

свое дело

Илья Бегунов, открывший службу такси в Иркутске три года назад, жалеет только об одном – что не сделал этого раньше. Уже на второй год существования бизнес перестал работать просто «на занятость». По подсчетам Бегунова, сегодня фирма приносит почти 10% чистой прибыли



05

страхование



08

С начала 2013 года вступил в силу Закон об обязательном страховании гражданской ответственности перевозчиков. Он коснется всех видов пассажирских перевозок, за исключением легкового такси. Мы попросили участников рынка поделиться опытом – как они выбрали страховую компанию

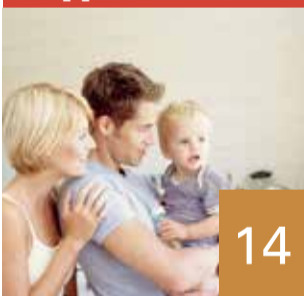
сбережения

Где в Иркутске открывают вклады? За ответом на этот вопрос мы обратились к местным банкам, запросив у них объемы средств, размещенных населением во вкладах на конец 2012 года. Результаты опроса – в нашем рейтинге



09

недвижимость



14

Корреспондент Газеты Дело расспросил иркутских строителей, планируют ли они идти навстречу покупателям из категории «молодая семья» – к примеру, увеличивать объемы строительства малогабаритного жилья или предлагать специальные условия покупки

Формула
успеха

Владимир Саблин,
владелец компании «САВА»

Что нужно для создания успешной компании?

Что доходнее – торговля спецтехникой или производство и продажа модульного жилья?

Какова формула успеха в бизнесе?

→ 12-3

кредиты бизнесу

Иркутский филиал
Дальневосточного банка:
кредитовать бизнес готов

Как сегодня бизнес в Иркутске может получить беззалоговый заем или оформить кредит стоимостью всего 11% годовых? Об этом и многом другом в текущем номере Газеты Дело рассуждает Денис Жарков, начальник отдела кредитования МСБ ФОАО «Дальневосточный Банк» «Иркутский».

→ 17

Формула



Фото А.Фёдорова

О том, что нужно для создания успешного бизнеса, что доходнее – торговля спецтехникой или производство и продажа модульного жилья, рассказывает владелец компании «САВА» Владимир Саблин. Бизнесмен с более чем 20-летним опытом делится также формулой успеха, по которой он строит свое дело.

– Что побудило вас открыть собственный бизнес? Деньги? Амбиции? Желание не зависеть от работодателя?

– Еще в советские времена, учась в Киевском инженерно-строительном институте, я был уверен, что обязательно открою собственное дело. В 20 лет уже знал, что назову свою компанию САВА – аббревиатура фамилии-имени-отчества. Для меня это важно – семейная фамилия, имя отца, мое имя. Поэтому и логотип у компании – дерево – символ семейственности, родственных корней.

Я тогда даже еще не знал, чем конкретно будет заниматься моя компания. После аварии на Чернобыльской АЭС а я оказался в Братске, работал на Сибтепломаше. Когда в голодные 90-е годы остался безработным, в службе занятости согласились оплатить мое обучение (учился я в открытом университете Великобритании ЛИНК) при условии, что я организую себе рабочее место и сам выступлю в ка-

честве работодателя. Что в 1993 году я и сделал – зарегистрировал фирму САВА. В этом году 30 апреля компании исполнится ровно 20 лет.

На старт – а на него ушло порядка \$5 тыс – заработал до этого. Торговал на рынке, как и многие в то время. Когда уходил оттуда, знакомые не понимали – зачем? Хорошее же место, спокойное и денежное.

– Почему выбрали торговлю бензотехникой? Рынок был не занят?

– Ниша была действительно свободна. Начинать мы с продаж мотоблоков и мотокультиваторов, потом дополнили ассортимент бензопильной техникой. Реализация шла параллельно с обслуживанием агрегатов. Спрос был предсказуем: Иркутская область по лесозапасам одно из первых мест в стране занимает. Но не только на корпоративных клиентов был расчет – большая часть населения на тот момент еще печным отоплением пользовалась. И почти у каждого

первого были огород или дача, землю на которых наши люди традиционно обрабатывают сами.

Расчет оказался верен. Правда, сейчас лесная отрасль уже не так актуальна. Поэтому мы больше внимания стали уделять землеобрабатывающему направлению. Кстати, сегодня как раз встречаюсь с одним из первых наших клиентов из Братска – по-моему, у него есть линейка всей нашей продукции – сейчас он покупает очередную новинку.

Постоянные клиенты – это, конечно, фишка этого бизнеса. Поскольку вести клиента нужно постоянно, продажей техники сделка не заканчивается: год от года агрегат обслуживается в сервисной службе компании.

Забавно, как-то наш давний клиент (на сегодняшний день, кстати, один из ведущих банкиров Иркутской области) напомнил мне о «сеансах одновременной игры» в нашем сервисе – по аналогии с сеансами одновременной игры в шах-

маты, которые проводил Бендер в Васюках. Вот примерно так же в середине 90-х годов наш механик собирал шеренгу клиентов, и они под его присмотром синхронно разбирали, к примеру, мотоблоки. Дело в том, что в разгар сезона – в мае – механика «на всех не хватало», и был выбор – либо вот так чинить свой агрегат самому, либо ждать, пока очередь дойдет. Последний вариант клиентам не подходил: сезон землеобработки у нас короткий, с апреля по июнь. И когда об этих сеансах узнал я, оказалось, что эти тренинги клиентов фирмы более чем устраивают.

– Какие препятствия возникли на старте самого первого бизнеса?

– Извечная проблема стартапов – нехватка денег. Экономить приходилось на всем. И заработать старались тоже на всем. К примеру, доставлял мой партнер товар в Иркутск, а на обратном пути обязательно покупал что-нибудь для продажи в Братске – не ехать же 700 километров «пустым».

В 1995 году мы с моим партнером Сергеем Сычевым зарегистрировали компанию «САВА-Сервис». Фирма занялась сборкой, продажей и установкой мобильных торговых вагончиков. «КУПАВА», может быть, видели – раньше их много было по городу. Потом стали сами производить комплектующие – даже усовершенствовали их, сделали вагончики специально для сибирских условий – с толстой стенкой. Основной рынок сбыта был в Иркутске.

Еще одним препятствием для развития компании был 1998 год – очень непростое время. Тем, кто «варился» на внутреннем рынке, было проще, а у нас были зарубежные поставщики, мы покупали комплектующие за доллары. Когда курс доллара взлетел по отношению к рублю, я и мой партнер оказались в непростой ситуации – долги были сумасшедшие. В итоге, конечно, договорились – партнерам ведь тоже нужны были деньги, они согласились, чтобы мы возвращали долго, частями. В итоге порциями, порциями – но вернули.

Проблему с недостатком финансов мы решили с помощью кредитов. Самый первый заем нам выдал Сбербанк. Кстати, компания наша стала первым заемщиком из юрлиц в братском филиале банка. Помню, ходил за Анатолием Ананьевичем Сизых (он тогда руководил Сбербанком в Братске, потом ушел на повышение в Иркутск) с заявлением на кредит в \$10 тысяч, которые нужны были на закуп партии мотоблоков – а он все говорил, что не кредитует банк юридических лиц. Я говорю, ну есть же деньги, почему бы и не дать кредит? В итоге выдали на полгода. И мы быстро пустили деньги в дело: нужно же было успеть купить товар, продать, а потом еще раз пустить вырученное в дело. Помнится, в тот раз удалось как минимум два-

“

Извечная проблема стартапов – нехватка денег. Экономить приходилось на всем. И заработать старались тоже на всем. К примеру, доставлял мой партнер товар в Иркутск, а на обратном пути обязательно покупал что-нибудь для продажи в Братске – не ехать же 700 километров «пустым».

ды «провернуть» деньги. С тех пор в обороте компании всегда половина средств – заемные. Потом кредитоваться стало уже легче – когда ты имеешь кредитную историю, банки иначе к тебе относятся.

Товары в обороте банки всегда неохотно рассматривают в качестве залога, важно еще нарастить ликвидные активы – недвижимость, например. Поэтому мы делали так: на собственные деньги строили магазин, потом закладывали его в банке, на полученный

успеха

под него кредит увеличили оборот. Потом строили склад, потом следующий магазин. Сначала был павильончик площадью 70 «квадратов», потом стали строить магазины по 700 кв.м. Сейчас у нас в собственности 5 торговых точек в трех городах области.

– Весной прошлого года ваша компания выпустила облигационные займы на крупную сумму. Их доходность была сопоставима со стоимостью кредитных денег. Почему сделали выбор в пользу ценных бумаг? Желание попробовать новый инструмент, реальная необходимость (к примеру, лимит по банковским кредитам был «выбран», или отсутствие залогов)?

– Во-первых, для нас это отличный индикатор доверия к нашей компании. По тому, в каком объеме приобретаются облигационные займы компании, понятно, насколько лояльны к ней местные инвесторы. При этом бумаги мы готовим

на некую сумму. То есть выпуск бумаг, по сути, не для привлечения денег организуется, а чтобы наработать репутацию для будущего IPO. Хорошая кредитная история ведь этого не обеспечит, инвесторам нужна история безупречного гашения компанией долговых обязательств по ценным бумагам. Мы с 2006 года нарабатываем такую историю – запускаем транши. Сначала, пока компания была малоизвестна, мы предлагали более высокую доходность – под 20%, сейчас – уже 18%. Что касается объемов, начинали мы с небольших сумм, сейчас они выросли в разы.

– Распределите по доходности все направления, которыми занимается «САВА» – торговля спецтехникой, производство земледельческих агрегатов, производство домов для «газовиков и нефтяников».

– Производство, безусловно, менее доходно,

требует более длинных и крупных вложений, чем торговля. Дробить по направлениям я бы не стал. Скажу, что в целом рентабельность во всех сегментах составляет от 3% до 10% в месяц. Самая низкая – соответственно, у производства, наивысшая – в торговле.

– Как выглядит ваш обычный рабочий день?

– Каждое утро занимаюсь в спортклубе – сейчас хожу в «Чемпион», потому что он рядом, буквально в 10 минутах от дома. На первую половину дня планирую встречи с партнерами, банками, клиентами в центре города, поскольку не всем удобно ехать к нам офис в Ново-Ленино. Вторая половина дня занята в основном работой с консультантами, которые живут в европейской части страны. В два часа дня у нас обычно проходит совещание. Но сильно я не привязан к кабинету, могу работать из дома, или вообще из



Фото А.Фёдорова

любой точки мира – технологии сегодня позволяют управлять бизнесом на расстоянии.

Вообще, думаю, если есть возможность, нужно половину года проводить вне привычной домашней обстановки – путешествовать и генерировать новые идеи. В этом я и вижу свою основную задачу: придумывать пути развития компании, искать новые направления. Ну и поддерживать контакты с партнерами: к примеру, сейчас планирую объехать всех поставщиков, договориться об условиях товарных кредитов.

– Дайте совет начинающим предпринимателям. Что нужно для создания успешного бизнеса?

– У Наполеона Хилла – журналиста, проанализировавшего биографии большинства миллиардеров, есть книга «Думай и богатей». Я бы посоветовал всем начинающим предпринимателям ее прочесть. Сам работаю и живу по формуле, которую он вывел: «Я в полной мере осознаю, что ни богатство, ни положение в обществе не могут быть устойчивыми, если они не покоятся на правде и справедливости. Поэтому я не свяжу

свою совесть сделками, которые не принесут выгоду всем ее участникам. Я подавляю в себе ненависть, зависть, подозрительность, черствость и цинизм, совершенствуя свою любовь к людям, ибо знаю, что плохое отношение к окружающим никогда не принесет успеха. Я подпишусь под этой формулой, заучу ее наизусть и стану повторять вслух раз в день, будучи абсолютно убежден в том, что она повлияет на мои мысли и поступки, и я наконец-то приобрету удачу и уверенность в себе».

**Никита Змановских,
Газета Дело**

Вклады



«Промсвязьбанк — надежный партнер!»

*Константин Хабенский,
народный артист России,
клиент Промсвязьбанка*

8 800 555 20 20

(3952) 28 18 67

www.psbank.ru

ул. Халтурина, д. 7

Реклама.

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

Промсвязьбанк

Сергей Ерощенко и Алексей Миллер обсудили вопросы формирования Иркутского центра газодобычи



Губернатор Иркутской области Сергей Ерощенко и Председатель Правления ОАО «Газпром» Алексей Миллер в Москве обсудили вопросы формирования в Приангарье центра газодобычи на базе Ковыктинского газоконденсатного месторождения. Оно станет одним из основных источников газа для газотранспортной системы «Сила Сибири».

Как было отмечено на встрече, Иркутская область является стратегическим регионом для «Газпрома», который продолжает деятельность по развитию своей ресурсной базы в Приангарье. Так, в 2012 году в результате геологоразведочных работ (ГРП) запасы газа на Чиканском месторождении увеличены с 98,2 млрд куб. м до 120,7 млрд по категориям С1+С2. Продолжается разработка проекта ГРП на Ковыктинском месторождении. До 2016 года там планируется выполнить около

1300 кв. км сейсморазведочных работ 3D, пробурить более десяти разведочных скважин. Кроме того, предполагается проведение исследовательских работ с апробацией технологии извлечения гелия.

На встрече были рассмотрены вопросы развития газоснабжения и газификации региона. В настоящее время в «Газпроме» разрабатывается соответствующая программа на период до 2016 года. В программе будет предусмотрено развитие газомоторной инфраструктуры и перевод автотранспорта на газомоторное топливо. Алексей Миллер отметил, что в текущем году «Газпром» закончит обоснование инвестиций комплексного проекта газоснабжения южных регионов Иркутской области, и по результатам этой работы может быть рассмотрен вопрос об ускорении ввода в эксплуатацию Ковыктинского месторож-

дения. Реализация проекта будет иметь мультипликативный эффект для экономики Приангарья, в том числе благодаря созданию условий для развития газоперерабатывающих и газохимических производств, смежных отраслей.

Также на встрече обсуждался вопрос газоснабжения и газификации природным газом поселка Жигалово. Планируется организовать его снабжение газом Чиканского месторождения. Для этого ведется корректировка проектной документации по обустройству месторождения. Сергей Ерощенко подчеркнул, что в 2013 году за счет средств областного бюджета планируется завершить подготовку к приему сетевого газа на всех семи котельных Жигалово и газифицировать не менее 210 частных домовладений.

Алексей Миллер и Сергей Ерощенко отметили социальную активность «Газпрома» в регионе. В рамках программы «Газпром» – детям» в Иркутской области построено 15 современных многофункциональных спортивных площадок, в текущем году планируется начать строительство еще семи. В 2013 году «Газпром» планирует завершить строительство современного водноспортивного комплекса в Иркутске.

– Также на базе этого водноспортивного комплекса Правительство Иркутской области планирует организовать специализированную школу по главанию, – отметил Сергей Ерощенко.

ВТБ в Иркутске по поручениям клиентов работает с редкими валютами

Объем безналичных конверсионных операций ВТБ в Иркутске по итогам 2012 года составил 3,734 млрд рублей. Всего за прошедший год региональный операционный офис банка провел 1932 операции по покупке/продаже иностранной валюты по поручениям юридических лиц.

Количество клиентов, осуществляющих конверсионные операции, за последние три года выросло почти вдвое. В 2011-2012 годах такие банковские услуги в региональном офисе ВТБ получили почти 140 предприятий Приангарья, ведущих активную внешнеэконо-

мическую деятельность. «Преимущественно это предприятия сферы услуг, а также лесной, золотодобывающей, пищевой промышленности и туристического бизнеса, – рассказала руководитель дирекции ВТБ по Иркутской области Александра Макарова. – Каждый третий из таких клиентов обращается в банк за конверсиями регулярно, заключая от 20 до 100 и больше подобных сделок в год, чтобы в дальнейшем провести расчеты со своими партнерами за рубежом в той или иной валюте».

Для проведения безналичных конверсионных операций ВТБ ежедневно котирует

основные виды мировых валют, предоставляя клиентам льготный курс конвертации при оформлении крупных сделок. «Основная доля безналичных конверсионных операций операционного офиса банка в Иркутске по итогам 2012 года пришлась на доллар США (48%), японскую йену (41%) и евро (9%), – отметила Александра Макарова. – В прошедшем году для наших клиентов мы проводили операции и с такими редкими для региона Восточной Сибири валютами, как австралийский доллар, фунт стерлингов, норвежская и шведская крона».



Остаток средств, размещенных на онлайн-депозитах Байкальского банка Сбербанка, за год увеличился более чем в 50 раз

Жители региона все чаще стали открывать в Байкальском банке Сбербанка России онлайн-вклады, которые можно оформить без посещения банковского офиса через банкоматы, терминалы и интернет-банк. По данным на 1 января 2013г. более 4,2 млрд. рублей жители региона хранили именно на онлайн-депозитах Байкальского банка. Только в течение 2012 года остаток средств на депозитах онлайн увеличился более чем в 50 раз с 67 млн. рублей до 3,6 млрд. рублей.

Всего в 2012 году жители Иркутской области, Забайкальского края и Республики Бурятия в Байкальском банке открыли 13 тысяч онлайн-депозитов.

Напомним, что возможность открыть вклад Сбербанка дистанционно с помощью интернет-банка в Байкальском регионе появилась в ноябре 2011 года, в ноябре 2012 года услуга была реализована в банкоматах и информационно-платежных терминалах.

Сегодня онлайн-депозиты отличаются повышенной по сравнению с обычными депозитами Сбербанка процентной ставкой.

Байкальский банк ОАО «Сбербанк России» обслуживает клиентов в Иркутской области, Забайкальском крае и Республике Бурятия. Это около 10% территории России и более 4,5 миллионов жителей. Байкальский банк – это 3 отделения, 510 офисов на всей территории Восточной

Сибири: от границы с Монголией и Китаем до Якутии, от Красноярского края до Дальнего Востока. Банк лидирует в регионе по объему эмиссии и по широте торгово-сервисной сети банковских карт, по величине кредитного портфеля, как для бизнеса, так и для физических лиц, по количеству предлагаемых услуг. Банк осуществляет корреспондентские отношения с банками Монголии и Китая, выступает поручителем во внешне-торговых сделках. Байкальский банк Сбербанка России сотрудничает с крупнейшими предприятиями Восточной Сибири, предоставляет банковские услуги всем отраслям и направлениям производства и торговли, учреждениям здравоохранения и образования, государственным структурам, малому бизнесу.

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



«Ростелеком» устраивает «Кинобум у вас дома»



входят фильмы разного жанра и 4 сериала (по 1 сезону в каждом). Фильмы обновляются каждую неделю. Сериалы обновляются один раз в 2-4 месяца. Смотреть видео можно неограниченное количество раз.

Подключая подписки на видео, клиент получает целый ряд преимуществ: большой каталог фильмов, обновляющийся каждую неделю; возможность смотреть понравившийся контент неограниченное число раз. В среднем, стоимость одного фильма – от 70 руб.

В рамках пакета HD клиентам «Ростелекома» предоставляется возможность смотреть 19 HD-каналов до 2-х месяцев бесплатно. За это время у них будет возможность оценить превосходное качество изображения и объемного звука телеканалов высокой четкости.

«Новые возможности и бонусы станут важной частью нашего постоянного общения с клиентами. Эта акция – только первый шаг. Весь 2013 год станет настоящим годом подарков, которые «Ростелеком» будет делать для пользователей «Интерактивного ТВ», – прокомментировал начало этой акции Исполнительный директор – Директор по управлению медийными активами ОАО «Ростелеком» Андрей Холодный.

Акция продлится до 30 апреля 2013 года. Стоимость подключения к «Интерактивному ТВ» в период действия акции – 0 руб, ТВ-приставка дается в пользование клиенту на 12 месяцев бесплатно. После завершения промо-периода стоимость каждой подписки сервиса «Видеопрокат» составит – 150 рублей в месяц, а пакет HD-каналов – 395 рублей в месяц.

Оставить заявку на подключение «Интерактивного ТВ» можно на сайте tv.rt.ru, по тел. 8-800-100-0-800 или в офисах продаж и обслуживания «Ростелекома». Подключение этой услуги, подписок на видео и пакета HD-каналов возможно при наличии технической возможности.

«Интерактивное ТВ» – уникальный федеральный продукт «Ростелекома», количество пользователей которого уже превысило 1,4 миллиона домохозяйств. Существенным преимуществом «Интерактивного ТВ» является широкий спектр дополнительных интерактивных сервисов. В продукте предусмотрена интеграция с социальными сетями, которая позволяет одним нажатием кнопки оценить понравившийся фильм или телепрограмму, а также поделиться с друзьями своими впечатлениями о просмотре.

Бизнес на колесах

Илья Бегунов, открывший свою службу такси в Иркутске три года назад, жалеет только об одном – что не сделал этого раньше. Предприниматель говорит, что главной целью для него было трудоустроить самого себя – до этого ему не удавалось задержаться на одном месте работы дольше полугода. В итоге же в своей фирме он трудоустроил сразу нескольких друзей и еще пару родственников. А на второй год существования бизнес уже перестал работать просто «на занятость». По подсчетам Бегунова, каждый квартал фирма приносит почти 10% от вложенного «абсолютно чистыми». Это определение коммерсант расшифровывает так: за вычетом не только ежемесячных расходов, но и разовых форс-мажорных трат – например, на ремонт авто, когда выплаты КАСКО оказались недостаточными для полного исправления повреждений.

Первым делом Илья зарегистрировал фирму и получил лицензию. «Стоял выбор: получить, так сказать, официальный статус юридического лица или стать индивидуальным предпринимателем. Разница в ответственности. ИП отвечает в чрезвычайных случаях всем своим зарегистрированным имуществом. ООО, а, вернее, его владелец (совладелец) отвечает своей долей в уставном капитале компании, – объясняет предприниматель. – Но так как единственным владельцем собирался стать я, при этом в случае ООО в УК пришлось бы внести и мой единственный актив – машину, я выбрал вариант частного предпринимательства. К тому же расходы при регистрации ООО оказались бы существенно больше, чем при регистрации ИП».

В итоге госпошлина составила 900 рублей, а уставной капитал при регистрации ИП не требуется. Кроме того, Бегунов принес в налоговую нотариально заверенное заявление и копии личных документов, заверенные нотариусом. С этим пакетом бумаг он уже через три дня получил статус ИП. «Забыл еще одну мелочь: при открытии предпринимательского счета в банке взимается незначительная плата, – добавляет щепетильный собеседник. – Это плюс еще 1000 рублей».

Второй важный момент – получение лицензии на перевозку и разрешения на такси. Лицензия оформляется на перевозчика, разрешение – на каждую машину. После получения этих документов перевозчик может передать машину любому лицу, имеющему соответствующую категорию водителя и удостоверение, объясняет коммерсант и тут же добавляет: «Понятное дело, большинство таксопарков пытаются сэкономить на пошлинах и налогах, поэтому обзаводятся разрешением не на каждую машину, часть водителей работает на своих авто, не зарегистрированных в фирме».

Бизнесмен вспоминает, что лицензирование перевозок на такси независимо от количества пассажиров было введено всего год назад – ранее лицензия бралась на право перевозить более 8 пассажиров. «Стоит это не копейки: лицензирование как ООО, так и ИП обходится примерно в 3 тыс. руб, с учетом получения только одного разрешения. Последующие разрешения стоят приблизительно по 600 рублей за машину, – приводит цифры Бегунов. – Для этого требуется выписка из ЕГРЮЛ и свидетельство, подтверждающее регистрацию авто. И печать фирмы».

Следующим шагом, по мнению Ильи, нужно решить, будет ли у вас диспетчерская с нанятыми водителями и автомобилями, или собственный таксопарк. «Транспорт вполне может находиться в личной собственности нанятого работника, но в таком случае к оплате труда таксиста следует прибавить компенсационные расходы на топливо и вынужденные ремонты», – комментирует предприниматель. – В своей фирме Бегунов выбрал собственный парк авто и в первый же год купил на заемные средства сразу две новые машины. «Плюс была моя, относительно новая, – добавляет предприниматель. – В банке мне одобрили автозаем как «физику», и потребительский кредит – моему брату. На эти деньги мы и купили два новых автомобиля. Кроме этого, у меня появился и первый сотрудник».

В целом автопарк, а именно выбор машин, Бегунов считает самым главным в своем бизнесе. «Поэтому людям, не разбирающимся в машинах, вникать в это дело тяжело, – считает предприниматель. – Я, к примеру, полтора десятка лет поработал автомехаником, поэтому случись что – и сам могу «подлатать» рабочую машину, часть водителей работает на своих авто, не зарегистрированных в фирме».

Сегодня в моем гараже все 10 машин только двух марок: одна – корейского происхождения, вторая – японский автопром. Называть их не буду, но скажу, что при отборе учитывал все: и соотношение цена-качество, и ресурс до капитального ремонта, и экономичность расхода топлива, и многое другое».

Но от совета Ильи не может удержаться: «Если вы выбрали диспетчерскую форму предприятия, наберите водителей, которые уже имеют статус перевозчика, т.е. зарегистрированы как ИП, платят налоги, и их машина застрахована. Форму денежных отношений нужно оговорить «на берегу». Обычная схема – когда водители за 10-15% дневной выручки «покупают» заказы у диспетчерской, доплачивая около 10-15 рублей в день за аренду раций. С водителями заключаются договоры на оказание услуг. Таксометры и рацию можно выдавать по расписке, а можно брать залог в 50% от стоимости оборудования». Проверить знание города у водителей тоже лишним не будет, уверен Бегунов. По его опыту, надо также постараться определить характер водителя, расспросить о здоровье, проверить все нужные документы».

А вот диспетчеров лучше брать по трудовой книжке или оформить с ними трудовой договор. «Они гарантируют работу без сбоев, а я – зарплату, социальную защиту и официальное трудоустройство, – рассуждает коммерсант. – Двух диспетчеров на начальном этапе вполне достаточно. Директор, бухгалтер (желательно, но необязательно), два диспетчера – минимальный состав офиса. Количество водителей, с которого можно начинать предприятие – любое, хоть два-три». У Ильи первые полгода в штате работали исключительно «свои»: сам предприниматель с братом «таксовали», жена «подбивала» бухгалтерию, диспетчерами работали сестра и друг Бегунова. Сейчас



штат компании больше на 10 человек – прибавился один диспетчер и девять водителей. «Кстати, все друзья-родственники остались в фирме, что редкость, по словам моих друзей-бизнесменов. А сам я отошел от работы «в поле» – уже не вожу, занимаюсь организационными вопросами, корпоративными клиентами – работы хватает».

Еще из обязательных моментов Бегунов вспоминает получение «хорошего» телефонного номера. «Лучше многоканальный, из легко запоминающихся цифр. Если телефонных линий более трех, потребуется мини-АТС с различными функциями (удержание звонка, их перераспределение и т.д.) и соответствующее программное обеспечение для управления, – знает Илья. – Но это только звучит сложно. А на деле – два простеньких компьютера (диспетчерам), наладочный сервер для многоканальной связи – и вы получаете современную аппаратную диспетчерскую систему». В компьютерах обязательно должны быть карты города, позволяющие легко составлять маршрут и просчитывать стоимость заказа. Такое оснащение, по опыту коммерсанта, позволит значительно сократить штат диспетчеров, принимающих и распределяющих заказы».

Что касается производственных площадей – Бегунову очень повезло, как он

сам считает. «До этого я, как уже говорил, работал механиком, держал свою мастерскую в Рабочем, – объясняет предприниматель. – На втором этаже мастерской я оборудовал диспетчерскую, на первом (в гараже) поначалу размещались первые машины. Арендную плату от смены профиля мне не увеличили». Но уже на второй год предпринимателю потребовалось расширить площадь под разросшийся автопарк».

В среднем, по словам Бегунова, один водитель в день совершает по 10-15 рейсов, а средний чек составляет 250 рублей. «Половина заработанного идет в фирму. «Чистыми» я получаю примерно треть от общей выручки. Дальше считайте сами», – лаконичен предприниматель».

На прямой вопрос – «выходит» ли 100-150 тысяч рублей в месяц «чистыми» – Илья молча кивает. И переводит разговор на актуальную для таксопарков тему страхования. «В начале января я решил наконец-то прояснить для себя ситуацию со страхованием по ОСАГО/КАСКО-такси. С января этого года автомобили такси должны быть застрахованы по специальным тарифам и программам: если после ДТП выяснится, что автомобиль-такси был застрахован по обычной страховке, то страховая компания имеет полное право отказать в

выплате. Сейчас на всех обычных полисах ОСАГО даже появился штамп «Не используется в качестве такси», – делится Бегунов».

Предприниматель решил разом узнать условия страхования сразу в нескольких компаниях, поэтому направил запросы более чем в 20 крупных и средних страховых компаний, имеющих филиалы в Иркутске. Пока Бегунову ответы представили не более трети опрошенных, причем половина из них рапортует, что ОСАГО-такси и КАСКО-такси не оформляет. В оставшихся трех компаниях предложили застраховать автомобили только по ОСАГО, по КАСКО-такси у них продуктов нет».

«Если в полисе ОСАГО будут прописаны определенные водители, стоимость полиса будет зависеть от их стажа, возраста, а также от истории их вождения (наличие/отсутствие страховых случаев по их вине). На водителей со стажем более 3 лет и возрастом более 22 лет один полис ОСАГО обойдется примерно в 5-6 тысяч рублей (без учета скидки за безаварийное вождение; для этого нужна справка из предыдущей страховой компании). А полис, предполагающий неограниченное количество лиц, обойдется в два раза дороже».

Никита Змановских, Газета Дело

Данные на 12.02.2013 www.sia.ru

кредит месяца

**Автокредит
Персональный**
от 50 000 до 1 000 000 Без обеспечения

ВОСТОЧНЫЙ
ЭКСПРЕСС БАНК

| Сумма кредита: | Процентная ставка (% годовых) на срок от 1 года до 7 лет: | | Дополнительно: |
|-----------------------------|---|------------|--|
| | Улучшение ТС | Покупка ТС | |
| от 50 000 до 100 000 RUR | 30.50%* | 28.50%* | При отказе от страхования ставка увеличивается на 8%. В случае непредставления в установленные сроки ПТС, переоформленного на имя заемщика, либо на любое физическое лицо (в случае отсутствия требований по залого) и зарегистрированный уполномоченным сотрудником ГИБДД, процентная ставка повышается на 3 пп. для тарифов в рублях. Повышение ставки производится на следующий день после первого планового гашения. |
| от 101 000 до 200 000 RUR | 26.50%* | 24.50%* | |
| от 201 000 до 300 000 RUR | 24.00%* | 22.00%* | |
| от 301 000 до 500 000 RUR | - | 23.00%* | |
| от 501 000 до 1 000 000 RUR | - | 22.00%* | |
| | | | |

Примечание: * - Для заемщиков с идеальной Кредитной Историей.
1. Цель кредита: Кредит на приобретение автомобиля в салоне, на авторыно или у частных лиц или на его ремонт. 2. Описание программы: "Автокредит Персональный" - льготный кредит для постоянных клиентов банка, желающие приобрести или отремонтировать автомобиль. Возраст приобретаемого автомобиля - до 15 лет (с учетом срока кредита). Чем выше сумма кредита, тем ниже ставка! 3. Обеспечение кредита: без залога. 4. Требования по страхованию: без КАСКО. Плата за добровольное присоединение к Программе страхования жизни и трудоспособности заемщиков кредита и держателей кредитных карт ОАО КБ "Восточный", в том числе компенсация расходов Банка на оплату страховых взносов Страховщику - 0,6% единовременно от суммы кредита, установленной кредитным договором. 5. Есть возможность предоставления кредитных каникул - временной отсрочки выплат по гашению основного долга. 6. Требования к заемщику: возраст: от 21 года до 65 лет (с учетом срока кредита). Проживание и регистрация на территории присутствия Восточного экспресс банка. Гражданство: РФ. Стаж работы на последнем месте не менее 3 месяцев. Наличие стабильного дохода в размере, позволяющем обслуживать кредит. 7. Обязательный документ для получения Автокредита: 1) Водительские удостоверение на имя заявителя или близкого родственника без помехи "временное" (при цели кредита - покупка автомобиля). В случае требования оформления залога, дополнительно необходимо предоставить ПТС приобретаемого автомобиля; 2) ПТС/Свидетельство о регистрации ТС. 8. Комиссии. Выдача кредита - без комиссий. Безналичное перечисление со специального банковского счета, за исключением безналичных расчетов с применением пластиковых карт - 4,9% (от 250 руб). Снятие наличных денежных средств в банкоматах - бесплатно. Проведение безналичных расчетов за товары и услуги - бесплатно. Зачисление безналичных средств в погашение кредита, поступивших путем перечисления из стороннего банка - 0 руб. Прием средств в погашение кредита в терминалах банка (независимо от назначения платежа) - 0 руб. Прием наличных средств в погашение кредита через кассу Банка (независимо от назначения платежа) - 0 руб.

ОАО КБ «Восточный» (лицензия ЦБ РФ № 1460)

8-800-100-7100

В рубрике "Популярные финансы" предприниматели, чиновники, общественные деятели рассказывают о своем отношении к деньгам. В какие активы предпочитают инвестировать: ценные бумаги, ПИФы, золото, недвижимость. Каким банкам и инвестиционным компаниям доверяют, а в каких разочаровались.

«Вложения в бизнес – это, пожалуй, главный и единственный путь для всех финансовых потоков в первые 5-7 лет после старта».

Наталья Жвакина,
генеральный директор ООО «Торговый дом Велес» (оптовая торговля отделочными материалами):

• **Про выбор банка.** Я сразу отсеиваю те банки, что не «на слуху». То есть рассматриваю только известные банки, которые хорошо представлены в СМИ.

Кроме этого, большое внимание при выборе банка уделяю его персоналу – тому, насколько внимательны его сотрудники к клиентам. За некоторыми специалистами клиенты даже переходят в другой банк. Так, к примеру, случилось и у меня: в банк «Дальневосточный» я пришла вслед за Еленой Дьячок, которая ранее работала кредитным специалистом в другом банке.

• **Про кредиты бизнесу.** К слову, опыт в «Дальневосточном» на сегодняшний день считаю самым лучшим.

Во-первых, быстро рассмотрели мою заявку. Нередки случаи, когда банки затягивают это на месяцы: например, однажды заявку всего на 1 млн руб мне рассматривали целых 3 месяца! А ведь малому и среднему бизнесу деньги, как правило, нужны «здесь и сейчас».

Во-вторых, конечно, ставки. У «Дальневосточного» они одни из лучших – свой заем я получила у них под 14% годовых, хотя



средняя по рынку ставка в тот момент достигала 17% годовых.

Третий важный момент – условия кредитования в целом. К примеру, многие банки рассматривают только бухгалтерский учет – подавай им балансы и все. Смотрят баланс за квартал, видят, что компания «ушла в минус» и уже слышать не хотят, что в этом бизнесе ярко выражена сезонность и лучше посмотреть финансовую отчетность за более длинный период. Мне нравится, что в «Дальневосточном» отнеслись не так формально – они рассмотрели до-

кументацию предприятия более детально, поняли, как работает компания, убедились, что дело приносит прибыль.

Также нравится, что лояльное отношение к клиенту банк демонстрирует не только в момент выдачи продукта, но и после этого. К примеру, гибкий график платежей: если у вашего бизнеса сезонность, можно договориться либо о выплате только процентов по кредиту в месяцы спада на рынке, либо о полных кредитных «каникулах» – когда вы платежи вообще не вносите.

“
Мне нравится, когда лояльное отношение к клиенту банк демонстрирует не только в момент выдачи продукта, но и после этого. К примеру, гибкий график платежей: если у вашего бизнеса сезонность, можно договориться либо о выплате только процентов по кредиту в месяцы спада на рынке, либо о полных кредитных «каникулах» – когда вы платежи вообще не вносите.

В данный момент у меня «открыты» займы еще в двух банках – ранее я брала кредит в Промсвязьбанке и в банке

«Открытие». В принципе, и к ним нареканий нет, но, согласитесь, всегда ищешь лучшего. В целом опыт работы с банками у меня большой: на сегодняшний день успела посотрудничать уже с 5-6 банками.

• **Про инвестиции в бизнес.** Вложения в бизнес – это, пожалуй, главный и единственный путь для всех финансовых потоков в первые 5-7 лет после старта. Ни на что другое тратить не получится, если хочешь построить действительно успешное дело.

В моем случае деньги требовались не только на увеличение оборотов, но и на строительство собственных складских площадей. Сейчас у компании в собственности оптовая база площадью 800 кв.м. Вряд ли это удалось бы сделать в небольшие сроки без кредитных денег. А между тем арендовать аналогичные площади стоило столько же, сколько мы сейчас платим по кредиту. Да, мы ведь не розничная точка: объемы у нас не штучные, а тоннажные – поэтому аренда «выходила в копеечку».

Вот через 1,5-2 года, когда вложения в строительство базы окупятся (спустя 4 года после постройки), можно будет подумать и о депозитах – деньги на счетах появятся. А пока все идет исключительно в дело.

СИА

Алексей Марков,

директор консалтинговой компании «КонсалтГрупп»:

• **Про выбор банка.** Банк для личных нужд у меня до недавнего времени был только один. Но из-за большого количества переездов пришлось «подобрать» второй – с более интересными условиями по картам.

А вот по рабочим моментам мы сотрудничаем аж с пятью банками. Правда, основные продукты – кредиты, РКО – у нас по инерции пока остались в нашем первом банке – Сбербанке. Но, кто знает, что будет завтра – сейчас банки очень агрессивно борются за клиента, наперебой предлагая продукты «все лучше и лучше».

• **Про кредиты.** Сейчас наша компания обслуживает сразу несколько займов одновременно. Оба кредита – для роста бизнеса: один – на покупку коммерческой недвижимости (мы открыли филиал в Улан-Удэ), второй – на обновление мебели и техники во всех офисах компании. С последним мы надеемся рассчитаться уже к концу этого года. А вот заем на приобретение офиса, конечно, более долгосрочный – лет пять еще понадобится, чтобы его погасить.

• **Про инвестиции.** Львиную долю накопленного мы с женой «держим» на фондовом рынке. Консервативная часть этих инвестиций приходится на «голубые фишки». Если «отбросить» кризисные годы на бирже, такая тактика приносит моей семье порядка «+25%» в год.

Но, несмотря на такую неплохую прибыль, абсолютно все деньги на бирже держать мы не рискуем. Небольшая часть всегда хранится на банковских депозитах.

СИА

Правила бизнеса Билла Гейтса

Основатель Microsoft о вызове, успехе, ошибках и управлении

• Миру наплевать на твоё самощущение и самоуважение. Мир ожидает от тебя каких-нибудь достижений, перед тем как принять во внимание твоё чувство собственного достоинства.

• Мы объясняем людям, что, если никто не смеялся хотя бы над одной из их идей, возможно, они недостаточно творчески подходят к работе.

• Умные люди должны уметь понять проблему, если у них достаточно фактов.

• Я подхожу к бизнесу как к вызову, необходимости решения проблемы.

• Не принимайте дважды одно и то же решение. Лучше потратьте больше времени и сил на принятие твердого решения в первый раз.

• Мне нравится ходить по лезвию ножа. Именно так часто находишь высокую исполнительность.

• Успех – скверный учитель. Он кружит голову. Он ненадежен. Бизнес-план или новейшая технология – верх совершенства сегодня – завтра могут так же безнадежно устареть.

• Бизнес – хорошая игра. Много соперничества и мало правил. Счет ведется на деньги.

• Я думаю, что бизнесом управлять легко. Прибыль. Убытки. Берете продажи, вычитаете затраты и получаете большое положительное число. Чистая математика.

• Генерирование дохода – самая хрупкая вещь на свете. Как бы ни была хороша ваша продукция, вы всегда всего лишь в восемнадцати месяцах от провала.

• Даже сейчас, по существу, меня интересует не количество денег. Если бы я мог выбирать между работой и богатством, я бы выбрал работу. Меня гораздо больше заводит возможность вести команду из тысяч талантливых людей, чем иметь в банке круглый счет.

• В определенном смысле не большая слепота необходима, когда идешь на риск.

• Нужна сильная команда, потому что средняя дает средние результаты, как бы хорошо вы ею ни управляли.

• Важнейшее качество хорошего менеджера – решимость грудью встречать любые плохие новости, самому искать встречи с ними, а не прятать голову в песок.

• По-моему, чем привлекательнее окружение, тем меньше люди работают.

• В современном информационном обществе главные природные ресурсы – человеческий разум, опыт и лидерство.

• В быстроразвивающейся индустрии успешными компаниями становятся те, которые могут выбрать среди ключевых тенденций нужную и действительно добавить к ней что-то ценное.

• Мы можем позволить себе сделать пару ошибок и не можем позволить не пытаться.

• В нашем бизнесе ситуация меняется слишком быстро, чтобы тратить время на воспоминания.

• Потратить деньги с умом так же трудно, как и заработать их.

• Мы всегда переоцениваем изменения, которые произойдут в ближайшие два года, и недооцениваем изменения следующих десяти лет. Это означает, что расслабляться никак нельзя.

• Я боюсь потерпеть поражение.

ForbesRussia

С кредитом бизнес растет 2 года, без него – до 10 лет

Иркутский филиал Дальневосточного банка готов кредитовать бизнес



О том, почему предприниматели сегодня выбирают банк не только по кредитным ставкам, но и по условиям расчетно-кассового обслуживания (РКО), по удобству «зарплатных» проектов, рассуждает начальник отдела кредитования МСБ ФОАО «Дальневосточный Банк» «Иркутский» Денис Жарков. Также банкир рассказывает о том, как бизнес сегодня может получить беззалоговый заем или оформить кредит стоимостью всего 11% годовых.

– Дальневосточный банк работает в Иркутске давно. Но в основном он известен как опорный банк Роснефти. С чем связан интерес банка к малому и среднему бизнесу?

– Кредитование малого и среднего бизнеса (МСБ), как одно из направлений деятельности, банк открыл в Иркутске не так давно – всего 3 года назад. Но и за этот короткий промежуток времени у нас сложилась серьезная база клиентов из числа предпринимателей.

Так как спрос на кредиты для сегмента МСБ превысил наши самые оптимистичные ожидания, мы планируем и дальше развивать этот сегмент, предлагая все более привлекательные условия. К примеру, сейчас ставки по кредитам бизнесу у нас начинаются от 11% годовых. Согласитесь, весьма интересные условия.

При этом клиентами нашего банка могут стать предприниматели и предприятия любой организационной формы и сферы деятельности (торговля, производство, услуги). Главное требование, которое мы предъявляем своему потенциальному партнеру – прозрачный и понятный бизнес, достаточность активов и четкая цель кредита.

То, как сотрудничество с банком способствует развитию бизнеса клиента, мы ясно видим на примерах из собственной практики. Три года назад в наш банк за кредитом обратился иркутский предприниматель, занимающийся розничной торговлей. Деньги ему понадобились на увеличение оборотного капитала и строительство собственных торговых павильонов. Банк профинансировал его бизнес. В итоге предприниматель за три года увеличил выручку

компании в пять раз и к тому же стал владельцем крупного строительного рынка. По плану, строительство недвижимых активов должно окупиться уже спустя два года. А вот достичь сопоставимых результатов на «свои» деньги ему бы удалось, по его собственным подсчетам, лет через 10.

– Банков, желающих кредитовать малый и средний бизнес, много. Почему клиент должен выбрать именно Дальневосточный банк?

– Действительно, многие банки региона кредитуют предприятия МСБ, но не каждый банк может подойти к оценке клиента индивидуально, понять, что именно необходимо бизнесу заемщика, какие условия кредитования окажутся для него приемлемыми.

Индивидуальный подход, используемый в нашем банке – это основная причина привлечения клиентов, в том числе тех, которые по каким-либо критериям не «прошли» в других банках. Бывает так, что автоматически отказывают из-за того, что заемщик работает в «неподходящей» отрасли. По этой причине к нам, к примеру, пришел предприниматель, занимающийся грузоперевозками. Случается, отказывают в кредите из-за «пятен» в кредитной истории. Мы же стараемся разобраться, насколько сам заемщик виноват в просрочке – может быть, она случилась из-за технического сбоя или по другой уважительной причине.

Методика оценки кредитоспособности, используемая нашим банком, и профессионализм сотрудников способствуют тому, что решение о выдаче кредита принимается очень быстро – буквально за 3 дня – и с минимальными затратами для клиента. В отличие от скоринговых систем, где потенциального клиента оценивают по формальным признакам, Дальневосточный банк рассматривает индивидуально каждого, а всех клиентов «знает в лицо». Приведу пример: собственница одной из иркутских клиник обратилась к нам за консультацией, планируя приобрести помещение в кредит. На тот момент ее заявка на кредитование уже месяц рассматривалась «знакомым» специалистом по кредитованию в другом банке. Получив у нас консультацию по условиям кредитования и предложение начать сотрудничество, предпринимательница все же решила подождать одобрения от банка-конкурента. В итоге срок рассмотрения заявки затянулся на 3 месяца, что привело к значительным финансовым убыткам – клиентка потеряла 200 тысяч рублей собственных средств на разнице в стоимости квадратных метров. После этого она

вновь обратилась в наш банк, и мы в короткий срок приняли положительное решение о кредитовании клиники. Сейчас заемщица уже стала собственницей помещения клиники.

– Какие программы банка для бизнеса сегодня наиболее востребованы?

– Сейчас малый и средний бизнес чаще интересуется кредитами без обеспечения и кредитными линиями. Востребованность беззалоговых кредитов достаточно понятна: у компаний не всегда есть имущество, подходящее для оформления в залог, а денежные средства нужны своевременно.

Кредитные линии особенно востребованы у предприятий торговой сферы, так как в процессе их деятельности часто возникают ситуации, когда закупать продукцию необходимо по предоплате, а расчеты с покупателями предполагают отсрочку. Этот продукт помогает поддерживать платежеспособность компаний, когда возникают разрывы в поступлении финансовых ресурсов.

Актуальность кредитных линий для МСБ очевидна, если рассмотреть структуру кредитного портфеля по малому и среднему бизнесу Дальневосточного банка: около 80% всех выданных кредитов составляют именно кредитные линии.

В целом же клиенты сейчас все чаще стремятся получить в одном банке комплексное обслуживание. Под этим подразумеваются услуги кредитования, РКО, «зарплатные» проекты и депозиты. Опыт работы с малыми предприятиями показал, что у нас конкурентоспособное РКО: бесперебойное и достаточно недорогое, имеется возможность установки удаленного доступа к расчетному счету и подключения терминалов в торговых точках.

– Малый и средний бизнес часто не имеет ликвидных залогов. Что банк может предложить этим клиентам?

– Действительно, такая проблема существует. Особенно она актуальна для предприятий, находящихся в стадии развития. Таким клиентам мы предлагаем необеспеченные и частично обеспеченные кредиты. По беззалоговым займам наш банк может выдать до 2 млн руб. на срок до 2 лет.

Воспользоваться такими кредитными продуктами могут предприниматели и организации, имеющие кредитную историю не только в Дальневосточном банке, но и в любой другой кредитной организации. Получается, кредитные ресурсы сегодня могут быть предоставлены не

только субъектам МСБ с ликвидным обеспечением, как это было раньше.

– На какие цели обычно берут кредиты?

– Цели кредитования предприятий малого и среднего бизнеса могут быть совершенно различными, все зависит от потребностей заемщиков. Некоторые клиенты обращаются за расширением товарных остатков, другие решают обновить транспорт, третьи получили заказ, для выполнения которого необходимо приобрести специальное оборудование. В нашем банке даже был случай, когда предпринимательница взяла кредитные средства на получение образования дочерью. Словом, банк готов рассмотреть любые цели заемщика, при условии, что клиент в состоянии погасить запрашиваемую сумму кредита.

– У вашего банка достаточно много клиентов из числа компаний малого и среднего бизнеса, контрагентов Роснефти, у которых есть счета в Дальневосточном банке. Для таких компаний вы предлагаете особые условия кредитования?

– Основу клиентской базы банка, безусловно, составляют организации-контрагенты компании «Роснефть». Это связано с тем, что «Дальневосточный банк» относится к банковской группе Всероссийского банка развития регионов, основным акционером которой является ОАО «НК «Роснефть». Кроме того, организации-контрагенты этого холдинга зарекомендовали себя как надежные партнеры – со многими из них мы сотрудничаем со дня основания иркутского филиала. И, без сомнений, работа с данным сегментом для нас актуальна.

При этом нам одинаково важен любой заемщик вне зависимости от суммы кредитной заявки и заказчика, с которыми он работает. В настоящее время мы стараемся больше охватить сегмент предпринимателей и организаций, которые работают в торговых центрах и бизнес-центрах города, в магазинах, в «спальных» районах Иркутска и т.п.

Каждый бизнес индивидуален, поэтому много внимания при рассмотрении заявок уделяется условиям кредитования каждого заемщика: мы стремимся не просто прирастить кредитный портфель за счет объема выданных «на скорость» кредитов, наша задача создать качественный портфель по кредитам малого и среднего бизнеса.

**Иван Усольцев,
Газета Дело**

ОАО «Дальневосточный Банк». Генеральная лицензия ЦБ РФ № 843 от 18.12.2012. На правах рекламы

ДВБ
ДАЛЬНЕВОСТОЧНЫЙ БАНК

**Каждый Может
Стать Большим**

**Кредиты Малому
и Среднему Бизнесу!**

Информационный центр: 8 (3952) 211-953

www.dvbank.ru

ОАО «Дальневосточный Банк». Генеральная лицензия ЦБ РФ № 843 от 18.12.2012. На правах рекламы

Где в Иркутске открывают вклады?

ТОП-10 крупнейших банков на рынке вкладов в Иркутской области

| Банк | Объем вкладов на 01.01.2013, млн. руб. |
|-------------------------------------|--|
| 1 Байкальский банк Сбербанка России | 124 822,000 |
| 2 ВТБ24 | 9 417,900 |
| 3 Восточный экспресс банк | 5 566,192 |
| 4 Азиатско-Тихоокеанский Банк | 2 521,000 |
| 5 БайкалИнвестБанк | 1 869,120 |
| 6 ВЛБАНК | 1 413,000 |
| 7 Братский АНКБ | 1 042,000 |
| 8 Россельхозбанк | 1 023,607 |
| 9 ИТ Банк | 1 007,000 |
| 10 Гринкомбанк | 842,000 |

Банки – лидеры по темпам прироста объема вкладов в Иркутской области

| Банк | Объем вкладов на 01.01.2012, млн. руб. | Объем вкладов на 01.01.2013, млн. руб. | Темпы прироста (2013/2012) |
|--|--|--|----------------------------|
| Группа 1. Банки, в которых объем вкладов превышает 1 млрд.руб. | | | |
| Азиатско-Тихоокеанский Банк | 1285,000 | 2521,000 | +96% |
| Байкальский банк Сбербанка России | 63815,000 | 124822,000 | +96% |
| ВЛБАНК | 990,000 | 1413,000 | +43% |
| Россельхозбанк | 735,243 | 1023,607 | +39% |
| Восточный экспресс банк | 4082,352 | 5566,192 | +36% |
| ВТБ24 | 7597,065 | 9417,900 | +24% |
| ИТ Банк | 841,000 | 1007,000 | +20% |
| БайкалИнвестБанк | 1577,850 | 1869,120 | +18% |
| Братский АНКБ | 957,000 | 1042,000 | +9% |
| Группа 2. Банки, в которых объем вкладов от 100 млн.руб. до 1 млрд.руб. | | | |
| Хоум Кредит | 145,371 | 719,409 | +395% |
| Совкомбанк | 78,000 | 337,400 | +332% |
| СНБ-Банк | 40,148 | 171,553 | +327% |
| Связь-Банк | 143,000 | 355,000 | +148% |
| Банк Москвы | 231,710 | 491,100 | +112% |
| Транснациональный банк | 91,000 | 160,000 | +76% |
| Газпромбанк | 340,000 | 545,000 | +60% |
| ОТП Банк | 110,100 | 122,200 | +11% |

ТОП-10 банков по сумме среднего вклада

| Банк | Средняя сумма вклада на 01.01.2013, руб. |
|-------------------------------|--|
| 1 Банк Москвы | 1 604 902 |
| 2 Связь-Банк | 1 290 909 |
| 3 ВТБ24 | 781 893 |
| 4 БайкалИнвестБанк | 644 524 |
| 5 Азиатско-Тихоокеанский Банк | 462 909 |
| 6 Транснациональный банк | 409 207 |
| 7 ОТП Банк | 325 867 |
| 8 Восточный экспресс банк | 302 445 |
| 9 РОСГОССТРАХ БАНК | 274 865 |
| 10 ИТ Банк | 256 888 |

По данным SIA.RU

Тройку банков-лидеров в Иркутской области по объемам вкладов населения возглавляет Сбербанк – 124 млрд. рублей.

В банке ВТБ24 – 9 млрд. рублей, замыкает топ-3 Восточный экспресс банк, который «собрал» 5 млрд. рублей. Кстати, в десятку «лучших» по объемам вкладов населения вошли 4 региональных банка: БайкалИнвест-банк, ВЛБАНК, Братский АНКБ и Гринкомбанк.

2012 год – плюс 20%. Кто растет быстрее рынка?

• **Банки с объемом вкладов более 1 млрд. рублей**

+20% – столько составил прирост вкладов во всей банковской системе страны в 2012 году.

Интересно, что банки, принявшие участие в нашем ранкинге, показали более впечатляющие темпы роста. К примеру, банки-

«тяжеловесы», объем вкладов у каждого из которых превышает 1 млрд. рублей, увеличили в 2012 году портфель вкладов практически вдвое: Сбербанк – с 63 млрд. рублей до 124 млрд. рублей (+96%), Азиатско-Тихоокеанский банк – с 1,2 млрд. рублей до 2,5 млрд. рублей (+96%).

Лояльность вкладчиков и привлекательные условия по вкладам помогли показать результаты лучше рынка банкам ВЛБАНК (объем вкладов в 2012 году вырос на 43%), Россельхозбанк (+39%), Восточный экспресс банк (+36%) и ВТБ24 (+24%).

• **Банки с объемом вкладов от 100 млн. до 1 млрд. рублей**

2012 год оказался довольно продуктивным для банков, чей объем

вкладов варьировался в Иркутской области в диапазоне от 100 млн. до 1 млрд. рублей.

В этой группе банков объемы вкладов в 2012 году росли настолько бурно, что через год при сохранении темпов роста они вполне смогут перейти в разряд «тяжеловесов» с портфелем вкладов на сумму более 1 млрд. рублей.

В этой группе ударные темпы роста показал банк «Хоум кредит»: объем вкладов банка в Иркутской области вырос практически в 4 раза. Более чем в 3 раза удалось увеличить объем вкладов Совкомбанку и СКБ-Банку, открывшемуся в регионе в 2010 году.

Высокие темпы роста вкладов в 2012 году также продемонстрирова-

ли Связь-банк (+148%), Банк Москвы (+112%), Транснациональный банк (+76%) и Газпромбанк (+60%).

349 тыс. рублей – средняя сумма вклада в банках в Иркутской области. Где вкладчики хранят больше?

Средний вклад в банках в Иркутской области «потяжелел» за год на 25%, составив на 1 января 2013 года 349667 рублей.

Мы назовем шесть банков, где средняя сумма вклада выше: Транснациональный банк (409 тыс. рублей), Азиатско-Тихоокеанский Банк (462 тыс.рублей), БайкалИнвестБанк (644 тыс. рублей), ВТБ24 (781 тыс. рублей), Связь-Банк (1,29 млн. рублей) и Банк Москвы (1,60 млн. рублей).

СИА

Объемы вкладов в банках. Иркутская область

на 01.01.2013 г. www.sia.ru

| Банк | на 01.01.2012 | | | на 01.01.2013 | | |
|-----------------------------------|---------------------------|--------------------|----------------------------|---------------------------|--------------------|----------------------------|
| | Объем вкладов (млн. руб.) | Количество вкладов | Средняя сумма вклада, руб. | Объем вкладов (млн. руб.) | Количество вкладов | Средняя сумма вклада, руб. |
| Азиатско-Тихоокеанский Банк | 1 285,00 | 2 824 | 455 028 | 2 521,00 | 5 446 | 462 909 |
| БайкалИнвестБанк | 1 577,85 | 3 300 | 478 136 | 1 869,12 | 2 900 | 644 524 |
| БайкалКредобанк | 137,00 | 4 601 | 29 776 | 132,00 | 4 435 | 29 763 |
| Байкальский банк Сбербанка России | 63 815,00 | 356 648 | 178 930 | 124 822,00 | 574 861 | 217 134 |
| Банк "Радиян" | 492,80 | 26 416 | 18 655 | 479,00 | 25 144 | 19 050 |
| Банк Москвы | 231,71 | 184 | 1 259 293 | 491,10 | 306 | 1 604 902 |
| Братский АНКБ | 957,00 | 14 073 | 68 003 | 1 042,00 | 14 565 | 71 541 |
| ВЛБАНК | 990,00 | 21 802 | 45 409 | 1 413,00 | 28 102 | 50 281 |
| Восточный экспресс банк | 4 082,35 | 15 585 | 261 941 | 5 566,19 | 18 404 | 302 445 |
| ВТБ24 | 7 597,07 | 10 568 | 718 874 | 9 417,90 | 12 045 | 781 893 |
| Газпромбанк | 340,00 | 8 625 | 39 420 | 545,00 | 12 300 | 44 309 |
| Гринкомбанк | 835,00 | 7 514 | 111 126 | 842,00 | 6 694 | 125 784 |
| ИТ Банк | 841,00 | 3 830 | 219 582 | 1 007,00 | 3 920 | 256 888 |
| Ланта-Банк | 0,30 | 5 | 60 000 | 2,00 | 15 | 133 333 |
| ОТП Банк | 110,10 | 375 | 293 600 | 122,20 | 375 | 325 867 |
| РОСГОССТРАХ БАНК | 61,80 | 191 | 323 560 | 83,28 | 303 | 274 865 |
| Россельхозбанк | 735,24 | 14 443 | 50 907 | 1 023,61 | 17 803 | 57 496 |
| Связь-Банк | 143,00 | 231 | 619 048 | 355,00 | 275 | 1 290 909 |
| СКБ-Банк | 40,15 | 161 | 249 366 | 171,55 | 1 106 | 155 111 |
| Совкомбанк | 78,00 | 319 | 244 514 | 337,40 | 1 334 | 252 924 |
| Транснациональный банк | 91,00 | 398 | 228 643 | 160,00 | 391 | 409 207 |
| Хоум Кредит | 145,37 | 738 | 196 980 | 719,41 | 3 963 | 181 531 |

Принять участие в данном ранкинге мог любой банк, имеющий соответствующую лицензию на привлечение во вклады и работающий в Иркутской области. В предложенной нами анкете, мы попросили банки указать объемы и количество вкладов, привлеченных на территории Иркутской области, на 1 января 2012 года и на 1 января 2013 года.

экспертное мнение



Станислав Дужинский,
аналитик Банка Хоум Кредит:

1. Как вы оцениваете сберегательную активность населения в 2012 году?

– Несмотря на низкий уровень инфляции (6,6%) и положительную реальную доходность банковских вкладов, темпы привлечения средств населения во вклады оставались низкими. Прирост портфеля вкладов по банковской системе составил в 2012 году всего 20%.

Минэкономразвития России отмечает устойчивое снижение интереса населения к сбережению.

На фоне часто возникающих слухов о возможной второй волне кризиса, периодически обостряющегося долгового кризиса в странах южной Европы и ожидания рецессии в крупнейших экономиках (США и Китая) население в прошлом году часто отдавало предпочтение иностранной валюте. При этом терялся тот гарантированный доход, который можно было получить от размещения средств в банках под высокий процент.

2. Какие тенденции на рынке вкладов будут действовать в 1 полугодии 2013 года?

– Рост ставок по вкладам населения обусловлен дефицитом ликвидности банковского сектора, который начал ощущаться с середины 2011 года. Тогда это произошло благодаря активизировавшемуся после кризиса кредитованию и росту волатильности мирового финансового рынка. Из-за последней российские эмитенты не могли привлекать средства с внешних долговых рынков. В 2012 году после снижения внешней волатильности дефицит

ликвидности сохранялся без признаков существенного ухудшения или улучшения.

Поскольку дефицит ликвидности сохраняется, я не думаю, что в ближайшее время мы увидим существенное снижение ставок по вкладам населения. При этом сокращение внешнего негатива и окончание эффекта отложенного спроса, который заставлял россиян усиленно покупать товары, недоступные в кризисные годы, позволяют надеяться на восстановление привлекательности банковских вкладов в глазах большинства россиян.

А ты уже застраховал своих пассажиров?

С начала 2013 года вступил в силу Закон об обязательном страховании гражданской ответственности перевозчиков, который коснется всех видов пассажирских перевозок, за исключением легкового такси. Мы попросили иркутских экспертов разъяснить нюансы закона и оценить, к чему приведет его применение, а непосредственных участников рынка – рассказать, как они выбирали страховую компанию в связи с ростом страховых тарифов.

Семен Пологузов,
юрист ООО «Авто-Центр»:

– Согласно закону, при причинении вреда жизни пассажира перевозчик должен выплатить 2,025 млн. руб., вреда здоровью пассажира – 2 млн. руб., имуществу – 23 тыс. рублей.

Министерство финансов предлагает два уровня тарифов – без учета и с учетом возможного изменения объема ответственности страховщика. Максимальные тарифы устанавливаются для морского транспорта (страховая премия предлагается в размере 22,48-45,25 руб. на одного пассажира). Далее идут авиаперевозки (с премией в 9,87-19,87 руб.), международные и междугородние автобусы, пригородные автобусы, поезда дальнего следования. Страховая премия для перевозок городского транспортом определена в размере 0,15-0,87 руб., страхование пассажиров пригородных поездов и внеуличного транспорта обойдется в 0,07-0,15 руб. на человека.

Предполагаю, что частные компании, скорее всего, переложат издержки на пассажиров – страховка просто будет включена в стоимость билета. Государственным компаниям, обеспечивающим практически весь железнодорожный и городской транспорт, сделать это будет уже сложнее, поскольку тарифы там жестко регламентируются правительством региона.

К слову, часть страховой премии в стоимости билета для пассажира любого вида транспорта в России относительно невелика и составляет не более 1%. Размер премии при страховании составит 3% от цены билета. Потому изменение цен не может быть существенным, так же как и увеличение суммы страховой выплаты.

При этом благодаря минимальному увеличению стоимости проезда, пассажиры всех видов транспорта в случае возникно-

“

То есть я-то плачу «по полной», у других может дешевле выйти. Так вот новый тариф оказался на треть дороже – 47 тыс руб вместо 35. По логике и стоимость проезда должна вырасти соразмерно – не впрямую, конечно, ведь в расходах статья страхования занимает от силы 10%. Получается, поднять цены надо процента на 3 – то есть на 36 копеек. Но что-то мне подсказывает, что коллеги под этим предлогом потребуют тарифы хотя бы на рубль поднять. А там и до круглой красивой цифры в 15 рублей – недалеко.

разом, страхование гражданской ответственности перевозчиков позволит защищать интересы пассажиров существенно лучше, и это сделает рынок пассажироперевозок более цивилизованным.

В России, кстати, установленные размеры страховых выплат пока значительно ниже международных. Размер страховых выплат в 2 миллиона рублей вполне адекватен. Такую же сумму государство выплачивает сегодня пострадавшим от стихийных бедствий, и примерно такой же размер помощи выделили в Европе семьям погибших членов экипажа круизного судна Costa Concordia.

Но российские страховики вряд ли воспримут нововведение с энтузиазмом. Если они не развивали эту идею самостоятельно, значит, она не достаточно рентабельна и послужит лишь дополнительной нагрузкой на страховые компании. Кроме того, обязательность страхования повлечет за собой жесткий контроль над тарифной политикой компаний, что также будет сковывать игроков этого рынка.

Сергей Калянов,
частный предприниматель, занимающийся пассажироперевозками:

– Моя нынешняя страховая компания уже «подсуетилась» и предложила тариф на следующий год с учетом нового закона. Я всегда покупаю КАСКО, так как машина часто ночует во дворе, да и работа у нее опасная (смеется).

То есть я-то плачу «по полной», у других может дешевле выйти. Так вот новый тариф оказался на треть дороже – 47 тыс руб вместо 35. По логике и стоимость проезда должна вырасти соразмерно – не впрямую, конечно, ведь в расходах статья страхования занимает от силы 10%. Получается, поднять цены надо процента на 3 – то есть на 36 копеек. Но что-то мне подсказывает, что коллеги под этим предлогом потребуют тарифы хотя бы на рубль поднять.



Фото А. Фёдорова

А там и до круглой красивой цифры в 15 рублей – недалеко.

Кирилл Забунов,
совладелец ООО «Пробег» (таксопарк маршрутных такси):

– Мне, слава Богу, заниматься этим придется еще не скоро – страховка моих маршруток заканчивается в середине года. А все важные документы, как водится, «читаются-смотрятся» в последний день последнего месяца. Поэтому я сам пока закон не читал,

но мои коллеги – уже. Они же «промониторили» и рынок страховых услуг – уже называют пару компаний, у которых тарифы на страховку пассажиров дешевле, чем у остальных.

Но я еще окончательный выбор не сделал: говорят, тарифы, как и исполнение закона, будет контролировать Федеральная служба по надзору в сфере транспорта – кто знает, может, это приведет к их уменьшению.

Будет ли дорожать проезд в маршрутках? Ко-

нечно. По подсчетам моих товарищей, уже «рассчитавших» стоимость новой страховки, рентабельность бизнеса останется прежней, если стоимость проезда поднять до 15 рублей.

Я, как человек, который сам периодически ездит на маршрутках, считаю эту стоимость приемлемой. Конечно, никогда и никому не нравится, если услуга и товар становятся дороже. Но «сделают ли погоду» три рубля?

Никита Змановских,
Газета Дело

Подарочный сертификат

Всегда нужный и желанный подарок!

1000 рублей

500 рублей

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

Сезон дивидендов не за горами: на какие акции делать ставки?



Приближается весна, а вместе с ней – и сезон выплат дивидендов по акциям компаний. Аналитики отмечают, что на фоне нестабильности на мировых рынках дивиденды стали одной из наиболее привлекательных инвестиционных возможностей. Владельцы компаний (крупные акционеры) сейчас предпочитают «синицу в руках» и направляют прибыль компаний на выплату дивидендов, а не на инвестиции. О том, стоит ли частным инвесторам «охотиться» за дивидендами и как покупать акции, чтобы получить максимальную доходность, рассуждает Константин Тюрин, «ФИНАМ».

– На какую максимальную дивидендную доходность по акциям можно рассчитывать? Насколько выгодны такие инвестиции по сравнению, например, с банковскими депозитами или вложениями в недвижимость?

– По некоторым бумагам дивидендная доходность может составить 15-20%. Безусловно, они гораздо интереснее, нежели банковские

депозиты, поскольку позволяют заработать в коротком промежутке времени.

В отличие от вклада, для получения дивидендов не нужно держать акции весь год, достаточно дождаться ключевой даты («составления списка акционеров» (закрытие реестра)). После чего акции можно продавать. Но нужно помнить, что на следующий

день после закрытия реестра акции падают в цене. Поэтому покупать хорошие дивидендные бумаги стоит заранее, месяца за 2-3. Сейчас самая горячая пора – инвесторы начинают свои покупки.

– Госкомпаниям теперь обязаны направлять на выплату дивидендов 25% прибыли. Это много или мало?

– По сравнению с частными компаниями это сравнительно немного: например, объединенная биржа ММВБ-РТС объявила о том, что в течение двух лет увеличит дивидендные выплаты до 50% от чистой прибыли. Однако если посчитать дивидендную доходность акций госкомпаний и сравнить с тем, что они выплачивали ранее, то прогресс однозначно есть! Еще два года назад дивиденды Газпрома составляли жалкие 0,7% от прибыли в расчете на стоимость акции, а сейчас эта величина при текущей цене акции 142 рубля составляет порядка 7%! Это уже существенно, если учитывать, что держать акции Газпрома необходимо до мая месяца. Соответственно, дивидендная доходность может составить 28% годовых.

– Когда следует формировать позиции под дивиденды? Справедливо ли утверждение, что лучше это делать в августе-сентябре?

– Основная масса инвесторов начинает формировать дивидендный портфель в феврале, к этому времени часть бумаг уже поднимается в стоимости. Однако покупать акции можно и в августе-сентябре – под предновогоднее ралли, и уже в дальнейшем принимать решение – оставаться ли в

акциях до даты формирования списка акционеров.

– Как выглядит алгоритм покупки акций под дивиденды? Всегда ли стоит ждать закрытия реестра и получения дивидендов, или иногда есть смысл продать акции раньше? Какие рекомендации вы можете дать?

– На сегодняшний день мы формируем клиентам дивидендный портфель с включением интересных инвестиционных идей, а также страхуем весь портфель некоторыми «шортовыми» позициями, которые могут обеспечить прирост в случае падения рынка. Я считаю, что это наиболее оптимальный подход к формированию

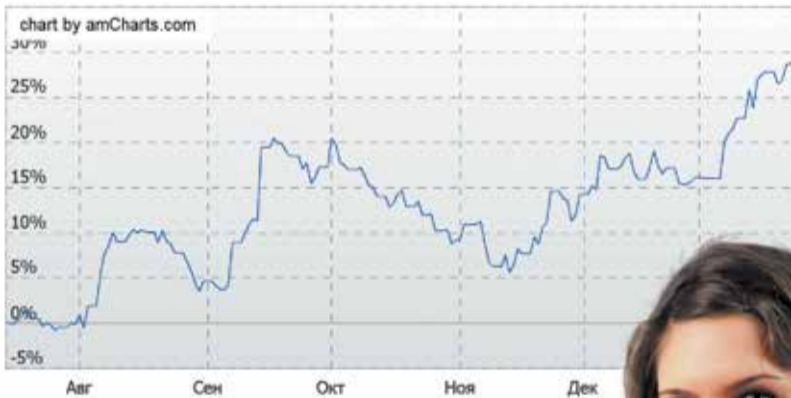
портфеля. При этом, если мы видим, что за период инвестирования до даты формирования списка акционеров дивидендная акция выросла больше предполагаемого размера дивидендов – мы продаем ее без сожаления: ведь мы заработали на ней необходимую доходность даже раньше срока и можем выбрать другие инвестиционные идеи! Нужно помнить, что деньги должны работать, и держать их три месяца, полгода, год, ожидая еще бОльшей доходности, в случае, если мы уже получили ожидаемую – просто нет необходимости.

СИА

Акции, которые эксперт рекомендует покупать в расчете на дивидендные выплаты

| Название бумаги | Цена акции на 04.02.13, руб. | Дивиденд, руб. (прогноз) | Доходность, % | Комментарий |
|-----------------------|------------------------------|--------------------------|---------------|---|
| Ростелеком ап | 88,05 | 17 | 19,31% | В уставе 2012 года на дивиденды идет 10% от чистой РСБУ прибыли. Прибыль за 9 мес. 2012 - 32 млрд. |
| НКНХ ап | 26,6 | 3,16 | 11,88% | Прибыль за 9 мес. 2012 г выросла на 34%. |
| Казаньоргсинтез ап | 2,78 | 0,25 | 8,99% | По уставу выплачивает 25 коп на привилегированные акции. |
| Татнефть ап | 106,5 | 9,45 | 8,87% | |
| ГМК Норильский никель | 5935 | 385 | 6,49% | По последним данным за 2012 год будет выплачено 2 млрд. \$ дивидендов. С учетом погашения акций на 17% дивиденд составит 385 рублей. Далее за 2013 - 560 руб. |
| Сбербанк ап | 75,33 | 4,71 | 6,25% | Прибыль за 2011 - 315 млрд. МСФО. Доля выплат 15%. Дивиденд 2,59. Прогноз доля выплат увеличится до 25%, прибыль на 10%. |
| МТС | 257 | 16 | 6,23% | По заявлениям президента группы МТС «мы намерены увеличить размер кумулятивных выплат дивидендов в течение ближайших трех лет по меньшей мере на 25%» то означает, общий размер дивидендных выплат с 2012 по 2014 год может составить минимум 114 миллиардов рублей или примерно 18 рублей 30 копеек на одну акцию. |
| Сургутнефтегаз ап | 22,44 | 1,3 | 5,79% | |
| Газпром | 141,47 | 8 | 5,65% | Дивиденд выплачивается исходя из отчетности РСБУ. Уровень выплат за 2011 и 2012 составил 25% от прибыли. Прибыль за 2011 по РСБУ 880 млрд, МСФО - 1350 млрд. За 2012 темпы прибыли падают, МСФО за 9 мес 833 млрд, РСБУ 510 млрд. Дивиденд за 2011 - 8,97 млрд. Выплачивал за 9 мес. 46 руб. |
| Акрон | 1428 | 70 | 4,90% | 30% от чистой прибыли по МСФО. Чистая прибыль за 9 мес. 11,7 млрд. Выплачивал за 9 мес. 46 руб. |
| Татнефть ао | 217,8 | 9,45 | 4,34% | Традиционно отправляет 30% чистой прибыли за год, за 9 мес. прибыль выросла на 35%. На обычку и префы традиционно идет равный дивиденд |
| Лукойл | 2007 | 80 | 3,99% | |

Время зарабатывать!



Прирост стоимости активов*
13 июля 2012 – 21 января 2013

Мы ждали этого!

Консультационные услуги и стратегии работы на фондовом рынке!

Подробности по тел.:

(3952) 34-24-18

ФИНАМ
Инвестируйте грамотно

Представитель ЗАО «ФИНАМ» в г. Иркутск – ООО «ФИНАМ-Бизнес», ул. Ленина, 6.
Брокерские услуги предоставляет ЗАО «ФИНАМ».
*Указан прирост стоимости портфеля инвестиционного консультанта по результатам управления своими активами (<http://www.comon.ru/user/DivStrategy/detail?id=3041>).

ТОП-50 вакансий с заработной платой от 30 тыс.руб. Иркутск.

| Вакансия | Зарплата | Компания |
|--|----------------------|------------------------------------|
| Администратор биллинговых систем | от 30 000 | Kelly Services |
| Кладощик | от 35 000 до 45 000 | Холдинг Лин-Ямал |
| Администратор | от 40 000 до 60 000 | Холдинг Лин-Ямал |
| Бармен | от 50 000 | Холдинг Лин-Ямал |
| Заведующий производством | от 50 000 до 70 000 | Холдинг Лин-Ямал |
| Логист | от 60 000 | Холдинг Лин-Ямал |
| Провизор/фармацевт | от 40 000 до 50 000 | Холдинг Лин-Ямал |
| Дизайнер-проектировщик | от 50 000 | Холдинг Лин-Ямал |
| Менеджер по продажам | от 30 000 | Связной |
| Торговый представитель | от 45 000 | Электродом |
| Инженер-электроник | от 30 000 | СНБ Электрического Приборостроения |
| Инженер-программист | от 30 000 | СНБ Электрического Приборостроения |
| Региональный менеджер | от 60 000 | Конфитрейд |
| Региональный представитель | от 65 000 | Рене |
| Менеджер по продажам | от 30 000 | СНБ Контур |
| Мастер смены цеха розлива | до 37 000 | BAIKALSEA Company |
| Торговый представитель | от 30 000 | BAIKALSEA Company |
| Супервайзер | до 50 000 | BAIKALSEA Company |
| Специалист по обучению взысканию | до 70 000 | Агентство по взысканию долгов |
| Бизнес-тренер | от 50 000 до 60 000 | Diamond Personnel R&C |
| Директор по продажам | от 50 000 | Ренессанс Life& Pensions |
| Главный бухгалтер | от 30 000 до 40 000 | БайналПрофЛист |
| Инженер отдела горного планирования | от 64 300 до 69 900 | Березитовый рудник |
| Печатник листовой офсетной печати | от 30 000 до 50 000 | Облмашинформ, НПО |
| Инженер-геодезист | от 50 000 | Премьер-Энерго |
| Инженер-энергетик | от 35 000 до 150 000 | ЭФНО, Управляющая компания |
| Начальник отдела геологии | до 60 000 | Премьер-Энерго |
| Инженер ПТО | от 70 000 | Северсталь Ресурс |
| Инженер по сварке | от 70 000 до 90 000 | Велестрой |
| Инженер-технолог | от 40 000 | Группа Новатор |
| Менеджер по работе с дилерами | от 50 000 | Карьера, КА |
| Инженер-сметчик | от 70 000 | СГК-Трубопроводстрой-5 |
| Инженер-гидролог | от 35 000 | Премьер-Энерго |
| Начальник ПТО | от 150 000 | СГК-Трубопроводстрой-5 |
| Руководитель отдела продаж и клиентского сервиса | от 45 000 | Студия 38 |
| Медицинский представитель | от 48 600 до 51 500 | Къези Фармасьютиналс |
| Торговый представитель | от 35 000 до 45 000 | Автобизнес, ГК |
| Руководитель направления продаж | от 40 000 до 60 000 | Автобизнес, ГК |
| Ассистент руководителя отдела продаж | до 31 850 | Грин Солшиснс |
| Начальник отдела страхования имущества | от 40 000 | Ингосстрах |
| Территориальный менеджер | от 40 000 | Ламзурь, кондитерская фабрика |
| Медицинский консультант | до 45 000 | ТН Детские и молочные продукты |
| Директор гипермаркета Спортмастер | от 55 000 | Спортмастер |
| Директор отделения | до 85 000 | Энфорта |
| Машинист экскаватора | от 55 000 | Высочайший, ОАО |
| Водитель-оператор | от 56 000 | Adesso Group Russia |
| Начальник склада | от 30 000 до 35 000 | DPD в России |
| Главный врач | от 80 000 | Будь здоров, клиника |
| Заместитель заведующего складом | от 30 000 | Кадровый центр |
| Директор по развитию | от 45 000 до 100 000 | Успех-Вент, ООО |
| Заведующий складом | от 40 000 до 50 000 | Центр трудоустройства Приоритет |
| Машинист буровой установки | от 50 000 до 70 000 | Премьер-Энерго |
| Специалист по финансам | от 30 000 до 60 000 | Амис, ТД |

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

Процентная ставка — наше все

Согласно последнему исследованию НАФИ, примерно для 70% россиян при выборе банка в первую очередь важно то, выгодны ли условия по его продуктам, а качество обслуживания имеет второстепенное значение. Кроме того, сограждане все больше экспериментируют и «пробуют на вкус» разные кредитные организации. Эксперты говорят о тенденциях к финансовому «взрослению» клиентов при изобилии предложений.

В основной массе вкладчиков можно разделить на две условные категории: более осторожных, то есть тех, кому известный бренд и доказанная практикой надежность банка важнее, чем величина процентной ставки, и более меркантильных, для которых важнее именно величина получаемого дохода.

В нашем рейтинге «Самых привлекательных ставок по вкладам в иркутских банках» «пищу» для ума найдут обе категории. В нем представлены ставки по вкладам в банках с госучастием, в бан-

ках, входящих в топ-50, средних коммерческих банках.

Самые привлекательные ставки по вкладам в рублях в Иркутске находятся в диапазоне от 10% до 12% — таков итог нового рейтинга самых привлекательных ставок по рублевым вкладам, подготовленного Сибирским Информационным Агентством (www.sia.ru).

По вкладам сроком на 3 месяца наиболее привлекательные ставки в иркутских банках на 01.02.2013 находились в диапазоне 8,50-10,25% годовых, сроком на 6 месяцев — 9,50-11,65%

годовых, на год — 10,50-12,00% годовых.

Всего в рейтинге приняло участие 36 банков. При этом принять участие в нем мог любой банк, имеющий соответствующую лицензию на привлечение во вклады и работающий в Иркутской области. В анкете мы попросили банки указать по одному депозиту на определенный срок (3, 6, 12 месяцев) под конкретные финансовые возможности потенциальных клиентов (минимальная сумма вклада, которую клиент хочет положить на депозит). В результате, представители банков самостоятельно принимали решение, какой именно вклад из всей линейки наиболее привлекателен на определенный срок и под конкретную сумму. К участию в рейтинге не допускались вклады, повышенный процент по которым был обеспечен дополнительными условиями. Когда, чтобы получить большую ставку, клиент, к примеру, должен купить паи определенных ПИФов, застраховать свою жизнь или имущество и т.д.

СИА

Ставки по депозитам в рублях в банках Иркутска

 01.02.2013, www.sia.ru

| Банк | Максимальные ставки по действующим вкладам, % годовых | | | | | | | | | | | |
|-----------------------------------|---|-------|-------|----------------------------|-------|-------|----------------------------|-------|-------|----------------------------|-------|-------|
| | Сумма вклада: 30 000 руб. | | | Сумма вклада: 100 000 руб. | | | Сумма вклада: 300 000 руб. | | | Сумма вклада: 700 000 руб. | | |
| | 3 мес | 6 мес | 1 год | 3 мес | 6 мес | 1 год | 3 мес | 6 мес | 1 год | 3 мес | 6 мес | 1 год |
| Азиатско-Тихоокеанский Банк | 8,90 | 10,00 | 11,10 | 8,90 | 10,00 | 11,10 | 8,90 | 10,00 | 11,10 | 9,00 | 10,20 | 11,65 |
| БайкалИнвестБанк | 6,75 | | | 7,25 | 9,25 | 9,25 | 8,25 | | | 9,25 | 9,25 | |
| БайкалКредитБанк | 5,50 | 7,50 | 10,50 | 5,50 | 7,50 | 10,50 | 6,00 | 8,50 | 11,00 | 8,00 | 10,00 | 11,50 |
| Байкальский банк Сбербанка России | 5,25 | 5,50 | 6,25 | 5,50 | 5,75 | 6,50 | 5,50 | 5,75 | 6,50 | 5,75 | 6,00 | 6,75 |
| Балтийский Банк | 8,75 | 9,00 | 9,15 | 8,75 | 9,00 | 9,15 | 8,75 | 9,00 | 9,15 | 8,75 | 9,00 | 9,15 |
| Банк "АВАНГАРД" | 7,00 | 8,00 | 9,00 | 7,50 | 8,50 | 9,50 | 7,50 | 8,50 | 9,50 | 7,50 | 8,50 | 9,50 |
| Банк "ОТКРЫТИЕ" | 5,70 | 8,80 | 9,80 | 5,80 | 9,00 | 9,90 | 5,90 | 9,10 | 10,00 | 5,90 | 9,10 | 10,00 |
| Банк "Радиян" | | 8,00 | 8,50 | | 8,00 | 8,50 | | 8,00 | 8,50 | | 8,00 | 8,50 |
| Банк "ФИНАМ" | 8,00 | 11,50 | 12,00 | 8,00 | 11,50 | 12,00 | 8,00 | 11,50 | 12,00 | 8,00 | 11,50 | 12,00 |
| Банк Москвы | 5,60 | 5,60 | 8,25 | 5,60 | 5,60 | 8,25 | 5,85 | 5,85 | 8,30 | 6,10 | 6,10 | 8,75 |
| Банк УРАЛСИБ | 7,00 | 8,10 | 8,60 | 7,10 | 8,20 | 8,70 | 7,10 | 8,20 | 8,70 | 7,10 | 8,20 | 8,70 |
| Братский АНКБ | 8,50 | 10,50 | 10,90 | 8,50 | 10,50 | 10,90 | 8,50 | 10,50 | 10,90 | 9,00 | 10,50 | 10,90 |
| ВЛБАНК | 7,00 | 8,00 | 11,50 | 7,00 | 8,00 | 11,50 | 7,00 | 8,00 | 11,50 | 7,00 | 8,00 | 11,50 |
| Восточный экспресс банк | 6,30 | 8,20 | 10,50 | 6,30 | 8,40 | 10,40 | 6,50 | 8,40 | 10,40 | 6,70 | 8,60 | 10,60 |
| ВТБ24 | 6,60 | 6,80 | 7,60 | 6,60 | 6,80 | 7,65 | 6,60 | 6,80 | 7,70 | 6,15 | 6,35 | 7,60 |
| Газпромбанк | 5,75 | 7,25 | 7,50 | 5,75 | 7,25 | 7,50 | 6,00 | 7,75 | 8,10 | 6,00 | 7,75 | 8,10 |
| Гринкомбанк | 7,50 | 8,60 | 9,50 | 7,50 | 8,60 | 9,50 | 7,50 | 8,60 | 9,50 | 7,50 | 8,60 | 9,50 |
| Дальневосточный банк | 6,50 | 7,00 | 8,75 | 6,50 | 7,00 | 8,75 | 7,00 | 7,50 | 9,00 | 8,25 | 8,75 | 9,75 |
| ИТ Банк | 8,00 | 8,75 | 9,50 | 8,25 | 8,75 | 9,50 | 8,25 | 8,75 | 9,50 | 8,25 | 9,00 | 9,75 |
| КБ "Пойдем!" | | | 9,00 | | | 9,00 | | | 9,00 | | | 9,00 |
| Ланта-Банк | 5,00 | 6,00 | 7,25 | 5,50 | 6,50 | 7,75 | 5,50 | 6,50 | 7,75 | 6,75 | 7,25 | 8,50 |
| Мой Банк | 10,00 | 10,40 | 11,40 | 10,00 | 10,40 | 11,40 | 10,00 | 10,40 | 11,40 | 9,40 | 10,40 | 11,40 |
| МОСОБЛБАНК | 6,00 | 8,50 | 11,00 | 6,00 | 8,50 | 11,00 | 6,00 | 8,50 | 11,00 | 6,00 | 8,50 | 11,00 |
| Национальный резервный банк | 7,25 | 11,00 | 11,30 | 7,25 | 11,00 | 11,30 | 7,25 | 11,00 | 11,30 | 7,70 | 11,00 | 11,30 |
| НОМОС-БАНК | 7,90 | 9,20 | 10,00 | 7,90 | 9,20 | 10,00 | 7,90 | 9,20 | 10,00 | 7,90 | 9,20 | 10,00 |
| ОТП Банк | 6,75 | 8,25 | 10,25 | 7,00 | 8,50 | 10,50 | 7,00 | 8,50 | 10,50 | 7,25 | 8,75 | 10,75 |
| Промсвязьбанк | 7,40 | 8,00 | 8,50 | 7,50 | 8,30 | 9,40 | 7,60 | 8,50 | 9,50 | 7,60 | 8,50 | 9,50 |
| Ренессанс Кредит | 9,50 | 11,65 | 11,65 | 9,50 | 11,65 | 11,65 | 9,50 | 11,65 | 11,65 | 9,50 | 11,65 | 11,65 |
| РОСГОССТРАХ БАНК | 8,50 | 9,50 | 11,25 | 8,75 | 9,75 | 11,25 | 8,75 | 9,75 | 11,25 | 9,00 | 10,00 | 11,50 |
| Россельхозбанк | 7,85 | 8,40 | 8,60 | 7,85 | 8,40 | 8,75 | 7,85 | 8,40 | 8,75 | 7,85 | 8,40 | 8,75 |
| Связь-Банк | 7,00 | 7,50 | 9,25 | 7,00 | 8,00 | 9,50 | 8,00 | 8,00 | 9,50 | 8,00 | 8,50 | 10,50 |
| СНБ-Банк | 9,00 | 9,00 | 6,00 | 10,00 | 10,00 | 6,00 | 10,00 | 10,00 | 6,00 | 10,00 | 10,00 | 6,00 |
| Совкомбанк | 8,25 | 9,25 | 10,25 | 8,25 | 9,25 | 10,25 | 8,25 | 9,25 | 10,25 | 8,25 | 9,25 | 10,25 |
| Транснациональный банк | | 9,50 | 11,50 | | 9,50 | 11,80 | | 9,50 | 11,80 | | 9,50 | 11,80 |
| Хоум Кредит | 10,00 | 10,00 | 11,00 | 10,00 | 10,00 | 11,00 | 10,00 | 10,00 | 11,00 | 10,00 | 10,00 | 11,00 |
| Юниаструм Банк | 10,25 | 10,25 | 11,25 | 10,25 | 10,25 | 11,25 | 10,25 | 10,25 | 11,25 | 10,25 | 10,25 | 11,25 |

Примечания. При подготовке таблицы использована информация, предоставленная банками, имеющими лицензии и иные документы, необходимые для ведения соответствующего вида деятельности. Редакция Газеты Дело не несет ответственности за достоверность опубликованной в таблице информации. Публикация в таблице цен и условий не означает безусловного обязательства Банка оказывать услуги в соответствии с указанными ценами и условиями. Прежде чем открывать вклад в банке, следует внимательно ознакомиться с условиями договора. * ставка по вкладам с капитализацией

экспертное мнение

Мария Семёнова,
директор регионально-го центра в Иркутске
банка «Хоум Кредит»:



— Помимо высоких ставок (от 10% до 11,5% годовых) нашим преимуществом является очень простая линейка вкладов: у нас их всего три (на полгода, на 1 и 2 года) — выбор сделать очень легко. И мы не ограничиваем наших клиентов большими начальными суммами вкладов.

Мы считаем, что вкладчики в Иркутске, как и в других регионах, привлекает сочетание высоких процентных ставок по вкладам и надеж-

ности банка. Положительно сказывается и наличие широкой сети офисов, и интернет-банк, позволяющий совершать большинство операций дистанционно.

По нашему мнению, рублевые депозиты продолжают оставаться самыми популярными среди российского населения. В целом не только по депозитам, но и по кредитам можно ожидать снижения ставок.

Наталья Васильева,
руководитель департамента розничных продаж и региональной сети Совкомбанка:

— Сберегательную активность населения в 2012 году в целом мы оцениваем как высокую. После небольшого спада в марте-июле, с октября 2012 года приток вкладов увеличился, в том числе и по Иркутской области.

Большой прирост по вкладам нам удалось показать благодаря широкой линейке вкладов с

высокими процентными ставками в рублях — это очень сильный стимул для притока сбережений.

Что касается прогноза ставок на 2013 год... По нашему мнению, рублевые депозиты продолжают оставаться самыми популярными среди российского населения. В целом не только по депозитам, но и по кредитам можно ожидать снижения ставок.

С 01.02.2013г. в нашем банке снижены процентные ставки по вкладам в среднем на 0,25-0,5 про-



центных пункта. Максимальная ставка составляет 11% годовых по вкладу «Максимальный доход» сроком на 3 года.

вклад месяца

 Данные на 12.02.2013 www.sia.ru

Сберплан



| Сумма вклада / Срок вклада | Применяемая ставка (% годовых) | | | |
|-----------------------------|--------------------------------|--------------|--------------|------------------------|
| | 181-365 дней | 366-545 дней | 546-731 дней | с учетом капитализации |
| от 15 000 до 250 000 RUB | 8,10% | 9,60% | 10,30% | 8,41% |
| от 250 000 до 950 000 RUB | 8,30% | 9,80% | 10,50% | 10,51% |
| от 950 000 до 1 000 000 RUB | 8,50% | 10,00% | 10,70% | 10,74% |

1. Режим выплаты процентов - капитализация начисленных процентов либо выплата начисленных процентов на пластиковую карту. При выплате начисленных процентов по срочному банковскому вкладу на текущий банковский счет, открытый по тарифному плану "Мой вклад", на основании дополнительно заключенного соглашения к договору срочного банковского вклада, капитализация процентов не осуществляется. 2. Минимальная сумма пополнения - 5 000 рублей или 150 долларов США/ЕВРО. На пополнение действует определенный мораторий. 3. Частичное снятие: невозможно. 4. Возможно однократное частично досрочное отозвать по ставке вклада, при сохранении минимального остатка в размере 90% от денежных средств на счете вклада на момент отзыва. При полном досрочном отзыве проценты за весь срок хранения средств начисляются по ставке вклада "До востребования". Если ставка по вкладу менялась, то для расчета процентов применяется каждое значение ставки пропорционально сроку ее действия. 5. Пролонгация: невозможно. 6. Процентная ставка фиксированная, зависит от срока и суммы вклада (с учетом капитализации и дополнительных процентов). Всем вкладчикам - дебетовая карта в подарок! Кроме обычных операций, предусмотренных для дебетовой карты, вы можете: 1) снимать проценты по вкладу (если при оформлении вклада выбрана опция "Перенесение процентов на карту"); 2) получить вклад по окончании срока его действия или в случае досрочного отзыва. Постоянным клиентам - кредитная карта "Персональная" в подарок! Вклад "Сберплан" позволяет самостоятельно выбирать индивидуальный срок вклада в рамках установленных банком диапазонов - с точностью до одного дня. Привяжите срок хранения вклада к значимому событию, такому как отпуск, юбилей или свадьба! Лицензия ЦБ РФ N 1460.

ОАО КБ «Восточный»

8-800-100-7100

вклад месяца

 Данные на 12.02.2013 www.sia.ru

Растущий процент



| Сумма вклада / Срок вклада | Применяемая ставка (% годовых) | | | |
|------------------------------|--------------------------------|--------------------------------|--------------------------------|--------------------------------|
| | по депозиту сроком на 365 дней | по депозиту сроком на 180 дней | по депозиту сроком на 120 дней | по депозиту сроком на 730 дней |
| от 1 911 до 92 180 руб. | 11,55% | 11,55% | 11,55% | 11,55% |
| от 92 180 до 181 365 руб. | 11,55% | 11,55% | 11,55% | 11,55% |
| от 181 365 до 362 730 руб. | 11,55% | 11,55% | 11,55% | 11,55% |
| от 362 730 до 725 460 руб. | 11,55% | 11,55% | 11,55% | 11,55% |
| от 725 460 до 1 450 920 руб. | 11,55% | 11,55% | 11,55% | 11,55% |

1. Процентная ставка увеличивается в зависимости от срока нахождения денег на депозите. 2. Выплата процентов: в конце срока. 3. Пополнение депозита и частичное снятие - не предусмотрены. 4. При досрочном изъятии депозита выплаченные проценты остаются с Вами (выплаченные проценты не пересчитываются, начисленные, но не выплаченные проценты, пересчитываются по ставке депозита «До востребования»). 5. Пролонгация: автоматическое продление срока депозита (Если на момент истечения срока действия основного или продленного депозита в Банке отсутствует данный вид депозита, сумма Депозита с начисленными процентами зачисляется на Текущий/Накопительный счет Клиента в соответствующей валюте). 6. Проценты начисляются за полный период нахождения денежных средств в депозите в соответствии с процентными ставками, установленными в таблице для каждого периода фактического нахождения денежных средств в депозите, и выплачиваются при сроке депозита равном 365 дней в 91, 180, 270 и 365 день, при сроке депозита равном 730 дней - в 180, 365, 545 и 730 день на Текущий/Накопительный счет Клиента в рублях в валюте, номер которого указывается в Отчете об операциях, оформляемом при открытии депозитного счета. Проценты за неполный период нахождения денежных средств в депозите выплачиваются по ставке депозита «До востребования». Выплата процентов в конце срока. Без возможности пополнения. Лицензия ЦБ РФ N 101

ОАО «БКС Банк»

(3952) 40-60-80

вклад месяца

 Данные на 12.02.2013 www.sia.ru


В десятку!

| Минимальная сумма | Выплата процентов | Пополнение | Дополнительно |
|-------------------|-------------------|------------|-------------------------------|
| | | | Сроки вклада |
| 10 000 руб. | По оконч. | Нет | 200 дней |
| | | | Процентная ставка (% годовых) |
| | | | 10,00% |

1. Проценты начисляются со дня, следующего за днем поступления в банк суммы вклада, и до дня ее возврата Вкладчику включительно. Начисленные проценты выплачиваются путем присоединения к основной сумме вклада по истечении срока вклада, указанного в договоре. 2. Пополнение: невозможно. 3. Частичное снятие: невозможно. 4. В случае досрочного востребования вклада, до истечения срока 200 дней проценты на вклад начисляются по ставке вклада «До востребования», действующей в банке на момент возврата вклада. 5. Пролонгация: возможно (В случае если Вкладчик не востребует сумму вклада и проценты, начисленные на вклад, в день окончания срока вклада, указанного в договоре, проценты, начисленные на сумму вклада, присоединяются к основной сумме вклада, а договор считается возобновленным на условиях вклада для физических лиц «В десятку!», действующий на момент возобновления договора). 6. Возобновление вклада допускается до дня принятия Банком решения о прекращении приема вклада на условиях вклада «В десятку!». В случае принятия такого решения вклад возобновляется на условиях вклада «До востребования». Лицензия ЦБ РФ N 2731

ОАО «ВостСибТрансКомБанк»

(3952) 286-323

Работать своего бизнеса, или Сам себе начальник

Вы сами отправляете платежки? Ваш бизнес приносит вам меньше 300 тысяч в месяц? Закрывайте бизнес немедленно и устраивайтесь наемным сотрудником

Константин Бакшт,
Генеральный директор
компании «Капитал-Консалтинг»

Большинство российских собственников бизнеса на самом деле владеют не бизнесом, а самостоятельно организованным рабочим местом. В таких Компаниях собственник – отнюдь не свободный человек. Он – главный исполнитель, абсолютно необходимый для повседневной работы своей Компании. Ответственный за все, раб собственного бизнеса. Часто он даже не может уйти в отпуск без того, чтобы не нанести ущерба собственному бизнесу. Многие из таких собственников и не уходят в отпуск – по 5, 10, а то и 15 лет.

Можно по простым признакам определить, в каких из этих бизнесов дела идут совсем не туда, куда надо. И, если ничего не изменить, перспективы у них будут весьма призрачными. Я расскажу о некоторых из этих признаков.

Сколько часов в неделю работает собственник бизнеса?

Ни одна работа по найму не стоит того, чтобы заниматься ею более 40 рабочих часов в неделю. Точнее, за это время нужно уметь стабильно обеспечивать достойные результаты. Если же Вы перерабатываете – то, надеюсь, ради того, чтобы результаты были выдающимися. Для просто хороших результатов 40 часов в неделю должно быть более чем достаточно.

Не в меньшей степени этот принцип касается и собственников бизнеса. Более того, многие исключительные функции собственника бизнеса крайне тяжело выполнять в офисе, посреди управленческой текучки. Прежде всего, речь идет о продумывании стратегии развития

организации. А также о разработке различных документов, технологий и стандартов, необходимых для совершенствования и развития бизнеса. Включая планы развития этого самого бизнеса.

Поэтому если собственник стабильно находится в офисе своей Компании более 40 часов в неделю, как собственник он некомпетентен.

Конечно, бывают ситуации, когда собственнику просто хочется как следует повкалывать ради развития своей Компании. Например, когда бизнес растет так успешно, что грех не приложить дополнительные усилия, чтобы вырваться в абсолютные лидеры рынка. Хорошо, давайте будем честными друг с другом. Ваша Компания – уже лидер рынка? Может быть, у Вас есть перспектива стать лидерами в ближайший год или два? Нет? Тогда какого черта Вы вкалываете, как папа Карло, мама Карло и вся Карлова семья?

Если собственник находится в офисе своей Компании в среднем 30-40 часов в неделю, он – не настоящий владелец бизнеса. А всего лишь управляющий самоорганизованного рабочего места.

Если собственник находится в офисе своей Компании менее 20 часов в неделю, и при этом бизнес неплохо зарабатывает деньги и успешно развивается, ситуация выглядит значительно привлекательнее. Если же с бизнесом все хорошо, и при этом собственник приезжает в офис раз в неделю, а то и раз в месяц, очень похоже на то, что перед нами – настоящий собственник бизнеса...

Какие документы подписывает собственник бизнеса?

Настоящий собственник бизнеса подписывает



только учредительные документы и доверенности на право подписи. Для всего остального есть исполнительные директоры. Если же Вы должны каждый день подписывать очередные документы, Вы всего лишь управляющий самоорганизованного рабочего места.

Кто управляет финансами бизнеса и расчетным счетом?

Аналогично, если Вы каждый день должны принимать решения, кому и сколько платить, Вы всего лишь управляющий самоорганизованного рабочего места. У настоящего собственника бизнеса этой работой занимаются финансисты. А если Вы еще и сами отправляете платежки через систему «Клиент-Банк», это вообще курам на смех!

Сколько денег приносит бизнес своему владельцу?

Если Вы – владелец бизнеса, и по мере прочтения моей статьи у Вас все больше портится настроение, не исключено, что сейчас я испорчу его Вам окончательно. Видите ли, бизнес, который не приносит своему владельцу достаточно ощутимый доход, бизнесом считаться не может. К примеру, если собственник получает от своего биз-

неса примерно такой же доход, который он мог бы получать, работая в другой Компании по найму, какого черта он вообще занимается этим бизнесом?

Ведь на собственнике лежит финансовая ответственность за бизнес. Бывает, что при неблагоприятном стечении обстоятельств собственнику приходится продавать квартиры, машины и коттеджи, чтобы расплатиться с долгами. А наемный сотрудник каждый месяц получает зарплату плюс проценты и бонусы. И в подавляющем большинстве случаев вряд ли может уйти в «минус». Наконец, в России каждый собственник бизнеса – уголовный преступник. С момента первой проводки по первому зарегистрированному им юридическому лицу. Так устроено наше законодательство. И неважно, что Вы ведете чистый, честный, абсолютно прозрачный бизнес. Всегда найдутся статьи, по которым Вас можно зацепить и посадить. И люди, которые захотят это сделать.

А значит, совершенно бессмысленно попадать под тяжелейшие риски, неотъемлемо присущие собственнику бизнеса. И в результате получать тот же доход, как и многие сотрудники, работающие по найму.

Поэтому считается,

что бизнес в среднем российском городе имеет право на существование, если он обеспечивает своему владельцу доход в размере не менее 10 тысяч долларов в месяц. То есть – 300 тысяч рублей в месяц или больше. Речь идет о чистом доходе: той сумме, которая ежемесячно выводится из бизнеса и передается собственнику. И далее расходуете ее им от своего имени. Средства, заработанные Компанией в виде прибыли и направленные на инвестиции в развитие этого же бизнеса, сюда не учитываются. Если владельцев у бизнеса несколько, бизнес должен обеспечивать такой доход каждому из них.

Что, если Ваша Компания не может обеспечить своему владельцу такой доход? И более того – Вы не видите перспективы выхода на такой уровень доходов владельца бизнеса в ближайшие несколько лет? В этом случае не исключено, что самое разумное – немедленно закрыть этот бизнес.

Обрастает ли имуществом владелец бизнеса?

Допустим, бизнес ежемесячно приносит своему владельцу достаточно неплохой доход. Но идет ли этот доход впрок? Обрастает ли владелец дорогостоящим имуществом, имеющим существенную

продажную стоимость?

Например, перед нами – собственник бизнеса, который владеет своей Компанией 7 или 10 лет. Вопрос: что он заработал для себя и своей семьи за это время? Приобрел ли он квартиру или несколько? Коттедж, дачу? Что из этого находится в собственности, что было приобретено по ипотеке? Каков остаток долга по ипотеке? Или ипотечный кредит был погашен досрочно? Сформирована ли у собственника бизнеса финансовая «подушка безопасности»? Только для себя, или еще и для бизнеса? Занимается ли собственник бизнеса инвестициями от своего имени? Имеются ли у него инвестиции, в том числе объекты недвижимости, которые приносят ему пассивный доход?

Если кто-то много лет является владельцем бизнеса, и за все эти годы даже не приобрел себе квартиру в собственности, с высокой вероятностью можно прогнозировать финансовый коллапс и крах этого бизнеса. Перед нами – человек, умеет зарабатывать деньги, но не умеет их сохранять. Такой собственник сам по себе является необходимым и достаточным условием, чтобы прикончить данный бизнес.

Администрация города Иркутска проводит открытый аукцион по продаже муниципального имущества 29 марта 2013 года

Продавец - Администрация города Иркутска в лице комитета по управлению муниципальным имуществом администрации города Иркутска в соответствии с распоряжениями Комитета

от 20.12.2012 № 504-02-4958/12 "О приватизации нежилого здания и предоставлении в собственность земельного участка, расположенных в Кировском районе г.Иркутска, ул.Трилисера, 57";

от 20.12.2012 № 504-02-4962/12 "О приватизации нежилого здания и предоставлении в собственность земельного участка, расположенных в Октябрьском районе г.Иркутска, ул.Трилисера, 57";

от 21.12.2012 № 504-02-4967/12 "О приватизации нежилого здания и предоставлении в собственность земельного участка, расположенных в Ленинском районе г.Иркутска, ул.Тельмана, 90-а";

проводит открытый аукцион по продаже муниципального имущества. Аукцион по продаже муниципального имущества является открытым по составу участников и подаче предложения по цене приватизируемого имущества. Аукцион и подведение его итогов состоится 29 марта 2013 года в 10-00 часов (время местное) по адресу: г. Иркутск, ул. Поленова, 1(конференц-зал). Заявки принимаются ежедневно с 05 февраля 2013 года по 05 марта 2013 года с 9-00 до 18-00 час. (обед 13-14 час. (время местное), 06 марта 2013 года с 9-00 до 13-00 час. (время местное), по адресу: г.Иркутск, ул. Поленова, д.1, каб.201 (отдел приватизации и организации продаж). Справки по телефону: 8 (3952) 52-00-98.

Характеристика объекта продажи:

1. Нежилое здание, назначение: нежилое, 1-этажный, общей площадью 151,5 кв.м., инв.№ 25:401:001:020301810, лит. Д.Д1,Д2,Д3, расположенное на земельном участке из земель населенных пунктов с кадастровым № 38:36:000034:1739 площадью 256 кв.м., далее «Объект приватизации». Адрес Объекта приватизации: г. ИРКУТСК, ул. КИЕВСКАЯ, д. 11. Арендатор здания: Общественная организация Городской Межрайонный Центр Инвалидов г.Иркутска «Инва-Иркутск». Срок действия договора до 31.12.2014г. Начальная цена Объекта приватизации: 4 000 000 (четыре миллиона) рублей без учета НДС, в том числе цена земельного участка – 2 400 000 рублей, цена нежилого здания – 1 600 000 рублей. Задаток: 400 000 (четыреста тысяч) рублей. Шаг аукциона: 100 000 (сто тысяч) рублей. Порядок оплаты: в течение 10 дней с момента подписания договора купли-продажи Объекта приватизации.

2. Нежилое административное 2-этажное с подвалом брусчатое здание, общей площадью 839,50 кв.м., расположенное на земельном участке из земель населенных пунктов с кадастровым № 38:36:000021:1796 площадью 1148 кв.м., далее «Объект приватизации». Адрес Объекта приватизации: г. ИРКУТСК, ул. ТРИЛИСЕРА, д. 57. Объект приватизации не обременен договором аренды. Начальная цена Объекта приватизации: 11 000 000 (одиннадцать миллионов) рублей без учета НДС, в том числе цена земельного участка – 6 000 000 рублей, цена нежилого здания – 5 000 000 рублей. Задаток: 1 100 000 (один миллион сто тысяч) рублей. Шаг аукциона: 100 000 (сто тысяч) рублей. Порядок оплаты: в течение 10 дней с момента подписания договора купли-продажи Объекта приватизации.

3. Нежилое здание, назначение: нежилое, 1-этажный, общей площадью 471,9 кв.м. инв.№ 25:401:001:020211150, лит. А, а, расположенное на земельном участке из земель населенных пунктов с кадастровым № 38:36:000003:2266 площадью 3544 кв.м., далее «Объект приватизации». Адрес Объекта приватизации: г. ИРКУТСК, ул. ТЭЛЬМАНА, д. 90-а. Арендатор здания: Некоммерческий благотворительный фонд «Благодарение». Договор продлился на неопределенный срок. Начальная цена Объекта приватизации: 6 500 000 (шесть миллионов) пятьсот тысяч рублей без учета НДС, в том числе цена земельного участка – 5 000 000 рублей, цена нежилого здания – 1 500 000 рублей. Задаток: 650 000 (шестьсот пятьдесят тысяч) рублей. Шаг аукциона: 100 000 (сто тысяч) рублей. Порядок оплаты: в течение 10 дней с момента подписания договора купли-продажи Объекта приватизации.

Для участия в торгах необходимо предоставить комплект следующих документов:

- Заявку установленного образца в 2-х экземплярах;
- Опись представленных документов в 2-х экземплярах;
- Платежный документ с отметкой банка об исполнении, подтверждающий оплату задатка участником аукциона – в размере 10% от начальной цены Имущества. Договор о задатке заключается в порядке, предусмотренном статьей 437 ГК РФ.

Юридические лица дополняют следующие документы:

- Заверенные копии учредительных документов;
- Документ, содержащий сведения о доле Российской Федерации, субъекта Российской Федерации или муниципального образования в уставном капитале юридического лица (реестр владельцев акций либо выписка из него или заверенное печатно-юридическое лица и подписанное его руководителем письмо);
- Документ, который подтверждает полномочия руководителя юридического лица на осуществление действий от имени юридического лица (копия решения о назначении этого лица или о его избрании) и в соответствии с которым руководитель юридического лица обладает правом действовать от имени юридического лица без доверенности;

Физические лица предъявляют документ, удостоверяющий личность, или представляют копии всех его листов.

В случае, если от имени претендента действует его представитель по доверенности, к заявке должна быть приложена доверенность на осуществление действий от имени претендента, оформленная в установленном порядке, или нотариально заверенная копия такой доверенности. В случае, если доверенность на осуществление действий от имени претендента подписана лицом, уполномоченным руководителем юридического лица, заявка должна содержать также документ, подтверждающий полномочия этого лица.

Все листы документов, представляемых одновременно с заявкой, либо отдельные тома данных документов должны быть прошиты, пронумерованы, скреплены печатью претендента (для юридического лица) и подписаны претендентом или его представителем. Для участия в аукционе Претендент вносит задаток в соответствии с договором о задатке.

Денежные средства (задаток) могут быть внесены претендентом с 05 марта 2013 года по 06 марта 2013 года.

Денежные средства (задаток) перечисляются на следующие реквизиты: расчетный счет 4030281040005000001 Комитет по бюджетной политике и финансам администрации г. Иркутска ИНН/КПП 3808131271/380832005 ГРКЦ ГУ Банка России по Иркутской области г.Иркутск БИК 042520001.

В назначении платежа указать:

Задаток за участие в аукционе по продаже

Данное сообщение является публичной офертой для заключения договора о задатке в соответствии со ст.437 Гражданского кодекса Российской Федерации, а подача претендентом заявки и перечисление задатка являются акцептом такой оферты, после чего договор о задатке считается заключенным в письменной форме. Документом, подтверждающим поступление задатка на счет Продавца, является выписка со счета Продавца. Претендент не допускается к участию в аукционе в случае, если не подтверждено поступление задатка на счет Продавца не позднее 12 марта 2013 года.

Дата определения участников аукциона – 13 марта 2013 года.

Претендентам на участие в аукционе необходимо 14 марта 2013 года до 13-00 часов (время местное) прибыть по адресу: г.Иркутск, ул. Поленова, д.1, каб.201, для получения уведомления о признании участниками аукциона, либо о не допуске к участию в аукционе. После 13-00 часов (время местное) соответствующие уведомления направляются претендентам по почте заказными письмами.

Со дня приема заявок лицо, желающее приобрести муниципальное имущество, имеет право предварительного ознакомления с информацией о подлежащем приватизации имуществе в отделе приватизации и организации продаж Комитета по адресу: г.Иркутск, ул. Поленова, д.1, каб.201.

Аукцион проводится при наличии не менее 2-х участников. Критерий выявления победителя: **наивысшая цена.**

Предложения по цене имущества являются участниками открыто в ходе проведения торгов.

Победитель аукциона обязуется заключить договор купли-продажи не ранее 10 рабочих дней и не позднее 15 рабочих дней со дня подведения итогов аукциона и оплатить по договору купли-продажи в 10-дневный срок со дня подписания договора.

Оплата приобретаемого на аукционе имущества производится путем перечисления денежных средств на следующие реквизиты: Получатель: УФК по Иркутской области (КУМИ г.Иркутска) ИНН 3808131271 КПП 384945003 ОКАТО 25401000000 ГРКЦ ГУ Банка России по Иркутской области БИК 042520001, р/с 4010181090000010001 КБК 90911402043041000410. Внесенный Победителем задаток засчитывается в счет оплаты приобретаемого имущества.

При уклонении или отказе Победителя аукциона от заключения в установленный срок договора купли-продажи имущества аукциона он утрачивает право на заключение указанного договора и задаток ему не возвращается. Результаты аукциона аннулируются Продавцом.

Задаток Победителя аукциона подлежит перечислению в установленном порядке в бюджет города Иркутска в течение 5-ти рабочих дней с даты, установленной для заключения договора купли-продажи имущества.

Ответственность Покупателя в случае его отказа или уклонения от оплаты имущества в установленные сроки предусматривается в соответствии с законодательством Российской Федерации в договоре купли-продажи.

Покупателями муниципального имущества могут быть любые физические и юридические лица, за исключением государственных и муниципальных унитарных предприятий, государственных и муниципальных учреждений, а также юридических лиц, в уставном капитале которых доля Российской Федерации, субъектов Российской Федерации и муниципальных образований превышает 25 процентов.

Всем участникам аукциона, не ставшим победителями, сумма задатка возвращается в 5-дневный срок со дня подведения итогов аукциона.

Справки по телефону: 52-00-98. Сайт: kumi.irk.ru

КОМПАНИЯ КОНСУЛЬТАНТПЛЮС ОБНОВИЛА ПРИЛОЖЕНИЯ ДЛЯ IPHONE И IPAD

Вышли новые версии приложений "КонсультантПлюс: основные документы" и "КонсультантПлюс: Студент" для iOS.

Приложения получили новые востребованные функции:

- фоновая загрузка обновлений документов;
- представление списка обновляемых документов.

Теперь не надо ждать, пока грузятся обновления на

устройство, чтобы продолжить работу с приложением. Кроме того, процесс обновления можно приостановить в любой момент и запустить снова в удобное время.

В новой версии пользователи также могут узнать, какие именно документы из-

менены. Список актуализируемых документов открывается автоматически при запуске обновления.

Напомним, что приложения работают в двух режимах: онлайн и оффлайн. Для работы без выхода в интернет (в режиме оффлайн) можно заранее сохранить в "Избранное" до 100 документов. Кнопка "Обновить" запускает обновление этих документов. В режиме онлайн можно работать с полной

базой документов приложения.

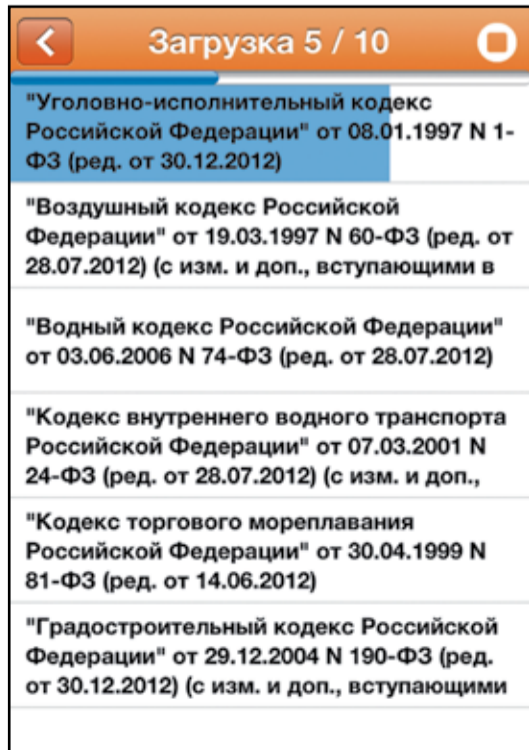
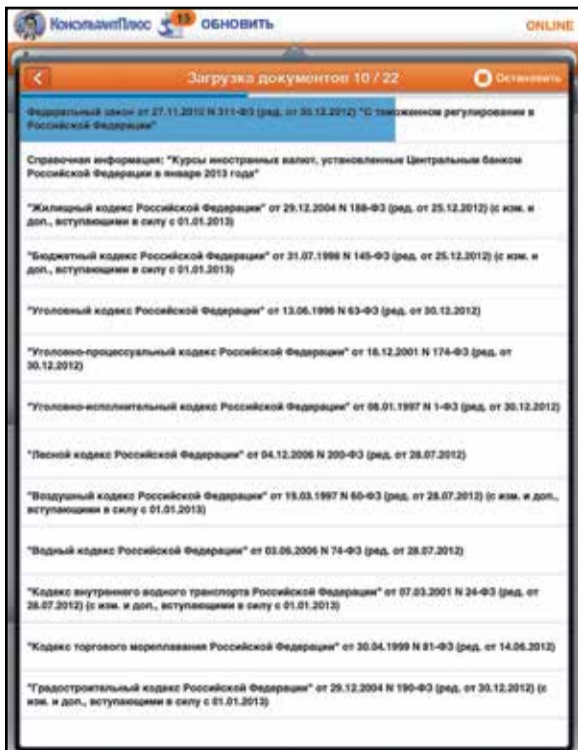
Скачать "КонсультантПлюс: основные документы" для iPhone/iPad можно в App Store в категории "Бизнес" по ссылке <http://itunes.apple.com/ru/app/id464256240?mt=8>, "КонсультантПлюс: Студент" - в категории "Образование" по ссылке <https://itunes.apple.com/ru/app/konsultantplus-student/id571689619?mt=8>.

Подробная информация о "КонсультантПлюс: основные документы": <http://consultant.ru/mobile>, "КонсультантПлюс: Студент": <http://www.consultant.ru/>

about/presscenter/news/2012/11/article5431/.

Приложения созданы компанией "Консультант Плюс" - разработчиком самой популярной в России справочной правовой системы КонсультантПлюс (согласно исследованиям ВЦИОМ 2012 года).

Более подробную информацию о новых версиях мобильных приложений КонсультантПлюс для iPad/iPhone можно узнать в региональном информационном центре Сети КонсультантПлюс ЗАО «КонсультантПлюс в Иркутске».





КонсультантПлюс в Иркутске

R1C112 SINCE 1993

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

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

Идеальное жилье

Иркутские застройщики признают, что спрос на бюджетное жилье со стороны молодых семей пока неудовлетворен, но при этом аргументировано замечают, что самые интересные предложения для этой категории покупателей искать нужно именно на рынке новостроек. Как раз среди строящегося жилья молодые семьи могут найти лучший вариант по самому важному для них критерию – цене. Корреспондент Газеты Дело спросил участников рынка, планируют ли они идти на встречу таким покупателям – к примеру, увеличивать объемы строительства малогабаритного жилья или предлагать специальные условия покупки. Также строители рассказывают, какое именно жилье они считают идеальным для молодой семьи – по цене, площади, планировке, инфраструктуре и транспортной доступности.



Сергей Курмазов,
генеральный директор
СК «Танар»:

– Если честно, спрос молодых семей очень трудно анализировать, поскольку у них нет четкого возрастного критерия. Некоторые в 40-50 лет женятся – и вот вам молодая семья.

Что касается молодых клиентов в целом, могу сказать, что доля покупателей в возрасте от 18 до 35 лет в последние годы значительно выросла и составляет сейчас порядка 30% от числа всех наших покупателей.

Спрос на однокомнатные квартиры в Иркутске в принципе неудовлетворен – без учета возраста и семейного положения покупателей. Под его влиянием мы и стараемся максимально насытить проектируемые дома 1-комнатными квартирами, в том числе и малогабаритными.

Идеальная квартира – это, на мой взгляд, своя квартира: не важно, маленькая или большая, главное, что она своя.

Но тут многое, конечно, зависит от того, какими средствами распо-

лагает семья и насколько ее члены готовы в жилье «вкладываться». Некоторые предпочитают взять кредит и купить квартиру побольше, а кто-то лучше будет жить в маленькой, но без долгов.

Площадь

Уже не первый год в проектах наших домов заложены квартиры малой площади от 24м2 (кухни-студии) – и практика показывает, что данные квартиры пользуются большим спросом. Даже без специальных акций и скидок малогабаритные квартиры продаются за считанные недели.

Транспортная доступность

На мой взгляд, если новостройка расположена в черте города, то не имеет большого значения – 2 минуты или 7 нужно идти до остановки. Гораздо большую роль играет периодичность движения общественного транспорта, но это уже, сами понимаете, зависит не от застройщика.

Инфраструктура

Наличие развитой инфраструктуры – важный фактор. Особенно остро сейчас стоит вопрос с автопарковками возле домов, наличием детских и спортивных площадок, а также близостью жилых комплексов к основным автомагистралям.

Юлия Юван, специалист по корпоративной работе ООО «ИСК Высота»:

– Примерно четверть квартир в нашем жилом комплексе покупается молодыми семьями, а также молодыми людьми и девушками до 35 лет. В эту же категорию можно отнести квартиры, приобретаемые родителями для своих детей-студентов. Если учитывать ситуацию в целом на рынке, то спрос, конечно, неудовлетворен.

По этой причине большую часть квартир в будущих новостройках мы отдаем именно под одно- и двухкомнатные варианты. Например, на данный момент, готовится к сдаче четырнадцатизэтажная блок-секция, в которой 80% жилой площади занимают такие квартиры.

Идеальной квартирой для молодой семьи, если это семья уже с маленьким ребенком, на ближайшие 5-7 лет может стать небольшая двухкомнатная квартира или полноценная однокомнатная квартира с отдельной просторной кухней. Если же это молодой парень или девушка, не планирующие в ближайшее время завести семью, идеальной для них может стать и небольшая квартира-студия.

Цена

Конечно, чем дешевле квартира, тем для покупателя лучше. Но, все же

Квартиры от надежного застройщика



ЖК «ПАТРИОТ»
ул. Баумана

- Доступная цена
- Ипотека

Отдел продаж:
ул. К.Либкнехта, 239В, оф. 307
☎ 28-14-15, 28-14-44

СТРОИТЕЛЬНАЯ КОМПАНИЯ ИРКУТСКГОРСТРОЙ
ГОРСТРОЙ
проектная декларация на сайте www.281415.ru

цена квартиры зависит от многих факторов и в первую очередь – от места расположения или района, а также исполнения дома, материалов, используемых при его строительстве. Поэтому идеальная цена на начальном этапе строительства, например, в Октябрьском районе, на сегодняшний день может начинаться от полутора миллионов рублей.

Площадь

Идеальная площадь также зависит от социального статуса покупателя: если это одинокий молодой человек или девушка с домашним питомцем, то квартира-студия площадью 35 квадратных метров

будет наилучшим вариантом. Но молодой семье с ребенком понадобится как минимум 50 квадратных метров.

Планировка

В любой малогабаритной квартире должен быть учтен каждый метр. В однокомнатной квартире в идеале должно быть минимум два окна. А межкомнатные перегородки не должны быть несущими: это даст возможность сделать максимально комфортную перепланировку «под себя».

Транспортная доступность

Если ты хочешь, чтобы остановка обществен-

ного транспорта была в полшаге от подъезда – будь готов к постоянному шуму и не слишком свежему воздуху. Или наоборот, тишина и свежий воздух – в обмен на долгие прогулки до транспорта. Поэтому идеальное расстояние до остановок общественного транспорта, по нашему мнению – это 500-700 метров или 10-15 минут пешком.

Инфраструктура

Идеальный набор инфраструктуры – школа, детский сад, поликлиника, супермаркет, аптека, химчистка и спортзал в шаговой доступности (в радиусе 1 км).

| Квартиры в новостройках Иркутска стоимостью до 2,5 млн. руб | | | | | | | | |
|---|-----------------------|-----------------------------|-----------|---|---------------------------------|---|------------------------------|--|
| Компания | Название ЖК | Район Иркутска/адрес | Этажность | Площадь 1-комн. и 2-х комн. квартир (в наличии) | Стоимость кв.метра на 1.02.2013 | Стоимость 1-комн. и 2-х комн. квартир (диапазон) | До остановки общ. транспорта | Инфраструктура |
| Октябрьский район | | | | | | | | |
| ООО «ИСК Высота» | ЖК «Высота» | ул. Ядринцева | 9-14 | 1-комн. – 35-45 кв.м. 2-комн. – 53-57 кв.м. | 48 т.р. | 1543 – 2596 т.р. | 600 м | Школа №23, школа №21, Д.сад №4, №44, №40 |
| Свердловский район | | | | | | | | |
| ОАО «Сибавиастрой» | ЖК «Академия» | ул. Костычева-Академическая | 16 | 1-комн. – 51,79 кв.м. | 45-46 т.р. | 2330 – 2382 т.р. | 350 м | Д.сад №№114, 107, Школа №№24, 19, 75 |
| ЗАО «Восток Центр Иркутск» | ЖК «Зеркальный» | ул. Вапилова | 15 | 1-комн. – 39,1-40,2 кв.м. 2-комн. – 58-61 кв.м. | 41,5-44 т.р. 38,5-41 т.р. | 1622 – 1768 т.р. 2225 – 2378 т.р. | 100 м | Д.сад №№165, 83, 36, 163, 155, 74, Школа №№6, 35, 77 |
| ООО «Максстрой» | ЖК «Глазковская роща» | ул. Маяковского | 17 | 1-комн. – 39,03 кв.м. 2-комн. – 42,6 – 45,3 кв.м. 2-комн. – 53,06 кв.м. | 45 т.р. 45 т.р. 45 т.р. | 1793 – 1937 т.р. 2061 – 2183 т.р. 2428 – 2590 т.р. | 100 м | Школа №71, Д.сад №№105, 216 |
| ООО ФСК «Иркутскстрой-продукт» | ЖК «Багратион» | ул. Багратиона | 15 | 1-комн. – 42-45 кв.м. | 44 т.р. | 1848 – 1980 т.р. | 100 м | Школа №№4, 18, Три детских сада в Юбилейном |
| МУП «УНС города Иркутска» | ЖК «Алмазный» | ул. Алмазная | 9,5,3 | 1-комн. – 35,0-38,0 кв.м. 2-комн. – от 56,0 кв.м. | 47-51,5 т.р. 45 т.р. | 1705 – 1795 т.р. от 2428 т.р. | 500 м | Школа №№77, 35, 6, Д.сад №№155, 36, 163, 74, |
| ООО «СтройТраст» | ЖК «Видный» | ул. Суурнова, 30 | 16-17 | 1-комн. – 35-52 кв.м. | 50 т.р. | 1850 – 2300 т.р. | 100 м | Детский сад, школа |
| Ленинский район | | | | | | | | |
| ЗАО СК «Горстрой» | ЖК «Патриот» | ул. Баумана | 9 | 1-комн. – 37,81-43,14 кв.м. 2-комн. – 60,94-61,92 кв.м. | 41 т.р. 38 т.р. | 1404 – 1927 т.р. 2254 – 2353 т.р. | 200 м | 4 школы, 5 детских садов |
| ЗАО «Иркутск-промстрой» | | ул. Красный Путь | 11 | 1-комн. – 30,8-50,5 кв.м. 2-комн. – от 50,1 кв.м. | 42 т.р. 41 т.р. | от 1294 т.р. от 2054 т.р. | 300 м | Гимназия №3, Д.сад №161 |
| МУП «УНС города Иркутска» | ЖК «На Баумана» | ул. Баумана | 17 | 1-комн. – 37,0-38,0 кв.м. 2-комн. – 55,0-56,0 кв.м. | 43 т.р. 38,5 т.р. | 1591 – 1634 т.р. 2118 – 2156 т.р. | 200 м | Школа №№40, 57, Д.сад №168 |

Информация о наличии квартир и их стоимости предоставлена строительными компаниями. Стоимость и наличие квартир указаны по состоянию на февраль 2012г. Публикация цен не означает безусловного обязательства организации продавать и покупать недвижимость в соответствии с указанными ценами. Редакция Газеты Дело не несет ответственности за достоверность предоставленной информации. ПРОКТОРНЫЕ ДЕЛЕНИЯ РАЗМЕЩЕНЫ: www.visota.net www.sibaviastroy.ru www.vostokcentrirkutsk.ru www.maxstroy.ru www.irkstroy.info www.uks.irkutsk.ru www.vidny.ru www.irps.ru www.281415.ru

ДЛЯ МОЛОДОЙ СЕМЬИ

“

В нашем новом жилом комплексе мы изначально запроектировали только одно- и двухкомнатные квартиры, так как спросом пользуются именно они.



Нина Гарчева,
специалист отдела продаж ООО «Максстрой»:

– По нашей статистике непосредственно молодыми семьями покупаются около 20% квартир, еще 20-25% покупателей – родители, приобретающие жилье для детей. Спрос на 1-2-комнатные квартиры, небольшие по площади, стабильно высок. Безусловно, этот фактор учитывается строительными компаниями при разработке новых проектов.

К примеру, в ЖК «Глазковская роща» мы изначально запроектировали только одно- и двухкомнатные квартиры, как наиболее востребованные рынком. При этом мы предусмотрели в проекте квартиры различной площади и планировки. Считаем, что сильно экономить на площади квартир нельзя, поэтому в наших комплексах редко встречаются однокомнатные квартиры менее 35 квадратных метров. Даже в самой маленькой квартире при обязательной рациональной планировке высота потолков достигает 2,8 метра.

Объекты «для молодой семьи» – это в первую очередь однокомнатные либо малогабаритные двухкомнатные квартиры. Выбирают также различные варианты так называемых «квартир-студий».

Приобретение небольшой квартиры – это, как правило, первое жилье для молодых семей. Спустя некоторое время, многие из них начинают улучшать свои жилищные условия. Но и для

первой квартиры нужно выбрать оптимальные характеристики.

Цена

По большей части, молодые семьи, приобретающие свою первую квартиру, очень стеснены в средствах. Поэтому дешевизна, скорее всего, главный фактор при выборе. Но не стоит забывать, что цена складывается из самых разных компонентов – начиная от материалов, из которых возводятся дома, заканчивая местом расположения и сроками сдачи (если рассматривается вариант приобретения первичного жилья).

Стоимость строительства высотного монолитно-кирпичного дома значительно больше в сравнении, например, с домом, построенном из пеноблоков или газобетона. Также на цену квартиры будет влиять расположение – дешевле окажутся варианты, наиболее отдаленные от центра города и спальных районов.

Что касается специальных акций для молодых покупателей, они, как правило, носят всеобщий характер, не ограничиваясь какими-то отдельными группами, в том числе – для молодых семей. Но мы всегда готовы рассмотреть варианты индивидуальных графиков оплат, систему скидок, а также стараемся участвовать в различных совместных акциях с банками. В частности, с декабря 2012 года при покупке квартиры в ЖК «Глазковская роща» с использованием заемных средств Сбербанка России, дольщику предоставляется скидка. Размер скидки

составляет 1 000 рублей с каждого квадратного метра. В январе мы расширили действие акции и на другие банки, с которыми подписано соглашение о сотрудничестве.

Существенно сэкономить при покупке квартиры можно, вложив средства на начальном этапе строительства. В этом случае квартира будет дешевле, а сроки ожидания – оправданы. Главное – не ошибиться и выбрать застройщика, проверенного временем.

Площадь

Квартиры в жилом комплексе «Глазковская роща», на наш взгляд, идеальный вариант для молодых семей. Разра-

батывая этот проект, мы сконцентрировались на трех основных параметрах – качество, комфорт и доступность. На сегодняшний день в продаже только блок-секция № 1: квартиры, общей площадью от 39 кв.м. до 53 кв.м. В будущих домах будут квартиры площадью до 58 кв.м.

Транспортная доступность

Привлекательным жилой комплекс делает его удаленность от промышленных предприятий с одной стороны, и близость к центру города – с другой.

Инфраструктура

Рядом с домом должен быть детский сад,

обязательно – детская площадка, идеально – парк отдыха. К примеру, жилой комплекс «Глазковская роща» находится вблизи Кайской рощи, напротив территории курорта «Ангара». Здесь сохранились таежные растения и животные, которых можно увидеть только в дикой природе.

При этом «Глазковская роща» – современный жилой комплекс, расположенный в районе с развитой инфраструктурой. Остановки общественного транспорта, школа, детский сад, магазины – в шаговой доступности.

Опрос подготовил
Иван Усольцев,
Газета Дело

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

НЕДВИЖИМОСТЬ

ПРОДАЁТСЯ

НА САЙТЕ

REALTY.IRK.RU

Каждый день на сайте REALTY.IRK.RU:

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

classified

Продаем здание

ул. 4 Советская, 1



Продаем нежилое (техническое) 1-эт. кирпичное здание, площадь 381,4 кв.м. За справками обращаться: г.Иркутск, ул.Пролетарская, 12, каб. 307, отдел имущественных прав ОАО «Ростелеком».

200-355, 217-262

Продается здание

ул. 4 Железнодорожная, 34а



Продаем нежилое 4-эт. кирп. здание, 2-эт. пристрой, гараж. Общая площадь - 2104,3 кв.м; участок - 1924 кв.м.

200-355, 217-262

Продаю помещение!

ул. Сибирская, 21



Продаю офисное помещение! 164,8 кв.м. Два входа, сети, 4 телефона, охранная сигнализация.

50 тыс. руб./кв.м.

402-149

ПОКУПАЕМ ПОМЕЩЕНИЯ
под торговлю, услуги, офисы



**внимательно рассмотрим
все варианты,
в том числе обмен**

www.gk-европа.рф

65-02-65

Гостиничный комплекс
г. Байкальск



Продаю гостинично-развлекательный комплекс! 900 кв.м., бар, бильярдная (2 стола), сауна, 12 номеров, закрытая территория. В мансардном этаже возможно расположить еще 6 номеров.

14 млн. руб.

402-149

Сдаю помещение!
пер. МОПРА, 6



Сдаю в аренду помещение под салон красоты. 46 кв.м. Дорогой дизайнерский ремонт под ключ. Красная линия. Высокая проходимость.

89500-611-255

Офисы в аренду. Сквер Кирова
ул. Ленина, 6



Собственник сдает офисы в административном здании. Круглосуточная охрана, телефон, интернет. Большая парковка.

650-850 руб./кв.м

34-22-39, 24-01-37

Коттедж с видом на залив!
ТСЖ Молодежное



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

40 млн.руб.

606-544

Участок с постройками
с. Урик



Продаю благ. жилой дом с участком 49 сот. и магазином 86 кв.м. Дом 180 кв.м. Магазин - 2 зала (50 и 24 кв.м.), полностью готов к эксплуатации. Все в собственности. Торги.

13 млн. руб.

89148-751-724

1-комн. квартира
ул. Баумана, 172/4



46 кв.м., 4/9 эт. Дом 2011 года постройки, отличное состояние, квартира после ремонта. Сигнализация, домофон, интернет. Интересная планировка. Подойдет под ипотеку.

2300 тыс. руб.

89027-654-722

НЕДВИЖИМОСТЬ
БАЙКАЛЬСКИЙ РЕГИОН
REALTY.IRK.RU

ДОБАВИТЬ ОБЪЕКТ



ПРИЁМ ОБЪЯВЛЕНИЙ ПО ТЕЛЕФОНУ 701-303



МУНИЦИПАЛЬНОЕ УНИТАРНОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ
**УПРАВЛЕНИЕ
КАПИТАЛЬНОГО
СТРОИТЕЛЬСТВА**
ГОРОДА ИРКУТСКА

МУП «УКС города Иркутска» приглашает представителей бизнеса социальной направленности (культура, образование, спорт, и др.) принять участие в нашем новом проекте «Иркутск. Бизнес. Общество.»

В рамках проекта Вам предоставляется:

- ✓ Социальная аренда.
- ✓ Готовые помещения для бизнеса «под ключ».
- ✓ Рекламно-информационная поддержка.

Наше предложение:

- нежилые помещения в Ленинском районе города Иркутска
- площадь от 115 м2
- удачное местоположение
- удобные планировки

Тел.: (3952) 730-200

Наш сайт: www.uks.irkutsk.ru

Средняя стоимость вторичного жилья в Иркутске на 15.02.2013 по данным REALTY.IRK.RU (тыс. руб./кв.м)

| Тип | Кировский район | Октябрьский район | Свердловский район | Куйбышевский район | Ленинский район |
|---------------------------------|-----------------|-------------------|--------------------|--------------------|-----------------|
| 1 комн. кирпич | 74,82 | 64,60 | 63,12 | 57,12 | 55,61 |
| 1 комн. панель | 78,11 | 71,18 | 64,20 | 62,37 | 58,84 |
| 2 комн. кирпич | 69,99 | 61,22 | 55,82 | 53,79 | 50,95 |
| 2 комн. панель | 69,27 | 63,56 | 58,22 | 53,24 | 52,26 |
| 3 комн. кирпич | 69,93 | 59,02 | 54,99 | 49,00 | 49,35 |
| 3 комн. панель | 65,26 | 57,20 | 53,64 | 48,97 | 48,82 |
| Средняя стоимость на 15.02.2013 | 67,92 | 60,00 | 54,15 | 51,43 | 48,98 |

Средняя стоимость строящегося жилья в Иркутске на 15.02.2013г. (тыс. руб./кв.м)

| Срок сдачи | Кировский район | Октябрьский район | Свердловский район | Куйбышевский район | Ленинский район |
|------------------------------------|-----------------|-------------------|--------------------|--------------------|-----------------|
| Готовое | - | 54,80 | 42,33 | - | - |
| Срок сдачи - 1 полугодие 2013 года | - | 64,00 | 52,00 | - | - |
| Срок сдачи - 2 полугодие 2013 года | - | 50,91 | 42,21 | - | 39,33 |
| 2014 год и позже | - | 46,10 | 44,50 | - | 43,00 |
| Средняя стоимость на 15.02.2013 | - | 51,85 | 44,03 | - | 40,25 |

Средняя стоимость коммерческой недвижимости в Иркутске на 15.02.2013г. (тыс. руб./кв.м)

| Назначение | Кировский район | Октябрьский район | Свердловский район | Куйбышевский район | Ленинский район |
|-------------------|-----------------|-------------------|--------------------|--------------------|-----------------|
| склад (продажа) | 52,28 | 36,04 | 24,47 | 26,37 | 20,17 |
| склад (аренда) | 0,54 | 0,51 | 0,28 | 0,31 | 0,23 |
| магазин (продажа) | 80,27 | 50,80 | 46,48 | 35,51 | 38,60 |
| магазин (аренда) | 0,91 | 0,78 | 0,55 | 0,45 | 0,50 |
| офис (продажа) | 76,36 | 50,52 | 47,69 | 41,20 | 39,62 |
| офис (аренда) | 0,86 | 0,64 | 0,51 | 0,51 | 0,40 |

По данным REALTY.IRK.RU

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