	44,95	7,79	449 026 504
ТКБ БНП Париба - Фонд валютных облигаций	открытый	50 000	19249,73	-3,51	12,74	44,79	72,78	93,90	504 269 842
БКС-Фонд национальных облигаций	открытый	50 000	3298,47	0,33	9,91	13,52	26,85	44,77	238 914 051
Сбербанк - Еврооблигации	открытый	15 000	1562,22	-3,00	9,02	44,23			1 799 898 066
Альфа-Капитал Резерв	открытый	1 000	2494,42	3,63	8,62	8,59	25,16	46,37	962 414 617
ИНДЕКСНЫЕ									
Солид-Индекс ММВБ	открытый	10 000	163266,43	1,72	13,53	26,97	33,71	34,07	68 466 269
Альфа-Капитал Индекс ММВБ	открытый	1 000	751,31	1,47	13,03	26,17	33,92	32,70	76 263 402
БКС - Индекс ММВБ	открытый	50 000	1588,53	1,66	12,87	25,66	35,32	35,58	103 255 709
ОТКРЫТИЕ - Индекс ММВБ	открытый	5 000	1094,17	1,56	12,70	23,42	38,40	35,37	48 857 082
ВТБ-Индекс ММВБ	открытый	5 000	3168,54	1,52	12,69	25,26	32,25	32,73	649 849 629
ТОВАРНОГО РЫНКА									
Райффайзен - Драгоценные металлы	интервальный	3 000 000	13040,82	-8,94	12,37	24,9	29,59		179 403 719
ДЕНЕЖНОГО РЫНКА									
Байкальский депозит	открытый	10 000	1120,75	0,73	7,12	11,10			4 582 307
Сбербанк - Фонд денежного рынка	открытый	15 000	24969,77	1,08	5,08	8,75	22,95	36,92	963 283 248
ТКБ БНП Париба-Фонд денежного рынка	открытый	10 000	1862,54	0,92	3,83	6,97	21,01	30,33	111 146 867
Финнам Депозитный	открытый	10 000	1325,20	-0,27	-1,45	-1,69	-0,23	3,04	2 212 139
СМЕШАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ									
БКС - Фонд Дивидендных Идей	открытый	50 000	596,49	-0,57	3,80	18,20	26,80	1,34	28 424 145
ИДжи Долларовые Облигации	открытый	30 000	1471,31	2,12	3,49	5,91	24,10	16,73	1 921 392
Альфа-Капитал Сбалансированный	открытый	1 000	1197,20	-4,16	3,20	12,08	27,34	14,93	644 243 058
Солид Интервальный	интервальный	100 000	47,70	2,36	3,05	14,72	18,75	13,57	48 824 857
Титан	открытый	5 000	1993,71	-0,58	1,99	8,94	8,88	4,94	50 105 541
НЕДВИЖИМОСТЬ									
Байкал Стар	закрытый	30 000	716,41	-0,13	1,60	2,69	9,33	14,53	486 862 571

Примечание: При подготовке таблицы использована информация, предоставленная банками и компаниями, имеющими лицензии и иные документы, необходимые для ведения соответствующего вида деятельности. Редакция не несет ответственности за достоверность опубликованной в таблице информации. Публикация в таблице цен и условий не означает безусловного обязательства банков и компаний оказывать услуги в соответствии с указанными ценами и условиями. Стоимость инвестиционных паев может увеличиваться и уменьшаться, результаты инвестирования в прошлом не определяют доходы в будущем, государство не гарантирует доходность инвестиций в паевые инвестиционные фонды (ПИФы). Прежде чем приобрести инвестиционный пай, следует внимательно ознакомиться с правилами доверительного управления ПИФом. Правилами доверительного управления предусмотрена скидка с расчетной стоимости инвестиционных паев при их погашении и надбавка при их покупке. Взимание скидок и надбавки уменьшит доходность инвестиций в инвестиционные паи ПИФа.

Анастасия Парамонова,
Газета Дело

Сильный или слабый: какой рубль лучше?

Стремительный рост курса доллара в конце прошлого года (с 35 до 80 руб./\$) весной 2015-го сменился столь же стремительным укреплением российской валюты (до 50 руб./\$). Сегодня ситуация стабилизировалась, однако дискуссии о том, что лучше: доллар за 50, за 60 или за 70 рублей – не утихают. Какой рубль нужен России – сильный или слабый? Будет ли расти доллар? И стоит ли сейчас покупать валюту? Своими мнениями с Газетой Дело поделились аналитики.

«Пока нефть стоит 60-65\$, упасть доллару ниже 50 рублей Центробанк не позволит»

Дмитрий Зотов,
коммерческий директор
представительства АО «ФИНАМ»
в городе Иркутске:

– Судя по всему, рубль укрепился максимально, насколько это вообще возможно в текущей ситуации. По крайней мере, исходя из текущей рублевой цены на нефть и других ресурсов, это так. Текущая рублевая цена нефти – вблизи 3000 руб. за баррель, это минимум за последние 4 года. Нефть в долларах не растет так стремительно, как укрепляется рубль, поэтому Центробанк всячески оберегает отметку 50 долл./руб. и даже начал пополнять золотовалютные резервы.

Рубль может укрепиться еще, но для этого должны развернуться вверх цены на сырьевые товары. Это вполне реально, однако это дело не одного дня.

Когда нефть будет вновь стоить 100\$, а доллар – 45 рублей, с экономикой все будет в порядке. Но пока нефть стоит 60-65\$, упасть доллару ниже 50 рублей ЦБ не позволит.

Вероятность возврата доллара на уровень 35 рублей в текущем году крайне мала. Для того чтобы это произошло, должны сойтись в одной точке несколько событий: рост цен на нефть выше 100\$ за баррель, мирное урегулирование конфликта на Украине и, как следствие, снятие санкций.

В таком случае мы увидим повышение рейтингов страны, что позволит зарубежным инвесторам вкладываться в больших объемах в нашу экономику, и это могут быть как прямые, так и портфельные инвестиции, кроме того, откроется рынок и долговых заимствований для российских компаний и банков, что

в конечном итоге приведет к притоку иностранной валюты на российский рынок и спровоцирует снижение курсов валют.

Одновременно эта ситуация должна подогреться ростом цен на нефть, которые напрямую влияют на валютный курс. Учитывая низкий мировой спрос и достаточно высокое предложение, мы ожидаем увидеть среднюю цену нефти в 2015 году на уровне 65-75 долларов за баррель, возможно с локальными максимумами в районе 85-90 долларов и возвратом обратно на средние значения. В таком случае при средней цене нефти в 65-75 долларов за баррель стоимость доллара, по нашему мнению, будет находиться в диапазоне от 45 до 55 рублей за доллар. В случае отмены санкций, чего, на наш взгляд, не ожидается раньше весны 2016-го, доллар может уйти ниже 45 рублей.

Покупка валюты сегодня оправдана только для тех, кто собирается в отпуск этим летом. Мы считаем, что текущая цена и доллара, и евро наиболее благоприятны для покупки перед началом летнего сезона. Летом обычно спрос на валюту увеличивается из-за сезона отпусков, поэтому о покупке валюты стоит позаботиться заранее.

Покупать валюту для сбережений возможно в случае, если в долгосрочном периоде вы планируете переезд за рубеж, но если таких планов у вас нет, то от покупки стоит отказаться. Также не стоит сейчас стараться самостоятельно заработать на спекуляциях с валютой. Есть такое выражение: «неудачная спекуляция становится долгосрочной инвестицией».

«Коррекция курса назрела, она необходима экономике»

Артем Мухин,
ведущий финансовый советник
Иркутского филиала БКС Премьер:

– Мы считаем апрельское укрепление рубля несколько чрезмерным, по нашим наблюдениям, тренд уже разворачивается. 30 апреля Центробанк понизил ключевую ставку, и это во многом способствует возвращению курса рубля к справедливым значениям при текущих ценах на нефть. Такая коррекция назрела, более того, она необходима экономике, прежде всего – компаниям-экспортерам.

Текущие значения доллара США и евро по отношению к рублю выглядят весьма привлекательными для

их покупки, прежде всего, с целью эффективного распределения сбережений по валютам – диверсификации – и снижения рисков потерь от курсовой нестабильности.

С точки зрения персонального финансового планирования, соотношение валют в портфеле частного инвестора определяется индивидуально, исходя из параметров и сроков целей человека. В целом, для тех, у кого основные расходы происходят в рублях, наиболее оптимальной на сегодня является позиция, при которой 30% сбережений номинированы в долларах США, 20% – в евро, не менее 50% – в рублях.



«Курс доллара на уровне 55 рублей в 2015 году выглядит весьма справедливым»

Алексей Егоров,
ведущий аналитик Промсвязьбанка:

– Бюджетная модель Российской Федерации предполагает исполнение доходной части бюджета при рублевой стоимости нефти марки Urals на уровне 3075 руб. Таким образом, при текущей стоимости нефти курс доллара должен составлять порядка 49 руб. Тем не менее, риски того, что цены на нефть могут вновь скорректироваться и, соответственно, вызвать очередную фазу девальвации рубля, вынуждают монетар-

ные власти за счет устных интервенций сдерживать «напор» участников рынка.

Мы полагаем, что курс доллара в 2015 году на уровне 55 руб. выглядит весьма справедливым исходя из показателей экономики и стоимости нефти. Отклонение от этого уровня происходит из-за рыночных факторов и потоков капитала, которые могут являться поводом как для укрепления, так и для ослабления рубля. На наш взгляд, при сохранении цен на нефть на текущих уровнях, а также прежних объемах расходов бюджета,

рассчитывать на возвращение курса рубля к прежним уровням не стоит.

Мы не исключаем, что в текущем году рубль еще может продемонстрировать ослабление в случае появления негативных тенденций на сырьевых площадках.

Исходя из этого, мы полагаем, что покупка долларов вблизи уровня 50 руб. выглядит весьма привлекательно для формирования защитных позиций в собственных сбережениях.

«Сначала рубль оказался 'перепродан', теперь – 'перекуплен'»

Вадим Иосуб,
старший аналитик Альпари:

– Укрепление рубля в последнее время выглядит несколько чрезмерным. На это обратил внимание и глава Минфина Антон Силуанов, заявив, что рубль укрепился «даже слишком сильно». Стоит отметить огромный рост волатильности рубля с конца прошлого года. Его поведение напоминает маятник, который выведен из состояния равновесия: сначала

рубль сильно качнулся в одну сторону и оказался «перепродан», потом – в другую, и теперь он, как говорят на рынках, «перекуплен».

Укреплению рубля способствовали как глобальные факторы (отскок цен на нефть, прекращение горячей фазы протестов на Украине), так и локальные (рост продаж валюты в налоговый период). Однако действие локальных факторов заканчивается, а глобальные уже «в цене». Кроме того, в последние дни рост нефти застыл около отметки 66 долларов за баррель. Таким образом, новых причин для дальнейшего укрепления рубля пока не видно. В текущей ситуации это, безусловно, хорошо, так как дальнейшее укрепление рубля создало бы проблемы как для экспортеров, так и для тех, кто решил инвестировать в им-

портозамещающие производства. Более того, укрепление рубля означает уменьшение рублевого эквивалента поступающей валютной выручки, что, в свою очередь, уменьшает поступления в бюджет от экспорта.

С точки зрения сбережений стоит отказаться от попыток переключаться из рублей в валюту и наоборот, пытаться ловить «пики» и «впадины» курсов. Гораздо целесообразнее диверсифицировать валюту сбережений, хранить часть (например, половину) в рублях, а оставшуюся – в валюте. Составленный таким образом «валютный портфель» будет сохранять свою стоимость при взаимных колебаниях рубля и иностранных валют.

Если же говорить об отдельных иностранных валютах, то доллар, с моей точки зрения, выглядит более предпочтительно, чем евро. Запущенная ЕЦБ программа «количественного смягчения» и проблемы Греции продолжают оказывать давление на европейскую валюту. В то же время ожидания начала роста процентных ставок в США оказывают поддержку доллару. Исходя из этого, можно предположить, что в ближайшее время при сохранении более-менее стабильной стоимости бивалютной корзины доллар может расти, а евро – снижаться.

НАГЛЯДНО

Динамика курса доллара



Источник: Яндекс котировки

«Четыре глаза»: эксклюзивно и лояльно

Бизнес по франшизе – глазами франчайзи

Франчайзинг становится все более популярным среди иркутских бизнесменов. Считается, что понятная и отработанная схема работы, поддержка со стороны франчайзера помогают снизить риски. Но так ли все радужно на самом деле? С какими «подводными камнями» франчайзи сталкиваются уже в процессе работы? Является ли франшиза панацеей сегодня, в кризисное время? Своим опытом ведения бизнеса по франшизе поделилась директор магазина оптических приборов «Четыре глаза» в Иркутске Елизавета Зверькова.

О ВЫБОРЕ ФРАНШИЗЫ

– Идеальным вдохновителем бизнеса стал мой друг Леонид Ананьев. Он с детства увлекался астрономией. Мне эта тема тоже была близка: у нас дома был телескоп, и мы часто устраивали семейные выезды на Байкал, любовались звездным небом. Так что увлечение и

возможность получать товар в нужном объеме и по доступным ценам: головной офис работает с поставщиками сам. Более того, наш франчайзер является владельцем и эксклюзивным представителем ряда ведущих брендов оптических приборов, то есть работает с производителем напрямую, что дает ему возможность обеспечивать для нас весьма приемлемые закупочные цены.

Франшиза, как мне кажется, – идеальный вариант для стартапа, поскольку существенно сокращаются риски. Многие уже сделано: отлажена логистика поставок, существует раскрученный бренд, отработаны внутренние стандарты.

Но полагать, что франшиза – это стопроцентно беспроигрышный вариант, панацея от всех бед, тоже неверно. Например, франчайзи «Четырех глаз», наши соседи по региону, прогорели, потому что не угадали с ассортиментом – взяли много всего дорогого, телескопы по 70 тысяч у них стояли. Конечно, это здорово, но такая покупка случается раз в три месяца, а то и реже, стабильную выручку на таком товаре не сделаешь.

О ПЛЮСАХ

– «Четыре глаза» – не совсем франшиза в полном смысле этого слова: паушального взноса нет, роялти – тоже. Единственное, что нам нужно было сделать на старте, – закупить товар на сумму не менее 600 тысяч рублей (нужно понимать, что это цены 2012 года) и оформить торговую точку в соответствии



со стандартами. Мы закупили сразу больше для обеспечения ассортимента. Сняли помещение в аренду, купили необходимое торговое оборудование – и открылись. В общей сложности на старт бизнеса ушло чуть более миллиона рублей. Через девять месяцев «отбили» эти вложения (франчайзер, кстати, обещал сроки окупаемости от трех месяцев).

Во многом благодаря франчайзеру, нам удалось здорово сэкономить на помещении. Изначально мы планировали открыть точку в «Электроне», но аренда там, как и во всех торговых центрах, была недешевая – 2,5 тысячи рублей за «квадрат». Москвичи отговорили, объяснили, что нам с нашим специфическим товаром можно «сесть» куда угодно: если человеку нужен телескоп или микроскоп, он к нам придет. Поэтому мы сняли помещение на третьем этаже в здании на Горького, 42 – там аренда оказалась почти в три раза дешевле.

Несомненный плюс бизнеса по франшизе – раскрученность сети. Сайт «Четырех глаз» всегда в «топах» поисковых систем, бренд известен. Поэтому первые покупатели в Иркутске не заставили себя долго ждать: мы не успели открыться, а к нам уже пошли желающие купить микроскопы и телескопы (смеется).

Существование корпоративных стандартов также очень помогает в работе. Например, традиция проведения ДОО (дней открытой астрономии) и некоторых других подобных мероприятий.

Не может не радовать и эксклюзивность франшизы. Никто, кроме нас, не имеет права открыть магазин под брендом «Четыре глаза» в Иркутске, так что мы защищены от жесткой конкуренции.

О МИНУСАХ

– Несмотря на то, что франшиза у нас очень лояльная, существует и ряд ограничений. Например, по ценам. В октябре прошлого года пришла директива: торговать по рекомендуемым

франчайзером розничным ценам, разбег – плюс-минус 3% от стоимости. Нас это коснулось в меньшей степени: мы сразу решили жестко придерживаться цен московского сайта, а вот многим коллегам-франчайзи в других городах, кто делал хорошую накрутку, это здорово ударило по прибыли.

Еще одно ограничение – реклама. Вся она согласуется с головным офисом – как рекламные макеты, так и носители. Франчайзер смотрит, какую рекламу мы дали, насколько она эффективна с его точки зрения. Если все устраивает – компенсирует расходы (на 50% от суммы, потраченной на рекламу, можно закупить товар), если нет – никакой компенсации не будет.

Частенько приходится отстаивать свою точку зрения, объясняя, что мы

Частенько приходится отстаивать свою точку зрения, объясняя, что мы не Москва и не Питер, у нас своя специфика рынка. Как минимум, доходы у населения несколько отличны от центра

не Москва и не Питер, у нас другая специфика рынка. Как минимум, доходы у населения несколько отличаются от центра.

Конечно, франшиза – это определенная зависимость, несвобода. Иногда хочется самим что-то решать и не тратить время на согласование. Но, с другой стороны, порой даже полезно, чтобы тебя ограничивали (смеется).

О БИЗНЕСЕ И КРИЗИСЕ

– Год назад мы открыли вторую точку в Иркутске. На этот раз решили зайти в более «проходное» место, сделав ставку на импульсные покупки.

Рассматривали варианты с ТРЦ «Джем Молл» и достраивающимся «КомсоМоллом». В итоге остановились на ТЦ «Версаль» – после полугода переговоров и ожидания нам сдали в аренду 42 квадратных метра за 103200 рублей в месяц. Хорошо, что повышать аренду в этом году собственник не стал: кризис все-таки.

Мы очень зависим от курса доллара: практически весь товар у нас импортный, поэтому девальвация на нас очень сказалась. В декабре цены поднимались каждую неделю, в итоге выросли на 25-50%. Самые дешевые бинокли стоили по 3 тысячи рублей! Новогодние праздники нас здорово выручили: продажи шли хорошо. Уже в январе покупателей стало гораздо меньше. И если в объеме выручки мы не потеряли (за счет роста цен: средний чек сегодня доходит до 10 тысяч рублей), то количество продаж

заметно сократилось.

Сейчас запущены в производство и уже поступили в продажу четыре новые серии биноклей Levenhuk (Левенгук), среди которых Levenhuk Atom с ценой от 1 590 рублей и при этом весьма качественной оптикой. Это еще один из плюсов франшизы – быстрое реагирование на изменение экономической ситуации.

Сегодня, взвешивая все плюсы и минусы, можно с уверенностью сказать, что, взяв франшизу магазина оптических приборов «Четыре глаза», мы сделали верный выбор. Мне мое дело нравится. Как показывает опыт, даже в сложных экономических условиях есть четкое ощущение обеспеченности надежного тыла.

Анна Масленникова,
Газета Дело

желание открыть свое дело совпали. В 2012 году мы отправили заявку в Москву, в «Четыре глаза», – и получили добро.

Почему франшиза, а не свой бизнес? Часто задают этот вопрос. Чтобы получить хорошую цену у поставщика, нужно сделать единовременный крупный закуп товара – тысяч на 300-500. Поставщик не один – придется каждому по такой сумме выложить. А продать быстро такое количество телескопов, микроскопов и луп практически невозможно – все-таки товар специфический. Закупаться у одного-двух поставщиков – будет страдать ассортимент. А клиент сейчас весьма требователен в этом плане. Благодаря франшизе у нас есть

В ЦИФРАХ



Четыре глаза

«Четыре глаза» – федеральная сеть магазинов, специализирующихся на розничной торговле оптическими приборами – телескопами, микроскопами, биноклями, лупами и другими товарами.

По версии Forbes франшиза «Четыре глаза» заняла пятое место в «Топ-25 самых выгодных франшиз в России 2014 года».

Паушальный взнос: отсутствует.

Роялти: отсутствуют.

Срок окупаемости: от 4 месяцев.

Стартовые вложения: от 1,5 млн руб.

Франчайзер обеспечивает партнеров:

- бесперебойными поставками товара;
- самыми низкими закупочными ценами на рынке;
- рекламной поддержкой;
- технической поддержкой.

Предъявляет требования относительно:

- площади и оформления магазина;
- рекомендованных розничных цен;
- товарного ассортимента;
- стандартов работы продавцов-консультантов;
- рекламы.

На гребне волны

Зачем директор Иркутского филиала Примсоцбанка Эдуард Кузьмин сплавляется по горным рекам?

Бушующая горная река, крутые пороги, водопады... И ты – один на один со стихией. Уже восемь лет директор филиала ОАО СКБ Приморья «Примсоцбанк» в г. Иркутске Эдуард Кузьмин «болеет» каякингом. «И, судя по всему, это не лечится», – признается он. Что заставляет вступать в поединок с бурными реками? Почему каякеры ненавидят сникерсы? Что такое «эскимосский переворот»? И чем отличаются каякеры от каяководов? О своем хобби Эдуард Кузьмин рассказал Газете Дело.

«ЭСКИМОСКИЙ ПЕРЕВОРОТ – НАЧАЛО НАЧАЛ»

«Не люблю слово ‘экстремальный’, точнее создавшийся вокруг него ореол. И не считаю каякинг таковым, – говорит Эдуард Кузьмин. – Экстремальным можно назвать любой вид спорта, в котором доводишь себя до границ своих возможностей, грани риска. Сам я занимаюсь каякингом не только в погоне за адреналином. Основные двигатели – стремление побывать в стихии дикой природы, почувствовать силу и красоту горной реки, ощутить экспедиционный дух и пообщаться с единомышленниками».

По словам нашего собеседника, главное в каякинге – это энергетика воды: «Как известно, от энергии воды освещаются города, а если ‘подключить’ к ней отдельного человека, то ему может просто ‘разорвать башню’», – шутит он.

Увлечение водным спортом началось у Эдуарда с обычного корпоративного сплава на рафтах по Верхнему Иркутку – понравилось: кругом горы, красиво... Посмотрев пару любительских фильмов о сплавах по горным рекам, он решил испробовать каякинг на себе. В 2007 году Кузьмин и его друг Александр Мяктов купили свои первые лодки, что, как говорит наш герой, «положило начало эре иркутского каякинга».

Однако купить каяк – это полдела. Не зря говорят, что есть каяководы, а есть каякеры: первые имеют лодку, вторые – умеют на ней плавать. За первым каякерским опытом Эдуард и Александр отправились на Алтай, и первые свои «шаги» на большой горной реке сделали в водах Катунь и Чуи.

«Каяк – однокомбинированная пластиковая лодка, которая не боится ни бушующих потоков, ни камней и может преодолеть любой порог. Но это только если уметь ей управлять. Не получится, как в надувную лодку, сесть и поехать. Если просто сесть в каяк – через некоторое время перевернешься, вывалишься и будешь плавать в реке. Сняжки, разбитые носы – это нормальная тема для новичков».

По словам Эдуарда, главное, чему должен научиться будущий каякер, – ставить лодку на ровный киль, делать так называемый «эскимосский переворот», переворачиваясь в воде вместе с каяком.

«Перевернуться в горной реке – это большой стресс, – объясняет он. – Страшно, сразу хочется вылезти из лодки, все бежит, течет, ничего не видно, весло из рук вырывает. Поэтому нужно довести ‘эскимосский переворот’ до автоматизма. Иначе придется лодку каждый раз покидать. И будешь плавать в холодной реке с камнями, пока друзья тебя не выловят, весь поколотишься, лодка уплывет...».

Научиться искусству «эскимоса» можно только на практике. И делать это желательно в теплой воде. В Сибири с этим, увы, проблемно: круглогодично теплая вода есть разве что в бассейнах. Но кто тебя туда пустит с 2,5-метровой 22-килограммовой машиной и веслом? «Нам весло, мы нашли школьный бассейн, договорились и ходили туда по вечерам, пока не достигли уровня достаточных навыков. Лодки наши прямо там и ‘жили’», – рассказывает Кузьмин.

«НАЧАЛ СПЛАВ – ПРИДЕТСЯ ЗАКОНЧИТЬ»

Каякинг бывает разный. «Это не только наводящий ужас на маму сплав по бурным и холодным рекам с медведями по берегам», – шутит Эдуард. Самая массовая разновидность каякинга – рекреационный, хождение на специальных длинных лодках (сняках) по плоским водоемам – озерам, водохранилищам, простым рекам. «На сняке можно отправиться в путь в одиночку, как Федор Конюхов, и проплыть, например, весь Байкал. Пока не надоест нюхать дым костра и спать в палатке».

Смысл сплавов по горным рекам – иной. Это не просто перемещение из пункта А в пункт Б. Это своего рода преодоление – и водных препятствий, и собственных страхов, и, в конечном счете, радость

от катания. Все-таки, в первую очередь, каякинг – это «fun-sport».

«Вопрос даже не в скорости течения, а в том, что река сама по себе – весьма суровая стихия, холодная, травмоопасная, сложно предсказуемая. Захочет – и поднимется после дождя на 5-6 метров – и плыви как знаешь. Река постоянно течет, ты не можешь ей сказать: ‘Стой!’», – поясняет Эдуард. – Если уж ты начал сплав, то тебе придется его закончить, нельзя посреди реки сказать: ‘Жутковато мне, ребята, пойду-ка я домой’».

В каякинге все просто и честно – по принципу «помоги себе сам». Здесь ты в наименьшей степени надеешься на помощь других или чудодейственную силу снаряжения. А чтобы было не так страшно, есть простой выход – повышать уровень мастерства, постепенно увеличивая уровень сложности. Для этого нужно постоянно практиковаться, проводя на воде все свободное время.

«Если ты готов бросить на все выходные с мая по сентябрь, а также на весь летний отпуск свою семью, друзей, то ‘сибирский каякинг’ – твое занятие, – считает Кузьмин. – Во всех остальных случаях – плоская вода и простые реки, туризм и созерцание». «Сибирских каякеров», готовых на такие жертвы, в Иркутской области совсем немного – около 15 человек, и в год тусовка отчаянных прирастает максимум на 2-3 человека.

«НА ОБЕД – СНИКЕРС»

Мест для сплавов в Иркутской области и близлежащих территориях предостаточно: рядом Саяны и Хамар-Дабан. «Мне доводилось несколько раз бывать на Алтае, а один раз ездил плавать в Непал. Но я очень люблю родную землю: Верхний Иркут, Утулик, Китой... Здесь самая чистая вода и высокое небо», – делится Эдуард.

Проблема в регионе только одна – логистика: горных рек много, но попасть на них не так-то просто: дороги есть не везде. Варианта два: лететь на вертолете (что довольно дорого) или подъехать на машине максимально близко, а дальше идти пешком. Чаще, конечно, происходит второе. «Каяк сам по себе весит килограмма 22, а со снаряжением –

все 35. Перемещаться с таким ‘рюкзаком’ за плечами не очень удобно. Но на некоторые речки только ногами и можно зайти, так что мы привыкли», – говорит наш герой.

Сплавы на каяках бывают разной продолжительности. Есть катания одного дня: «Мы называем их ‘еврокаякингом’, это комфортно: снял лодку с машины, поплавал, вернулся». Есть и экспедиционные сплавы – такие длятся пять-десять дней и требуют не только свободного времени, но и хорошей компании единомышленников.

«Экспедиция – это классно. Плынешь по реке, и никого там нет, романтика. Забываешь обо всем – тебе просто и размышлять-то особо некогда о своих земных проблемах. Надо веслом махать и думать, как бы тебе не перевернуться, как порог преодолеть. Нельзя отвлекаться. Это как в поединке: если будешь много думать, рефлексировать, то тебя соперник просто поколотит. И если сопернику можно сказать: ‘Дяденька, не бейте’, то речке так не скажешь. Ей абсолютно все равно».

Экспедиционный сплав, по словам Эдуарда, обладает особым аскетизмом: в лодку с собой много не возьмешь (ухитрились, правда, некоторые умельцы даже гитару с собой взять – на корме везли, но это – случай исключительный). Минимальный же набор каякера, который можно разместить в лодке, – это коврик, спальник, сухие вещи, один на всех тент от дождя и немного продуктов для приготовления на костре завтрака и ужина.

«А на обед у нас обычно сникерсы – до экспедиции обычно ими заготавливаемся, один сникерс – один обед. Очень удобно – засунул его в нагрудный карман – и сплавляйся. Проголодаешься – перекусишь, – поясняет Эдуард. – Те, кто часто ездит в экспедиции, сникерсы ненавидят всей душой».

«КРИВОЕ ВЕСЛО И ДРУГИЕ СПОСОБЫ УЛУЧШЕНИЯ ‘КУНГ-ФУ’»

Каякинг – далеко не самый дорогой вид активного отдыха. По словам Эдуарда, «входной билет» в него стоит 100-150 тысяч рублей. В эту сумму входит

приобретение самой лодки (около 1000 у.е.), весла и необходимой экипировки – каски, жилета и так называемой «юбки», которая надевается на пояс каякера и герметично закрывает отверстие в лодке.

«Желательно еще купить специальный костюм – непромокаемый, дышащий, – советует наш собеседник. – Под него лучше надевать термобелье. В такой одежде можно чувствовать себя в тепле и сухости, как бы мокро и холодно ни было вокруг. Напоминаю, что не в Африке живем».

Снаряжение – при бережном отношении – может прослужить несколько лет. Основную же угрозу для кошелка каякера представляет болезнь «апгрейда, тюнинга». «Казалось бы, у тебя все есть, но ведь нужно обязательно попробовать вот это новое кривое весло или шапочку с козырьком, – делится Кузьмин. – Есть такая шутка: каждый каякер, покупая очередной элемент снаряжения, думает: это последнее, что окончательно улучшит мое ‘кунг-фу’». Сам Эдуард, желая добиться «высшего мастерства», уже сменил с десяток лодок и огромное количество разнообразных весел.

«Главное, за что я люблю каякинг, – это то, что в нем нет потолка для развития. Бывая в международных экспедициях и смотря на профессионалов, понимаешь, что всегда есть куда расти, – говорит Эдуард. – Самое главное в нашем иркутском каякинге то, что реки, казавшиеся несколько лет назад пределом мечтаний, стали вполне преодолимыми. Мы сделали это сами, чему я не перестаю радоваться и благодарю своих друзей по увлечению за фанатизм и приверженность идее».

В каякинге есть негласное правило: если ты видишь, что не можешь пройти порог, боишься, ты всегда имеешь моральное право пройти этот участок по берегу, не плыть его. «За это никто тебя не осудит, кроме тебя самого, – рассказывает Эдуард. – В жизни тоже важно правильно оценить, что ты можешь, а к чему пока не готов. Бить себя в грудь кулаком и кричать, что ты ничего не боишься, – большая неправда. Все бояться. Мой страх проходит, когда приходит опыт. Каждому сложному порогу – свое время».

Анна Масленникова,
Газета Дело



Фото из личного архива Э. Кузьмина – первый слева

«Люди стали ходить в рестораны, чтобы есть»

Ведущий эксперт российского ресторанного бизнеса, ресторанный критик Олег Назаров посетил в конце апреля Иркутск. После насыщенного «алкогостротрипа» по нашему городу он рассказал Газете Дело о том, с какой целью россияне сегодня ходят в рестораны, почему обречены на успех «пивняки» и «узбечки» и как кризис помогает ресторанному бизнесу стать более цивилизованным.

«ХОТИТЕ ДЕНЕГ – ОТКРЫВАЙТЕ ‘ПИВНЯК’ ИЛИ ‘УЗБЕЧКУ’»

Олег Васильевич, 2014 год был, мягко скажем, непростым для ресторанного бизнеса: и санкции, и эмбарго, и обвал рубля... А сегодня, на ваш взгляд, в чем состоит основная угроза для ресторанов?

– Самая большая проблема нашего ресторанного бизнеса в том, что он не умеет работать в условиях, приближенных к европейским.

Что вы имеете в виду?

– В Европе люди ходят в ресторан для того, чтобы есть. В России – чтобы тусоваться, общаться, социализироваться, получать положительные эмоции. И

“

Когда у людей нет денег, им не до общения и социализации. В результате ресторан начинает обретать свою изначальную функцию, становится местом, куда ходят именно покушать – вкусно и недорого

так было последние 20 с лишним лет. Но когда у людей нет денег, им не до общения и социализации. В результате ресторан начинает обретать свою изначальную функцию, становится местом, куда ходят именно покушать – вкусно и недорого. Это происходит буквально на глазах: публика в заведениях действительно меняется. И очень многие рестораны просто не могут переориентироваться.

Какие форматы выигрывают от этой ситуации?

– Прежде всего, небольшие рестораны – гастробары, гастрокафе, которые предлагают интересную простую еду по вменяемой цене.

То есть чем демократичнее формат заведения, тем спокойнее ему сейчас?

– По большому счету, да.

Выходит, все дорогие рестораны обречены?

– Уйдут не все, но многие. Если раньше, например, в городе было 30 таких заведений премиум-класса, то останется пара-тройка. Все равно есть очень узкая прослойка гостей – олигархов, миллиардеров, которые привыкли 35 тысяч за ужин оставлять, и они вряд ли изменят свои привычки. А те, кто ходил в такие рестораны именно «попонтоваться», показать свою причастность к высокому классу, начнут выбирать заведения по средствам.

А есть какие-то форматы, которые обречены на успех в любое время?

– Есть. «Пивняк» – раз, чайхана, «узбечка» с узбеком-поваром – два. Популярно все, что связано с мясом, еще – недорогая Италия, пиццерии. В больших городах популярен формат пекарни: свежая выпечка, круассаны... Кофейни везде хорошо идут, коктейль-

ные бары. Но самый беспроигрышный вариант – «пивняк» или «узбечка». Всегда всем говорю: хотите денег – открывайте их. И не надо велосипед изобретать.

«Я ВСЕГДА РАДУЮСЬ, КОГДА ЗАКРЫВАЕТСЯ РЕСТОРАН»

Вы два года назад были последний раз в Иркутске. Сильно ли изменился ресторанный «ландшафт» в нашем городе за это время?

– Вряд ли точно отвечу на ваш вопрос, потому что в заведениях, по которым я ходил в этот раз, я не был два года назад. Сравнить сложно. Но в целом есть позитивные изменения. Были мы, например, в Design Bar – абсолютно московское место, два года назад я такого не видел. Короткое меню – 30 позиций, блюда не дороже 950 рублей, краткая, но выверенная винная карта, возможность продегустировать вина, интересная еда из небольшого количества ингредиентов. В будние дни отвечает потребности публики вкусно и недорого поесть, в выходные легко превращается в тусовочное место.

Другой пример – ресторан «Кочевник», два года назад, когда мы туда пришли, нас посадить было некуда: взрослые такие дядьки сидят, едят это мясо... У этого заведения и сейчас все в порядке, потому что оно попало в свою целевую аудиторию.

Это здорово, что в городе есть люди, которые понимают, где и как можно заработать. Я всегда радуюсь, когда ресторанным бизнесом занимаются люди, которые понимают, что это бизнес, а не просто самоудовлетворение, реализация собственных амбиций.

А отрицательные примеры видели?

– Как без них. Зашел, например, в одно из кафе на Карла Маркса, выпил кофе, карту дал расплатиться. Принесли терминал – не работает. Я дал денег – рассчитали, а фискальный чек не принесли. А для меня это показатель: если чека нет, значит, в заведении воруют – либо владельца обманывают, либо государство, одно из двух. Я написал пост в Фэйсбуке – сразу шквал комментариев: и у других были разные проблемы с этим кафе. О чем это говорит? Люди сидят на хорошей точке и заведением своим уже не занимаются. Место есть хорошее – а там хоть трава не расти.

Но место не всегда спасает. На Маркса позакрывались некоторые заведения...

– И слава богу, туда им и дорога. Я всегда радуюсь, когда закрывается ресторан: значит, одним некачественным заведением стало меньше.



«РЕСТОРАННЫЙ БИЗНЕС СТАНОВИТСЯ ЦИВИЛИЗОВАННЫМ»

Сегодня рестораторы вынуждены работать в условиях кризиса. Но это не первое потрясение в нашей истории. Можете сравнить сегодняшний кризис с тем, что происходило в 2008-2009 годах? Сейчас тяжелее?

“

Популярно все, что связано с мясом, еще – недорогая Италия, пиццерии. В больших городах популярен формат пекарни: свежая выпечка, круассаны... Кофейни везде хорошо идут, коктейльные бары. Но самый беспроигрышный вариант – «пивняк» или «узбечка». Всегда всем говорю: хотите денег – открывайте их. И не надо велосипед изобретать

– Тяжелее, конечно. Тогда хуже было простым людям: пирамида рухнула, и все вложенные деньги обесценились. Потребителю стало плохо – и рестораторы столкнулись с тем, что у них нет гостей. А сейчас основной удар пришелся по самим ресторанам.

Наш ресторанный бизнес вообще извращенный. Нигде, например, нет таких зверских арендных ставок, как у нас. В Европе аренда стоит 10% от общего оборота. У нас считается: если на аренду 30% приходится – уже хорошо. Когда же все дополнительные траты растут, рестораторы вынуждены просить скидок. Если арендодатель не идет навстречу, ресторану приходится уходить. В Москве несколько ведущих ре-

сторанных компаний договорились, что не будут брать в аренду площади, освобождаемые другими рестораторами.

Чувство солидарности?

– Да, и это правильно на самом деле. Приходит уже понимание, что всем нужно друг с другом договариваться. Бизнес становится более цивилизованным, и в этом, конечно, плюс этого кризиса. Проходит время больших накруток: у людей нет денег, нельзя задираить цены. А то привыкли уже, знаете, наши рестораторы: берут себестоимость, на три-четыре умножают – вот и конечная

– На закупе продуктов я бы не стал экономить, на обучении персонала. Повар тоже должен быть хороший – но совсем не обязательно везти его из Европы. Наши научились готовить не хуже, но стоят в три раза дешевле. Экономить однозначно можно и нужно на рекламе. На дизайне тоже – прошли те времена, когда кого-то можно удивить. Люди в ресторан ходят есть, а не на стены смотреть, это не Зимний дворец все-таки. Меню можно сократить, оставить только самые продаваемые позиции. Так же и с винной картой.

Вообще, тем, кто соображает, работает правильно, по законам, кризис не страшен. Все же на самом деле просто – нужно поставить себя на позицию гостя...

И понять, чего он хочет?

– Да. И дать ему это. В этом суть любого бизнеса – найти потребность и удовлетворить ее. Если гость не хочет того, что ты предлагаешь, то можешь хоть в лепешку разбиться, но ничего не выйдет. Ни дизайн крутой не спасет, ни повар из Италии. Надо просто «корону» снять и понять наконец, что ресторанный бизнес – для людей, а не для тебя.

*Анна Масленникова,
Газета Дело*

цена. Стоит ли удивляться, что у нас в рестораны 3% населения ходит, а во всем мире – 50%?! Там накрутка – 70-100%, и за счет оборота они прекрасно работают.

На чем сегодня можно экономить рестораторам, а на чем не стоит, даже в кризис?

СПРАВКА

Олег Назаров – ведущий российский эксперт ресторанного бизнеса, автор девяти книг, профессиональный ресторанный критик. Руководит агентством событийных коммуникаций «Назаров и Партнерши», преподает курс «Менеджмент в ресторанном и клубном бизнесе» в Государственном университете управления (Москва).

ОСАГО-2015: автоюристы останутся без работы?

Помогут ли изменения на рынке ОСАГО снизить давление со стороны автоюристов на страховую отрасль?

ЧЕГО ЖДУТ СТРАХОВЩИКИ?

Весна-2015 для рынка автострахования оказалась богатой на события. Полисы ОСАГО подорожали с 12 апреля на 40-60%. Вместе с тем увеличен и лимит выплат: теперь пострадавшим в ДТП будут выплачивать до 500 тысяч рублей вместо прежних 160 тысяч. А с 1 мая в России начали действовать обновленные справочники стоимости запчастей и единая методика расчета ремонта по ОСАГО.

«Единую методику расчета ущерба страховое сообщество ждало более десяти лет. Из-за его отсутствия эксперты проводили оценку восстановительного ремонта по нескольким параллельно существующим методикам, которые носили рекомендательный характер.

Как следствие, разница в оценке по одному и тому же ДТП для транспортного средства могла отличаться, и существенно. И подавляющее число судебных разбирательств между автовладельцами и страховщиками возникало именно из-за существования параллельно действующих методик расчета стоимости восстановительных работ, запасных частей, расходных материалов.

Появление единой методики призвано значительно разгрузить суды, так как теперь споров станет заметно меньше», – считает Оксана Якубова, директор Иркутского филиала ОАО «СОГАЗ».



ЧТО ДУМАЮТ АВТОЮРИСТЫ?

Означает ли это, что автоюристы могут остаться без работы? Как рассказали SIA.RU в компании «Автоюрист», несмотря на все изменения в законе об ОСАГО, количество обращений за юридической помощью не сократилось.

«Страховщики всеми способами пытаются уменьшить размер ущерба, затягивают рассмотрение заявлений», – говорит Денис Бахаев, руководитель представительства федерального объединения «АвтоюристСБК» в городе Иркутск. – Мы будем за-

ниматься защитой прав автовладельцев, как делаем это уже многие годы. По статистике, мы выигрываем до 70% дел».

По словам Дениса Бахаева, основными проблемами, которые возникают в спорах со страховщиками, являются на сегодняшний день «неполная выплата, несвоевременная выплата и другие нарушения прав потребителей со стороны страховых компаний».

Изменения в законодательстве об ОСАГО Денис Бахаев оценивает положительно: «Значительно выросли суммы выплат по ОСАГО, гораздо проще стало обращение за возмещением ущерба по здоровью. В данный момент основная трудность – это

то, что идет переходный период, много старых полисов, по старым тарифам, и какое законодательство к ним применять, не всегда ясно. Вышедшие разъяснения Пленума ВС РФ хоть и внесли небольшую ясность, но все же есть еще много спорных моментов».

Юрист уверен, что количество обращений к автоюристам не сократится: «Автовладельцы зачастую не знают своих прав, а законодательство на их стороне. Им только нужно грамотно пользоваться».

Анастасия Парамонова, SIA.RU

НАГЛЯДНО

ОСАГО глазами автовладельцев

В апреле вступили в силу поправки в закон об ОСАГО. «Левада-центр» провел опрос населения и выяснил, что думают автомобилисты о нововведениях. Основные вопросы и ответы – в нашей инфографике.

Как вы считаете, насколько просто или сложно сейчас получить возмещение ущерба по полису ОСАГО?



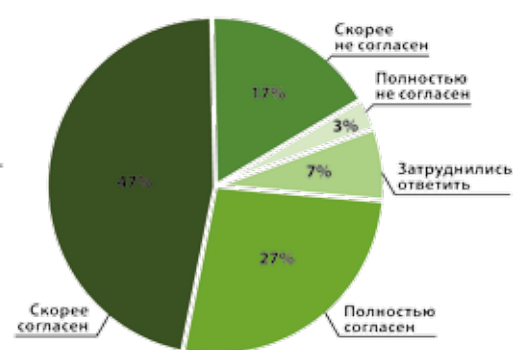
Вы согласны или не согласны с мнением, что многие страхуют свой автомобиль по полису КАСКО только из-за плохой работы системы ОСАГО?



Как вы считаете, позволят изменения в правилах ОСАГО и рост стоимости этого полиса улучшить ситуацию с выплатами возмещения ущерба?



Вы согласны или не согласны с мнением, что полис ОСАГО – не более, чем очередной налог на автомобилистов, а как система страхования он плохо работает?



Источник: www.levada.ru

ПОРА НА ШАШЛЫКИ!

УГОЛЬ В ПОДАРОК!*

Слата

ГЛАВНЫЙ ПО ШАШЛЫКУ

***ПРИ ПОКУПКЕ 2 кг ШАШЛЫКА ИЗ СВИНИНЫ СОБСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА "СЛАТА", ПАКЕТ УГЛЯ В ПОДАРОК!**

Срок проведения акции: с 13.05.2015 г. по 31.07.2015 г.
 Количество подарков и призов ограничено.
 Подробности акции на www.slata.ru

Правила акции:
 1) Купите любой шашлык либо мясо на шашлык ОДНОГО НАИМЕНОВАНИЯ (артикула) в количестве от 2 кг на один чек (кроме позиций, на которые распространяется скидка по акции)
 2) Получите в ПОДАРОК одну упаковку угля древесного 10 л
 3) Подарок необходимо взять в торговом зале магазина

Важно:
 Килограммы по разным наименованиям шашлыка либо мяса на шашлык в одном чеке НЕ суммируются.
 Если вы приобретаете шашлык из свинины (лопатка) 0,9 кг (ведро) либо шашлык стейк барбекю 0,9 кг (ведро) – то для участия в акции необходимо купить 3 ведра одного наименования в одном чеке (в сумме итого 2,7 кг).
 Если вы приобретаете шашлык маринованный из свинины 3 кг либо шашлык стейк барбекю 3кг: за каждое ведро 3 кг: выдается ОДНА упаковка угля древесного 10 л в подарок.

Гуманитарный фонд «БАЙКАЛ И Я»

Юридический адрес: 664025, г. Иркутск, ул. Ленина, 6
Почтовый адрес: 664025, г. Иркутск, а/я 65
ИНН 3808055817 КПП 380801001
ОГРН 1023801008461
www.3mill.ru
Телефон: (3952) 24-01-37, Факс: (3952) 24-01-56
Электронная почта: info@3mill.ru

Отчет об использовании имущества Гуманитарного фонда «БАЙКАЛ И Я» за 2014 г. (руб.):

Table with 2 columns: Name of expense, Amount. Total: 28807,52

Исполнительный директор Гуманитарного фонда «БАЙКАЛ И Я» В.М. Белобородова

ОАО «Байкалкварцсамоцветы»

664519, Иркутская обл., Иркутский р-н, с. Смоленщина, ул. Трудовая, 6

Бухгалтерский баланс на 31 декабря 2014 г. (тыс.руб.)

Balance sheet table for 2014. Assets: 1600, Liabilities: 1600

Balance sheet table for 2013. Assets: 1600, Liabilities: 1600

Отчет о финансовых результатах за январь-декабрь 2014 г. (тыс.руб.)

Income statement table for 2014. Profit: 102,243

Руководитель Д.С. Костюков, Главный бухгалтер В.А. Бескровная

ОАО «Улан-Удэнская птицефабрика»

670013, респ. Бурятия, г. Улан-Удэ, пер. Псковский, 9

Бухгалтерский баланс на 31 декабря 2014 г. (тыс.руб.)

Balance sheet table for 2014. Assets: 1600, Liabilities: 1600

Balance sheet table for 2013. Assets: 1600, Liabilities: 1600

Отчет о финансовых результатах за январь-декабрь 2014 г. (тыс.руб.)

Income statement table for 2014. Profit: 13,821

Руководитель В.Г. Дондуков, Главный бухгалтер Э.Ц. Башкуева

ОАО «Буртуй»

673250, Забайкальский край, Хилокский р-н, с. Бада, ул. Геологическая, 41

Бухгалтерский баланс на 31 декабря 2014 г. (тыс.руб.)

Balance sheet table for 2014. Assets: 1700, Liabilities: 1700

Balance sheet table for 2013. Assets: 1700, Liabilities: 1700

Отчет о финансовых результатах за январь-декабрь 2014 г. (тыс.руб.)

Income statement table for 2014. Profit: 30,173

Руководитель И.С. Хакшинов

ОАО «Лесогорсклес»

665514, Иркутская обл., р.п. Чунский, ул. Советская, 22

Бухгалтерский баланс на 31 декабря 2014 г. (тыс.руб.)

Balance sheet table for 2014. Assets: 1700, Liabilities: 1700

Balance sheet table for 2013. Assets: 1700, Liabilities: 1700

Отчет о финансовых результатах за период с 1 января по 31 декабря 2014 г. (тыс.руб.)

Income statement table for 2014. Profit: 25,446

Руководитель И.П. Кривохижин

ОАО «Иркутский завод дорожных машин»

664035, г. Иркутск, ул. Петрова, д. 44

Бухгалтерский баланс на 31 декабря 2014 г. (тыс.руб.)

Balance sheet table for 2014. Assets: 1600, Liabilities: 1600

Balance sheet table for 2013. Assets: 1600, Liabilities: 1600

Отчет о финансовых результатах за период с 1 января по 31 декабря 2014 г. (тыс.руб.)

Income statement table for 2014. Profit: 53,698

Руководитель Е.Ц. Дынкин

ОАО «Электросетьстрой»

664058, г. Иркутск, ул. Березовая роща, 13А

Бухгалтерский баланс на 31 декабря 2014 г. (млн.руб.)

Balance sheet table for 2014. Assets: 1700, Liabilities: 1700

Отчет о финансовых результатах за 2014 г. (млн.руб.)

Income statement table for 2014. Profit: 319,200

Руководитель К.А. Хостионов, Главный бухгалтер Л.В. Лылова

ОАО «РОСИНВЕСТ»

664007, г. Иркутск, ул. Горная, 24

Бухгалтерский баланс на 31 декабря 2014 г. (тыс.руб.)

Table with 5 columns: АКТИВ, код показателя, На 31 декабря 2014 г., На 31 декабря 2013 г., На 31 декабря 2012 г. Rows include I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ, II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ, III. КАПИТАЛЫ И РЕЗЕРВЫ, IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА, V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА.

Отчет о финансовых результатах за январь-декабрь 2014 г. (тыс.руб.)

Table with 4 columns: Наименование показателя, код показателя, За январь-декабрь 2014 г., За январь-декабрь 2013 г. Rows include Выручка, Себестоимость продаж, Валовая прибыль (убыток), Коммерческие расходы, Управленческие расходы, Доходы от участия в других организациях, Проценты к получению, Проценты к уплате, Прочие доходы, Прочие расходы, Прибыль (убыток) до налогообложения, Текущий налог на прибыль, В т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы), Изменение отложенных налоговых обязательств, Изменение отложенных налоговых активов, Прочее, Чистая прибыль (убыток), СПРАВОЧНО: Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода, Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода, Совокупный финансовый результат периода, Базовая прибыль (убыток) на акцию, Разводненная прибыль (убыток) на акцию.

Руководитель А.В. Куприянов

ОАО «Фармасинтез»

664007, г. Иркутск, ул. Красногвардейская, 23-3

Бухгалтерский баланс на 31 декабря 2014 г. (тыс.руб.)

Table with 5 columns: АКТИВ, код показателя, На 31 декабря 2014 г., На 31 декабря 2013 г., На 31 декабря 2012 г. Rows include I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ, II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ, III. КАПИТАЛЫ И РЕЗЕРВЫ, IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА, V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА.

Отчет о финансовых результатах за январь-декабрь 2014 г. (тыс.руб.)

Table with 4 columns: Наименование показателя, код показателя, За январь-декабрь 2014 г., За январь-декабрь 2013 г. Rows include Выручка, Себестоимость продаж, Валовая прибыль (убыток), Коммерческие расходы, Управленческие расходы, Доходы от участия в других организациях, Проценты к получению, Проценты к уплате, Прочие доходы, Прочие расходы, Прибыль (убыток) до налогообложения, Текущий налог на прибыль, В т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы), Изменение отложенных налоговых обязательств, Изменение отложенных налоговых активов, Прочее, Чистая прибыль (убыток), СПРАВОЧНО: Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода, Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода, Совокупный финансовый результат периода, Базовая прибыль (убыток) на акцию, Разводненная прибыль (убыток) на акцию.

Руководитель А.В. Кейко

ОАО «Чунский лесопромышленный комбинат»

665513, Иркутская обл., Чунский р-н, пгт Чунский, ул. Фрунзе, 15

Бухгалтерский баланс на 31 декабря 2014 г. (тыс.руб.)

Table with 5 columns: АКТИВ, код показателя, На 31 декабря 2014 г., На 31 декабря 2013 г., На 31 декабря 2012 г. Rows include I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ, II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ, III. КАПИТАЛЫ И РЕЗЕРВЫ, IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА, V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА.

Отчет о финансовых результатах за январь-декабрь 2014 г. (тыс.руб.)

Table with 4 columns: Наименование показателя, код показателя, За январь-декабрь 2014 г., За январь-декабрь 2013 г. Rows include Выручка, Себестоимость продаж, Валовая прибыль (убыток), Коммерческие расходы, Управленческие расходы, Прибыль (убыток) от продаж, Доходы от участия в других организациях, Проценты к получению, Проценты к уплате, Прочие доходы, Прочие расходы, Прибыль (убыток) до налогообложения, Текущий налог на прибыль, В т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы), Изменение отложенных налоговых обязательств, Изменение отложенных налоговых активов, Прочее, Чистая прибыль (убыток), СПРАВОЧНО: Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода, Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода, Совокупный финансовый результат периода, Базовая прибыль (убыток) на акцию, Разводненная прибыль (убыток) на акцию.

Руководитель В.С.И. Ваушас
Главный бухгалтер Т.Н. Ильина

СООБЩЕНИЕ

О ПРОВЕДЕНИИ ГОДОВОГО ОБЩЕГО СОБРАНИЯ АКЦИОНЕРОВ Открытого акционерного общества «Усть-Илимский лесопильно-деревообрабатывающий завод»

Полное наименование: Открытое акционерное общество «Усть-Илимский лесопильно-деревообрабатывающий завод» Краткое наименование: ОАО «УИ ЛДЗ»

место нахождения общества: Россия, город Усть-Илимск, Иркутская область, Промышленная площадка лесопромышленного комплекса; ИНН – 3817012915; ОГРН 1023802002652; уникальный код эмитента – 20313-F; адрес страницы в сети «Интернет» – http://www.e-disclosure.ru/portal/compnay.aspx?id=890.

уведомляет Вас о том, что 08 июня 2015 года состоится годовое общее собрание акционеров Общества.

Форма проведения собрания акционеров - собрание (совместное присутствие акционеров для обсуждения вопросов повестки дня и принятия решений по вопросам, поставленным на голосование).

Место проведения Собрания акционеров и регистрация лиц, имеющих право на участие в Собрании – Иркутская область, г. Усть-Илимск, Промышленная площадка лесопромышленного комплекса, административное здание управления ОАО «УИ ЛДЗ», актовый зал.

Время начала регистрации – 09:00 часов (время местное). Начало Собрания – 10:00 часов (время местное).

Почтовый адрес для направления заполненных бюллетеней для голосования: 666684, Иркутская область, г. Усть-Илимск, п/о 14, а/я 315

Дата составления списка акционеров, имеющих право на участие в годовом общем собрании акционеров – 30.04.2015 г.

Повестка дня собрания:

- 1. Утверждение годового отчета, годовой бухгалтерской отчетности, в том числе отчета о прибылях и убытках Общества, распределение прибыли и убытков, а также выплата (объявление) дивидендов по результатам 2014 года.
- 2. Определение количественного состава совета директоров Общества.
- 3. Избрание Совета директоров общества.
- 4. Определение количественного состава Ревизионной комиссии Общества.
- 5. Избрание Ревизионной комиссии Общества.
- 6. Утверждение независимого аудитора Общества.

При регистрации акционеру необходимо иметь при себе документ, удостоверяющий личность, а представителям акционеров, кроме упомянутого документа – надлежащим образом оформленную доверенность.

Ознакомление с информацией (материалами), подлежащей предоставлению при подготовке к проведению общего собрания акционеров, производится в течение 20 дней до проведения Собрания акционеров с 10:00 до 15:00 (время местное) в рабочие дни и во время его проведения по адресу: Иркутская область, город Усть-Илимск, Промышленная площадка лесопромышленного комплекса, административное здание управления Общества, юридический отдел, каб. 314.

Совет директоров ОАО «УИ ЛДЗ»

СООБЩЕНИЕ

О ПРОВЕДЕНИИ ВНЕОЧЕРЕДНОГО ОБЩЕГО СОБРАНИЯ АКЦИОНЕРОВ Открытого акционерного общества «Усть-Илимский лесопильно-деревообрабатывающий завод»

Полное наименование: Открытое акционерное общество «Усть-Илимский лесопильно-деревообрабатывающий завод».

Краткое наименование: ОАО «УИ ЛДЗ» место нахождения общества: Россия, город Усть-Илимск, Иркутская область, Промышленная площадка лесопромышленного комплекса; ИНН – 3817012915; ОГРН 1023802002652; уникальный код эмитента – 20313-F;

адрес страницы в сети «Интернет» – http://www.e-disclosure.ru/portal/compnay.aspx?id=890.

уведомляет Вас о том, что 09 июня 2015 года состоится внеочередное общее собрание акционеров Общества.

Форма проведения собрания акционеров - собрание (совместное присутствие акционеров для обсуждения вопросов повестки дня и принятия решений по вопросам, поставленным на голосование).

Место проведения Собрания акционеров и регистрация лиц, имеющих право на участие в Собрании – Иркутская область, г. Усть-Илимск, Промышленная площадка лесопромышленного комплекса, административное здание управления ОАО «УИ ЛДЗ», актовый зал.

Время начала регистрации – 09:00 часов (время местное). Начало Собрания – 10:00 часов (время местное).

Почтовый адрес для направления заполненных бюллетеней для голосования: 666684, Иркутская область, г. Усть-Илимск, п/о 14, а/я 315

Дата составления списка акционеров, имеющих право на участие в годовом общем собрании акционеров – 19.05.2015 г.

Повестка дня собрания:

- 1. Об одобрении совершения крупной сделки, а именно заключение Договора поручительства между Открытым акционерным обществом «Усть-Илимский лесопильно-деревообрабатывающий завод» и VTB Bank (Austria) AG и/или VTB Bank (Deutschland) AG и/или VTB Bank (France) SA и/или иной банк Группы ВТБ в обеспечение исполнения обязательств Pilim Timber Bavaria GMBH (Германия) и Pilim Nordic Timber GMBH & Co. KG (Германия).
- 2. Об одобрении совершения крупной сделки, а именно заключение Договора поручительства между Открытым акционерным обществом «Усть-Илимский лесопильно-деревообрабатывающий завод» и ОАО Банк ВТБ в обеспечение исполнения обязательств Общества с ограниченной ответственностью «Илим Тимбер Индастри».
- 3. Об одобрении заключения сделки, в совершении которой имеется заинтересованность.

При регистрации акционеру необходимо иметь при себе документ, удостоверяющий личность, а представителям акционеров, кроме упомянутого документа – надлежащим образом оформленную доверенность.

Ознакомление с информацией (материалами), подлежащей предоставлению при подготовке к проведению общего собрания акционеров, производится в течение 20 дней до проведения Собрания акционеров с 10:00 до 15:00 (время местное) в рабочие дни и во время его проведения по адресу: город Усть-Илимск, Промышленная площадка лесопромышленного комплекса, административное здание управления Общества, юридический отдел, каб. 314.

Совет директоров ОАО «УИ ЛДЗ»

СООБЩЕНИЕ

о проведении годового общего собрания акционеров Открытого акционерного общества «Алмаз»

Место нахождения: 664003, Российская Федерация, Иркутская область, г.Иркутск, ул.Сухэ-Батора, 17А ОГРН 1023801004116, ИНН 3807003044, КПП 380801001.

Уважаемый акционер! Советом директоров ОАО «Алмаз» в соответствии со ст.65 Федерального закона «Об акционерных обществах» принято решение о проведении годового общего собрания акционеров ОАО «Алмаз».

Форма проведения годового общего собрания акционеров – собрание. Дата проведения годового общего собрания акционеров – 10 июня 2015 года.

Время открытия годового общего собрания акционеров – 10 часов 00 минут (время местное) 10.06.2015г.

Дата и время начала регистрации участников годового общего собрания акционеров – 10.06.2015г. в 09 часов 00 минут (время местное).

Место проведения годового общего собрания акционеров – Российская Федерация, г.Иркутск, ул.Сухэ-Батора, 17, офис Администрации ОАО «Алмаз».

Дата составления списка лиц, имеющих право на участие в годовом общем собрании акционеров – 08 мая 2015г.

Повестка дня годового общего собрания акционеров:

- 1. Утверждение годового отчета ОАО «Алмаз» за 2014 год.
- 2. Утверждение годовой бухгалтерской отчетности, в том числе отчета о прибылях и убытках ОАО «Алмаз» за 2014 год.
- 3. Распределение прибыли и убытков ОАО «Алмаз» по результатам 2014 финансового года.
- 4. Избрание членов Совета директоров Общества.
- 5. Избрание членов Ревизионной комиссии Общества.
- 6. Утверждение кандидатуры Аудитора Общества.
- 7. Избрание членов Счетной комиссии.

С информацией (материалами), подлежащей предоставлению лицам, имеющим право на участие в годовом общем собрании акционеров, можно ознакомиться по адресу: Российская Федерация, г.Иркутск, ул.Сухэ-Батора, 17, офис администрации ОАО «Алмаз», кабинет Юридической службы, в рабочие дни, начиная с 21 мая 2015 года, ежедневно, кроме субботы, воскресенья и официальных праздничных дней, с 10:00 до 17:00, время местное.

Право на участие в годовом общем собрании акционеров Общества осуществляется лицом, имеющим право на участие в собрании, лично или через своего представителя.

Регистрация участников годового общего собрания акционеров Общества осуществляется на основании паспорта или иного удостоверяющего личность документа, а при регистрации представителя – также на основании подлинника или нотариально удостоверенной копии доверенности и (или) иного документа, подтверждающего полномочия представителя.

Генеральный директор ООО «Управляющая компания «Алмаз» (управляющей компании ОАО «Алмаз») Н.В.Воробьева

«Оживление будет недолгим»



О состоянии иркутского рынка коммерческой недвижимости и инвестициях в разные его сегменты Газете Дело рассказал Дмитрий Щербаков, директор агентства недвижимости «Слобода». Когда цены на объекты достигнут дна? Какие сегменты чувствуют себя хуже остальных? В каких, напротив, наблюдается оживление? И почему сейчас – самое время вкладывать свои средства в квадратные метры? Об этом – в нашем интервью.

«ЛЮДИ ХОТЯТ ПОКУПАТЬ ПО ЦЕНЕ НА 30-70% НИЖЕ РЫНКА»

Дмитрий, участники разных рынков отмечают, что «горячий» декабрь был такой поворотной точкой. То, что было до «черного вторника», и то, к чему мы пришли сегодня, – две разные реальности. Для рынка коммерческой недвижимости в Иркутске это тоже актуально?

– Конечно, ситуация изменилась. Если вспоминать 2014-й, то до середины года мы наблюдали уверенный рост на рынке коммерческой недвижимости. И склады, и офисы, и торговые помещения – все хорошо продавалось и сдавалось. Очень были востребованы помещения с арендаторами со сроком окупаемости 7-8 лет. В декабре «ходовые» объекты за 5-20 млн рублей быстро разобрали, а на остальные собственники подняли цену... А в январе уже и спрос иссяк.

Сейчас как ситуация обстоит?

– Можно сказать, что после зимних месяцев ситуация начала восстанавли-

ваться. Шок прошел, рынок сориентировался на работу в новых условиях, появились деньги. С марта мы опять наблюдаем рост спроса, количества сделок. Но оживление это, на наш взгляд, будет недолгим, продлится примерно до июля.

Оживление, о котором вы говорите, всего рынка касается?

– Стрит-ритейла в большей степени – помещений для общепита, продуктовых магазинов, аптек, банков. Сегодня также заметен существенный спекулятивный спрос: у инвесторов есть деньги, есть желание приобрести объекты, но купить они их хотят по цене на 30, 50, 70% ниже рынка.

Будет у них такая возможность?

– Мы думаем, такие предложения будут, за этим просто нужно очень внимательно следить. Надо быть имеющим опыт инвестором в недвижимость, чтобы купить ее максимально дешево. Но возможно, что такие объекты до рынка даже и не дойдут, потому что у бизнесменов-собственников есть альтернатива продаже: передавать эти помещения в качестве залогов для получения заемных средств, фактически переформируя их на заемодателей.

По вашим предположениям, на сколько процентов реально могут

упасть цены на стрит-ритейл?

– Мы ожидаем, что к осени цены на стрит-ритейл упадут на 25-30%. А если относительно декабря, то и до 30-35%.

А потом?

– Вариантов, как всегда, немного: или останутся, или, возможно, опять начнут расти. Все, как мы уже в оче-

“

Сегодня заметен существенный спекулятивный спрос: у инвесторов есть деньги, есть желание приобрести объекты, но купить они их хотят по цене на 30, 50, 70% ниже рынка. Мы думаем, такие предложения будут, за этим просто нужно очень внимательно следить

редной раз убедились, дорожает из-за курса доллара. Сейчас его искусственно занижают, но, мы считаем, он все равно пойдет в рост. Соответственно, начнут расти в цене и услуги и товары. И недвижимость – тоже. Так и в прошлый кризис было.

С арендными ставками в этом сегменте что происходит?

– Ставки по некоторым позициям в стрит-ритейле уже упали до двух раз. Но думаю, что и тут дно пока не пройдено: ждем снижения еще на 20-30%. Хотя есть еще уникальные места, в которых ставки сохраняются. Есть и действующие контракты, и недавние совсем сделки, где стоимость аренды превышала 2,5 тысячи рублей за квадратный метр. Это, конечно, в центре города, в хороших местах.

И это оправданная цена?

– Да. Арендаторы туда «салятся» с таким бизнесом, что могут себе это позволить.

Вы упомянули, что сегодня растет спрос на объекты для общепита. Неожиданно!

– Очень. Мы предполагали, что общепит вообще не будет развиваться. Но происходит ротация: не очень эффективные заведения общественного питания сокращаются, закрываются. Зато на рынок активно заходят федеральные сети быстрого питания. Именно франшизы приходят в Иркутск со спросом и на аренду, и на покупку. Местные операторы общепита, насколько я знаю, тоже собираются активно развивать свои сети – планируют открыть 5-7 точек в этом году, и еще порядка 7-10, если все нормально будет, – в следующем.

Точки в формате стрит-ритейла именно?

– Не только, в торговые центры общепит тоже активно заходит. Стрит-ритейл нужен для того, чтобы себя показать: что есть такая сеть, качественная и востребованная. Traveller's тот же возьмите, сейчас они в центре хорошо представлены, иркутяне их знают. Теперь им нужно идти туда, где большие потоки.

«АРЕНДАТОРЫ МИГРИРУЮТ В ПОИСКАХ ЛУЧШИХ ПОМЕЩЕНИЙ И НИЗКИХ СТАВОК»

Рынок офисной недвижимости как переживает кризис?

– Спрос на покупку очень низкий, особенно в секторе 100-300 кв.м. Более-менее живой спрос на небольшие помещения – 25-70 кв.м, со ставкой от 450 до 700 рублей за «квадрат». Устойчиво низкий – он всегда был низкий, но устойчивый – спрос на большие объекты. На рынок заходят крупные компании, которые готовы и приобретать, и брать в аренду помещения от 500 до 5000 кв.м. При этом по хорошим ставкам.

Еще один тренд рынка офисной недвижимости сегодня – миграция арендаторов.

– Вы правы. Люди переезжают в более хорошие бизнес-центры, помещения в которых освобождаются другими арендаторами, ищут варианты более качественные, в хороших местах и по более низким ставкам. Есть в городе и незаполненные новые здания, они с удовольствием принимают к себе арендаторов.

Все ли собственники идут на встречу арендаторам и понижают ставки аренды?

– Нет. Удивительно, но есть и такие, которые даже в старых зданиях без лифтов планируют повышать арендные ставки – на 10-15%! Мы знаем несколько таких примеров. И знаю, что порядка 20% арендаторов планируют не продлевать договоры на новых условиях, уйдут.

А чем объясняется такое поведение арендодателей?

– Некоторые собственники – не иркутяне, живут на Западе, все привязывают к доллару. Но это – единичные случаи для Иркутска. В основном, конечно, все очень адекватно относится к существующей ситуации на рынке.

Ставки и цены на складскую недвижимость тоже упали?

– На покупку спрос в этом сегменте всегда был устойчивый, но низкий. Сейчас это, в первую очередь, базы под лес и металл. Цены на объекты будут снижаться, по некоторым позициям – до двух раз. У собственников есть желание продать объекты, но спрос, который сейчас существует, в 1,6-2 раза ниже предложения.

Почему такой низкий спрос? Покупать склады невыгодно?

– Выгоднее их брать в аренду, ставки там сейчас очень снизились – до 150-350 рублей, когда в хорошие времена достигали 500 рублей за «квадрат».

И это еще не дно?

– Я думаю, что ставки на аренду холодных складов могут снизиться до 150-50 рублей за кв.м. А по некоторым позициям, может быть, собственники вообще будут пускать к себе арендаторов за коммунальные, эксплуатационные услуги. Будем надеяться, что это продлится недолго, и хотелось бы ошибиться.

«НАСТУПИЛО ВРЕМЯ ПОКУПАТЬ»

Многие сегодня говорят, что инвестиции в недвижимость в текущих условиях невыгодны: доходность на уровне банковских вкладов, а рисков больше. Вы эту позицию разделяете?

– Нет, мы наоборот считаем, что сейчас как раз наступило время покупать. Многие неэффективные собственники будут продавать свои помещения в хороших местах. Это уникальная ситуация.

Смотрите сами, какое сейчас большое предложение на центральных улицах: Карла Маркса, Урицкого, Ленина. Там очень сложно было раньше найти помещение, а сейчас их выставлено на продажу много.

По высоким ценам?

– Да, выставлялись они по очень высоким ценам. Но они несколько месяцев не продавались – и цены начали снижаться. На Горького, например, уже есть предложения, которые в два раза снизились по цене. А это хороший стрит-ритейл: высокие потолки, витринные окна, качественный ремонт...

Стоимость недвижимости в долгосрочной перспективе все равно будет расти, может, не такими темпами, как раньше, но все же. Это надежно, престижно, спокойно.

«Тихая гавань» для инвестора?

– Можно и так сказать. Альтернатив же у нас на самом деле немного. Ни акции, ни облигации россияне активно не покупают, нет такой культуры. Кто-то, может, вкладывается в монеты, слитки из драгоценных металлов. Но вообще реальных вариантов разместить свои деньги два – недвижимость и банковские вклады. Доверие к последним ведь совсем недавно появилось: поколения постарше научены горьким опытом. Да, сегодня есть Агентство по страхованию вкладов. Но оно гарантирует возврат только 1,4 млн рублей. Инвесторы с большими суммами рискуют. И для них недвижимость – реальный вариант вложений.

Елена Демидова,
Газета Дело

Коммерческая недвижимость Иркутска: что было, что будет?

В конце апреля в деловом центре «Ладога» состоялся «Круглый стол по коммерческой недвижимости» «Инвестируем в кризис? Считаем доходность», на котором участники иркутского рынка недвижимости обсудили, как чувствует себя рынок в новых реалиях и стоит ли сегодня инвестировать в квадратные метры.

Круглый стол – мероприятие традиционное, оно проводится в Иркутске два раза в год и привлекает большое количество компаний, работающих на рынке недвижимости.

Представители рынка выступили с докладами на актуальные и волнующие многих темы: ситуация на рынке коммерческой недвижимости Иркутска, инвестиции в недвижимость в новых реалиях, оценка инвестиционного климата в жилищном строительстве в Иркутске и Новосибирске и другие. Организатором и модератором мероприятия стала Илона Толстоухова, генеральный директор агентства недвижимости «Новация».

Вступительное слово было представлено Татьяне Галущенко, заместителю руководителя Байкальского представительства Российской гильдии управляющих и девелоперов. Она рассказала о том, что 23 июля 2015 года в Иркутске состоится Байкальский саммит недвижимости: «Мероприятие обещает быть очень интересным. На нем будут присутствовать спикеры федерального и международного масштаба», – отметила она.

О том, какая ситуация сложилась на рынке коммерческой недвижимости

Иркутска, рассказал Дмитрий Щербаков, директор агентства недвижимости «Слобода». По его мнению, сейчас можно наблюдать оживление спроса на рынке относительно зимних месяцев. Однако положительная динамика, как считает Дмитрий Щербаков, сохранится максимум до июля: затем снова последует спад.

Доклад Олега Яценко, Председателя Совета ИРО «Деловая Россия», был посвящен путям улучшения инвестиционного климата в Иркутской области, направлениям, которые развиваются на территории Приангарья. Также Олег Яценко рассказал о возможностях участия в социально значимых проектах для региона и их разработке.

Юрий Винников, управляющий объектами коммерческой недвижимости, выступая со своим докладом, привел статистические данные и расчеты сложившихся уровней доходности в разных сегментах недвижимости. Он высказал мнение, что на данный момент инвестиции в квадратные метры не представляют особого интереса, так как доходность по ним сопоставима с доходностью по банковским вкладам (12-14%).

Его поддержал и Антон Кондрать-



Фото А. Федорова

ев, руководитель проекта Управление Недвижимостью УК «Система АМТ», который добавил: «Сегодня арендные ставки снижаются, происходит миграция арендаторов с одного места на другое, многие сокращают арендуемые площади, в том числе, бюджетные организации. В таких реалиях коммерческая недвижимость не представляет особой ценности как инвестиционный инструмент».

Интересную презентацию подготовила Мария Золотова, директор филиала в г. Иркутске Федеральной Риелторской Компании «Этажи», которая дала оценку инвестиционному климату в жилищном строительстве Иркутска и Новосибирска. Анна Соловьева, руководитель Ассоциации новостроек города Иркутска, рассказала коллегам о перспективах такого нового для нашего города формата недвижимости, как апартаменты.

По мнению организатора круглого стола Илоны Толстоуховой, подобные мероприятия являются отличной площадкой для обсуждения важных и актуальных вопросов в сфере коммерческой недвижимости: «Разговор получился интересным и содержательным. Итогом встречи стали заключенные партнерские соглашения», – поделилась она.

Анастасия Парамонова
REALTY.IRK.RU

Новости рынка недвижимости

■ Лимит заявок на поддержку льготной ипотеки практически исчерпан

В рамках правительственного часа в Госдуме глава Минстроя Михаил Мень рассказал депутатам о том, что к середине мая 2015 года отрасль практически выбрала лимиты льготной ипотеки, а строительным компаниям вскоре может понадобиться госструктура-санатор на базе фонда РЖС и АИЖК. Кроме того, как сообщает «Коммерсантъ», министр неожиданно заявил о поддержке индивидуальных накопительных счетов для капремонтов жилых домов, объявив, что в будущем нормой Минстрой видит именно их, а не централизованные региональные фонды капремонта.

■ 1201 заявка на ипотеку с господдержкой одобрена в Байкальском банке Сбербанка

Как рассказал на брифинге менеджер Управления по работе с партнерами Байкальского банка Сбербанка Александр Галимуллин, введение программы «Ипотека с господдержкой» сказалось на активности клиентов Сбербанка: увеличилось количество обращений и заявок. «В апреле по отношению к марту количество желающих приобрести квартиры в новостройках увеличилось в два раза – как по Байкальскому банку, так и по Иркутской области. На 5 мая была одобрена 1201 заявка в Байкальском банке, из них 532 – в Иркутской области». Рост числа выданных кредитов на территории Байкальского банка составил 71%.

■ В Иркутской области отберут участки под строительство жилья эконом-класса

До конца 2015 года в Иркутской области необходимо отобрать земельные участки под строительство жилья эконом-класса – в рамках соглашения правительства Приангарья, Министерства строительства и жилищно-коммунального хозяйства РФ и Агентства по ипотечному жилищному кредитованию. Документ был подписан в прошлом году, напоминает ИА «Телеинформ». Согласно ему, в регионе до 2017 года предусмотрено построить 700 тысяч квадратных метров жилья эконом-класса. Стоимость квадрата – фиксированная по всей России и составляет 35 тысяч рублей.

■ Жилищное строительство в Иркутской области выросло на 63,5% за январь-март

В январе-марте 2015 года в Иркутской области

было построено 130,2 тыс. кв. м жилья, что на 63,5% больше, чем за тот же период прошлого года. Об этом сообщает Росстат. В том числе 57,8 тыс. кв. м построено силами самого населения (рост – на 15,9%).

В целом по Сибири строительство жилья набирает обороты, рост составил в среднем 59%. По объемам строительства лидирует Новосибирская область – 660,2 тыс. кв. м, по увеличению темпов – Республика Алтай (на 215,7% больше, чем за первый квартал прошлого года).

В аутсайдерах находится Забайкальский край, здесь построено 25,8 тыс. кв. м, что меньше прошлогоднего на 18,8%.

■ АИЖК начнет выплаты по госпрограмме помощи ипотечным заемщикам с 1 июня

Наблюдательный совет ОАО «Агентство по ипотечному жилищному кредитованию» (АИЖК) 7 мая принял решение начать выплаты по госпрограмме помощи ипотечным заемщикам, оказавшимся в сложной финансовой ситуации, с 1 июня 2015 года.

Программу помощи отдельным категориям ипотечных заемщиков, оказавшимся в сложной финансовой ситуации, оператором которой назначено АИЖК, Правительство России утвердило 20 апреля. «Программа позволит оказать помощь не менее 22,5 тыс. заемщиков вне зависимости от валюты, в которой оформлен ипотечный кредит», – говорится на сайте АИЖК.

■ Деятельность риэлторов требует более жесткого регулирования

Такое мнение высказал президент России Владимир Путин, выступая на медиафоруме Общероссийского народного фронта в Санкт-Петербурге. «Я не могу не согласиться, что это такая область, которая напрямую выходит на граждан и в значительной степени находится в серой и даже черной зоне», – отметил глава государства. Для сравнения он привел пример ЖКХ. «Мы долго спорили с коллегами и в результате пришли к выводу, что компании, которые занимаются обслуживанием в сфере ЖКХ, должны быть лицензированы. Я не хочу говорить о том, что нужно заняться лицензированием риэлторских компаний, но то, что там не хватает порядка, – это точно», – цитирует Владимира Путина «РБК».

МНЕНИЕ ЭКСПЕРТА

«Вкусные» объекты – покупать нельзя ждать. Куда ставим запятую?

На иркутском рынке коммерческой недвижимости появилось немало «вкусных» предложений: с хорошим местоположением и по привлекательной цене. Как себя вести инвестору? Стоит ли покупать объекты сегодня или подождать снижения цены? Своими советами делится Илона Толстоухова, генеральный директор АН «Новация».




– «Вкусные» объекты на рынке коммерческой недвижимости появляются чаще всего в кризис. Кто-то решил воспользоваться моментом и поменять локацию, кому-то надо исполнять обязательства – причины выставления объектов на продажу могут быть разными. Инвесторам же главное – не упустить момент: такие хорошие предложения по таким привлекательным ценам – редкость.

Как пример, объект на центральной улице Иркутска общей площадью 900 кв.м – всего за 150 миллионов рублей. И это первый этаж и максимальный трафик! Или его «брат-близнец» – площадь – 850 кв.м, первый этаж, восемь отдельных магазинов – за 155 миллионов. Есть у нас сейчас и два классных предложения по улице Урицкого – как тут не сказать, что кризис – это время возможностей?! И заметьте, все эти объекты располагаются по «Торговой оси».

Многие инвесторы сегодня думают: стоит ли идти на сделку сейчас или имеет смысл подождать снижения цены? Конечно, цены еще не достигли своего дна, и в теории можно подождать. Но тут есть две опасности: во-первых, пока Вы ждете, кто-нибудь может «увести» у Вас этот «вкусный» объект, во-вторых, собственник может просто отказаться от продажи.

Так что если у Вас есть достаточная сумма – смело покупайте уже сейчас, а мы в свою очередь поможем Вам выбрать качественные объекты в востребованных локациях, тем более, что 5 июня, в день рождения АН «Новация», у нас планируется специальное мероприятие для участников рынка коммерческой недвижимости.


НОВАЦИЯ
АГЕНТСТВО НЕДВИЖИМОСТИ
Агентство недвижимости «Новация»
Адрес: г. Иркутск, ул. Партизанская, 112/4
Тел.: 622-905, 622-908.
E-mail: 622-905@mail.ru

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

НЕДВИЖИМОСТЬ
 ПРОДАЁТСЯ
 НА САЙТЕ
REALTY.IRK.RU

Каждый день на сайте REALTY.IRK.RU:
 – Новостройки Иркутска и области
 – Вторичное жилье
 – Коттеджи
 – Коммерческая недвижимость
 – Земельные участки

classified |

19 ГОТОВЫХ квартир в новостройках Иркутска

ЖК «Восточный-2»
ЖК «Стрижи»
ЖК «Ангарские паруса»
ЖК «Алмазный»
ЖК «Патриот»
ЖК «Море солнца»
ЖК «СОЮЗ»

А также 134 строящиеся квартиры во всех районах
 Цены застройщиков и подрядчиков! Без комиссий!

ул. Марата, 70
 203-139, факс: 203-158

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

СБЕРБАНК



**Спешите приобрести
коммерческую недвижимость
в самом центре города
по отличной цене!**

Готовые помещения
в комплексе особняков
«Театральный квартал»

Действуют особые условия продажи
для помещений на цокольных этажах

Отдел продаж ОАО «Сибвиастрой»
 (3952) 500-510

СИБВИАСТРОЙ

Проектная декларация на сайте www.teatr-kvartal.ru

«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 автомашины, общей площадью 266,4 кв.м,

расположенные по адресу: Иркутская область, Ангарский район, р.п. Мерет, 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: 6 584 400 руб.

Нежилое помещение:

- Помещение, назначение – нежилое, этаж №1, этаж №2, общей площадью 103,9 кв.м., расположенное по адресу: Иркутская обл., г. Иркутск, м-н Топкинский, квартал 4-200.

Начальная цена 3 844 000 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.

Нежилое помещение:

- Нежилое помещение общей площадью 1391,4 кв.м., расположенное на 1, 2, 3, 4,этажах в 4-х этажном кирпичном здании по адресу: Иркутская обл., г. Иркутск, ул. Пролетарская, 12. Начальная цена: 54 000 000 руб.

Коттедж с видом на залив!
 ТСЖ Молодежное

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

35 млн руб. 962-862

**ГОТОВЫЕ КОММЕРЧЕСКИЕ
ПОМЕЩЕНИЯ ДЛЯ ВАШЕГО БИЗНЕСА**

МУП «УКС города Иркутска» реализует готовые коммерческие помещения в Ленинском районе города. Площадь от 50 м² до 310 м². Возможна перепланировка помещений специально под Ваш бизнес!

Проектная декларация опубликована на сайте: www.ukskutsk.ru

730-200 728-940
 43-48 тыс. руб/м²

Средняя стоимость вторичного жилья в Иркутске на 15.05.2015г. (тыс. руб./кв.м)

Тип	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
1 комн. кирпич	68,68	67,60	59,32	53,38	51,75
1 комн. панель	71,84	70,39	63,02	55,31	53,02
2 комн. кирпич	67,59	63,70	57,55	53,20	48,92
2 комн. панель	71,62	65,31	59,03	54,86	50,22
3 комн. кирпич	67,09	62,26	58,03	46,01	46,69
3 комн. панель	63,99	59,93	54,73	53,59	47,83
Средняя стоимость	65,09	63,72	55,65	50,35	48,77

Офисы в аренду. Сквер Кирова
 ул. Ленина, 6

Собственник сдает в аренду офисы на Ленина, 6, от 12 до 150 кв.м.

34-22-39

Помещения в аренду
 ул. Литвинова, 20, напротив Торгового Комплекса

Набираем заявки на аренду помещений от 160 до 200 кв.м. Первый этаж, отдельные входы. Под торговлю, кафе, банк и т.п.

2500 руб./кв.м 97-84-88

Средняя стоимость строящегося жилья в Иркутске на 15.05.2015г. (тыс. руб./кв.м)

Срок сдачи	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
Готовое	90,00	55,33	47,85	-	47,88
Срок сдачи - 1 полугод. 2015г.	93,50	60,67	45,00	45,00	46,00
Срок сдачи - 2 полугод. 2015г.	-	59,16	50,35	42,00	43,33
2016 год и позже	-	61,55	50,12	48,00	38,00
Средняя стоимость	79,13	58,53	49,23	45,75	43,49

Помещение в аренду!
 ул. Горького, 42

Вход с ул. Карла Маркса, площадь 200 кв.м., первый этаж, отдельный вход, витринные окна. Аренда - 550 тыс. руб./мес.

550 тыс. руб./мес. 97-84-88

Сдаем помещение!
 ул. Тимирязева, 18

Площадь 330 кв.м. первый этаж, отдельный вход, высокие потолки – 5 метров, аренда - 200 тыс. руб.

200 тыс. руб. 97-84-88

Средняя стоимость коммерческой недвижимости в Иркутске на 15.05.2015г. (тыс. руб./кв.м)

Назначение	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
склад (продажа)	23,62	42,69	27,49	36,4	31,11
склад (аренда)	0,57	0,35	0,29	0,32	0,33
магазин (продажа)	96,62	60,05	64,61	48,22	47,59
магазин (аренда)	1,15	0,89	0,67	0,53	0,48
офис (продажа)	86,67	60,53	59,12	44,68	49,77
офис (аренда)	0,81	0,72	0,60	0,52	0,34

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

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