

газета

дело

МАЙ, 2016 | № 4(54)

свое дело |

Почему курсы
кройки и шитья
неуязвимы в кризис

7

**стиль жизни |**

Как исполнительный
директор ОАО
«Сибавиастрой»
Алексей Волков стал
«харлеистом»

9

**недвижимость |**

«Сдержанный опти-
мизм» на рынке ком-
мерческой недвижи-
мости Иркутска

10

«Пармезан Сибири»

Как импортозамещение помогает иркутским фермерам



| 2

8 | **ВАЛЮТА**
почему россияне верят в рубль

8 | **ВКЛАДЫ**
время низких ставок?

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

«Пармезан Сибири»

Как импортозамещение помогает иркутским фермерам

Не первый год Россия пытается накормить себя своими продуктами: курс на импортозамещение в продовольственном секторе, взятый после введения санкций, продолжается. Помогают ли меры господдержки? Что заставляет фермеров кооперироваться? И что будет, когда эмбарго отменят, и импортные товары вернуться на российские прилавки? О ситуации в отрасли беседуем с иркутским фермером, владельцем магазина «Эко-базар.рф» Сергеем Перевозниковым.



Фото А. Федорова

«НУЖНО РАЗВИВАТЬ ЭКСПОРТ»

Сергей, почти два года уже прошло с тех пор, как впервые заговорили об импортозамещении, ввели продовольственное эмбарго. Сельское хозяйство в России в 2015 году выросло на 3% – на фоне общего падения экономики, конечно, неплохо. И все-таки какого-то особенного рывка не получилось. Почему?

– Сельское хозяйство, на мой взгляд, выросло не столько из-за импортозамещения, сколько из-за роста курса доллара.

А что касается импортозамещения, то есть все-таки международное разделение труда, не все мы можем и должны импортозамещать. Это все равно, что вместо айфонов начать вдруг пользоваться старыми дисковыми телефонами.

Второе – для того, чтобы импортозаместиться, нужно время. Нельзя это сделать за год, за два. Чтобы заместить товар, надо заместить всю производственную цепочку, в том числе, технологии, оборудование. Этого у нас пока нет. Или есть, но плохого качества. Наш комбайн за час молотит 10 гектаров, условно, а их – 20. Наш за это время «сожрет» тонну соляры, их – полтонны. Себестоимость другая.

Импортозамещение, я считаю, – это вообще слабая позиция, защитная.

А сильная в чем?

– Экспорт нужно развивать, с нашими-то ресурсами! У нас же море чистой земли, море чистой воды, кадры хорошие. Доллар вырос, нам выгодно будет: себестоимость в рублях, а прибыль в другой валюте.

Но сначала надо, вроде как, себя накормить, а потом уж Китай...

– Продовольственная безопасность – это тоже, я считаю, некий фетиш. Если говорить о мировом разделении труда, то мы не будем никогда выращивать ананасы, нам должно быть достаточно, скажем, картошки. Но мы можем сделать столько картошки, что хватит не только нам, но и соседям.

Продадим, заработаем – а на эти деньги и ананасы купим. Без всякого импортозамещения будут у нас и ананасы, и картошка. И деньги. И технологии, которые мы сможем купить, чтобы развивать свое производство.

Что-то мы все о глобальном... А если частный – ваш – случай взять? «Эко-базар.рф» импортозамещение чем-нибудь помогло? Стало лучше за эти два года?

– Мы растем. Обороты, выручка в разы увеличились, производственные площади – на десятки процентов. То ли мы такие талантливые, то ли ситуация меняется. Сколько в нашем росте эффекта от импортозамещения, мне сложно оценить.

Снижение покупательской способности на ваших результатах никак не отразилось?

– Рост выручки продолжается, но

средний чек при этом немного снизился. Люди стали более осторожными, экономными. Мы ассортимент, понимая ситуацию, адаптировали. По некоторым позициям – что для нас не очень характерно – ушли в средний сегмент. Но в дискаунтеры, понятно, мы уйти не сможем.

Из-за себестоимости?

– Из-за себестоимости, рентабельности, качества. Если мы станем производить «Жигули», мы перестанем быть «Мерседесом». Сначала в головах покупателей – а потом и в продукциях. Все просто начнет сыпаться. Потому что придется экономить на всем.

«ФЕРМЕРСТВО – БЕГ НА ДЛИННУЮ ДИСТАНЦИЮ»

На поддержку сельского хозяйства государство сегодня тратит десятки миллиардов рублей. Все эти субсидии, дотации – они помогают фермерам? Или это, скорее, точечные удары, которые не решают проблем АПК глобально?

– Не могу сказать, что не помогают. Помогают. Другое дело, что комплексность этих мер, в лучшем случае, второго уровня. Да, в ней есть некая системность, но она без целеполагания. Нарастить поголовье на 1%, увеличить надои – день простоять, ночь продержаться, иными словами.

А фермеры вообще нужны? Ведь, по большому счету, крупные агрохолдинги могли бы решить проблему продовольствия, всех нас накормить.

– Да, могли бы. Вопрос – чем. У них – эффект масштаба, они должны снижать себестоимость всеми возможными методами. А эти методы совсем необязательно полезны для здоровья в долгосрочной перспективе. Но они по-другому не могут. Это первое.

Второе – леса без «подростка» не бывает. Из фермерских хозяйств могут вырастать новые агрохолдинги. А если их нет, если один крупняк?

И третье. Агрохолдинг – это предприятие, люди в нем работают по найму, это тот же «офисный планктон», условно говоря. Собственник фермерского хозяйства по-другому думает, это более ответственный человек. И он создает рабочих мест на селе на единицу продукции гораздо больше, чем роботизированные холдинги. У каждого небольшого хозяйства, из-за меньшей производительности, больше людей заняты в работе – пропорционально, на каждый килограмм продукции, на каждый гектар. А это – жизнь территории. Культура живет и сохраняется в селе. Село сохраняет территорию, землю, рождает людей для жизни.

Я не могу сказать, что агрохолдинг – это зло или вред. Но у него функция – произвести. У фермерского хозяйства задач больше.

Понятно. Но вот ведь что получается: фермера дотируют, субсидии выделяют, кредиты гасить помогают. А цены-то у него – большие. Почему так?

– Потому что он себестоимость свою снизить не может. Львиную долю господдержки забирают те же агрохолдинги. Вы думаете, они не субсидируются?

Но то, что остается, идет фермерам.

– Думаете, все эти субсидии доходят до фермера в виде чистых денег? Нет, конечно. Та же компенсация процентной ставки – на нее много сегодня выделяется средств. А эти деньги кому идут?

Банкам.

– Точно. Крестьяне – просто «труба» для многих денежных потоков.

Или пример с минудобрениями. Стоили 50 рублей. Доллар вырос в два раза – и производители тоже подняли цены в два раза. Премьер собирает совещание, спорят, ругаются – снизили на 20%. А де факто-то подняли на 80%! А что, они настолько от курса зависели, эти удобрения?

Обвели всех вокруг пальца, а расплатился крестьянин. Он эти удобрения берет по такой цене, а какой урожай получит – кто знает? Неурожай будет – плохо, большой урожай – тоже плохо. Так продавать нечего, а так – цена падает. А все думают, что ему легко, что его дотируют со всех сторон.

Не советуете фермерством заниматься?

– В сельском хозяйстве можно зарабатывать, но нетерпеливые этого точно

не смогут сделать. Это бег на длинную дистанцию.

«НАДО ОБЪЕДИНЯТЬСЯ»

Фермер – это предприниматель. И в первую очередь его волнует рынок сбыта. Мало вырастить коров и надоить молока – с этим молоком ведь нужно идти куда-то. В этом политика импортозамещения помогает? Насколько легко фермеру сегодня зайти в торговую сеть?

– А надо ли ему туда заходить? Одному фермеру-то? Я не знаю. Торговой сети что нужно? Наличие товара на полке и цена. Ни объемы, ни цена, предлагаемые фермером, торговую сеть не устроят, не позволят ей добиваться нужного уровня рентабельности.

В сети все технологии направлены на снижение цены. Поэтому она «плющит» фермера по цене и будет «плющить». И требовать объемов.

И куда идти ему со своим товаром?

– Кооперироваться надо. 10 производителей картошки могут иметь один цех по переработке – тогда они со своими общими объемами и торговым сетям будут интересны, и собственную сбытовую сеть смогут развивать.

Еще один канал сбыта может государство обеспечить. Не должно быть американских окорочков в бюджетных учреждениях. В госзакупках вообще, по моему убеждению, должны участвовать только местные производители. Да, это может быть дороже. Но, во-первых, так мы оставляем деньги на своей территории. Во-вторых, кормим людей нормальными, здоровыми продуктами. И, наконец, решаем проблему сбыта для местных фермеров.

Ну и про экспорт забывать не нужно. Полпроцента населения Китая больше, чем вся Иркутская область. Вот тебе и рынок сбыта.

А реально самим предпринимателям, без поддержки со стороны государства, выходить на этот рынок?

– Почему не реально? Все реально. Но объединяться надо. Потому что нужны объемы, технологии, сертификация.

То есть кооперация «рулит»?

– Пока не «рулит». Пока мы только начинаем подходить к этому. Но кризис, конечно, ускорил этот процесс.

«НЕ ВЕСЬ ИМПОРТНЫЙ СЫР МОЖНО ЗАМЕНИТЬ»

Народная сыроварня, которую «Эко-базар.рф» запустил не так давно, – это как раз пример кооперации?

– Да. 40 пайщиков скинулись сравнительно небольшими деньгами и построили сыроварню. Получают доходность выше банковских депозитов, продукцию сыроварни по оптовым ценам, поддерживают местное производство. Всем хорошо и выгодно.

Сколько денег нужно было собрать на старт?

– Сначала думали, что в 2,5 млн рублей уложимся. Но евро выросло, а оборудование у нас итальянское. В итоге, вместе с оборотными средствами, получилось 3,5 миллиона.

Сыр в большей степени пострадал от продовольственного эмбарго: доля импорта традиционно была велика. Все получается заменить?

– Не все, конечно. Нужно сырье, технологии. И потом – можно, конечно, сделать пармезан, только мы не имеем права его так называть. Не «Пармеджано Реджано» получится, а «Пармезан Сибирио» (смеется).

Но многие сыры мы вполне можем заместить. Мы сейчас выпускаем Моцареллу, Рикотту, Качотту, Страккино. 500 кг молока в смену перерабатыва-

ем. В будущем, кроме сыра, будем еще творог, сметану, йогурты, кефиры делать.

Производство сыра и других молочных продуктов напрямую зависит от молока. А его производство в Иркутской области не растет. Головоье скота тоже сокращается.

– Понятное дело, что сокращается. Это тяжело. Сроки окупаемости – 10-15 лет, работы – куча. Вырастишь этих коров, надоишь и не знаешь, куда молоко деть. Отдаешь по цене на уровне рентабельности. А потом – засуха, проверка, молочный техрегламент...

Вы дефицита молока не боитесь?

– Если сбыт пойдет, и сырья будет мало – увеличим свое производство.

Сами будете коров выращивать?

– Ну почему сам? Есть люди, которые умеют это делать. Им нужно толь-

ко помочь – деньгами, технологиями, сбытом. В этом сила кооперации и есть.

«О САНКЦИЯХ НЕ ДУМАЮ»

Напоследок – о будущем. Санкции и антисанкции не вечны...

– А я вообще о них не думаю.

И все-таки – когда отменят продовольственное эмбарго, и на наши прилавки вернутся импортные сыры, с вашими что будет?

– Вот когда вернутся – тогда и вернутся. Я зачем сейчас будет переживать об этом?

Но многие же рассуждают так: я не знаю, что будет через полгода,

зачем я сейчас буду инвестировать в производство, брать кредиты, если ничего не понятно на уровне геополитики?

– Тогда у него эти «полгода» будут всю жизнь.

Ковать пока горячо советуете?

– Конечно. Это моя точка зрения. Я не говорю, что я прав. И, конечно, те вещи, которые от меня не зависят, я пытаюсь учитывать. Но, по большому счету, чем это отличается от гадания на кофейной гуще? Курс доллара, санкции, нефть...

Состояние бизнесмена – это не «сохранение», а экспансия. Кэрролл еще писал – чтобы хотя бы стоять на месте, надо бежать. Есть инфляция, есть конкуренты. Можно, конечно, принять комфортную позу и ждать. Но рано или поздно поза эта станет некомфортной, а

ты уже потерял либо темп, либо навыки.

Мне стоять никак нельзя. Я несу ответственность – причем не своими деньгами и не банковскими даже. Я в ответе перед пайщиками.

Я потому про будущее вашей продукции и спрашиваю.

– Надо будет – перестроимся. К нам можно везти зрелые сыры, а «суперфреш» к нам повезут вряд ли – это нереально. Либо очень дорого. Так что займем свою нишу. Или молока, кефира начнем больше разливать. Или в производство уйдем – коровье стадо выращивать. Вариантов в рамках нашей «генеральной линии» (местное, вкусное, здоровое питание) много.

Анна Масленникова,
Газета Дело

Поводы для оптимизма

Что ждет российскую экономику в 2016 году

«Россия-2016: есть ли повод для оптимизма?» – на этот вопрос искали ответ участники конференции, проведенной Райффайзенбанком в Иркутске. Аналитики банка поделились своими прогнозами относительно динамики ВВП, цен на нефть и ситуации в потребительском секторе.



БЫТЬ В ТРЕНДЕ

Конференцию «Россия-2016: есть ли повод для оптимизма?» провел в Иркутске в конце апреля Райффайзенбанк. Участие в мероприятии приняли около 70 человек.

«Задача Райффайзенбанка – быть для своих клиентов не просто банком, предоставляющим качественный сервис, но и партнером. Мы предлагаем предпринимателям Иркутска широкий спектр финансовых инструментов, банковские продукты по выгодным тарифам, гибкий и клиентоориентированный сервис. Но также мы и консультируем своих партнеров, помогаем им лучше ориентироваться в важных для бизнеса экономических процессах.

Эта конференция – часть нашей концепции банка, развивающего партнерские отношения с бизнес-сообществом Иркутска. Мы пригласили в наш город аналитиков, одних из лучших в стране в своей области, чтобы наши клиенты были в курсе актуальных для российской экономики трендов и могли задать все важные для их бизнеса вопросы экспертам напрямую.

Судя по успешному завершению 2015 года, бизнес Райффайзенбанка в Иркутске стабилен, но в основе нашего успеха – успех наших клиентов, которые работают с нами уже многие годы. Уверена, что подобные мероприятия интересны и полезны региональному бизнесу, и мы будем продолжать эту традицию в будущем», – рассказала Екатерина Витязева, директор сети операционных офисов Райффайзенбанка в Иркутской области.

НЕФТЬ: ЖДЕМ ВОССТАНОВЛЕНИЯ

Рынок нефти в последнее время – в зоне особого внимания. С 2013 года цены на «черное золото» упали в долларовом выражении в несколько раз.

Причиной падения цен, по мнению Андрея Полищука, старшего аналитика Райффайзенбанка по нефтегазовому сектору, стало наращивание добычи нефти – причем не только традиционными игроками рынка (в том числе, Россией и Саудовской Аравией), но и Соединенными Штатами.

«США перестали быть главным импортером на рынке и с 2007 года нарастили объемы собственной добычи нефти – прежде всего, сланцевой – в несколько раз», – отметил эксперт.

Рост предложения долгое время компенсировался бурным ростом спроса со стороны Китая и Индии. Однако сейчас на рынке наблюдается переизбыток нефти (около 1,7 млн баррелей в сутки), что, разумеется, оказывает давление на цены.

При сложившейся сегодня стоимости сырья добыча сланцевой нефти в США становится нерентабельной. «Так как основная причина падения цен на нефть, по нашему мнению, – это рост добычи в Штатах и переизбыток нефти в мире, то балансировка добычи и спроса должны привести к восстановлению цен на нефть, примерно в течение года», – подчеркнул Андрей Полищук.

Аналитик ожидает, что уже к концу текущего года цены на нефть могут достичь отметки в 49 долларов за баррель.

ВВП: ПАДЕНИЕ ЗАМЕДЛИТСЯ

«Нефтяной» тест стал проверкой на прочность для отечественной экономики.

«ВВП в прошлом году упал почти на 4%, – рассказал Денис Порывай, старший аналитик по долговым рынкам. – Это снижение оказалось не таким значительным, как шок, пережитый в 2009 году (-7,8%), несмотря на то, что цены на нефть упали в этот раз сильнее. Экономику поддержали госу-

дарственные расходы на оборонно-промышленный комплекс».

В других секторах все менее благополучно: ожидания компаний относительно перспектив экономики ухудшились, что привело к сокращению капитальных инвестиций. Снижение реальных доходов населения вызвало падение потребления и, соответственно, розничных продаж.

В текущем году, по мнению аналитика, инвестиции и потребление продолжают снижаться – но менее медленными темпами, чем в 2015-м. По итогам года стоит ожидать снижения ВВП на 2%.

«Основной фактор, который может поддержать экономику, – это восстановление цен на нефть, – подчеркнул эксперт. – На положительный темп роста ВВП мы сможем выйти только в 2017 году».

ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ РЫНОК: СКОРЕЕ ЖИВ, ЧЕМ МЕРТВ

Заложником внешней конъюнктуры, ситуации на нефтяном и валютном рынках оказался и потребительский сектор.

Падение реальных доходов заставило население изменить стратегию потребительского поведения. В стране заметно выросла категория «бережливых потребителей»: более 70% россиян сократили свои расходы на товары первой необходимости, более 50% вынужденно замещают продукты питания на более дешевые аналоги.

Состояние потребительского рынка, по словам аналитика Райффайзенбанка Натальи Колупаевой, во многом зависит от ожиданий, от потребительской уверенности.

«Если мы увидим продолжение восстановления цен на нефть, стабилизацию курса рубля, то можно будет говорить, что острая фаза кризиса

преодолена, а эффект низкой базы прошлого года позволит увидеть замедление инфляции. В случае улучшения ситуации в секторе производства возможно и улучшение потребительской уверенности – как следствие начала индексации зарплат, открытия новых рабочих мест».

Пока же ритейлерам приходится приспосабливаться к текущей – крайне непростой – ситуации, искать способы привлечения потребителей в свои точки.

Определяющим для покупателей, по словам эксперта, является сегодня фактор цены. «Они готовы дробить свои покупки между несколькими магазинами, охотно откликаясь на скидки, которые предлагают разные ритейлеры. Фактор лояльности бренду теряет свою значимость».

Сетям приходится искать новую точку равновесия. Например, сегодня активно развивается производство недорогой продукции под собственной торговой маркой (СТМ).

«Если ритейлер «попадает» в ассортимент, он не только получает лояльность потребителя, но и неплохо зарабатывает, потому что в себестоимости производства таких продуктов отсутствуют затраты на маркетинг, продвижение. Главное – при низкой цене не потерять в качестве».

В целом, по словам эксперта, потребительский рынок сегодня скорее жив, чем мертв. Конкуренция высока. Игроки, позиционирующие себя как долгосрочные инвесторы, продолжают экспансию. «Они готовы приспособиться, переждать момент кризиса и, воспользовавшись ситуацией, нарастить долю рынка».

В завершении конференции предприниматели Иркутска смогли пообщаться с экспертами банка в неформальной обстановке фуршета и задать все интересующие их вопросы.

Иван Рудых,
Газета Дело

Социальный проект ИНК «Чистые воды Прибайкалья» признан одним из лучших в России

8 апреля Общественное водоохранное движение «Чистые воды Прибайкалья», организованное Иркутской нефтяной компанией и филиалом Всероссийского общества охраны природы, признали лучшим социальным проектом страны в номинации «Экологические проекты и инициативы».



Победителя назвали в рамках IV Ежегодного форума и программы «Лучшие социальные проекты России 2015 года». Церемония награждения прошла в Подмоскowie, в Завидово, где представителю ИНК организаторы вручили диплом и символ программы – стилизованную стеклянную птицу.

Основные цели движения «Чистые воды Прибайкалья», существующего с 2012 года: экологическое просвещение населения, в первую очередь, детей и молодежи и расширение сети общественных объединений, содействующих сохранению водных объектов Прибайкалья.

В 2015 году в проекте участвовали свыше 90 экологических объединений из 35 муниципальных образований Иркутской области. Создан и постоянно пополняется банк данных об участниках дви-

жения, при содействии специалистов Института географии СО РАН разработана электронная карта, иллюстрирующая географию общественно-водоохранного проекта.

По словам председателя Иркутского филиала Всероссийского общества охраны природы Веры Шленовой, в прошлом году в движение влились шесть новых коллективов, его численность составила 5600 человек. Под охрану взяты более 250 водных объектов области: участков больших и малых рек, озер и водохранилищ, прудов, ручьев и родников.

В число регулярных акций входят очистка прибрежной зоны, обустройство родников и паспортизация водных объектов.

Группа компаний ИНК принимает меры, направленные на сохранение благоприятной окружающей среды и рациональное использование природных ресурсов на своих месторождениях и лицензионных участках недр. С 2009 года в группе компаний ИНК принята и действует экологическая политика. ИНК ведет открытый диалог со всеми заинтересованными сторонами по вопросам природоохранной деятельности и экологической безопасности, разрабатывает и реализует социальные и благотворительные программы, направленные на повышение качества жизни населения и ускорение экономического развития территорий.

Студенты еще двух иркутских вузов могут претендовать на образовательный кредит Сбербанка с господдержкой

Соглашения о сотрудничестве с еще двумя крупными вузами Иркутска заключил Байкальский банк Сбербанка. В рамках соглашения, подписанного также со стороны Минобрнауки РФ, студенты Иркутского государственного университета и Иркутского государственного университета путей сообщения получили возможность оформления в Сбербанке кредита по специальной программе «Образовательный кредит с государственной поддержкой».



Особенность данной кредитной программы в том, что часть ставки рефинансирования Банка России субсидируется государством.

– Образовательный кредит с господдержкой в рамках соглашений Сбербанк сегодня готов предоставить студентам более 100 вузов России. В этот перечень вошли одни из ведущих учебных заведений нашего региона, что говорит об актуальности программы и заинтересованности со

стороны системы образования в развитии данного вида кредитования. При этом мы готовы продолжать работу в этом направлении и рассматривать сотрудничество в сфере кредитования и с другими вузами и ссузами, – отмечает председатель Байкальского банка Сбербанка Анатолий Песенников (на фото).

На территории обслуживания Байкальского банка Сбербанка соглашения также подписаны с Байкальским государственным университетом, Иркутским государственным медицинским университетом, Иркутским научным исследовательским техническим университетом, Ангарским государственным техническим университетом, Бурятским государственным университетом.

Напомним, «Образовательный кредит с господдержкой» предоставляется на оплату среднего профессионального, высшего образования, а также оплату стоимости или части стоимости среднего профессионального и высшего образования, обучения по повышению квалификации – аспирантура, магистратура.

«Ростелеком» представил бизнес-сообществу Иркутска облачные услуги

«Ростелеком» провел бизнес-семинар «Новые возможности развития бизнеса» для представителей госсектора и бизнес-сообщества в Иркутске.

Специалисты компании рассказали об инновационных продуктах и виртуальных сервисах, помогающих оптимизировать работу организации, снизить издержки, а также способных защитить информацию от DDoS-атак.

Участники мероприятия, среди которых были руководители региональных подразделений крупнейших банков России, транснациональных корпораций, руководители организаций бюджетной сферы, узнали, как облачные услуги позволяют экономить на покупке оборудования, программного обеспечения, аренде помещения, штате ИТ-специалистов. Для работы с облачными продуктами «Ростелеком» необходим лишь доступ в Интернет. Сотрудник получает виртуальное рабочее место с доступом к необходимому приложению вне зависимости от местонахождения.

«Сегодня Компания способна предложить своим клиентам такие облачные сервисы, которые позволяют минимизировать расходы и вложения на создание собственной ИТ-инфраструктуры, – отметил заместитель директора Иркутского филиала ПАО «Ростелеком» Сергей Заушицин. – Эти решения особенно актуальны в период сокращения бюджетов, мы прекрасно понимаем, в каких именно ресурсах испытывают потребность наши абоненты. Такие бизнес-семинары дают уникальную возможность конструктивного общения с клиентами».

Одним из наиболее востребованных оказался сервис «Виртуальный центр обработки и хранения данных». Виртуальные машины создаются в течение нескольких минут после заказа услуги и сразу же доступны для установки программного обеспечения заказчика и подключения к рабочим местам через Интернет.

«Новая телефония» – уникальная возможность развернуть облачную АТС в любом месте, где есть Интернет, без привязки к физическому адресу. Услугу можно получить за несколько минут на сайте www.rt.ru. Быстрая масштабируемость, подключение дополнительных виртуальных номеров и



внутренних абонентов, простой и понятный интерфейс управления услугой через интернет, низкая стоимость междугородных звонков – все это сделало услугу такой популярной в бизнес-среде и госсекторе.

«Виртуальный офис» – уникальный бизнес-продукт, позволяющий пользоваться пакетом офисных приложений Microsoft. Среди выгодных свойств услуги – возможность настроить электронную почту бизнес-уровня на базе Microsoft Exchange и организовать централизованное хранение и совместную работу с документами с использованием веб-версии продуктов Microsoft Office Web Apps.

«Ростелеком» обеспечивает оптимальный бизнес-процесс, при котором можно заказать услугу через удобный интерфейс на портале www.o7.com, а по номеру 8-800-200-00-33 получить круглосуточную техническую поддержку, включая поддержку от разработчика. Оплата услуг реализована по кредитной системе.

Райффайзенбанк вошел в топ-5 банков по объему кредитования МСБ за 2015 год по итогам исследования агентства Эксперт РА

Райффайзенбанк вошел в топ-5 банков в рэнкинге Эксперт РА «Кредитование малого и среднего бизнеса в России по итогам 2015 года».

Объем кредитов, выданных Райффайзенбанком предприятиям МСБ в 2015 году, составил 84 313 млн рублей. При этом Райффайзенбанк занял четвертое место по объему портфеля кредитов среднему бизнесу (портфель составил 19 828 млн рублей) и четвертое место по объему кредитного портфеля индивидуальным предпринимателям (7 854 млн рублей).

«Несмотря на сложную экономическую ситуацию, в 2015 году нам удалось не только сохранить объем портфеля компаний среднего бизнеса, но и существенно улучшить его качество, – отмечает Дмитрий Харин, начальник управления по работе с предприятиями среднего бизнеса Райффайзенбанка. – В этом году мы продолжаем активно работать с сегментом среднего бизнеса, расширять взаимодействие с текущими клиентами и привлекать на обслуживание новые компании – лидеров рынка в своих отраслях».

«Кредитование малого и микробизнеса – тот сегмент банковского бизнеса, который кризис задел одним из первых. Кредитные портфели почти всех банков сократились за прошлый год. Мы не стали исключением, но наша бизнес-модель позволила нам максимально амортизировать спад и сохранить выгодные условия для надежных клиентов», – говорит Роман Зильбер, начальник управления по работе с малым бизнесом и премиальными клиентами Райффайзенбанка.

Наряду с кредитными продуктами Райффайзенбанк предлагает клиентам малого и среднего бизнеса пакеты услуг для расчетно-кассового обслуживания. Выбирая наиболее оптимальный пакет с учетом оборота и специфики бизнеса, компания может существенно сэкономить на обслуживании в банке. Кроме того, Райффайзенбанк постоянно совершенствует и расширяет функционал дистанционных каналов обслуживания – мобильное приложение Elbrus Mobile и интернет-банк Elbrus



Internet, которые позволяют контролировать денежные потоки и управлять бизнесом в любом месте.

АО «Райффайзенбанк» является дочерней структурой Райффайзен Банк Интернационал АГ. АО «Райффайзенбанк» занимает 14-е место по размеру активов по итогам 2015 года («Интерфакс-ЦЭА»). Согласно данным «Интерфакс-ЦЭА» АО «Райффайзенбанк» находится на 7-м месте в России по объему средств частных лиц и 8-м месте по объему кредитов для частных лиц по итогам 2015 года.

Райффайзен Банк Интернационал АГ является ведущим корпоративным и инвестиционным банком на финансовых рынках Австрии и в странах Центральной и Восточной Европы. В Центральной и Восточной Европе Райффайзен Банк Интернационал управляет обширной сетью дочерних банков, лизинговых компаний и широким спектром провайдеров других специализированных финансовых услуг на 15 рынках. Около 52 700 сотрудников банка обслуживают 14,8 миллиона клиентов в более чем 2 780 отделениях, большинство которых расположено в Центральной и Восточной Европе.

ВТБ предоставил финансирование официальному дилеру TOYOTA и LEXUS в Иркутске

ВТБ расширяет сотрудничество с ЗАО «Иркут БКТ», официальным дилером Toyota и Lexus в Иркутске. Региональный офис открыл клиенту кредитную линию в размере 300 млн рублей сроком на 1 год, цель финансирования – обеспечение текущей деятельности предприятия.

Руководитель дирекции ВТБ по Иркутской области Александр Макаров отметил: «Иркут БКТ» – один из старейших дилеров Toyota и Lexus в России. Предприятие имеет хорошую репутацию среди как физических лиц, так и корпоративных клиентов. Нам приятно осознавать, что «Иркут БКТ» развивается в партнерстве с ВТБ, получает в банке финансирование и гарантийное обслуживание внешнеэкономических контрактов с поставщиками. Компания строит большие планы по дальнейшему продвижению японского бренда в Восточной Сибири. ВТБ готов поддерживать инвестиционные проекты «Иркут БКТ» и содействовать решению текущих задач клиента».

ЗАО «Иркут БКТ» ведет историю с 1992 года с открытия первого в Иркутске «Тойота Центра» с полным циклом продаж автомобилей, запча-

стей, технического обслуживания и гарантийного ремонта. Новый дилерский центр Toyota, отвечающий всем современным требованиям, построен в 2008 году. «Иркут БКТ» также осуществляет продажу и постгарантийное обслуживание автомобилей Lexus с 2014 года. Предприятие является клиентом ВТБ с 2007 года.

Группу ВТБ в Иркутской области представляют 1 операционный офис ВТБ, 27 операционных офисов ВТБ 24, представительства «ВТБ Страхование» и «ВТБ Регистратор». Среди корпоративных клиентов ВТБ в регионе предприятия всех отраслей экономики и бизнеса, а также муниципальные органы власти.

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



Фото с сайта: toyota-irkutsk.ru

Новости одной строкой

■ **В Иркутской области планируется создать оптово-распределительный центр (ОРЦ).** Об этом сообщил министр сельского хозяйства Иркутской области Илья Сумароков. ОРЦ представляет собой современную инфраструктуру оптового рынка продовольствия, связывающую поставщиков и покупателей, обеспечивающую услуги хранения, первичной переработки, предпродажной подготовки свежей продукции, логистики.

■ **В Иркутской области будет создан межрегиональный центр развития зимних видов спорта.** Об этом сообщил губернатор Иркутской области Сергей Левченко по итогам Совета по развитию физической культуры и спорта. «Мы начали работу над тем, чтобы построить Дворец зимних видов спорта рядом с Ледовым дворцом. В этом году надо решить вопрос с проектно-сметной документацией и провести все необходимые согласования, затем вместе с Министерством спорта России будем финансировать проект. Я думаю, что он будет лучшим на территории не только Иркутской области, но и далеко за ее пределами», – отметил губернатор.

■ **Рост объемов перевозок на ВСЖД требует активной работы по модернизации БАМа и Транссиба.** Об этом заявил заместитель начальника ВСЖД Александр Парщиков. Он отметил, что согласно базовому варианту прогноза прирост объемов перевозок грузов на Восточно-Сибирской железной дороге оценивается в 21% в 2020 году и в 33% в 2025 году к уровню 2014 года. «Экономика региона демонстрирует поступательное развитие. Ряд крупных промышленных компаний Иркутской области заявляют о росте объемов погрузки», – рассказал Александр Парщиков. По его словам, прогнозируемый рост объемов перевозок требует от железнодорожников активной работы в части модернизации БАМа и Транссиба.

■ **Проект МС-21 должен дать новый мощный импульс развитию машиностроения на территории Иркутской области.** Об этом заявил губернатор Приангарья Сергей Левченко. «Это позволит задержать на территории региона квалифицированных специалистов, не допустить утечки подго-

товленных кадров. Нам с авиастроителями нужно сверить часы и понять, сколько и какие производства нам нужны, а также выработать механизмы привлечения инвесторов. Задача состоит в том, чтобы максимально локализовать работу в Иркутской области и создать как минимум 500 новых высокотехнологических рабочих мест», – подчеркнул глава региона.

■ **Иркутский авиационный завод поставит первые три учебно-боевых самолета Як-130.** В этом году «Рособоронэкспорт» и корпорация «Иркут» планируют поставить первые три учебно-боевых самолета Як-130 для ВВС Мьянмы. Контракт, подписанный в июне 2015 года после нескольких лет переговоров, подразумевает поставку более десяти машин и оценивается в несколько сотен миллионов долларов. Мьянма вслед за Алжиром, Бангладеш и Белоруссией станет четвертым обладателем Як-130, пишет «Коммерсантъ».

■ **В рамках реконструкции международного терминала иркутского аэропорта к его зданию сделают пристрой.** Как сообщает ИА «Телеинформ», эскизный проект реконструкции международного терминала иркутского аэропорта презентовали 21 апреля на международном форуме «Время отдыхать на Байкале – время отдыхать на Востоке». Согласно технологической схеме, зона прилета будет расположена в новой части здания, которую предполагается пристроить, а зона вылета – в существующем помещении международного терминала. По словам специалистов, возведение пристроя позволит разгрузить существующий аэровокзал, что даст возможность расширить зоны регистрации пассажиров международных рейсов.

■ **Аукцион на выполнение работ по реконструкции искусственных покрытий взлетно-посадочной полосы аэропорта Иркутска выиграло ООО СПБ «Союзстрой».** Как сообщает «МК Байкал», компания предложила провести работы за 390 млн 900 тысяч рублей. К работам планируется приступить 15 мая, а завершить 30 июня 2016 года, оплата работ производится из собственных средств заказчика, которым выступает ОАО «Международный аэропорт Иркутска».

«Жить по средствам»

О финансовых принципах, банках, кредитах, сбережениях и инвестициях известные иркутяне рассказывают в традиционной рубрике «Популярные финансы»



Екатерина Дементьева, специальный корреспондент «Российской газеты»:

Про выбор банка. Во всем, что касается денег, я страшный консерватор. Поэтому мой основной банк – это Сбербанк. Тем более, что счет в нем я открыла еще тогда, когда большого выбора не было.

Есть карта Альфа-Банка – к ним я обратилась, когда было необходимо в сжатые сроки сделать карту, привязанную к валютному счету. В Сбере на это ушло бы не меньше месяца (по крайней мере, тогда), в Альфа-Банке пообещали за две недели, а по факту оказалось еще быстрее. Кроме того, мне нравится бдительность АБ в отношении подозрительных сделок – пару раз я забывала уведомить, что планирую рассчитываться картой за границей, и при первой же покупке карта блокировалась, а на телефон поступала СМС с предупреждением и просьбой связаться с банком. Размораживали, правда, моментально – после одного звонка. Кому-то это покажется неудобным, я же, наоборот, считаю это преимуществом.

У Сбербанка сейчас удобный, на мой взгляд, онлайн сервис: оплатить коммуналку, отдать долг, помочь с деньгами, кинуть деньги на телефон, купить валюту – можно из дома не выходя.

Сбои же у всех крупных банков примерно одни

и те же. Банкоматы глотают карты одинаково часто (или редко, как посмотреть), «догонять» свои платежи в случае сбоя одинаково долго, операторы, предлагающие кредиты по привлекательным, как кажется им, ставкам – одинаково доставучие.

Про кредиты. Сложно в наше время совсем обойтись без кредитов. Самый первый кредит я брала еще в начале нулевых – на свой первый телевизор. Увидела объявление в витрине магазина – «Телевизоры и стиральные машины в кредит». Это был какой-то местный банк, он, наверное, первый стал выдавать потребительские кредиты. Не уверена, что мне так был нужен ТВ, скорее это был способ почувствовать себя «совсем взрослой».

Самый крупный займ был на покупку автомобиля. Сейчас из кредитных продуктов у меня только две карты, что называется, на всякий пожарный. Больше займов не беру – сейчас, как мне кажется, не лучшее время.

Про финансовые принципы. Расходы должны быть меньше доходов (не всегда получается, но стараюсь, чтобы было так). И лучше заработать меньше, чем в погоне за большим потерять все. Не рискованый я человек.

Про инвестиции. До последнего времени я альтернативные инструменты инвестирования даже не рассматривала. Но сейчас понимаю, что пора расширять свои финансовые горизонты – валюта не вечно будет иметь такую доходность как последние полтора года, а депозиты настолько отстают от реальных темпов обесценивания денег... Но я, скорее, обращаюсь за советом к финансовому консультанту, чем ринусь изучать возможные варианты на свой страх и риск. Что касается недвижимости как инвестиционного инструмента... Обожаю фразу из «Клана Сопрано»: «Покупай землю, Тони, – Господь ее больше не создает». Когда-нибудь, я надеюсь, смогу последовать этому совету.



Сергей Шмидт, политолог, доцент кафедры мировой истории и международных отношений ИГУ:

Про выбор банка. Мои отношения с банками начинались с оформления в них зарплатных счетов, а это всегда выбор работодателя. Всего их было трое, и все выбрали разные банки – ВТБ24, Сбербанк и Альфа-Банк. Так я стал клиентом этих банков. Ими пользуюсь и сейчас.

Самостоятельно я заводил счета в двух банках. Ориентировался на те, с которыми уже имел дело, а также на общий имидж банка, поэтому выбор был банален: Сбербанк и ВТБ24.

Сбербанк удивил меня чрезмерными, на мой взгляд, проверками, когда я покупал квартиру. Да и в целом политика навязывания кредитов через телефонные звонки или в ситуации, когда пользуешься услугами банков, стала более активной, если не сказать агрессивной.

Банкам с консервативной репутацией – из серии «государство пустит их под нож последними» – я вполне доверяю. В целом же к российской банковской системе я отношусь с умеренным скепсисом.

Про сбережения. К сожалению и к счастью, я уже почти месяц не имею никаких сбережений.

К сожалению – потому что не имею. К счастью – потому что сбережения потрачены на достаточно выгодное для меня приобретение недвижимости.

На протяжении более чем десяти лет я хранил рублевые накопления в ВТБ24, а валютные (доллары и евро) в Сбербанке. Почему так? Так, скорее, исторически сложилось – в ВТБ24 был рублевый счет, валютный решил открыть в каком-нибудь другом банке. Вот и обратился к Сбербанку.

Про валюту. Сейчас для меня валюты – это законченная или, я надеюсь, прерванная история. Доверял всегда доллару и евро, причем к тому, и другому одновременно. То есть старался держать примерно одинаковые суммы в долларах и в евро. Причины доверия, думаю, ясны – это самые влиятельные в мире валюты.

Про кредиты. Никогда не пользовался кредитами, и намерений таких пока нет. Мне свойственна определенная кредитофобия.

Про финансовые принципы. Основным моим принципом я бы назвал «жить по средствам». Также следует избегать кредитов и задолженностей: лучше потерпеть и накопить, чем купить в кредит и переплачивать.

Про кризис. Не буду скрывать, что благодаря кризису и связанному с ним падению цен на недвижимость, а также росту цен на валюту мне удалось купить квартиру в том месте, которое давно меня привлекало. Это была первая покупка недвижимости в моей жизни.

У меня были валютные сбережения. Они фактически удвоились из-за падения рубля, а цены на рынке недвижимости пошли вниз. Не будь кризиса, неизвестно, когда я бы подступился к такой покупке.

Полные версии материалов читайте на сайте SIA.RU

Сообщение о проведении годового общего собрания акционеров Открытого акционерного общества Швейная фирма «Вид»

Место нахождения: 664003, Российская Федерация, Иркутская область, г. Иркутск, ул. Фурье, 8. ОГРН 1023801003874. ИНН 3808008510. КПП 380801001.

Уважаемый акционер! В соответствии с решением Совета директоров ОАО Швейная фирма «Вид» от 01 марта 2016 года сообщаем акционерам Открытого акционерного общества Швейная фирма «Вид» о проведении годового общего собрания акционеров ОАО Швейная фирма «Вид».

Совет директоров ОАО Швейная фирма «Вид».

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».

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

ОАО «Аэропорт Чита»

ИНН 7537011835, КПП 753701001 672018, 75 субъект РФ, г. Чита, п. Аэропорт, ул. Звездная, д. 17 Бухгалтерская (финансовая) отчетность за 2015 год Бухгалтерский баланс

Table with 6 columns: Наименование показателя, код строки, На отчетный период, На 31 декабря предыдущего года, На 31 декабря настоящего периода. Includes sections for I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ, II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ, III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ, IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА, V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА.

Отчет о финансовых результатах (тыс.руб.)

Table with 5 columns: Наименование показателя, код строки, За отчетный год, За предыдущий год. Includes sections for Выручка, Себестоимость продаж, Валовая прибыль (убыток), Коммерческие расходы, Управленческие расходы, Прибыль (убыток) от продаж, Доходы от участия в других организациях, Проценты к получению, 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), 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.

Аудитор: ООО «АУДИТ-ИНФОРМ», 672038, Забайкальский край, г.Чита, ул. Красной Коммунаров, д.21. Тел. 8(302)20-31-52, факс 8(302)20-31-83. Руководитель Слепцов И.Г.

ОАО «БУРТУЙ»

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

Бухгалтерский баланс на 31 декабря 2015 г. (тыс.руб.)

Table with 5 columns: АКТИВ, код показателя, На 31 декабря 2015г., На 31 декабря 2014 г., На 31 декабря 2013 г. Includes sections for I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ, II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ, III. КАПИТАЛЫ И РЕЗЕРВЫ, IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА, V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА.

Отчет о финансовых результатах за январь-декабрь 2015 г. (тыс.руб.)

Table with 4 columns: Наименование показателя, код показателя, За январь-декабрь 2015г., За январь-декабрь 2014г. Includes sections for Выручка, Себестоимость продаж, Валовая прибыль (убыток), Коммерческие расходы, Управленческие расходы, Прибыль (убыток) от продаж, Доходы от участия в других организациях, Проценты к получению, 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.

Аудитор: ООО «Турбо-Аудит», 672000, г. Чита, ул. Бабушкина, д. 50, каб.17 Образовано и зарегистрировано 1994-03-04. Осуществивший регистрацию орган – Инспекция Министерства Российской Федерации по налогам и сборам по Индигинскому административному району г. Читы Читинской области. Основной государственный регистрационный номер: 1027501147299 По мнению аудитора, бухгалтерская (финансовая) отчетность отражает достоверно во всех существенных отношениях финансовое положение Открытого акционерного общества «Буртуй» по состоянию на 31 декабря 2015 года, результаты его финансово-хозяйственной деятельности и движение денежных средств за 2015 год в соответствии с установленными правилами составления бухгалтерской (финансовой) отчетности.

Руководитель С.Р. Муха

АО «Лесогорсклес»

665514, Иркутская обл., рп. Чунский, ул. Советская, 22 Бухгалтерский баланс на 31 декабря 2015г. (тыс.руб.)

Table with 5 columns: АКТИВ, код, На 31 декабря 2015г., На 31 декабря 2014г., На 31 декабря 2013г. Includes sections for I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ, II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ, III. КАПИТАЛЫ И РЕЗЕРВЫ, IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА, V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА.

Отчет о финансовых результатах за период с 1 января по 31 декабря 2015 г. (тыс.руб.)

Table with 4 columns: Наименование показателя, код показателя, За январь-декабрь 2015г., За январь-декабрь 2014г. Includes sections for Выручка, Себестоимость продаж, Валовая прибыль (убыток), Коммерческие расходы, Управленческие расходы, Доходы от участия в других организациях, Проценты к получению, Прочие доходы, Прочие расходы, Курсовая разница, Прочие внереализационные доходы, Прочие расходы, Курсовые разницы, Налог на имущество, Услуги банка, 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.

Аудитор: ООО «Аудит», 665702, Иркутская область, г.Братск, ул.Гидростроителей, д.53, оф.407. Тел. (3953) 364-441 «ОПН (основной государственный регистрационный номер): 1023800922353. Является членом саморегулируемой организации аудиторов: Российская Коллегия аудиторов с 25.12.2009. ОГРН (основной регистрационный номер записи в реестре СРО): 10305000955». По мнению аудитора, бухгалтерская отчетность отражает достоверно во всех существенных отношениях финансовое положение АО «Лесогорсклес» по состоянию на 31 декабря 2015 года, результаты ее финансово-хозяйственной деятельности и движение денежных средств за 2015 год в соответствии с установленными правилами составления бухгалтерской отчетности.

Руководитель Канаев Э.А.

Новое в системе КонсультантПлюс для финансовых специалистов бюджетных организаций

В системе КонсультантПлюс появилась возможность выбрать профиль «Бухгалтерия и кадры бюджетной организации». Профиль разработан специально для финансовых специалистов бюджетных организаций и позволяет настроить систему с учетом их профессиональных потребностей.

На стартовую страницу профиля «Бухгалтерия и кадры бюджетной организации» добавлены ссылки на важные для специалистов бюджетных организаций документы. Например, на Инструкцию 157н по единому плану счетов, Приказ 65н по бюджетной классификации, Приказ 52н по формам первичных учетных документов и др. В «Справочную информацию» включена специальная подборка материалов по бюджетной тематике (профессиональные стандарты, КБК доходов, формы налогового учета и отчетности, формы статистической отчетности и др.). Это позволяет быстро переходить к нужным документам сразу со стартовой страницы. На стартовую страницу также можно добавить окно с профессиональными онлайн-новостями для бухгалтеров.

Кроме того, изменения коснулись списка выдачи быстрого поиска: в профиле для финансовых специалистов бюджетных организаций первыми преимущественно располагаются консультации по бюджетной тематике.

Профиль «Бухгалтерия и кадры бюджетной организации» доступен всем пользователям, в системе которых есть раздел «Консультации для бюджетных организаций». Новая возможность будет востребована бухгалтерами, финансистами, а также специалистами, которые совмещают функции бухгалтера и кадровика бюджетной организации. Юристы и другие специалисты бюджетных организаций, не связанные с финансами, могут выбрать профиль «Универсальный», чтобы сохранить без изменений стартовое окно и другие настройки системы.

Изменить профиль можно в любое время самостоятельно на стартовой странице системы КонсультантПлюс.

Информацию также можно получить у специалистов регионального сервисного центра КонсультантПлюс АО «КонсультантПлюс в Иркутске».



КонсультантПлюс в Иркутске R1C112 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

«Все это следует шить!»

Почему курсы кройки и шитья неуязвимы в кризис

Заканчивая многострадальный фартук на уроках домоводства в школе, Марина Акулова и предположить не могла, что когда-то откроет свои курсы кройки и шитья в Иркутске. Но случилось именно так. «Азбука шитья» работает уже шестой год и не сбавляет темпов развития, даже несмотря на кризис. «Сейчас у людей наоборот тяга к обучению, получению новых навыков, – говорит предпринимательница. – К тому же шить одежду часто получается дешевле, чем покупать в магазине».



Фото А. Федорова

ду на первое занятие пришло вдвое больше, чем мог вместить класс. Пришлось поделить их на две группы, а себе сделать 'заметку на полях': в группе может быть максимум восемь человек. На это рассчитаны и площади, и инвентарь. Конечно, можно посадить и 20 человек, но ведь нужно, чтобы человек чувствовал себя комфортно, чтобы ему хватало рабочих поверхностей – и за машинкой, и за столом».

КАДРЫ РЕШАЮТ ВСЕ

Сначала в «Азбуке шитья» были только вечерние группы, потом появились дневные, начали проводить занятия и по выходным. В Доме Кузнеца стало тесно, да и само помещение оказалось не очень комфортным: зимой, например, было очень холодно. Отработав там год, Марина Акулова перевезла курсы в ТЦ «Рублев».

«При выборе помещения отталкивались в первую очередь от местоположения. Центр города, конкуренты практически не представлены, рядом – остановки общественного транспорта. При этом цена доступная, – поясняет предпринимательница. – Конечно, в центре есть помещения лучшего качества, но квадрат там стоит 1000 рублей. Нужно адекватно оценивать свои силы».

В «Рублеве» у «Азбуки шитья» два класса. Пока площадей хватает. На сегодняшний день на курсах одновременно занимаются 15 групп (около 70 человек). Кроме кройки и шитья, есть занятия по вязанию, хэндмэйду в интерьере, курсы для школьников и дошколят, индивидуальное обучение, мастер-классы.

«Самый популярный курс – шитье для начинающих, – говорит Марина. – Во-первых, он дает возможность попробовать, понять, по душе вам это занятие или нет. Во-вторых, получить первые навыки шитья. После этого многие переходят на следующий этап – крой и моделирование».

Главная задача преподавателей, по словам нашей собеседницы, – сделать так, чтобы ученики могли работать свободно: «С педагогом может шить каждый. Наша цель – научить так, чтобы они могли шить самостоятельно, не были привязаны к нам».

В «Азбуке шитья» сейчас работают восемь преподавателей. Как говорит Марина, они – главный залог успеха курсов. «Мне кажется, любой образовательный центр держится на педагогах. Можно бесконечно создавать условия, вкладываться в инвентарь, но если педагог не сможет 'зацепить', заинтересовать, ничего не выйдет. Харизматичность, отзывчивость, компетентность – всеми этими качествами должен обладать хороший преподаватель».

ШИТЬ ВЫГОДНО

Курсы кройки, шитья, вязания доступны абсолютно всем. «У нас нет ограничений ни по возрасту, ни по полу», – говорит Марина Акулова.

Конечно, мужчины – редкие гости на курсах. Слишком уж сильны стереотипы о том, что шитье и вязание не мужское дело. «Думаю, фактор ревности тоже играет свою роль. Мужчина, может, и хочет научиться шить или вязать, но далеко не каждая жена отпустит на курсы в женский коллектив», – улыбается предпринимательница.

Женская аудитория – самая разная. Например, постоянно приходят заниматься декретницы, молодые мамы. Для них даже разработан специальный курс «Шью для новорожденного».

«Большинство же женщин идут на курсы, потому что имеют нестандартную фигуру и не могут найти в магазине ничего подходящего, интересного, – рассказывает Марина. – А многие приходят просто получить новые навыки, ищут себя в разных сферах. Одна из наших выпускниц, например, после окончания курсов открыла свое ателье».

По ее словам, в последние годы интерес к учебе у иркутян только растет. А экономический кризис играет на руку именно таким практическим курсам, как вязание, кройка, шитье.

«Если ты умеешь делать выкройки, 'дружишь' с машинкой, ориентируешься в швейных магазинах города, знаешь, где купить ткань хорошего качества по приятной цене, то шить получается выгоднее, чем покупать готовую одежду, – поясняет Акулова. – То же можно сказать и о ремонте одежды. Сегодня это целая отрасль, а по факту там не так все сложно. Получив навыки, можно делать все самостоятельно и не тратить деньги».

НЕУЯЗВИМЫ В КРИЗИС

По словам Марины, кризис на работе «Азбуки шитья» не сказался. Бизнес практически не зависит от колебаний валют: большая часть машинок была куплена до роста курса, а ткань для занятий ученицы приобретают самостоятельно.

«Конечно, покупательская способность снизилась, но мы практически никого не потеряли, – говорит предпринимательница. – Наверное, причина в том, что у нас довольно демократичные цены, которые практически не менялись с открытия курсов. Сейчас обучение стоит, в среднем, 3200 рублей в месяц. Такова наша позиция: лучше невысокая цена и большой поток, чем заоблачные цифры и три ученика».

Расходы на бизнес, в связи с кризисом, выросли незначительно: подорожал инвентарь (ножницы, канцелярия), ремонт машинок (запчасти – импортные). На обновление и пополнение парка тоже приходится тратить больше, чем прежде: так, если раньше самая недорогая машинка стоила шесть тысяч рублей, то сейчас – не менее восьми тысяч.

«Зато благодаря кризису замерли ставки аренды. Как платили 35 тысяч рублей в месяц, так и платим, – делится Марина. – Еще около пяти тысяч рублей ежемесячно уходит на ремонт оборудования, около трех – на инвентарь. Плюс зарплата преподавателей: педагоги получают сдельную оплату, многие работают не только у нас, но и в школах, ссузах».

ЛЕТО – НИЗКИЙ СЕЗОН

Главный риск бизнеса, по словам Марины Акуловой – это сезонность. «Лето – самое страшное для нас время, – признается она. – Поток учеников значительно снижается. Не любят россияне учиться летом, таков уж менталитет. Даже если не отправятся отдыхать за границу, останутся в городе, все равно не пойдут на курсы. Поедут на дачу, будут лежать перед телевизором – только не учиться».

В этом году, однако, Марина планирует воспользоваться низким летним сезоном и провести эксперимент: один из классов в «Рублеве» сдать в аренду и открыть подразделение «Азбуки шитья» в Ново-Ленино.

«В центре города уже довольно широко представлены курсы кройки и шитья, а в спальных районах почти ничего нет, – говорит предпринимательница. – Нужно попробовать, провести 'разведку боем'. Если получится – будем продолжать развивать сеть в разных районах города».

«ИЩИТЕ ДЕНЬГИ»

Заниматься предпринимательской деятельностью не так просто, как может показаться со стороны, говорит Марина. Это круглосуточная работа, нельзя выйти из офиса и «отключить мозги».

«Свой бизнес – это палка о двух концах. С одной стороны, требует полной отдачи. Но с другой – дает свободу действий. Иногда, в трудные моменты, я думаю: может, бросить все и пойти работать по найму? Но я уже не смогу – ни бросить свое дело, ни трудиться на кого-то».

Предпринимателям-новичкам Марина Акулова советует начинать с малого. «Лучше найти сферу, которая не потребует больших финансовых вливаний, и попробовать себя. Вложить миллионы и потерять их разом – обидно. А еще ищите деньги. Очень много разных грантов, субсидий. Это не такие великие суммы, но именно они, возможно, дадут толчок вашему начинанию».

Анна Масленникова,
Газета Дело

ПОМОГЛИ ТЕТЯ И СУБСИДИЯ

В детстве особой любви к шитью Марина Акулова не испытывала. После школы поступила на журфак и, возможно, так никогда и не села бы за швейную машину, если бы не тетя – профессиональный портной-закройщик.

«Я училась на заочном отделении, время свободное было. И тетя предложила: почему бы тебе не получить средне-специальное образование? Девушке умение шить всегда пригодится. За два года я отучилась на портного. Но даже предположить не могла, что мой бизнес будет связан с этим».

Марина получила высшее образование, трудилась в разных сферах, но удовлетворения от работы – ни морального, ни материального – не получала.

«Все, в общем-то, решил случай, – рассказывает она. – Мы с подружкой узнали, что центр занятости выделяет субсидии начинающим предпринимателям. Нужно только предоставить бизнес-план и пустить деньги в дело. Что я умела делать? Я умела кроить и шить».

Так родилась идея открыть курсы. Субсидия была совсем небольшой – 60 тысяч рублей, но этих денег хватило на старт.

«Сама сейчас удивляюсь, как смогла уложиться в эту сумму, – смеется предпринимательница. – Сняла небольшое помещение в Доме Кузнеца, купила четыре швейные машинки, оверлок, столы и стулья. За мебелью ездила на базы, на распродажи – чтобы подешевле».

С кадрами у Марины проблем не было: пригласила тетю вести курсы кройки, а та привела подружку – мастера по пошиву штор.

НЕОЖИДАННАЯ ПОПУЛЯРНОСТЬ

В ноябре 2010 года Марина Акулова зарегистрировалась как индивидуальный предприниматель, а в январе 2011-го первая группа «Азбуки шитья» начала обучение.

«Почему 'Азбука шитья'? Во-первых, книжка у меня была с таким названием. А во-вторых, название на букву А – хорошо для 2ГИС и других справочников: мы всегда одни из первых в списке».

Так как никакого опыта привлечения клиентов у Марины не было, действовать пришлось «методом тыка».

«Я сразу сделала тему на форуме 38тама: декретницы, молодые мамочки – это наша аудитория. Потом напечатала объявления. Меня из-за них даже в администрацию вызывали, – смеется Акулова. – Рас-

Если ты умеешь делать выкройки, «дружишь» с машинкой, ориентируешься в швейных магазинах города, то шить получается выгоднее, чем покупать готовую одежду

клейщики наши куда-то не туда их приклеили. После этого случая мы работали только со специальными фирмами, занимающимися наружной рекламой».

Так или иначе, а реклама сделала свое дело. Курсы, неожиданно для самой предпринимательницы, оказались очень популярными у иркутянок.

«Первоначально, в силу своей неопытности, мы не лимитировали количество учеников, и в итоге наро-

«49 рублей за доллар»

Почему россияне верят в отечественную валюту?



Доверие россиян к рублю выросло в марте. По данным исследования ВЦИОМ, через три месяца респонденты ожидают снижения курса доллара до 63 рублей, а через год – до 49 рублей. Чем можно объяснить такой оптимизм? И насколько оправданны ожидания россиян? С этими вопросами мы обратились к экспертам финансового рынка.

Александр Разуваев,
директор аналитического
департамента Альпари:

– На первый взгляд, данные ожидания выглядят наивными. Однако, с нашей точки зрения, они в целом соответствуют экономической логике. Мы считаем, что цены на нефть прошли точку разворота, и уже достаточно скоро мы увидим черное золото в коридоре \$50-60. При этом существуют фундаментальные предпосылки и для дальнейшего подъема цен. Мы уверены, что рынки снова

увидят \$100 за баррель, но вопрос, естественно, в сроках.

Однако курс российской валюты вряд ли когда-либо будет выше 55 рублей за доллар, причем при любой цене на нефть. Более значительное укрепление рубля больно ударит по российскому реальному сектору. Плюс таргет ЦБ РФ по международным резервам, озвученный примерно год назад, в размере \$500 млрд никто не отменял.

Есть и еще один важный вывод – результаты опроса демонстрируют рост

доверия к российской валюте. И дело здесь не только в финансовой стабильности, которая достигнута Центробанком и правительством в последнее время. Россияне осознают, что сбережения в валютах геополитических оппонентов – долларе и евро – несут серьезные политические риски.

В пользу рубля также говорит снижение инфляции. В связи с чем не за горами масштабное снижение ключевой ставки ЦБ РФ и, соответственно, ставок по вкладам. Так что открывать или пере-

оформлять вклады стоит прямо сейчас, так как, на наш взгляд, в самое ближайшее время ключевая ставка будет снижена с 11% до 7-8%.

Олег Шагов,
начальник аналитического отдела
ЗАО ИФК «Солид»:

– Банк России выступает против политики регулирования валютного курса рубля, указывая на негативные последствия для экономики в случае ее реализации.

Плавающий курс рубля смягчает воздействие внешних шоков на российскую экономику, а ключевым, но далеко не единственным фактором, влияющим на курсовую динамику рубля, остается изменение мировых цен на нефть.

Отмечавшееся в последнее время повышение цен на нефть, по нашим оценкам, достаточно адекватно отражается на укреплении курса рубля. Если в дальнейшем цена нефти марки Brent поднимется в район \$45 за баррель, то курс доллара к рублю, при прочих неизменных условиях, вполне способен опуститься в район 63 рублей. Если же котировки нефти Brent вырастут до уровня \$60 за баррель, то доллар может стоить уже порядка 49 рублей.

Стоит отметить, что по консенсус-прогнозу аналитиков крупнейших банков, через три месяца курс доллара к рублю будет находиться в районе 70 рублей за доллар, а через год – в районе 71 рубля. Это на наш взгляд, является наиболее вероятным сценарием при колебаниях цен на нефть на горизонте прогноза около отметки в \$40 за баррель.

Примечательно, что этот уровень цен на нефть Минэкономразвития РФ закла-

дывает в базовый прогноз, который ляжет в основу корректировки российского бюджета на текущий год. Дополнительным фактором для укрепления позиций рубля в среднесрочной перспективе могут стать ожидания частичной отмены рядом западных стран антироссийских санкций.

Тимур Нигматуллин,
финансовый аналитик ГК «ФИНАМ»:

– На мой взгляд, оптимизм связан с почти двукратным снижением годовой рублевой инфляции за последние 12 месяцев благодаря жесткой монетарной политике ЦБ. Само собой, сказывается сформировавшийся восходящий тренд по нефти.

Впрочем, на мой взгляд, пробитие валютной парой доллар/рубли отметки 63 рубля маловероятно. Так как тренд по нефти в ближайшее время может развернуться.

Спекулянты продолжают разгонять котировки на публикациях сильной макро-статистики. В частности, в апреле запасы нефти в США вразрез с консенсусом снизились на 4,9 млн барр., а объемы добычи сократились на 14 тыс. барр. в сутки до 9,008 млн барр. Количество нефтяных буровых также сокращается.

Тем не менее, важно помнить, что сейчас на глобальном нефтяном рынке сохраняется переизбыток предложения в 1-1,5 млн барр. в день, который уходит в запасы. При этом мощностей для хранения нефти и нефтепродуктов в странах ОСЭР почти заполнены. Таким образом, сохраняется риск резкого падения цен на нефть даже при сохранении потока позитивной статистики.

SIA.RU

Вклады: время низких ставок?

Центробанк РФ в последнее время неоднократно заявлял о намерении снизить ключевую ставку. Как в связи с этим изменится доходность банковских депозитов? Стоит ли поспешить с открытием вклада? И какие альтернативные финансовые инструменты можно рассмотреть для сохранения и приумножения средств?

СТАВКИ ПРОДОЛЖАТ СНИЖАТЬСЯ

Глава Центробанка Эльвира Набиуллина заявила о намерении снизить ключевую ставку (сейчас она составляет 11%). По мнению финансовых аналитиков, при снижении инфляции и инфляционных ожиданий ключевая ставка к концу года может «уйти» ниже 10%. Участники банковского сектора отмечают, что это повлечет за собой снижение ставок по банковским вкладам.

«Величина ключевой ставки ЦБ – главный фактор, определяющий размер ставок по депозитам в банках, – говорит Екатерина Витязева, директор сети операционных офисов Райффайзенбанка по Иркутской области. – Если учетная ставка будет понижена, то снизятся и ставки по вкладам».

Представители банковского сектора отмечают, что есть и другие факторы, влияющие на доходность банковских депозитов. Из-за них, несмотря на стабильность ключевой ставки ЦБ в последние месяцы, ставки по вкладам в системообразующих банках снижаются.

«Процентные ставки по вкладам зависят от многих показателей, в том числе от потребности банка в деньгах, уровня инфляции, ставок ЦБ, тенденций в макроэкономике», – поясняют в пресс-центре Байкальского банка Сбербанка.

«Ставки чуть выше рынка устанавливаются те, у кого есть потребность в средствах для обеспечения своей деятельно-

сти, и чуть ниже – те, кто не ощущает проблем с ликвидностью», – отмечает Екатерина Витязева, Райффайзенбанк.

Владимир Чернышев, управляющий ВТБ24 в Иркутске, также говорит об избытке ликвидности на рынке. «Поэтому на сегодняшний день мы, в первую очередь, ориентируемся на собственные потребности в объемах привлекаемых средств, а также оценку соответствия уровня наших ставок ожиданиям клиентов», – поясняет он.

СДЕРЖАННЫЙ РОСТ

В прошлом году объемы вкладов в российских банках выросли на 25%. Население продолжает придерживаться сберегательной модели поведения и в текущем году.

«Делать прогнозы в условиях быстро меняющейся экономики достаточно сложно, но пока мы не видим причин для изменения тенденции к концу 2016 года», – говорит Екатерина Витязева, Райффайзенбанк.

Тем не менее, такого же бурного роста, как год назад, ждать вряд ли стоит. «В 2016 году мы ожидаем замедления роста вкладов. Рост будет, но более сдержанным», – делится прогнозами Владимир Чернышев.

По его словам, за первый квартал текущего года объемы депозитов в ВТБ24 в Иркутской области выросли с 15,46 (на начало года) до 16,55 млрд рублей. В

прошлом году за этот же период времени объемы вкладов выросли на 11% (с 12,2 до 14,56 млрд рублей). «Главное объяснение этому – очень выгодные ставки, которые были на рынке, и в ВТБ24 в том числе, в начале 2015 года», – поясняет Владимир Чернышев.

Аналогичную тенденцию наблюдают и в Байкальском банке Сбербанка. «В первом квартале 2016 года иркутяне открыли в Сбербанке 32,4 тыс. срочных вкладов на общую сумму 12,1 млрд рублей, – рассказывают в пресс-центре банка. – В 2016-м показатели были выше».

ЕСТЬ АЛЬТЕРНАТИВЫ

Ставки по вкладам продолжают снижаться, однако, по мнению представителей банковского сектора, это не повод для паники и поспешных решений об открытии депозита.

«Я бы не рекомендовала выстраивать финансовые планы в спешке, – говорит Екатерина Витязева, Райффайзенбанк. – Если вы собирались в ближайшее время открыть рублевый вклад, то, возможно, не стоит откладывать это решение. Но целенаправленно подстраиваться по конъюнктуру не имеет смысла. Колебания ставок по депозитам не столь значительны, чтобы на этом можно было крупно заработать».

Вклады, по ее мнению, являются сегодня в первую очередь способом сохранения средств. Дополнительно

доходность стоит искать в других инструментах. И иркутяне уже проявляют к ним интерес. «В ВТБ24 пользуются популярностью инвестпродукты с большей доходностью, чем по вкладам», – говорит Владимир Чернышев.

Таковую же тенденцию отмечают и в Сбербанке. Там интересом у клиентов пользуется такой продукт, как Сберегательный сертификат. «Он соединяет в себе свойства ценной бумаги и вклада, – поясняют в пресс-центре банка, – имеет фиксированную процентную ставку, которая устанавливается при выдаче ценной бумаги». Сертификат может принести до 11,5% годовых (для сравнения, максимальная ставка по вкладам в Сбербанке составляет сегодня 9,52%).

Аналитик ГК «ФИНАМ» Богдан Зварич рекомендует также обратить

внимание на рынок облигаций: «Здесь есть возможность создать диверсифицированный портфель из облигаций компаний различных секторов и при этом получить доходность выше, чем по депозиту».

Начальник аналитического отдела ЗАО ИФК «Солид» Олег Шагов также считает, что альтернативой рублевым вкладам сегодня могут стать облигации российских компаний «первого эшелона», обращающиеся на Московской бирже. «Однако с их приобретением стоит поторопиться, – советует аналитик, – поскольку доходность рублевых облигаций в перспективе будет также снижаться вслед за снижением ключевой ставки ЦБ РФ».

Иван Рудых,
Газета Дело

ВКЛАД МЕСЯЦА

Комфортный-Онлайн				
Процентная ставка (% годовых)				
Сумма вклада/	Срок вклада	91 день	181 день	367 дней
от 30 000 до 699 999.99 RUB		9,20%	10,10%	10,30%
от 700 000 до 1 499 999.99 RUB		9,30%	10,20%	10,40%
от 1 500 000 RUB		9,40%	10,30%	10,50%

1. Вклад открывается только при предъявлении Клиентом при открытии вклада промо-кода, полученного им при посещении сайта <http://www.openbank.ru/>.
2. Выплата процентов в конце срока (на счет вклада). 3. Пополнения нет. 4. Частичного снятия нет. 5. В случае досрочного снятия суммы вклада или ее части договор вклада считается расторгнутым, а проценты по вкладу выплачиваются из расчета фактического количества дней нахождения денежных средств на счете вклада, исходя из ставки по вкладу «До востребования», действующей на дату расторжения договора. 6. Пролонгация возможна. 7. Вклад можно открыть только в подразделении банка. В пользу третьего лица не открывается. Генеральная лицензия N1971 от 05.11.2014. Данные на 04.05.2016 с сайта <http://sial.ru/>

ОО «Иркутский» Филиал «Муниципальный» ПАО «Ханты-Мансийский банк Открытие»
открытие | БАНК (3952) 28-35-36, 8-800-700-78-77

«Интеллигентный» байкер

Как Алексей Волков стал «харлеистом»

«Харлей Дэвидсон и Ковбой Мальборо» – с просмотра этого приключенческого фильма началась любовь Алексея Волкова к байкам. О «Харлее» Исполнительный директор ОАО «Сибавиастрой» мечтал не один год, а несколько лет назад решился – и купил себе мотоцикл. О дороге и ощущении свободы, которое дарит байк, Алексей рассказал Газете Дело.

МЕЧТА О «ХАРЛЕЕ»

«Я не просто байкер, я – ‘харлеист’, так и запишите», – этими словами Алексей Волков начал рассказ о своем увлечении.

О байке он мечтал давно, причем не просто о чоппере (мотоцикл с удлиненной рамой и передней вилкой – прим. ред.), а именно о «Харлее». Просмотр старого американского фильма о ковбое Мальборо и его приятеле Дэвидсоне не оставил Алексея равнодушным. «Образ байкера запал в душу. Дорога и ты – и больше ничего нет. Свобода».

Детская мечта стала «обретать плоть» несколько лет назад, когда на Байкальском тракте открылся дилерский центр «Харлея». «Заехал, посмотрел, за рулем посидел – здорово!».

На покупку, однако, решился лишь спустя год. Причем совершил ее абсолютно спонтанно. «Проезжал как-то мимо, заехал – и купил. Мотоцикл был с прошлого сезона, с хорошей скидкой, так что покупка оказалась не только приятной, но и выгодной», – рассказывает Алексей.

Была лишь одна «маленькая» проблема: ездить на мотоцикле поклонник «Харлея» не умел. «Единственный двухколесный транспорт, которым я научился управлять в детстве, был велосипед», – улыбается наш собеседник.

Пришлось попросить продавца переиграть технику в гараж, а самому – отправиться в мотошколу.

ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

Навыки управления «железным конем» Алексей начал осваивать за рулем мотоцикла эндуро. «Это, конечно, совсем другой класс мототехники, не чоппер, но начинать тренировки идеально именно с него, – убежден Волков. – Можно попадать нормально, в защите, понять, что и как. На дорогу выезжать можно лишь тогда, когда ты почувствовал, что такое двухколесная мототехника, научился управлять ею».

Кроме практических навыков, Алексей «прокачал» и знания теоретические. Простудировал несколько американских учебных пособий о том, как мотоциклисту вести себя на дороге.

Поначалу была только одна эмоция – ужас. Полнейший. Едешь и понимаешь: между тобой и асфальтом нет ничего, кроме мотоцикла

«Это очень хорошие книжки с уклоном в реальность. Мало выучить правила дорожного движения и научиться ездить ‘змейкой’, нужно психологически быть готовым к разным ситуациям на трассе, знать, как избежать аварий. Например, важно понимать, что если ты на мотоцикле, то не нужно ‘права качать’ на дороге: ты изначально в проигрышной ситуации по сравнению с водителем автомобиля. Даже если он ведет себя неадекватно, подрезает, нужно сохранять спокойствие. Иначе спор может закончиться плачевно».

ОТ УЖАСА – К СВОБОДЕ

Права Алексей получил осенью 2014-го. А активно ездить стал в про-



шлом году, накатал более 1200 километров.

Никакой радости и эйфории начинающий байкер сперва не испытывал. «Поначалу была только одна эмоция – ужас. Полнейший, – смеется он. –

Едешь и понимаешь: между тобой и асфальтом нет ничего, кроме мотоцикла. Насекомые в тебя врезаются, машины мимо на скорости пролетают... Жуть».

С каждым новым километром, однако, страха становилось все меньше, а спокойствия и уверенности – больше. «Голова отключается, и ты едешь, едешь, наслаждаешься дорогой. Совсем другие ощущения, нежели в автомобиле. Там, например, ты не чувствуешь запахов. А их столько! Едешь мимо поля – пахнет свежей травой. Грузовик обогнал – всю полноту аромата выхлопных газов ощущаешь», – улыбается «харлеист».

«Гонять» на мотоцикле Алексей не любит, да 350-килограммовый «Харлей» для этого и не предназначен, на нем не хочется никуда спешить. «Я обычно еду как полноценный автомобиль, занимаю полностью полосу. На обгоны не иду. Зачем рисковать? Я не любитель адреналина, мотоцикл для

меня – это не способ пощекотать нервы, а особый вид транспорта, который дарит ощущение потока и свободы».

РОЛЬ «ПЕРЕКЛЮЧАТЕЛЯ»

Катается Алексей Волков обычно по выходным. Ездить по городу не любит, особенно летом: жара, пробки. Предпочитает загородные мотопутешествия, например, в Листвянку: байкальский ветер, свежий воздух, красивые виды. В этом году собирается доехать до Култук: «Трасса интересная, сложная. Хочется попробовать».

Несколько часов за рулем позволяют полностью разгрузиться, забыть о рабочих вопросах, проветрить голову – в прямом и переносном смысле.

«Харлей» выполняет роль «переключателя» между работой и семьей, – говорит наш собеседник. – Покатался утром в субботу, к обеду вернулся – с чистой головой, в отличном настроении. Можешь посвятить себя жене, детям, не тащишь за собой работу ‘хвостом’».

По семейному бюджету хобби Алек-

сея не бьет. Мотоцикл – не такое дорогое увлечение, как можно подумать. Конечно, сам «Харлей» стоит немалых денег (особенно сейчас, после роста курса доллара), но обслуживание его не требует огромных финансовых вливаний.

Что касается экипировки (шлем, мотоциклетные ботинки, куртка, кожаные штаны), то если пользоваться ей аккуратно, она может служить годами. Конечно, иногда хочется купить что-нибудь новое: например, недавно Алексей приобрел себе второй шлем – более удобный, с хорошим уровнем слышимости. «Это очень влияет на комфорт езды», – поясняет он.

ИРКУТСКИЕ «ХАРЛЕИСТЫ»

«Харлеистов» в нашем городе немало, говорит Волков. «Публика очень ин-

«Харлей» выполняет роль «переключателя» между работой и семьей. Покатался утром в субботу, к обеду вернулся – с чистой головой, в отличном настроении

тересная: бизнесмены, банкиры. Люди, которые чего-то добились и могут позволить себе купить такой мотоцикл, осуществить свою мечту».

По его словам, большая ошибка счи-

тать, что байкер – эдакий «бородатый отморозок, бандит». «Это стереотип, рожденный, в том числе, историей байкерства в США (‘удирать’ от полиции на мотоцикле было очень удобно). Но иркутские ‘харлеисты’ – ‘интеллигентные’ байкеры, адекватные люди, которые просто ценят мотоциклы этой марки и ощущение свободы, которое они дарят».

В байкерской тусовке, как говорит наш собеседник, все равны: нет никаких должностей, статусов, рангов. Неформальное общение, совместные мотопробеги помогают лучше узнать друг друга, повышают степень взаимного доверия. Чувство единения помогает и «в миру», когда шлемы и ботинки «харлеистов» сменяются деловыми костюмами и туфлями...

НОВАЯ МЕЧТА

«Давняя мечта исполнена, ‘Харлей’ куплен. А теперь о чем грезите?», – спрашивает у Алексея наш собеседник.

«О снегоходе, – отвечает он. – Нужна альтернатива мотоциклу на зимнее время года. Тем более, что я живу за городом, можно кататься по льду залива, наслаждаться природой, а заодно и мысли ‘протравить’».

КОЛОНКА ЭКСПЕРТА

**Кризис
– время перемен**

Рынок коммерческой недвижимости является системообразующим, убеждена генеральный директор АН «Новация» Илона Толстоухова

О том, к каким качественным изменениям подтолкнул его кризис, она рассказывает читателям Газеты Дело в своей авторской колонке.

– На мой взгляд, рынок коммерческой недвижимости является на сегодняшний день системообразующим. От него во многом зависит настроение в бизнес-среде, отношение банков к залогам. Текущие тенденции и тренды рынка недвижимости определяют маркетинговые планы ведущих управляющих компаний, которые планируют строить и развивать новые объекты.

Без сомнения, кризис пошел на пользу рынку коммерческой недвижимости, сделав его цивилизованным и открытым. Так, отношения арендаторов и арендодателей стали более прозрачными и профессиональными. Мы учимся слышать и понимать друг друга, идти на компромиссы, договариваться.

Изменилась и роль агентств недвижимости. Риелтор сегодня воспринимается не только как продавец или брокер, но и как профессиональный консультант, который может предложить новые концепции, подсказать маркетинговые решения, повышающие эффективность бизнеса, доходность инвестора.

Качественно меняются и сами торговые и офисные объекты – иначе нельзя. Нестандартное наполнение, мультимедийность, развитая инфраструктура – только так сегодня можно привлечь аудиторию и новых арендаторов. Наш город уже идет в этом направлении, и это не остается незамеченным: на иркутские площади заходят новые федеральные и международные бренды.

Кроме этого, к участникам рынка пришло понимание, что потоки – а следовательно и прибыль – сегодня может генерировать в первую очередь среда – комфортная, интересная, благоустроенная. Еще 130-й квартал показал и доказал всем нам, что это работает. Уверена, что и реализация проекта «Иркутские кварталы» в центральной части города и создание единой среды на этой территории положительно скажется на бизнесе его участников.

Мы отходим от позиции «Прежде всего деньги». Человекоориентированность выходит на первый план. Сначала люди, а потом бизнес – вот главный тренд рынка коммерческой недвижимости сегодня.

Для продолжения разговора приглашаем профессионалов рынка коммерческой недвижимости принять участие в традиционном «Завтраке с коллегами», который состоится 20.05.2016 года в гостях у компании УК «Система АМТ» по адресу: г. Иркутск, ул. Карла Маркса, 40, «Галерея Революция». Зарегистрироваться для участия можно, позвонив по тел. (3952) 622-905, 622-908.



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

Сдержанный оптимизм

На рынке коммерческой недвижимости Иркутска наблюдаются позитивные тенденции



Фото А. Федорова

Традиционный «Круглый стол по коммерческой недвижимости», организатором которого выступает АН «Новация», прошел в Иркутске в апреле. Профессионалы рынка обсудили актуальные тенденции и перспективы развития торговых и офисных площадей в городе. По мнению участников дискуссии, кризис идет на пользу рынку, заставляя его качественно меняться, становиться более профессиональным и открытым, а результаты первого квартала 2016 года вселяют оптимизм.

**ТОРГОВЛЯ И ОФИСЫ:
РАЗНЫЕ ВЕКТОРЫ**

«Срез рынка», по традиции, представила участникам «Круглого стола по коммерческой недвижимости» Татьяна Галущенко, директор по маркетингу ГК «Актив», заместитель руководителя Байкальского представительства РГУД.

По ее словам, на текущий момент в Иркутске есть порядка 570 тысяч кв.м офисных площадей и более миллиона «квадратов» торговой. При этом лишь треть часть площадей можно отнести к качественным (192 тыс. кв.м – в сегменте офисной недвижимости и около 282 тыс. кв.м – в сегменте торговой).

«Иркутску есть куда развиваться, – отметила Татьяна Галущенко. – Старые, некачественные площади, ‘динозавры’, должны умереть, а на их месте – появиться новые, современные торговые и бизнес-центры, многофункциональные объекты, отвечающие требованиям современности».

Кризис 2015 года не мог не сказаться на доходности коммерческих площадей. За два прошедших года цены на рынке офисной недвижимости снизились на 27%, а торговой – на 17%. Вероятно, цены на торговые площади еще ждет снижение.

Если на перепродаже офисов сегодня заработать не получится, то на сдаче в аренду – вполне. За год консервативная доходность в этом сегменте выросла с 10% до 11%. Арендные ставки в торговых центрах и стрит-ритейле продолжают снижаться: доходность от сдачи помещений сократилась за год с 9,3% до 8%.

«Таким образом, офисы сегодня приносят большую доходность, чем торговые объекты. В стабильные времена наблюдается обратная тенденция», – отметила эксперт.

По ее словам, хорошей стратегией для инвестора сегодня может стать покупка офисного помещения (можно воспользоваться низкими ценами продажи) и сдача его в аренду по более высоким, чем год назад, ставкам.

«Это хороший показатель, который говорит о том, что рынок стабилизируется. В отличие от прошлого года, когда вообще было непонятно, что делать и чего ждать, – резюмировала Татьяна Галущенко. – Сейчас ситуация непростая, но не самая критичная».

**МУЛЬТИФОРМАТНОСТЬ
И НЕСТАНДАРТНОСТЬ**

Кризис, по словам Татьяны Галущенко, качественно меняет рынок коммерческой недвижимости. Так, например, очевиден тренд перехода от крупных объектов к более мелким. Период «гигантизма» в сегменте офисной недвижимости Иркутска закончился еще в 2009 году, когда одновременно было введено 86 тысяч кв.м площадей, на рынке торговой – в 2014-2015 годах (с вводом «КомсоМОЛЛа» и «Сильвер Молла»).

“
Гигантоманией мы на ближайшие годы переболели. Более востребованными и менее рискованными для инвесторов будут объекты небольших форматов: микрорайонные, транзитные торговые центры

«Гигантоманией мы на ближайшие годы переболели. Более востребованными и менее рискованными для инвесторов будут объекты небольших форматов: микрорайонные, транзитные торговые центры, – пояснила Татьяна. – Сейчас строится несколько таких объектов площадью от 3 до 6 тысяч кв.м. Уже в этом году они будут вводиться в эксплуатацию и наполняться арендаторами».

Собственникам работающих объектов тоже не нужно стоять на месте. Следует, например, обратить внимание на мультимедийность, или развитость инфраструктуры. «Если вокруг вашего объекта нет развитой инфраструктуры, вам придется ее развивать внутри, и никак иначе, – подчеркнула эксперт. – Если вы ничего не будете делать, люди из вашего здания убегут».

Второй момент – нестандартное наполнение. Так, например, в офисных зданиях можно создавать комнаты отдыха для сотрудников, где они смогут перекусить, выпить кофе, пообщаться в неформальной обстановке. «Такая практика об-

щепринята в мире, – отметила Татьяна Галущенко. – Почему этого до сих пор нет у нас?».

Для торговых центров вариантов нестандартного наполнения – великое множество. Эдьютейнмент (игровое обучение), квест-комнаты, скалодромы, лабиринты, экстрим-парки, винотеки и так далее. «Торговое здание само по себе уже никому не интересно, оно должно быть многофункциональным», – убеждена аналитик.

К слову, иркутские ТРЦ уже «поймали» этот тренд и развивают на своих площадках нестандартные форматы. В «КомсоМОЛЛе», например, можно поучаствовать в научном шоу, в «Юбилейном» – попрыгать на батуте, в «Сильвер Молле» – посетить контактный зоопарк.

Юлия Козлова, руководитель Департамента недвижимости ООО «Сибирская Слобода» (занимается управлением ТРЦ «Сильвер Молл»), отметила: «Конечно, такие арендаторы занимают площади на очень льготных условиях. Мы понимаем, что это та составляющая, которая не принесет нам денег, но она дает нам тот поток, который мы хотим видеть в торговом центре».

НАВСТРЕЧУ АРЕНДАТОРАМ

Сказалась непростая экономическая ситуация и на взаимоотношениях арендодателей и арендаторов. Об этом на «Круглом столе по коммерческой недвижимости» рассказал Юрий Винников, сертифицированный аналитик рынка недвижимости, управляющий объектами коммерческой недвижимости.

По его словам, кризис, начавшийся в 2014 году, отразился на настроениях ритейлеров: курс валюты взлетел, покупательская способность начала снижаться.

«Большинство наших арендаторов закупили товар в Китае, в Турции – закупочные цены выросли, – рассказал Юрий Винников. – Ритейлеры стали паниковать: никто не знал, что будет дальше».

Арендаторы все чаще стали обращаться с просьбами о снижении ставок».

Кризис, по словам управляющего, заставил арендодателей пойти на уступки: потерять арендатора легко, а поиск нового может растянуться на месяцы (сроки экспозиции объектов в Иркутске выросли в прошлом году в разы).

«Кому-то шли на снижение ставок, некоторым предоставляли отсрочки платежей, арендные каникулы и т.п. В результате удалось удержать порядка 90% действующих арендаторов».

Другие участники рынка, присутствовавшие на «Круглом столе», также отметили, что кризис научил арендаторов и арендодателей договариваться.

«Рынок более стал открытым, – поделилась своим мнением Юлия Козлова, ООО 'Сибирская Слобода'. – Арендаторы готовы показывать свои товарообороты, мы со своей стороны тоже готовы открывать все карты. Это профессионально и правильно».

Компромиссы, тем не менее, по ее мнению, должны быть оправданными: если арендатор просит скидку 50%, это совсем не значит, что арендодатель обязан ее дать. Ритейлер должен цифрами, фактами доказать обоснованность своей просьбы, показать, что он со своей стороны сделал все возможное, чтобы исправить ситуацию.

Антон Кондратьев, руководитель проекта Управление Недвижимостью УК «Система АМТ», считает, что далеко не всем арендаторам можно и нужно давать скидки.

«Главная идея в предоставлении скидок – понять потенциал арендаторов и их эффективность. Если у ритейлера есть проблемы в операционной деятельности, то кризис их просто обостряет, – пояснил он. – А мы, предоставляя скидки, продлеваем 'агонию'. Иногда проще отрезать сразу и найти другого арендатора».

НОВЫЕ БРЕНДЫ

Интерес у арендаторов к объектам сегодня есть. «Наступил некий сдержанный оптимизм, – поделился Юрий Винников. – С начала 2016 года мы отметили устойчивый спрос на площади».

В прошлом году многие ритейлеры ушли из России, в том числе и из Иркутска, некоторые – заморозили планы развития, закрыли нерентабельные точки, сократили площади. Однако сейчас на рынок заходят новые бренды. В Москве, например, за первый квартал 2016 года, по данным компании Knight Frank, появилось 13 новых международных операторов – в три раза больше, чем за первый квартал 2015-го.

Новые ритейлеры заходят и в Иркутск. Так, уже в конце лета – начале осени иркутяне смогут по-

сетить магазины одежды международной группы компаний Inditex (Zara, Pull and Bear, Massimo Dutti, Bershka и др.), которая ранее не была представлена в городе. Соглашение подписала управляющая компания ТРЦ «Сильвер Молл». «Мы также подписали соглашение с кинотеатром 'КИ-НОМАКС', он откроется в торгово-развлекательном центре осенью», – рассказала Юлия Козлова.

Намерены, по словам Юрия Винникова, развивать свои сети и ритейлеры, как уже представленные в нашем городе, так и новые. Например, фирмы

Очевидно, что само торговое помещение уже не так интересно потребителю. Покупательские потоки на улицах города может и должна генерить качественная среда

«KFC» и «Burger King» планируют открытие новых точек в разных форматах – начиная от стационарных ресторанов на центральных улицах города и на фуд-кортах, заканчивая форматом Drive с возможностью организации автораздачи.

Активно интересуются иркутским рынком и форматы низкого ценового сегмента – магазины «фикс прайс», «секонд-хенды». Есть планы развития и у продуктовых ритейлеров, которые сегодня, когда население тратит от 30% до 50% на продукты питания, чувствуют себя довольно уверенно.

СРЕДА ГЕНЕРИТ ПОТОКИ

Несмотря на активное развитие торгово-развлекательных центров в Иркутске, формат стрит-ритейла также пользуется спросом у арендаторов. Очевидно, что само торговое помещение уже не так интересно потребителю. Покупательские потоки на улицах города может и должна генерить качественная среда.

Создать такую среду, реконструировать, облагородить историческую часть города (общей площадью 44 гектара) поставили своей целью авторы проекта «Иркутские кварталы». В этом году он выходит на стадию реализации. Одноименная автономная некоммерческая организация, созданная в ноябре 2015 года для сопровождения проекта, продолжает работу с собственниками и властями.

«Иркутские кварталы» будут строиться в естественных условиях, – рассказал Сергей Маяренко, член экспертного Совета 'Сибирской лаборатории урбанистики', директор АНО 'Ир-

кутские кварталы'. – Но мы, во-первых, повышаем интенсивность строительства, а во-вторых, в соответствии с общей концепцией, создаем некие рамки для каждого участника проекта. От создания такой единой среды выиграют все инвесторы, которые находятся на этой территории».

По словам директора АНО «Иркутские кварталы», работа по проекту идет полным ходом, несмотря на то, что многое (например, переговоры с инвесторами, внесение изменений в градостроительную документацию, планирование инженерных коммуникаций) остается «за кадром».

Тем не менее, в этом году иркутяне смогут увидеть первые результаты работы своими глазами. Около 30 тысяч кв.м площадей, по словам Сергея Маяренко, уже находятся на стадии проектирования, еще по 100 тысячам кв.м идут переговоры. Более 10 объектов до конца года построят или реконструируют.

«Будет благоустроена 'стрелка' около Тимирязева и Подгорной, ближе к 130 кварталу, модернизирована Иерусалимская лестница. Наведем порядок на улице Байкальской в районе рынка, – рассказал Сергей Маяренко. – Активно ведем работу по сносу различных пристроев, убираем рекламу. Даже простые, казалось бы, чистота и порядок вызывают немало положительных эффектов на территории».

По словам спикера, проект «Иркутские кварталы» находит позитивный отклик у большинства собственников на территории: «Мы работаем на общие цели. Благоустроиваем город, создаем среду, которая будет генерить трафик. Выгодно всем».

ДО ВСТРЕЧИ В НОЯБРЕ

В обсуждении докладов спикеров «Круглого стола» приняли участие руководители и сотрудники крупных агентств недвижимости города, инвесторы, представители средств массовой информации. Дискуссия, по мнению участников, получилась интересной и информативной.

Довольны остались и организаторы. «Сегодня с уверенностью можно сказать, что вместе мы делаем рынок коммерческой недвижимости цивилизованным и качественным», – отметила генеральный директор АН «Новация» Илона Толстоухова.

Она напомнила, что в следующий раз профессионалы рынка соберутся за «Круглым столом» в ноябре.

Анна Масленникова,
Газета Дело

КОЛОНКА ЭКСПЕРТА

Большой выбор, низкие цены



На рынке загородной недвижимости Иркутска наступило время низких цен и разнообразного предложения. Как говорит Дмитрий Щербаков, директор АН «Слобода», выбор земельных участков и коттеджей сегодня велик, а продавцы готовы идти на уступки.

– Покупательский спрос на загородное жилье в Иркутске снижался на протяжении всего прошлого года. Предложение, напротив, выросло: на рынок вышло много новых интересных объектов по очень привлекательным ценам.

Подешевели и дома, и земля. Так, участки без подряда по Байкальскому тракту упали в цене, в среднем, на 10-15%. Инвесторы пользуются ситуацией и покупают земельные участки в надежде перепродать их затем дороже (что, конечно, возможно, но не в ближайшей перспективе). Иркутяне, планирующие начать строительство дома этим летом, также могут совершить очень выгодную покупку, выбрав участок в хорошем месте и по доступной цене.

Другой вопрос, что возведение дома – процесс, требующий не только времени, но и денег. Себестоимость строительства выросла, материалы, в связи с ростом курса, подорожали, и в текущей ситуации, на мой взгляд, проще и дешевле купить готовое загородное жилье, чем построить свое.

Тем более, что выбрать есть из чего. На рынке много интересных домов, коттеджей, таунхаусов, а продавцы готовы идти на уступки. Поторговавшись, можно совершить покупку по максимально низкой цене. Причем, это касается как среднего сегмента, так и элитной загородной недвижимости. Например, коттеджи, которые ранее стоили 50-70 млн рублей, сейчас можно приобрести за 25-40 миллионов.

Важно, что рассчитываться за покупку сегодня можно не только деньгами, но и квартирами, автомобилями с доплатой: многие продавцы недвижимости готовы идти на подобные сделки обмена.

Есть предложения и на первичном рынке загородного жилья – хоть и не так много, как на вторичном. Радует, что застройщики, несмотря на кризис, не отказываются от освоения загородного рынка. Несколько компаний планируют или уже ведут строительство организованных коттеджных поселков в пригороде Иркутска.

Сделки с бюджетом от 4,5 до 9 млн рублей – это наиболее активный массовый спрос на сегодняшний день. На эти ценовые ожидания и стоит ориентироваться застройщикам. Если они смогут за такие деньги предложить покупателям достойный продукт – с хорошим качеством строительства, развитой инфраструктурой, то проблем с продажами у них не возникнет.



ул. Байкальская, 105А (БЦ «Зеон»), оф. 201,
тел. 230-300; ул. Свердлова, 25, тел. 333-926.
www.sloboda38.ru



Фото А. Федорова

**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 |

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

Продаю здание!
ул. Александра Невского, 38



Нежилое здание, 2 этажа, и подвальное помещение. Общая площадь здания 930 кв.м. Здание расположено на земельном участке из земель населенных пунктов площадью 4 156 кв.м.

29 млн руб.

96-80-66

Продам таунхаус
Байкальский тракт, Новая Разводная



Таунхаус, пос. «Снегири». 2 эт., 250 кв.м, кирпич, участок 4,5 сот., дорогой ремонт, ландшафтный дизайн, охрана, видеонаблюдение, свой пирс, пляж.

14 480 тыс. руб.

503-560

Продам дачу
26 км. Байкальского тракта, у залива



Дом 80 кв.м (брус), 2 эт., участок 10 сот., дом-баня 80 кв.м, благоустр., большая терраса, барбекю, теплица, газоны.

10 млн руб.

503-560

Усадьба на Байкале
п. Ивановка, Бурятия



Дом 132 кв.м, 2 эт., 500 м. до Байкала. Гараж, барбекю, баня, домик для охраны. Круглогодичная охрана. Возможно использовать как базу отдыха.

4 500 тыс. руб.

89148-43-11-11

Коттедж с видом на залив!
ТСЖ Молодежное



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

35 млн руб.

962-862

Торговые помещения в центре города!

ул. Литвинова, 20



Исторический центр города, высокая проходимость, первая линия!
Отдельный вход в магазин, выход во двор, свой санузел, высокие потолки.
Магазин после капитального ремонта (пол керамогранит, стены ГКЛ окрашены, подвесной алюминиевый потолок, новая сантехника, электрика, отопление, сигнализация).

• магазин 262,7 кв.м. Два этажа: 1-й этаж – 212,6 кв.м, антресоль – 50,1 кв.м. **Стоимость – 54,9 млн руб.**
• магазин 361,7 кв.м. Два этажа: 1-й этаж – 202,5 кв.м, 2-й этаж – 159,2 кв.м. **Стоимость – 53,9 млн руб.**

96-40-55

**ПОРА
НА ШАШЛЫКИ!**

Слата



ПРИ ПОКУПКЕ
ЛЮБОГО ШАШЛЫКА
ОТ 900 ГРАММ,
КЕТЧУП «МАХЕЕВЪ»
500 ГРАММ
СО СКИДКОЙ 50%!



СКИДКА 50%

Сроки проведения акции с 27 апреля по 29 мая 2016 года.
Количество акционного товара ограничено, подробности акции на www.slata.ru

Правила акции:

1) Купить любой шашлык либо мясо на шашлык в количестве от 0,9 кг. одного наименования в одном чеке.

2) За каждые 0,9 кг. шашлыка одного наименования в одном чеке получите возможность приобрести кетчуп «Махеев», 500 гр. со скидкой 50%.

За каждые 0,9 кг. одного наименования любого шашлыка получите возможность приобрести кетчуп со скидкой 50%, количество кетчупа на покупку в одном чеке не ограничено. Килограммы по разным наименованиям шашлыка либо мяса на шашлык не суммируются, скидка 50% на кетчуп дается только при покупке от 0,9 кг. шашлыка одного наименования.

Скидка на кетчуп не суммируется, максимальная скидка на кетчуп – 50%.

Продажа торговых площадей в центре Иркутска!

Исторический центр города, высокая проходимость, первая линия, 1-й этаж, отдельный вход в магазин, выход во двор, свой санузел, высокие потолки. Магазин после капитального ремонта (пол керамогранит, стены ГКЛ окрашены, подвесной алюминиевый потолок, новая сантехника, электрика, отопление, сигнализация).



ул. Тимирязева, 27

Стоимость:
магазин 48,6 кв.м – 11,9 млн руб.
магазин 101,5 кв.м – 22,9 млн руб.

96-40-55

Средняя стоимость вторичного жилья в Иркутске
на 05.05.2016г. (тыс. руб./кв.м)

Тип	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
1 комн. кирпич	69,59	62,25	53,86	56,80	48,09
1 комн. панель	75,00	63,60	55,98	56,84	49,55
2 комн. кирпич	69,79	60,61	52,96	51,38	45,15
2 комн. панель	69,48	60,35	53,79	52,21	45,51
3 комн. кирпич	67,60	61,02	52,29	54,31	46,19
3 комн. панель	59,16	57,82	49,96	49,58	43,33
Средняя стоимость	67,74	60,17	52,67	53,45	45,77

Средняя стоимость строящегося жилья в Иркутске
на 05.05.2016г. (тыс. руб./кв.м)

Срок сдачи	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
Готовое	79,39	55,05	50,58	46,45	41,81
Срок сдачи - 1 полугодие 2016 года	-	57,30	52,00	46,00	-
Срок сдачи - 2 полугодие 2016	-	54,69	49,90	43,25	39,00
2017 год и позже	-	62,70	48,33	39,00	-
Средняя стоимость	79,39	56,76	49,67	44,11	41,01

Средняя стоимость коммерческой недвижимости в Иркутске
на 05.05.2016г. (тыс. руб./кв.м)

Назначение	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
склад (продажа)	23,62	40,48	25,54	28,88	33,66
склад (аренда)	0,68	0,56	0,24	0,29	0,25
магазин (продажа)	110,67	56,60	49,10	48,83	49,88
магазин (аренда)	1,19	0,72	0,61	0,51	0,63
офис (продажа)	92,20	59,32	56,59	44,98	49,44
офис (аренда)	0,79	0,65	0,51	0,55	0,53

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