

ноябрь,  
2013

№ 11 (26)

информационно-рекламное издание 6+

**свое дело**

Футболки с оптимистичными надписями, товары для пикников, палатки и вместительные чумы – все это можно приобрести в магазинах «Экспедиция». В чем преимущества бизнеса по франшизе? О чем нужно позаботиться, открывая магазин подарков?



06

**бизнес**

10

Акционерные общества с 1 октября 2014 года не вправе вести реестр самостоятельно – должны пользоваться услугами специализированных регистраторов. Почему не стоит затягивать с передачей реестра акционеров? На что следует обратить внимание при выборе регистратора?

**инвестиции**

Могут ли расти акции в условиях замедления экономики? Ценные бумаги каких компаний принесут инвестору доход, а в чьи акции, напротив, вкладываться рискованно? Рассказывает Константин Тютрин, ЗАО «ФИНАМ».



13

**недвижимость**

18

Коммерческая недвижимость – популярный инструмент для инвестирования. Какой объект принесет больший доход, какой окажется более ликвидным? Какие риски подстерегают потенциального инвестора?

## Сегодня условия на рынке железнодорожных перевозок диктует грузоотправитель



### Валерий Яхимович, директор Иркутского филиала Первой грузовой компании

Как профицит вагонов может повлиять на рынок грузоперевозок? Отразилось ли замедление экономики на железнодорожных операторах? Почему некоторые грузоотправители переходят с железной дороги на автотранспорт?

→ 2-4



**ДВБ**  
ДАЛЬНЕВОСТОЧНЫЙ БАНК  
ОАО «ДАЛЬНЕВОСТОЧНЫЙ БАНК»

**Лови момент!**

**НОВЫЕ КРЕДИТЫ ДВБ**  
для малого и среднего бизнеса!

г. Иркутск, ул. Советская 58, тел. 211-953

Генеральная лицензия № 843 от 18.12.2012

Каждый Может Сделать Больше!



www.dvbank.ru

# Валерий Яхимович: «Сегодня условия перевозок диктует»



Фото А. Федорова

**Как профицит вагонов может повлиять на рынок грузоперевозок? Отразилось ли замедление российской экономики на железнодорожных операторах? Почему некоторые грузоотправители переходят с железной дороги на автотранспорт? Ответит на эти и другие вопросы Газете Дело Валерий Яхимович, директор Иркутского филиала Первой грузовой компании (ПГК), крупнейшего в России частного оператора железнодорожных грузоперевозок.**

**«У нас 20% всего парка железных дорог, а перевозим 25% груза»**

– В советское время Министерство путей сообщения называли государством в государстве. Теперь ситуация изменилась...

– Да, ситуация изменилась кардинально. Я долгое время работал начальником станции, ко мне приходили клиенты, выстраивались в приемной в очередь: дайте, пожалуйста, вагоны. Всегда, когда дефицит, ты себя переоцениваешь. Сегодня условия на рынке железнодорожных перевозок диктует грузоотправитель, у которого больше не возникает вопроса, где взять вагон – вагонов много, помимо нас много других частных операторов. И клиента можно привлечь только качеством предоставляемых услуг. Поэтому ПГК сегодня не просто сдает в аренду вагоны, а пред-

лагает целый комплекс услуг по транспортировке груза и продумывает выгодные и комфортные условия по его доставке.

– Валерий Владимирович, сегодня отрасль грузовых перевозок активно реформируется, появились новые игроки. В условиях рынка, конкуренции клиенты меняют операторов?

– Все те, кто пришел к нам в момент организации филиала, в 2008 году, остались. Клиентский портфель Иркутского филиала ПГК насчитывает более 700 договоров с грузоотправителями от одного до нескольких тысяч вагонов, в нем, наряду с крупными промышленными предприятиями региона, представлены компании среднего и малого бизнеса. Мы не делим клиентов на больших и маленьких. Крупнейшие партнеры в регионе ответственности филиала – это «РН-Транс», предприятие «ДИТЭКО», НПК «Катализ». По полувагонам – это, в первую

очередь, «СУЭК», «Востсибуголь», «МЕЧЕЛ». По крытым вагонам – Братский и Иркутский алюминиевые заводы, Усть-Илимский и Братский лесопромышленные комплексы, «Иркутский масложиркомбинат», Тынтинский содерудник, «Руссоль», «Саянхимпласт».

представлены в Украине и Финляндии, в ближайшее время откроется представительство в Казахстане. Сейчас в компании уделяется повышенное внимание межфилиальной логистике. Совсем недавно заработал координационный совет директоров филиалов, который реша-

« Мы имеем все рода подвижного состава: полувагоны, крытые вагоны, цистерны, минераловозы, цементовозы, окатышевозы, платформы. Ни одна транспортная компания не располагает столь разнообразным парком.

– Сейчас у клиентов есть возможность выбора. В чем именно конкурентное преимущество Первой грузовой компании?

– Масштаб работы – одно из важных преимуществ ПГК. 14 филиалов компании работают на всей сети железных дорог России, интересы ПГК

на парка. В оперировании ПГК – более 190 тысяч вагонов: это 20% объема всего парка железных дорог, при этом перевозим мы 25% грузов. Следовательно, наш парк работает достаточно эффективно.

Более того, мы имеем все рода подвижного состава: полувагоны, крытые вагоны, цистерны, минераловозы, цементовозы, окатышевозы, платформы. Ни одна транспортная компания не располагает столь разнообразным парком. А есть ряд промышленных предприятий, которые работают со всеми видами подвижного состава – им и крытые вагоны нужны, и платформы, и полувагоны. Зачем предприятию работать с пятью транспортными компаниями, если можно заключить один договор на все услуги с одним оператором?

Кроме того, мы круглосуточно следим за движением вагонов, в любой момент наш клиент может узнать, где порожний вагон, где груженный. Круглосуточная диспетчеризация – еще одно конкурентное преимущество ПГК.

Для удобства клиентов и их оперативного взаимодействия с ПГК разработана система информационного обслуживания клиентов – СИОК. По функциональности, мобильности и объемам предоставляемой информации аналогов такого электронного личного кабинета нет ни у одного

оператора, опытные, знающие люди. Работать в грузовой компании, не зная законов транспорта, – дело неправильное.

– Российская экономика сегодня показывает замедление темпов роста. Ваша компания почувствовала это на себе? Какова сегодня ситуация на рынке грузовых перевозок в зоне работы вашего филиала?

– По сравнению с уровнем объемов прошлого года есть небольшое снижение, но оно не критичное. Однако эту ситуацию я бы не связывал с проблемами в экономике и производстве. В регионе, который мы обслуживаем, производство работает практически в том же режиме. Причина в том, что сроки доставки груза по железной дороге сегодня серьезно хромают. В результате грузоотправители, несущие ответственность, в том числе, и за срок доставки груза потребителю, все чаще переходят на автомобильный транспорт.

Почему? Возьмем, к примеру, новое предприятие «Кнауф Гипс Байкал» – раньше они за год возили практически по 200 крытых вагонов. На сегодня объем перевозок сократился в два раза. И никакого падения объемов производства на предприятии нет, просто гипсокартонные плиты до Западной Сибири и Дальнего Востока они стали возить автотранспортом – благо, автомобильная дорога есть.

Та же ситуация с Иркутским кабельным заводом. Раньше грузили около 200 вагонов, сегодня 50-60 – остальная кабельная продукция едет в фурах. И их можно понять: если машина от Иркутска до Красноярска, например, двигается двое суток максимум, то на поезде продукция может «ехать» и двадцать суток. А время – это ведь важная составляющая любого бизнеса.

– Но ведь ситуация в отрасли неоднородная. Объемы перевозки строительных материалов падают, а угля, нефти – растут. Причина в том, что у угольщиков и нефтяников нет альтернативы, кроме железнодорожного транспорта?

ет вопросы взаимодействия при организации перевозок. Согласованные действия филиалов позволяют компании сокращать издержки за счет снижения порожнего пробега, повышать доходность вагона и рентабельность перевозок.

Не менее важное преимущество ПГК – величина

оператора грузовых вагонов. СИОК позволяет нашим клиентам получать детализированные данные о расчетах за оказанные услуги, информацию о состоянии лицевых счетов круглосуточно и из любой точки мира.

Очень важно, что почти весь наш коллектив – в прошлом железнодорож-

## на рынке железнодорожных грузоотправителей»



Фото А. Федорова

– Вы сами ответили на поставленный вопрос. Действительно, машинами уголь на Дальний Восток и в Западную Европу у нас еще не возят. Сырьевая продукция – лес, уголь, нефть – вряд ли уйдет на автомобильный транспорт. Хотя мы имеем примеры, когда в Забайкалье – а мы обслуживаем и Забайкальскую железную дорогу – се-

пока возится исключительно в цистернах, то по нефтепродуктам наблюдается другая картина. Например, успешно развивающееся предприятие «ДИТЭКО», второе в области по производству нефтепродуктов, традиционно грузило в месяц около тысячи вагонов, а в ноябре планирует снизить объемы перевозок по железной дороге.

транспортом в случае, если стоимость перевозки в железнодорожных цистернах не снизится. Это означает, что нефть тоже постепенно уходит с рельс на «колеса».

**– Каковы в целом потери от перехода грузоотправителей на автомобильный транспорт?**

– По оценке Центра территориального фирменного транспортного обслуживания, на Восточно-Сибирской дороге потери объемов погрузки где-то 3,5-4% ежегодно.

**– Для клиентов малого и среднего бизнеса ваша компания предоставляет вагоны на условиях публичной оферты. Насколько большим спросом пользуется эта услуга?**

– Оферту мы стали внедрять три года назад. Сегодня эта услуга не так востребована, как во времена дефицита подвижного состава, однако заказы есть.

В основном офертой пользуются предприятия, которым нужно от 5 до 15 вагонов. Например,

на Забайкальской железной дороге, на станции Шилка, нужно было перевести десять вагонов железобетонных плит. Там был военный аэродром, его закрыли, и плиты закупило предприятие, которое находится на Камчатке. Используя сайт ПГК, клиенты в режиме онлайн запросили сроки перевозки, рассчитали ее стоимость. Их устраивала цена, и мы эту перевозку обеспечили.

Конечно, при оферте перевозка немного дороже и предоплата составляет 100%, но и финансовая ответственность на

собственника вагона возложена: если в течение десяти суток вагоны не поданы, компания платит штраф за каждые сутки.

**– ПГК перевозит грузы в рамках кампании «Северный завоз». Насколько в объеме выручки это значимо для вас?**

– Да, мы перевозим сырьевые ресурсы, нефтепродукты и уголь, в объеме 120-170 тыс. тонн. Конечно, эти перевозки для нас не убыточны, но говорить о том, что они сверхприбыльны, нельзя. Здесь мы скорее говорим о социальной ответственности компании, обеспе-

чивая жителей региона необходимыми грузами и внося свой вклад в стабильную жизнь региона.

**– В каких направлениях вы видите точки роста для компании?**

– Первая точка роста для нашего филиала – это увеличение объема перевозок за счет сотрудничества с новыми предприятиями. Я уже сказал выше про «Кнауф Гипс Байкал». Скоро выйдет на первую погрузку «Химико-металлургическая компания» в Черемхово, с которой у нас уже заключен контракт на подачу вагонов.

**продолжение на стр.4**

«Машинами уголь на Дальний Восток и в Западную Европу у нас еще не возят. Сырьевая продукция вряд ли уйдет на автомобильный транспорт.»

годня уже фуры с лесом пересекают пограничный переход «Забайкальск – Манчжурия»: понятно, что в объемах, не сопоставимых с железнодорожным транспортом, но все же.

Аналогичный пример можно привести по нефти. Если сырая нефть

Предприятие приобрело специальные автомобильные цистерны-мазотовозы, в которых доставка будет осуществляться до Забайкальского края и на север Иркутской области. Более того, они намерены и дальше увеличивать объемы перевозок автомобильным

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

реклама

# РАСЧЕТЫ 24/7 ЧАСА ДНЕЙ В НЕДЕЛЮ



**С Банком Авангард в любой, даже выходной или праздничный день, Вы можете:**

- **получить наличные и сдать выручку**  
в любом офисе или банкомате/cash-in Банка в любом регионе
- **выплатить зарплату**  
в установленное руководством время
- **отправить переводы**  
деньги будут мгновенно зачислены на счет партнера в Банке и пройдут по выписке

Банк Авангард осуществляет круглосуточные взаиморасчеты между предприятиями по всей территории России.

\*В зависимости от срока кредитования: до 7 дней – 7% годовых, с 8 по 14 день – 11% годовых, свыше 14 дней – 13% годовых. Размер и сроки предоставления кредитов на зарплату и овердрафтов – индивидуально. Cash-Card – карта для проведения наличных операций для юридических лиц/индивидуальных предпринимателей.

## ИНТЕРНЕТ-БАНК

Подключение и обслуживание – **бесплатно**



**зарплатный проект**

эмиссия карт, зачисление зарплат – **бесплатно**  
кредит на зарплату – **7%** годовых



**овердрафт**

до **50 млн руб.** на срок **до 65 дней**  
ставка **от 7%** годовых\*



**интрадей**

платежи за счет средств, поступающих из других банков текущим днем  
комиссия – **от 0,05%**



**cash-card**

внесение и получение наличных в любом офисе или банкомате/cash-in Банка

КРУГЛОСУТОЧНО ОТВЕЧАЕМ НА ВАШИ ВОПРОСЫ ПО ТЕЛЕФОНАМ:  
**(3952) 44 33 44**  
Иркутск

**8 (800) 555 99 93**  
звонок по России бесплатный

Более 300 офисов в 50 регионах  
[www.avangard.ru](http://www.avangard.ru)

# БАНК АВАНГАРД

## Валерий Яхимович: «Сегодня условия на рынке железнодорожных перевозок диктует грузоотправитель»



Фото А. Федорова

Продолжение. Начало на стр. 2-3

Братский лесопромышленный комплекс, открывший новое производство, – там мы тоже присутствуем. Еще пример – село Заиграево в Бурятии, карьер Доломит. Там построили фабрику по производству доломитовой муки, сто процентов объемов ее груза идет в наших вагонах.

Второе направление – увеличение доли грузов, перевозимых вагонами ПГК, до ста процентов у уже существующих клиентов. У нас есть предприятия, которые доверяют нам перевозку ста процентов своих грузов, а есть такие, которые пока работают на пятьдесят, тридцать процентов и менее.

**«Нельзя губить вагоностроение. Кастрюли же не будешь делать вместо вагонов»**

– Говоря об Иркутском филиале ПГК, мы, так или иначе, затрагиваем проблемы отрасли. Как, по вашему мнению, влияет профицит вагонов на ситуацию на рынке железнодорожных перевозок?

– В свое время, когда был дефицит подвижного состава, железнодорожный бизнес был очень привлекательным, и все туда побежали – как специалисты, так и те, кому нужно было просто вложить деньги. Сегодня, когда вагоны в избытке, компании стали выходить из этого бизнеса, понимая, что он убыточен, особенно те, кто взял вагоны в лизинг – просто не хватает денег для оплаты лизинговых платежей.

Ряд экономистов и политиков считают, что это нормальная ситуация, когда есть профицит подвижного состава и право выбора у клиента. Но нужно понимать, что инфраструктура железных дорог рассчитана на определенный парк.

В 1988 году, когда был наибольший объем перевозок, вагоны ходили по законам железнодорожного транспорта – выгружались, с Дальнего Востока шли порожняком, никто за них не платил, они были в собственности РЖД и могли пустые ехать до Калининграда, ни у кого никаких вопросов и не возникало. Сегодня же у РЖД вагонов нет. Появились владельцы вагонов, есть ряд собственников, которые имеют сто, двести, триста вагонов, и им законы железнодорожного транспорта не писаны. Вагон пришел на Дальний Восток – и может там полгода стоять. И таких набираются тысячи. Там все забито, коллапс, а у собственника денег вернуть вагон обратно под погрузку уже нет, он ждет – вдруг с Китая пойдет какой-то груз и загрузит вагон.

– Как вы относитесь к предложению Правительства по введению ограничения на сроки эксплуатации вагонов?

– Эта тема сегодня активно обсуждается. Я считаю, к вагону надо подходить избирательно. Например, есть вагоны, построенные в советское время, в 1980-е годы, которые функционируют как новые.

Стоит отметить, что аварии на дороге в последнее время происходили, в большинстве своем, из-за новых вагонов. Поэтому говорить: отслужил 25 лет – и списываем – неправильно, надо избирательно подходить к каждому вагону и смотреть на его состояние. Каждый вагон эксплуатируется в определенной среде. Например, полувагоны: в некоторых возят насыпные грузы – их повреждают каждый месяц, а в некоторых лес – погрузили и поехали, они так будут сто лет ходить.

Мы сегодня считаем: вагон в профиците, покупать его не надо. При этом Минпромторг и лоббисты из вагоностроительных компаний считают, что вагон должен работать 15-20 лет, после чего его надо резать на металлолом и приобретать новый. Вагоностроение – отрасль прибыльная. Естественно, все понимают, что нельзя ее губить: десятки тысяч людей, рабочие места, кастрюли же не будешь делать вместо вагонов. Поэтому такое расхождение мнений – надо ли новые вагоны выпускать, или все-таки их достаточно.

Пока спор идет, и решение не принято. Сейчас рассматривается вопрос о запрете получения по импорту вагонов из Украины. Хотят закрыть покупку вагонов российскими транспортными компаниями, чтобы дать выжить нашим вагоностроителям. Сегодня вагоностроение показывает падение объемов производства примерно в три раза по сравнению с прошлым годом.

**«Закон транспорта – это дисциплина, она на первом месте»**

– Вы окончили Белорусский институт инженеров железнодорожного транспорта. Как оказались в Сибири и почему не уехали?

– В семье у нас не было железнодорожников, но что-то навеяло – и, окончив в 1973 году школу, я подал документы в Железнодорожный техникум в Бресте. А учился в школе хорошо, в аттестате в основном пятерки были. И мне через два дня вернули документы с подписью: «С такими оценками надо поступать в институт, а не в техникум». У меня оставалось два дня, и я успел подать документы в Белорусский институт инженеров железнодорожного транспорта.

В 1978 году я его успешно окончил. Советский Союз, начало строительства БАМа, холостой, много энергии, много патриотизма – поехал на Восточно-Сибирскую железную дорогу, с целью три года отработать и уехать. Сибирь – не Белоруссия, морозы, суровый климат, тяжело. Но судьбой было уготовано так, что здесь я встретил свою будущую супругу, работницу железной дороги, женился. Попытки уехать в Белоруссию, в Брест оказались безуспешными, сейчас уже четверо внуков (смеется).

Здесь я остался и благодарен судьбе за опыт, который здесь приобрел. Я отработал на Восточно-Сибирской дороге 20 лет, 5 лет – на Дальневосточной железной дороге, потом вернулся в Иркутск.

– Вы начинали свою карьеру на железной дороге маневровым диспетчером в Иркутске-Сортировочном и прошли все ступени карьерной лестницы, прежде чем стать руководителем. Сейчас есть другая тенденция – ставят начальниками молодых, получивших хорошее образование. Вам ближе какой подход?

– Я все-таки считаю, что у руля должен быть руководитель, понюхавший порошу, побывавший в различных должностях и понимающий степень ответственности за порученный участок работы. Ребята «в белых воротничках», приходящие после окончания различных зарубежных учебных заведений – американских, английских, канадских – люди тоже соображающие, но опыт, мне кажется, должен быть во главе угла.

– Работаете круглые сутки?

– Каждый день – и в будни и в праздники, где бы я ни находился, в 6 утра мне звонит и в течение полтора часов докладывают. Все в коллективе знают о том, что это не ради праздного любопытства, а для принятия правильных управленческих решений. На железной дороге идет непрерывное движение, потерять нить управления здесь можно за пять минут. А чтобы восстановить, потребуются сутки, двое, трое, полмесяца. Поэтому надо быть постоянно в курсе дела.

После доклада выпиваю стакан чая – и на работу. В 8:00 лично провожу планерку либо селекторные совещания, затем работа по распорядку дня. У нас достаточно много совместной работы с Москвой, решаем вопросы по телефону, проводим видеоконференции.

В 17-18 часов – конец рабочего дня. «Ночные бдения» в офисе я не приветствую, считаю, что нужно работать максимум до шести часов вечера и идти домой.

– А стиль управления у вас какой?

– В большей степени жесткий. Я могу пойти на какие-то компромиссы, но строгая дисциплина на транспорте (а я до сих пор считаю себя железнодорожником) – без этого нельзя. Если машинист поедет и будет обсуждать распоряжение дежурного по станции или диспетчера, то понятно, что движения не будет. Поэтому закон транспорта – это дисциплина, она на первом месте.

– Вы еще успеваете возглавлять экзаменационную комиссию в ИрГУПС. Что это значит лично для вас?

– Это не хобби. Я уже более десяти лет явля-

юсь председателем ГЭК на факультете «Управление процессом перевозок» и, к сожалению, приходится констатировать, что качество подготовки специалистов ухудшается. Да, основы даются примерно те же, что и десять лет назад. Но вот что волнует: в железнодорожные вузы пошли люди, особенно у заочников, далекие от этого. Например – медсестра из Северобайкальска. Я говорю – зачем вам это нужно, вы же не будете никогда работать на железной дороге? Отвечает: высшее образование позволит мне стать старшей медсестрой.

Такие люди, естественно, после окончания ВУЗа не приходят на железную дорогу, а их уже примерно 25-30% от всех студентов, и мы сегодня видим сумасшедший дефицит молодых кадров на железных дорогах. Распределения теперь нет – кто захочет поехать в Чару, где сегодня, в ноябре, минус 30? Там специалистов не хватает, а здесь переизбыток.

Поэтому я своей работе в ГЭКе уделяю серьезное внимание, сам приличное время готовлюсь к приему госэкзаменов. Естественно, приглашаю лучших специалистов в ПГК. У нас в компании уже работают выпускники, проходят преддипломную практику.

– Как любите отдыхать? Куда ездите?

– Два раза в год отдыхаю, в основном, за рубежом. В весенний период – это Карловы Вары, ездим туда с женой уже практически десять лет: там вода хорошая, способствует получению заряда. А зимой путешествуем по Юго-Восточной Азии: Таиланд, Малайзия, Индонезия, Вьетнам – все это мы объездили. Последние 16 лет под елкой Новый год не празднуем, все больше под пальмами (смеется).

– И напоследок – дайте совет начинающим предпринимателям.

– Надо быть законопослушным гражданином. Сегодня есть разные пути, с помощью которых можно кого-то как-то обмануть, в том числе и государство, но это тупиковый путь. Надо жить в ладу с законом и вести бизнес по-партерски. Сегодня ты уступил – завтра тебе уступят. Черные и белые полосы в жизни существуют, к этому надо быть готовым и вести бизнес рачительно, ответственно, с расчетом и пониманием результата, которые ты хочешь получить. Голова от первой победы, первой прибыли кружиться не должна.

Анна Масленникова,  
Газета Дело

# Карта Visa Platinum

**Получите и Вы  
10%\* годовых  
по счету**

**+10**

**ОСНОВНЫХ  
ПРЕИМУЩЕСТВ**

- > Одна карта — три счета (рубли, доллары США и евро)
- > Кредитный лимит до 800 000 рублей\*\*
- > Выгодный курс обмена валют
- > Выгодные переводы в другие банки
- > Премиальная программа Equilibria
- > Бесплатная страховка выезжающих за рубеж\*\*\*

- > Программа привилегий Visa Platinum
- > Бесплатное мобильное приложение для доступа в интернет-банк
- > Бесплатный интернет-банк
- > Бесплатные звонки в банк «24/7»

Наименование «БКС Премьер» используется ОАО «БКС Банк» (Генеральная лицензия ЦБ РФ №101 от 23.01.2013 г.) в качестве коммерческого обозначения для идентификации предоставляемых Банком услуг. Реклама. Предложение действительно на 03.08.2013 г. Услуги оказываются в рамках Пакета услуг Глобал, ежегодная стоимость которого 4990 руб. Пакет услуг — комплекс продуктов и услуг ОАО «БКС Банк» (далее — Банк), предусмотренных тарифами Банка по обслуживанию физических лиц, заключивших договор комплексного банковского обслуживания с Банком (далее — ДКБО). Оформление Пакета услуг осуществляется путем присоединения клиента к ДКБО, в рамках которого, клиенту может быть оформлен только один Пакет услуг.

\*Начисление процентов производится на минимальный остаток (за календарный месяц) денежных средств на накопительном счете в рублях РФ при сумме минимальных остатков на накопительном счете: до 99 999,99 руб. — 0,1%; от 100 тыс. руб. до 299 999,99 руб. — 5,0% годовых; от 1 500 тыс. руб. — 5,0% годовых; от 300 тыс. руб. до 1 499 999,99 руб. — 10,0% годовых; при условии совершения операций по карте в торгово-сервисных предприятиях на сумму 24 000 руб. в течение календарного месяца. При совершении операций по карте в торгово-сервисных предприятиях на сумму менее 24 000 руб. в течение календарного месяца начисляются 5,0% годовых на минимальный остаток на накопительном счете.

\*\*Кредитный лимит по текущему счету: мин. — 5 тыс. руб., макс. — 250 тыс. руб.; макс. кредитный лимит — 800 тыс. руб. для физ. лиц, имеющих действующий договор с ООО «Компания БКС», общая сумма активов которых в ООО «Компания БКС» составляет не менее 100 тыс. руб.; процентная ставка 19-36% годовых; Расчетный период — календарный месяц, Платежный период — календарный месяц, следующий за Расчетным периодом, в течение которого Заемщик должен внести на текущий счет карты Минимальный платеж в размере: 5% от остатка ссудной задолженности по Кредиту на последний день Расчетного периода, но не менее 100 руб. и проценты за пользование кредитом в течение Расчетного периода; штраф за просрочку — 0,25% в день от суммы неисполненных обязательств.

\*\*\* Страхование граждан, выезжающих за рубеж, осуществляет Общество с ограниченной ответственностью Страховая компания «Альянс».

ул. Свердлова, 43а  
8(3952)40-60-80 | [bcspremier.ru](http://bcspremier.ru)



**БКС**  
**Премьер**  
В Ваших личных целях

# Сергей Каменецкий, магазины подарков «Экспедиция»: «Не бойтесь менять свою жизнь. Вернуться назад никогда не поздно»



Фото А. Федорова

**Брелки, футболки с оптимистичными надписями, товары для пикников, туристические стулья, палатки и даже вместительные чумы, с которыми будет тепло и комфортно путешествовать зимой, – все это можно приобрести в магазинах подарков «Экспедиция». О том, как развивалась сеть магазинов в нашем регионе, с какими трудностями пришлось столкнуться, владелец франшизы Сергей Каменецкий рассказал Газете Дело.**

**«Для меня это болото: начальник, будильник, понедельник»**

«Кому-то в жизни важна так называемая стабильность. Для меня это болото: начальник, будильник, понедельник, каждый день одно и то же, 40 лет по 40 часов в неделю, а потом – пенсия, которая и семидесяти процентов от зарплаты не составляет. Меня все это испугало», – рассказывает Каменецкий.

Бизнесом наш герой, связист и радиоинженер по образованию, начал заниматься в начале девяностых – из стремления изменить свою жизнь к лучшему. Сначала это был кооператив, в котором Каменецкий вместе с друзьями производили стэнды, демонстрирующие различные технологические процессы, конструировали электронные «максикалькуляторы» для школ – они вешались у доски, чтобы старшеклассники могли выполнять инженерные расчеты. «Через полгода таким образом каждый из нас заработал по 15 тысяч рублей – огромные деньги: в те вре-

мена новая машина стоила 5 тысяч рублей», – вспоминает бизнесмен.

**«Франшиза снижает риски»**

Об «Экспедиции» Сергей Каменецкий узнал совершенно случайно – от младшей сестры, работавшей в автомобильном издании «Автомаркет плюс спорт». Журнал освещал различные автомобильные события, и гонка «Экспедиции», проходившая через Иркутск в 2006 году, не стала исключением. Вскоре сестра сообщила Сергею, что есть возможность оформить франшизу магазинов подарков «Экспедиция».

«Многие как делают – придумают сами что-то, не зная, будет спрос или нет, и прогорают, – рассуждает бизнесмен. – Франшиза снижает риски: по стране уже порядка двухсот магазинов, значит, этот бизнес работает». Чтобы убедиться в успешности своей идеи, Сергей с сестрой поехали в Новосибирск и посетили уже работавший там магазин подарков «Экспедиция», познакомились с владельцами, которые по-

казали о его работе. После этой поездки сомнений не осталось.

«Мы поняли, что эта ниша в Иркутске пустует, и написали письмо франчайзерам, – рассказывает Каменецкий. – Конечно, писали не мы одни, предложений было много, но мы нашли на тот момент самое лучшее место – павильон на 27 квадратных метров (1,5 тысячи рублей за квадрат) в торговом центре «Фортуна-Гранд», оно понравилось приехавшим в Иркутск франчайзерам: первый этаж, вход со стороны Автограда, большой поток людей. Нам дали добро».

Ни первоначального взноса, ни роялти (ежемесячных отчислений в счет франчайзера) франшиза «Экспедиции» не требовала. «Этот факт нас, конечно, порадовал и обнадежил, – делится Каменецкий. – Было лишь одно обязательство – покупать товар только у поставщика, у «Экспедиции». Свободных денег на закупку товара у Сергея не было. Но была квартира, доставшаяся по наследству от отца. Ее было решено продать и вложить деньги в бизнес. «Конечно, это был риск, потому что

дело могло и не пойти», – рассуждает Каменецкий.

На регистрацию франшизы, по словам бизнесмена, ушло меньше месяца. В марте 2007 года документы были оформлены, а уже в мае «Экспедиция» открыла свои двери покупателям. Этому событию, конечно, предшествовала большая подготовка – ремонт, покупка товара, поиск сотрудников: «На тот момент, к нашей радости, на рынке труда была такая ситуация, когда работодатель выбирал сотрудников. Из 20-30 человек мы отобрали нужных нам людей. Главным критерием был позитивный настрой, жизнерадостность». Пригодилась новоспеченным сотрудникам и хорошая память: на момент открытия магазина в нем было порядка 1500 наименований, их нужно было выучить, изучить.

Старт бизнеса был успешным. На открытии предприниматель сделал праздничное шоу – помогла редакция радиостанции Хит-ФМ. «И у нас с первого дня все очень хорошо пошло, – вспоминает Каменецкий. – Выручка по тем меркам была очень неплохая, в среднем, не менее 20

тысяч рублей в день». Вскоре после этого последовали открытия новых точек – в Ангарске и в Иркутске – уже за счет заработанной от бизнеса прибыли.

**«В 130-м квартале 'Экспедиция' не прижилась»**

Но далеко не все и не всегда шло гладко. Некоторые магазины приходилось закрывать. Так, не пошла торговля в аэропорту: павильон располагался во внутреннем терминале, иностранцы, потенциальные покупатели, попросту не могли видеть «Экспедицию», так как были в другом здании.

Не «прижился» магазин и в 130-м квартале. «Мы там терпели огромные убытки, ежемесячно порядка 200 тысяч рублей, – делится Каменецкий. – Аренда, постоянные сборы на благоустройство, на рекламу этого квартала. Одна только вывеска на павильон в Иркутской слободе нам обошлась в 70 тысяч рублей. Теперь эта шестиметровая машина стоит у нас на складе».

В 2010 году бизнес Сергея Каменецкого еще расширился на Запад – франчайзер предложил нашему герою взять под свое крыло точку в Красноярске: у местного партнера дела шли плохо. Бизнесмен купил этот магазин – старт снова был успешным: «Мы уже определились, что нам выгодно открываться в ноябре. Магазин немножко раскручивается и в декабре, феврале, марте (когда идут праздники) получает популярность, мы сразу деньги, вложенные в ремонт магазина, отбиваем». Сейчас в Красноярске работает четыре точки «Экспедиции» – в формате большого магазина («Территория впечатлений») и в формате киосков («Оранжевый джип»).

Планирует бизнесмен и дальнейшее расширение. Однако количество для него – не самоцель: «Мы взяли за правило – прежде чем открыть магазин, производим мониторинг на предмет насыщенности торгового центра. Именно нанятый сотрудник садится и в течение недели считает количество проходящих покупателей».

**«Лучшая реклама – визитка 'Экспедиции' в кармане у покупателя»**

Что касается рентабельности магазина, то она, по словам предпринимателя, не так уж высока:

товар не повседневного спроса, специфический.

Основными статьями затрат бизнесмен считает плату за аренду помещений, содержание офиса, транспортные расходы: товар из Москвы поставляется за его счет. На обслуживании складского помещения Каменецкому удается экономить: склад находится в Ангарске, арендная ставка невысокая, 120 рублей за квадратный метр, в Иркутске обошлось бы в разы дороже. Еще одной расходной статьей является зарплата сотрудников, сегодня их порядка 15 человек, большинство работают по системе «оклад плюс проценты».

На рекламу бизнесмен готов тратить не более 25% прибыли ежемесячно. «Самая лучшая реклама – это визитка или дисконтная карта нашего магазина в кармане у покупателя, – уверен Каменецкий. – Хорошо идет и интернет-реклама, в справочнике '2GIS-Иркутск'. В Сети есть наши дисконтные купоны, распечатать которые, можно прийти в магазин, совершить покупку с дисконтом и получить дисконтную карту».

Конкурентов бизнесмен не боится, хотя их здорово прибавилось с момента открытия первой точки «Экспедиции»: «Мы стараемся держать уникальный товар. А конкуренция порой идет на пользу: в Ангарске, например, мы стоим рядом с другим подарочным брендом. Их покупатели становятся нашими, наши – заходят к ним, взаимный переток клиентов происходит, нас это вполне устраивает, думаю, их тоже».

**«Не бойтесь, рискуйте!»**

Сегодня иркутская «Экспедиция» показывает лучшие в стране результаты после Москвы. Но на достигнутом Каменецкий не останавливается. У него уже есть другой бизнес – франшиза международной сети wellness-студий для женщин SlimClub. В планах – открытие новых проектов, уже собственных: «Я уже из этих франшизных штанишек вырос, – смеется Сергей.

Молодым бизнесменам предприниматель советует: «Не бойтесь, рискуйте, продумывайте, меняйте свою жизнь. Вернуться назад никогда не поздно».

**Анна Масленникова,  
Газета Дело**

## Развитие бизнеса со Сбербанком – каждому по силам!



ОАО «Сбербанк России». Генеральная лицензия Банка России № 1481 от 03.08.2012г. Реклама. Ноябрь 2013 года.

**Эффективное развитие бизнеса невозможно без дополнительных финансовых вложений. Большинству предпринимателей рано или поздно требуются заемные средства. Однако считается, что банковские кредиты доступны немногим ввиду высокого ежемесячного платежа. Беззалоговый кредит «Доверие» от Сбербанка доказывает обратное.**

### «Лига бизнеса» – уникальный продукт

Сложно найти предпринимателя, который бы ни разу не обращался за заемными средствами. Невозможно развивать бизнес без внешних источников финансирования. Сегодня на рынке появляется все больше предложений по кредитованию малого бизнеса, однако в действительности немногие клиенты готовы пойти на предлагаемые условия. Препятствием для этого становятся высокие ежемесячные платежи, которые по карману далеко не всем предпринимателям. Другие сложности – это необходимость в предоставлении залога, длительный срок рассмотрения заявки и большое количество необходимых документов.

С 1 октября Сбербанком запущен уникальный для российского рынка продукт – Лига бизнеса. Тарифный план «Лига бизнеса» – это пакетное предложение, которое состоит из кредита «Доверие» и предоплаченного пакета услуг по расчетно-кассовому обслуживанию.

Беззалоговый кредит «Доверие» очень популярен среди заемщиков Сбербанка, поскольку является одним из наиболее доступных продуктов на рынке кре-

дитования малого бизнеса. Это вызвано тем, что кредит сочетает в себе важнейшие качества – быстрое получение и доступную стоимость.

Немаловажно и то, что кредит беззалоговый, а это значит, что для его обеспечения не требуется предоставление залога, достаточно лишь предоставить поручительство физического или юридического лица. Максимальный срок рассмотрения заявки – 3 дня, что делает этот кредит крайне удобным в случаях, когда срочно необходимы средства на неотложные нужды бизнеса.

### Гибкие требования

Требования к самому предпринимателю достаточно гибкие: кредит «Доверие» в рамках тарифного плана предоставляется индивидуальным предпринимателям или малым предприятиям. Под требование по минимальному сроку ведения бизнеса подходят даже начинающие предприниматели – для торговли этот период составляет 3 мес., а для других видов деятельности – 6 мес.

Погашение основного долга и процентов по кредиту осуществляется ежемесячно аннуитетными или дифференцированными платежами по выбору клиента.

Минимальная сумма, которую можно получить, для ИП и малых предприятий – 80 тыс. руб. При этом максимальная сумма по кредиту «Доверие» достаточно велика – можно получить до 3 млн руб. Максимальный срок кредитования – 3 года.

Другое важное отличие этого кредитного продукта от многих других – отсутствие комиссий. Это помогает сразу понять, во сколько обойдутся заемные средства, ведь зачастую комиссии существенно повышают общую стоимость кредита. Также кредит «Доверие» можно погасить досрочно, причем в любой период пользования средствами и без комиссий. Помимо этого, заемщику не нужно подтверждать цели, на которые берется кредит, что тоже ускоряет процесс выдачи средств.

При оформлении данного кредита в рамках тарифного плана «Лига бизнеса» заемщику устанавливается процентная ставка в размере 14,5% годовых.

### Цена вопроса

При этом клиенту на один год подключается пакет услуг по расчетно-кассовому обслуживанию бизнеса, который включает в себя открытие и ведение одно-

го расчетного счета, подключение и обслуживание по системе «СбербанкБизнесОнл@йн», безлимитные электронные платежи и прием наличных денежных средств, выдача наличных денежных средств – до 250 тысяч руб. в месяц

Для подключения к тарифному плану «Лига бизнеса» клиенту необходимо представить в Банк стандартный пакет документов для кредитования, а также единовременно оплатить годовой пакет безлимитных услуг РКО в сумме 48 000 рублей. Такая комиссия может быть уплачена за счет кредитных средств заемщика.

### Надежный партнер

Чтобы минимизировать риски и эффективно вести бизнес, крайне важно развивать его с надежными партнерами. Как правило, большинство предприятий малого бизнеса проводят операции через один банк. Это значительно упрощает все процедуры, так как проведение платежей между разными кредит-

ными организациями заведомо сложнее и занимает больше времени. Очевидно, что в качестве надежной кредитную организацию. Символом стабильности в нашей стране уже давно стал Сбербанк, один из крупнейших банков России, знакомый каждому. Его услугами пользуются миллионы граждан. К тому же, банк имеет широкую сеть отделений и банкоматов, что делает партнерство с ним гораздо удобнее.

Сейчас на российском рынке кредитования малого бизнеса не так много доступных продуктов. В итоге, оценивая детали тарифного плана «Лига бизнеса», выходит, что при срочной необходимости в денежных средствах и отсутствии собственности для предоставления в качестве залога, это один из самых эффективных способов решения возникших финансовых трудностей и развития бизнеса.

С новым тарифным планом от ОАО «Сбербанк России» развитие бизнеса – каждому по силам!



# СБЕРБАНК

Более подробную информацию Вы можете получить в отделениях Банка, обслуживающих юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, по телефону Контактного центра 8-800-555-55-50 или на сайте Банка.

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

Вакансия	Зарплата	Компания	Вакансия	Зарплата	Компания
Ведущий геолог отдела разработки месторождений	от 50 000 руб	Brunel Russia	Представитель логистической компании	от 50 000руб	Kelly Services
Sales Manager B2B	от 40 000 руб	Iron Mountain CIS	Программист 1С	от 50 000 руб	AXELOT
Ведущий специалист по работе с проблемной задолженностью	от 38 000 руб.	Банк Русский Стандарт, ЗАО	Программист 1С 8.х (разработка)	от 60 000 руб	Ingate
Водитель на самосвал	от 60 000 руб	Амалко	Программист Java	до 40 000 руб	HN&HR
Геодезист	от 40 000 руб	Велестрой, ООО	Региональный бизнес-тренер	от 40 000 руб	ДубльГИС
Геолог 1 категории	от 50 000 руб	РБК Восток, ООО	Региональный менеджер	от 35 000 руб.	НовоКузбассХолдинг
Главный бухгалтер	от 35 000 руб	Центр трудоустройства Приоритет	Региональный менеджер (регион Дальний Восток)	от 50 000руб	ТехноНИКОЛЬ
Главный энергетик	до 200 000руб	Nordgold	Региональный менеджер по оптовым продажам комбинированных газовых баллонов	от 40 000руб	Альвит
Директор по продажам	от 50 000 руб	Ренессанс Life & Pensions	Региональный менеджер по продажам	от 35 000 руб	Браво Софт
Директор филиала НПФ	от 100 000 руб	СтальФонд, НПФ	Региональный менеджер по продажам	от 35 000 руб	ГИФТ, ООО
Заведующий складом	от 45 000 руб	Центр трудоустройства Приоритет	Региональный представитель	от 60 000руб	VEKA Rus
Инженер	от 100 000 руб	Бинокор, ООО	Региональный представитель	от 40 000 руб.	Kelly Services
Инженер по продажам (водоснабжение/отопление)	от 55 000 руб	АНКОР, кадровый холдинг	Региональный супервайзер	от 50 000 руб	Нэфис Косметикс, ОАО
Инженер по сварке	от 70 000 руб	Велестрой, ООО	Региональный торговый представитель	от 35 000 руб	Bergauf
Инженер по строительству объектов газоснабжения	от 50 000руб	Альвит	Региональный торговый представитель (г. Иркутск)	от 45 000 руб.	Золотой Шар
Инженер ПТО в Сочи	от 65 000 руб	Амалко	Региональный торговый представитель (ювелирные изделия)	от 35 000 руб	Топаз, ювелирная фабрика
Инженер-энергетик	от 50 000руб	Уренгойдорстрой, ОАО	Руководитель инженерного отдела	от 250 000руб	Бинокор, ООО
Медицинский представитель	от 40 000 руб	AVICONN	Слесарь-механик	от 36 500 руб.	Центр трудоустройства Приоритет
Медицинский представитель	от 45 000 руб	ФНК Гранд Капитал	Супервайзер	от 40 000 руб.	Торговая компания Терем, ООО
Медицинский представитель (ветеринария)	от 50 000 руб.	АНКОР, кадровый холдинг	Супервайзер отдела продаж	от 35 000 руб	Байкал-ТрансТелеКом, ЗАО
Менеджер по продажам оборудования	от 40 000 руб	Альвит	Технический специалист (фурнитура для окон)	от 40 000 руб	МАКСИМА
Менеджер по продажам, направление артроскопия	от 60 000 руб.	ДЕОСТ	Торговый представитель (полуфабрикаты, деликатесы, сыры)	от 40 000руб	СибАтом, ООО, ПКФ
Менеджер по работе с клиентами	от 40 000руб	TRADE.SU Информационное агентство	Требуются каменщики, арматурщики, монолитчики	от 75 000 руб	Гаврилков И.В.
Менеджер по развитию торговой сети	от 45 000 руб	Совкомбанк, ИКБ	Тренер по продажам	от 45 000 руб	ТехноНИКОЛЬ
Начальник автоколонны	до 45 000 руб	Дельвые Линии	Экономист по финансовой работе	от 50 000 руб.	Велестрой, ООО
Начальник отдела продаж	от 60 000 руб	РОССКО			
Начальник службы персонала	от 70 000 руб.	Human Resources, КА			
Начальник экономического отдела	до 60 000 руб	Tom Hunt Siberian			

\*Источник hh.ru

Для поиска вакансии на сайте необходимо указать должность и название компании-рекрутера

## В Бодайбо открылся новый офис Ланта-Банка

Филиальная сеть Ланта-Банка динамично расширяется. 1 ноября 2013 года новый операционный офис открыл свои двери для клиентов в городе Бодайбо Иркутской области.



Генеральная лицензия ЦБ РФ №1820 от 17 мая 2012 г.

Филиалы Ланта-Банка сегодня работают в Санкт-Петербурге, Орле, Красноярске, Новосибирске, Куйбышеве, Нижнем Новгороде и Ессентуках. Два года назад операционный офис банка открылся в Иркутске. Новой точкой присутствия Ланта-Банка в Приангарье стал город Бодайбо.

«Выбор пал на Бодайбо неслучайно, – рассказал Руководитель Операционного Офиса «Иркутский» Красноярского филиала АКБ «Ланта-Банк» (ЗАО) Виктор Филиппов. – Банк реализует инвестиционные программы по до-

быче рудного золота и платиносодержащих металлов, а в Бодайбо немало золотодобывающих предприятий. Так, ОАО «Высочайший», одно из крупнейших предприятий Бодайбо, уже является нашим клиентом. Думаю, и другие предприятия оценят наши продукты и качество обслуживания».

Для юридических лиц новый офис предлагает широкую продуктовую линейку. Это не только кредитование предприятий и индивидуальных предпринимателей по рыночным ставкам, но и представление современных услуг по рас-

счетно-кассовому обслуживанию – ID-карта, которой клиент может пользоваться в любом офисе Банка, независимо от места открытия счета для расчетно-кассовых операций, банкоматы для юридических лиц, автоматическая касса, современный банк-клиент. Через три месяца после открытия расчетного счета клиент получает возможность пользоваться беззалоговым овердрафтом.

Обслужит новый офис и жители города Бодайбо. Физлицам будут интересны кредиты, предлагаемые Ланта-Банком, а также услуги по переводу денег по России и за рубеж – в том числе, без открытия счета.

«Уверен, что клиенты нового операционного офиса, открытого по адресу: г. Бодайбо, ул. Карла Либкнехта, 54, стр. 2, по достоинству оценят наши услуги. Ланта-Банк обладает репутацией надежного кредитного учреждения, обладающего отлаженными технологиями предоставления широкого спектра услуг», – отметил Виктор Филиппов.

## ВТБ в Иркутске нарастил объем конверсионных операций

ВТБ в Иркутске в III квартале текущего года провел 650 конверсионных операций общим объемом в российской валюте 1,519 млрд рублей.

Всего за 9 месяцев 2013 года специалисты регионального подразделения банка оформили более 1700 операций по покупке/продаже иностранной валюты по поручениям юридических лиц, общий объем составил 7,529 млрд рублей, что в 2 раза больше объема таких сделок за весь прошлый год.

«В сравнении с прошлыми годами мы наблюдаем устойчивый интерес к конверсиям со стороны предприятий лесной, золотодобывающей, пищевой промышленности, туристического бизнеса и других сфер услуг. Предприятия Приангарья активно ведут внешнеэкономическую деятельность и заинтересованы в эффективных расчетах со

своими партнерами за рубежом в той или иной валюте, – отметила руководитель дирекции ВТБ по Иркутской области Александра Макарова. – При этом растут средние объемы конверсионных сделок, увеличилось их среднее количество на одного клиента».

ВТБ ежедневно котирует основные виды мировых валют, предоставляя клиентам льготный курс конвертации при оформлении крупных сделок. Основная доля безналичных конверсионных операций регионального подразделения банка в Иркутске приходится на доллар США, в тройке лидеров также японская иена и евро.

ВТБ предоставляет следующие услуги по проведе-

нию безналичных конверсионных операций (БКО): проведение БКО по поручениям клиентов без заключения отдельного договора/соглашения при наличии у клиента открытого в банке счета; проведение БКО по поручениям клиентов на основании отдельно заключенного договора/соглашения и вне зависимости от наличия у клиента открытого счета в банке.

ВТБ проводит БКО со сроками исполнения расчетов «сегодня», «завтра», «послезавтра». Консультации, связанные по всем вопросам, связанным с БКО, можно получить в офисе банка в Иркутске по адресу: ул. Российская, д. 10, каб. 310, тел. 211-557.



Генеральная лицензия Банка России на осуществление банковских операций №1000

## 300 тысяч сибиряков смотрят интерактивное телевидение от «Ростелеком». Это на 60% больше чем в прошлом году

Количество клиентов «Ростелеком» в Сибири, пользующихся услугами цифрового интерактивного телевидения, превысило 300 000 человек. Прирост по сравнению с прошлым годом составляет более 60%.



Интерактивное телевидение – это не только качественный цифровой видеосигнал, большой выбор телеканалов, но и широкий набор дополнительных интерактивных сервисов, таких как «Видео по запросу» (видеотека услуги насчитывает более 1500 лицензионных фильмов, сериалов и мультфильмов), «Электронная программа телепередач», «Управление просмотром», система рекомендаций контента, напоминания о предстоящей передаче, родительский контроль, интеграция с социальными сетями и развлекательным порталом Zabava.ru. Компания имеет прямые лицензионные соглашения с мировыми производителями контента такими, как Universal Studios, Warner Bros., Disney, Sony Pictures, Twentieth Century Fox Home Entertainment и др.

Используемая ОАО «Ростелеком» платформа дает абонентам возможность смотреть информацию о погоде, курсах валют и новостях данной услуги в режиме реального времени. Кроме того, абоненту предоставляется возможность просмотра передач с начала, функции перемотки и постановки про-

граммы на паузу, а также просмотра ранее транслируемых передач. Интерфейс позволяет также посмотреть полное описание, наименование каналов и программу передач для канала. Каналы для удобства абонентов сгруппированы и разбиты по тематикам. Каналы похожей тематики находятся в отдельной группе кнопок.

Запуск пилотного проекта IP-TV состоялся в 2006 году в Новосибирске. В июле 2008 года началось последовательное подключение услуги по Сибири, в 2010 году услугой были охвачены все филиалы компании в СФО. В 2012 году произошел переход на технологическую платформу нового поколения с интерактивными развлекательными и информационными сервисами. На сегодняшний день услуга цифрового интерактивного телевидения доступна во всех филиалах «Ростелеком-Сибирь». Она включает в себя более 200 цифровых каналов различной тематики – например, 31 кино-канал, 16 музыкальных, 37 познавательных, 20 спортивных, 15 детских, 28 в формате высокого разрешения (HDTV) и другие тематические каналы.

Лидерами по количеству абонентов интерактивного телевидения в СФО являются Новосибирский, Алтайский и Иркутский филиалы. Ежемесячный темп роста абонентской базы составляет 11%.

В Сибири «Ростелеком» предоставляет интерактивное телевидение по трем технологиям – GPON, xDSL и ETTN. Доля клиентов, подключенных к услуге посредством технологии GPON, составляет 57% и активно растет. На долю технологии xDSL на сегодняшний день приходится 32% абонентской базы, а оставшиеся 11% – на ETTN.

## Спецпредложение от Сбербанка. Заемщики смогут приобрести квартиры в ряде новостроек по специальной цене

Заемщики, оформившие кредит на приобретение жилья в Байкальском банке Сбербанка России, смогут купить квартиру в ряде новостроек по специальной цене. Данное акционное предложение действует с 21 октября по 31 декабря 2013 года.

– На сегодняшний день об участии в акции заявили уже более 20 региональных строительных компаний, прошедших аккредитацию в нашем банке, – рассказывает начальник сектора организации партнерских продаж Байкальского банка Сбербанка России Светлана Шеметова. – В перечень жилых объектов попали новостройки Иркутска, Улан-Удэ и Читы, стоимость квартир в которых застройщики готовы снизить.

Предложения по снижению стоимости у каждой компании различные: кто-то из застройщиков уменьшает цену на квартиру в целом, кто-то на каждый квадратный метр жилого помещения. Так, в ряде компаний для заемщиков банка расценки будут снижены, например, на сумму от 50 до 100 тысяч рублей за квартиру или на 500-2500 рублей за каждый квадратный метр.

С подробными условиями акции можно ознакомиться в офисах банка.

Перечень строительных объектов, на которые распространяются акционные условия, также размещен на сайте Байкальского банка Сбербанка России.

ОАО «Сбербанк России» – крупнейший банк в России и один из ведущих глобальных финансовых институтов. На долю Сбербанка приходится около трети активов всего российского банковского сектора. Сбербанк является ключевым кредитором для национальной экономики и занимает крупнейшую долю на рынке вкладов. Услугами Сбербанка пользуются более 110 млн физических лиц и около 1 млн предприятий в 20 странах мира.



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



## «Бизнес-Авто» и «Бизнес-Ипотека». Дальневосточный банк предлагает новые продукты для МСБ

В продуктовой линейке Дальневосточного банка появились новые интересные продукты для малого и среднего бизнеса.



Предприниматели, желающие приобрести автомобиль для целей бизнеса, могут сделать это, воспользовавшись кредитом «Бизнес-Авто». На приобретение легкового, грузового, пассажирского транспорта, прицепов и полуприцепов Дальневосточный банк готов выдать до 7 миллионов рублей. Процентная ставка устанавливается индивидуально по результатам анализа документов заемщика от 14,5% годовых в рублях. Приобрести по кредиту можно автомобиль как иностранного производства (срок кредита – до 5 лет), так

и отечественного (срок кредита – до 3 лет). Дополнительным расходом для заемщика станет страхование залога (полное АвтоКАСКО) в пользу банка.

Бизнесмены, желающие приобрести недвижимость, также могут обратиться в Дальневосточный банк. Продукт «Бизнес-Ипотека» создан специально для них. Воспользовавшись этим кредитом, предприниматель может приобрести и отдельно стоящее здание, и квартиру для бизнес-целей, и земельный участок. Кредит на сумму до 30 миллионов рублей выдается банком на срок до 7 лет. Процентная ставка привлекательна – от 13% годовых в рублях. Обращаясь за «Бизнес-Ипотекой», не стоит забывать о необходимости иметь поручителя. Для ИП таковым может стать супруг(а), для юрлица – учредители, владеющие не менее 20% уставного капитала.

До 30 миллионов предприниматели сегмента МСБ могут получить и на развитие бизнеса. Такой кредит Дальневосточный банк

предоставляет в виде «кредитной линии с лимитом выдачи» (на срок до 3 лет) и «кредитной линии с лимитом задолженности» (на срок до 2 лет). Кредит «На развитие бизнеса» дает возможность финансирования различных целей: пополнение оборотных средств, приобретение основных средств, капитальный ремонт помещений, развитие нового направления и расширение бизнеса. Ставка – от 14% годовых в рублях и от 11% годовых в долларах США.

«Преимущества данной продуктовой линейки заключается в низких ставках и больших сроках кредитования», – отмечает Денис Жарков, начальник отдела кредитования МСБ ФАО «Дальневосточный Банк» «Иркутский» (на фото), – это позволяет клиентам привлекать кредит для приобретения долгосрочных вложений бизнеса (автотранспорт, недвижимость), экономя на арендной плате и создавая свой собственный «твердый» актив».

## Новейший бассейн запустили в «Юбилейном»

Новый плавательный бассейн построен в оздоровительном комплексе «Юбилейный» ОАО «АНХК». Символический ключ от строителей был вручен на церемонии открытия.

Бассейн с чашей размером 25х12 м, глубиной от 1,2 до 1,8 м предназначен для круглогодичного использования. Оздоровительный объект сооружен в соответствии с современными требованиями в части надежности, экологичности и безопасности. Здесь установлено новейшее импортное оборудование: автоматическая система управления вентиляцией и водоподготовкой, единая комплексная система фильтрации воды, ультрафиолетовой очистки и хлорирования – все это позволит отдыхающим

плавать с комфортом. За одну смену новый бассейн вмещает до 30 человек.

Генеральный подрядчик строительства – ООО «МССУ» – выполнил работы в кратчайшие сроки. При нормативном сроке строительства 14 месяцев объект был построен за 11 месяцев.

За три летних смены в оздоровительном лагере «Юбилейный» отдыхают более 1500 детей из разных городов Иркутской области. В другие времена года «Юбилейный» работает как база отдыха, где имеется все для полноценного ак-

тивного отдыха: комфортные корпуса, спортивные площадки с искусственным покрытием, зимой – великокопные лыжные трассы, горки, каток.

Ангарская нефтехимическая компания – одно из немногих предприятий Иркутской области, в состав которого входят объекты социальной сферы. Это оздоровительные комплексы «Юбилейный» и «Здоровье», базы отдыха «Ангара» и «Утулик», санаторий-профилакторий «Родник», – сообщает служба связей с общественностью ОАО «АНХК».



**ПИФ «БКС — Валютные Инвестиции»**

Динамика ПИФа «БКС — Валютные Инвестиции»

- ПИФ Валютные инвестиции
- Купонный индекс корпоративных облигаций ММВБ
- Индекс ММВБ
- RUB/USD

**Победа инвестиций над стереотипами**

**24,19%**  
Прирост стоимости пая за год\*\*

**> Выбирайте новые возможности защиты от падения рубля!**

**Личный финансовый план В ПОДАРОК!\*\*\***

ЗАО УК «БКС», лицензия ФСФР РФ № 21-000-1-00071 от 25.06.2002 г. на осуществление деятельности по управлению инвестиционными фондами, паевыми инвестиционными фондами и негосударственными пенсионными фондами. Подробную информацию об осуществлении ЗАО УК «БКС» деятельности по управлению ПИФа вы можете найти в информационном бюллетене «Приложение к Вестнику ФСФР», на сайте www.bcs.ru/am, в ленте ЗАО «Интерфакс». Стоимость инвестиционных паев может увеличиваться и уменьшаться, результаты инвестирования в прошлом не определяют доход в будущем, государство не гарантирует доходность инвестиций в инвестиционные фонды. Прежде чем приобрести инвестиционный пай, следует внимательно ознакомиться с правилами доверительного управления паевым фондом. ОПИ/ОФ «БКС — Валютные инвестиции», регистрация правил в ФСФР РФ № 0929-75409126 от 23.08.2007 г. по состоянию на 28.06.2013 г. прирост стоимости пая за 3, 6, 12 и 36 месяцев составил 0,16%, 9,02%, 24,19% и 13,17% соответственно. \* Используются данные http://cbr.ru; http://www.moex.com; http://bcs.ru/am. \*\* Прирост стоимости инвестиционного пая за период с 29.06.2012 г. по 28.06.2013 г. \*\*\* Личный финансовый план составляется ООО «Компания БКС» на основе финансовых продуктов, предлагаемых ООО «Компания БКС», ЗАО УК «БКС» и ОАО «БКС Банк» (ООО «Компания БКС» является агентом по выдаче, погашению и обмену инвестиционных паев, Лицензия ФСФР РФ на осуществление брокерской деятельности № 154-04434-100000 от 10.01.2001 г. ОАО «БКС Банк», Генеральная лицензия ЦБ РФ № 101 от 23.01.2013 г.). Личный финансовый план предоставляется исключительно в информационных целях. ООО «Компания БКС», ЗАО УК «БКС» и ОАО «БКС Банк» не несут ответственности за результаты инвестиционных решений, принятых клиентом на основе предоставленного финансового плана. Реклама.



# Не откладывай на завтра

## Акционерные общества должны передать ведение реестров независимым регистраторам

**Акционерные общества с 1 октября 2014 года не вправе вести реестр самостоятельно – должны пользоваться услугами специализированных регистраторов. Почему не стоит затягивать с передачей реестра акционеров? На что следует обратить внимание при выборе регистратора? Об этом и многом другом Газете Дело рассказал генеральный директор ЗАО «Сибирская регистрационная компания» Андрей Алевин.**

**– Законодатель дает один год на то, чтобы АО могли передать реестры акционеров регистраторам. Достаточно ли этого времени?**

– Технически сам процесс передачи реестра занимает несколько часов, и многие думают, что можно не торопиться с передачей и сделать это за месяц-два до последнего срока. Однако приведу несложные арифметические вычисления. В России в настоящее время существует порядка 150 тысяч акционерных обществ, ведущих свои реестры самостоятельно. И 39 специализированных регистраторов. А это значит, что в среднем на каждого регистратора приходится почти по 4 тысячи реестров к приему.

Из своего многолетнего опыта мы знаем, что документы, составляющие систему ведения реестра акционеров, далеко не всегда находятся в идеальном порядке. А регистратор не имеет права принять реестр, если ему не предоставлены все учредительные документы и документы по выпускам акций, список акционеров и регистрационный журнал за весь период ведения реестра. Причем последние два документа должны быть в электронном формате, утвержденном Профессиональной ассоциацией регистраторов и депозитариев (ПАРТАД).

Практически всегда нам приходится до приема реестра помогать обществу вос-

становлять документы, и это занимает от недели до двух месяцев – в зависимости от сложности проблемы. Если добавить сюда помощь в формировании электронных документов, упоминавшихся выше, то подготовка к передаче реестра займет значительное время. Учитывая, что количество специалистов у регистраторов ограничено, становится понятным, что готовить реестр к передаче нужно уже сегодня.

**– Ранее действовало ограничение: если акционеров в обществе менее 50, то оно может вести реестр самостоятельно. Теперь эта норма не действует?**

– Обязанность общества – даже если в нем один акционер – по ведению реестра специализированным регистратором введена Гражданским Кодексом, который является актом высшей юридической силы в сфере гражданско-правового регулирования.

**– Какие санкции влечет самостоятельное ведение акционерным обществом реестра владельцев ценных бумаг?**

– Незаконное ведение реестра владельцев ценных бумаг акционерным обществом, а также нарушение порядка и сроков передачи документов реестра, влечет наложение административного штрафа на должностных лиц организации в размере от 30 до 50 тысяч рублей или дисквалификацию на срок от одного года до двух

лет; на юридических лиц – от 700 тысяч до одного миллиона рублей.

**– Как много в Иркутской области обществ, до сих пор ведущих реестр самостоятельно?**

– По нашим данным, всего в Приангарье порядка 1700 акционерных обществ, и не менее 1300 обществ должны будут передать свои реестры регистратору в ближайшем году.

**– Каковы, по вашему мнению, причины затягивания процесса передачи реестра?**

– Многие предприятия просто не знают о возникшей у них обязанности. Другие считают, что торопиться некуда, и реестр можно будет передать в конце установленного срока. Наверное, есть и те, кто использует последнюю возможность проведения каких-либо неправомочных действий в реестрах до их передачи регистратору (т.к. у последнего это невозможно). Хотя хочется верить, что времена таких действий давно прошли.

**– Для региональных эмитентов особенно актуальна стоимость услуг специализированных регистраторов. Какова сегодня стоимость ведения реестра, от чего она зависит?**

– В стоимость услуг регистратора входит использование сертифицированного программного продукта по ведению реестров, программ защиты персональных данных, хранение информации и документов в специально оборудованных помещениях, программ электронного документооборота, обучение и повышение квалификации сотрудников и многое другое. Учитывая все сказанное, стоимость услуг регистратора

очень невысока, определяется индивидуально.

**– Сколько компаний уже передали реестры в октябре этого года? Как идет процесс?**

– К сожалению, пока только около десяти АО передали свои реестры регистратору. Но мы прогнозируем, что до конца нынешнего года их будет гораздо больше: количество обращений за консультацией по оформлению документов для передачи реестра растет.

**– Наличие независимого регистратора делает предприятие более привлекательным для инвесторов? На что нужно обращать внимание при выборе регистратора?**

– На мой взгляд, привлечение специализированного регистратора исключает риск неправомочных действий с реестром в случаях конфликта интересов между акционерами и руководством общества. Регистратор здесь выступает как независимая структура, действующая на основании федеральной лицензии. Вопрос собственности – это краеугольный камень общественных отношений. Учет прав на ценные бумаги – это учет прав собственности инвесторов. Чем надежнее и независимее учет, тем привлекательнее актив для инвестиций. Решение о передаче реестра принимает совет директоров (наблюдательный совет) общества,

а в случае, если он не предусмотрен Уставом, – Общее собрание акционеров.

На сегодняшний день регистраторы прошли большой путь разнообразных проверок лицензирующего органа, доказали свою профессиональную состоятельность и надежность. Сейчас очень сложно сказать, что какой-то регистратор лучше по этим параметрам, потому что из нескольких сотен регистраторов за 20 лет работы на финансовом рынке остались только лучшие, и их меньше сорока. Но нужно учитывать, что это в основном регистраторы из центрального региона России, у которых своя специфика работы. Базы данных и все документы, как правило, хранятся в головном офисе, а филиалы работают только на приеме и передаче документов. В таком случае отношение к клиентам обезличивается, уже невозможно оперативно получить какую-то информацию, да и цены у них соответствующие. Стоимость основных услуг у регистраторов в среднем одинаковая, но сопутствующие услуги – например, выезд специалиста, проведение собраний акционеров, прием-передача реестра – дороже в разы.

**– «Сибирская регистрационная компания» имеет разветвленную филиальную**

**сеть, много региональных представительств. Что дает иркутским компаниям наличие офиса «Сибирской регистрационной компании» в нашем городе?**

– Преимущества регионального регистратора – это сокращение почтовых расходов, сроков получения информации, если она должна быть направлена по почте. Сокращение стоимости выезда сотрудников регистратора на собрание акционеров, для участия в иных корпоративных мероприятиях. Если в будущем году появится требование об обязательном присутствии регистратора на собрании акционеров, стоимость выезда его сотрудников на предприятие станет еще более актуальной. И, что не менее важно, – свой, региональный, регистратор – это нахождение головной организации, либо ее филиала в едином с клиентом или близком к нему часовом поясе, возможность решать вопросы непосредственно с руководством компании, не дожидаясь наступления в Центральном регионе рабочего дня, нахождение документов и баз реестра в территориальной близости к акционерному обществу, индивидуальный подход к каждому клиенту.

**Иван Рудых,  
Газета Дело**

Вы можете получить всю интересующую Вас информацию о ЗАО «СРК», проконсультироваться по передаче или ведению реестра на сайте [www.zao-srk.ru](http://www.zao-srk.ru), а также обращайтесь: Иркутский филиал ЗАО СРК 664043, Иркутская область, г. Иркутск, ул. Карла Маркса, 18, Тел.: (3952) 66-24-59 ЗАО «СРК» 654005, Россия, г. Новокузнецк, пр. Строителей, д. 57 Почтовый адрес: 654000, Россия, г. Новокузнецк, а/я 99/212 Тел./факс: (3843) 74-91-40, 74-91-39, 74-91-38



**СИБИРСКАЯ  
РЕГИСТРАЦИОННАЯ  
КОМПАНИЯ**

### В КОНСУЛЬТАНТПЛЮС ВКЛЮЧЕНЫ ПРОЕКТЫ НОРМАТИВНЫХ ПРАВОВЫХ АКТОВ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ОРГАНОВ РФ

#### В справочную правовую систему КонсультантПлюс включен новый информационный банк «Проекты нормативных правовых актов».

**Он содержит проекты:**

- постановлений Правительства РФ;  
- указаний Банка России;  
- приказов министерств и ведомств (Минфина, Минтруда, Роспотребнадзора и др.).

Доступ к этим документам позволит своевременно узнать о готовящихся изменениях в законодательстве и проследить за всеми этапами согласования проектов ведомственных правовых актов.

Работать с проектами правовых актов очень удобно. Важную информацию о дате последней редакции и о принятии проекта можно увидеть сразу в списке документов – эти сведения отраже-

ны рядом с названием. Быстро ознакомиться с сутью проекта позволяют краткие аннотации в начале текста документа. А отследить этапы согласования документа и изменения в них поможет кнопка «Редакции» (справа от текста).

На момент выхода в новом информационном банке «Проекты нормативных правовых актов» размещено более 1 900 проектов: материалы будут регулярно обновляться, а их количество расти. Узнавать о новых и наиболее интересных проектах в системе можно из специальных обзоров «Проекты НПА. Новое в российском законодательстве».

Новый банк вошел в раздел системы «Проекты правовых актов» (ранее этот раздел назывался «Законопроекты»), который также включает информационный банк «Законопроекты» с текстами проектов законов на различных стадиях рассмотрения и сопроводительными материалами к ним. Таким образом, пользователям КонсультантПлюс стало доступно еще больше информации о проектах готовящихся документов – как законов, так и подзаконных актов.

**Более подробную информацию о новом информационном банке «Проекты нормативных правовых актов» 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**

# Продукты на обед – через интернет

**Бизнес в Сети только кажется простым. Своим опытом с Газетой Дело поделились представители трех иркутских продуктовых интернет-магазинов:**

 <p><a href="http://shop.slata.ru/">http://shop.slata.ru/</a></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Запуск – 2012 год</li> <li>● Количество заявок в месяц – 1500-2000</li> </ul>	 <p><a href="http://www.560-171.ru/">http://www.560-171.ru/</a></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Запуск – 2010 год</li> <li>● Минимальное количество заявок в месяц – 200</li> </ul>	 <p><a href="http://эко-базар.рф/">http://эко-базар.рф/</a></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Запуск – 2011 год</li> <li>● В настоящее время сайт находится в «спящем режиме»</li> </ul>
---	---	--

По данным аналитического агентства Data Insight, в России насчитывается 22 миллиона интернет-покупателей. За 2012 год их количество выросло на 30%. Люди покупают в Сети одежду, бытовую технику, сотовые телефоны... Еще одним направлением интернет-ритейла является продажа продуктов питания.

Бизнес этот лишь кажется простым. Для организации успешного продуктового интернет-магазина нужен широкий ассортимент, грамотные операторы и курьеры, организованная транспортная и складская логистика. В Иркутске магазины, предлагающие широкий ассортимент продуктов, можно пересчитать по пальцам. Кто-то (как, например, интернет-магазин деликатесов ООО «Пятая армия») закрывается, кто-то вынужден брать тайм-ауты.

Представители трех продуктовых онлайн-магазинов поделились своими секретами о том, как сделать интернет-магазин в Иркутске рентабельным, на какую целевую аудиторию необходимо ориентироваться, какой ассортимент содержать, может ли интернет-магазин продуктов существовать без оффлайновой части и какие иллюзии надо отбросить, чтобы не прогореть.

**Анастасия Смирнова,**  
«Слата», специалист по маркетингу:

– В 2012 году, понимая, что популярность онлайн-пространства растет год от года, мы организовали

интернет-магазин своей Службы Доставки. Он сразу же стал очень популярен среди продвинутой части населения, и сейчас заказы интернет-магазина составляют более 60% от общего числа заказов Службы Доставки.

Самым актуальным при создании интернет-магазина является вопрос: что же продавать? Но у нас этот вопрос не стоял, так как существовал уже налаженный бизнес в розничной торговле. Конечно, интернет-магазин может существовать и лишь на виртуальной площадке, без оффлайновой части, но такую схему скорее можно назвать посреднической.

Для успешного функционирования и развития интернет-магазина необходимо, прежде всего, сервис. Сюда можно отнести как удобство заказа на сайте, так и дальнейшее обслуживание клиента.

Наша Служба Доставки имеет собственный автопарк и располагается на базе одного из супермаркетов сети, откуда осуществляется доставка продуктов. Ассортимент товаров соответствует ассортименту магазина, но мы всегда прислушиваемся к пожеланиям наших покупателей, и ассортимент постоянно пополняется новинками.

Тот, кто хочет попробовать себя в интернет-ритейле, должен помнить: даже если вы имеете самый замечательный по дизайну и удобству интернет-магазин, с самыми качественными и недорогими

продуктами, без продвижения у вас ничего не будет продаваться. Всем давно известно, реклама – двигатель торговли.

**Елена Комарова,**  
«Продукты на дом»,  
руководитель:

– С каждым годом интернет-торговля улучшает свои показатели. Если раньше мы искали клиентов, то теперь многие ищут нас. Три года назад у нас было 15 заявок в неделю, сейчас минимальное количество заявок в месяц – 200.

Покупать продукты в интернете очень удобно в современном ритме жизни: экономия времени, не нужно носить тяжелые пакеты и ругаться в очередях. У нас есть, например, покупатели, которые составили определенный набор продуктов, и мы им доставляем его еженедельно в определенный день.

Наши покупатели, в основном, – это мамочки с маленькими детьми, пенсионеры, которым уже сложно идти в магазин и нести тяжелые сумки, занятые люди, у которых нет времени ходить по магазинам. Интернет-магазин «Продукты на дом» работает и с юридическими лицами – столовыми, отелями, небольшими магазинчиками. Им предоставляем скидки и возможность отсрочки платежа.

Считаю, что самое главное для успеха интернет-магазина – это персонал. Коммуникабельный, знающий ассортимент оператор, и вежливый, пунктуальный водитель.

Затем уже ассортимент и ценовая политика. Удобство сайта тоже имеет значение. Все товары у нас на сайте имеют картинку, описание, пищевую ценность. Люди должны знать о товаре максимум, если они заказывают его через интернет, а не держат в руках в магазине.

Рентабельность в нашем бизнесе не самая большая, где-то 20-25%. Хотя, конечно, нужно учитывать, какие продукты продаешь. Например, магазин «Продукты на дом» сейчас развивает новое направление – органические продукты для тех, кто заботится о своем здоровье и здоровье своих близких. Это продукты не из дешевых, зато натуральные. Вот там рентабельность чуть повыше. Расходы сокращаем за счет экономии на помещении: у нас оффлайнового магазина нет.

Самое сложное в интернет-ритейле – сформировать круг постоянных покупателей, в некотором роде приверженцев именно вашего магазина, предлагая им интересный ассортимент и удобные условия. На это нужно время и терпение.



**Мария Перевозникова,**  
«Эко-Базар.рф»,  
маркетолог:

– Интернет-магазин фермерских продуктов «Эко-Базар.рф» был открыт во второй половине 2011 года. Однако с открытием оффлайнового магазина мы бросили онлайн на произвол судьбы, слишком увлеклись, забыв про интернет. Планируем возобновить работу онлайн-магазина в ближайшее время.

С уверенностью могу сказать, что продуктовый ритейл в интернете рентабелен и, как и остальные сферы продаж, будет расти, но не так интенсивно. Все-таки выбрать питание для себя и семьи – дело бо-

лее ответственное, чем, например, купить стиральный порошок.

Услуги нашего интернет-магазина должны быть интересны людям, которые осознанно подходят к потреблению продуктов, отдают предпочтение натуральному – например, беременным женщинам, молодым мамочкам.

Тем, кто планирует открыть продуктовый интернет-магазин, советую не питать иллюзий, что открытие магазина в Сети будет менее затратным, чем оффлайнового, – как в финансовом плане, так и во временном. На самом деле онлайн-магазин требует к себе не меньше внимания и усилий со стороны руководителя.



**ВЛБАНК** *Наша надежность - Ваша уверенность*

ВАШ ЛИЧНЫЙ БАНК

**ВКЛАД**

**ВАШ ЛИЧНЫЙ**

**от 5 до 10,5% годовых**

**ИЩУ СПУТНИКА ЖИЗНИ!**

**ДЛЯ ДОЛГОСРОЧНЫХ ОТНОШЕНИЙ**

**...О СЕБЕ - БЕЗ ВРЕДНЫХ ПРИВЫЧЕК, ВЕРНЫЙ, С ЖИЛАПЛОЩАДЬЮ И ВЫСШИМ ОБРАЗОВАНИЕМ, УСПЕШНО РАБОТАЮ С 1990 ГОДА.**

ВАШ ЛИЧНЫЙ БАНК

8-800-333-07-40

8-800-333-07-40

8-800-333-07-40

8-800-333-07-40

Лицензия Банка России № 1222 от 23.07.2012 г.

Валюта вклада – рубль РФ

Процентная ставка – от 5 до 10,5% годовых в зависимости от срока вклада и суммы первоначального вклада

Минимальный срок хранения вклада составляет 31 день

Максимальный срок хранения вклада составляет 730 дней

Вкладчик самостоятельно выбирает срок вклада

Частичное снятие: допускается, при условии, что остаток денежных средств на счете ВЛБАНК составит сумму в размере не менее половины установленного ВЛБАНКОМ порога, но не менее минимальной суммы первоначального вклада

Пополнение: допускается

Начисление процентов: ежеквартально в последний день месяца путем направления на вклад «Универсальный»

Процентная ставка при досрочном расторжении договора: от 0,1 до 10,5% в зависимости от суммы первоначального вклада и фактического срока нахождения денежных средств на вкладе

Указанные условия не являются офертой

Дополнительную информацию можно получить на сайте:

[www.vlbank.ru](http://www.vlbank.ru)

**8-800-333-07-40**

Лицензия Банка России № 1222 от 23.07.2012 г.

Мнение эксперта

**Денис Юрасов,**  
директор компании  
«Медведев Маркетинг»:

Скорость развития иркутского рынка торговли продуктами питания в онлайн на порядок ниже, чем в других сегментах. Тем не менее, сегодня на этом рынке уже есть крупные игроки.

Можно отметить, что большинство магазинов имеет узкую специализацию: например, продают кофе, деликатесы или деревенские продукты. В будущем, скорее всего, тенденция узкой специализации сохранится – разве что расширится ассортимент

(в пользу сопутствующих товаров – аксессуаров к кофе, макарон к мясу и т.д.). Еще очень интересен вариант доставки продуктов «по подписке» – когда с условленной периодичностью покупателю привозят пакет провизии домой или в офис.

Важным вопросом остается, может ли интернет-магазин продуктов существовать без оффлайновой части? Да, может. Но для этого он должен иметь очень сильный маркетинг, чтобы обеспечить стабильный поток клиентов. К сожалению, ситуация в Иркутске пока не позволяет говорить об отсутствии проблем с аудиторией в интернете.

## 7 мифов про структурные продукты

**Структурный продукт – это инструмент инвестиций на российском рынке сравнительно новый, поэтому «оброс» мифами и легендами. Директор Иркутского филиала БКС Премьер Эдуард Семенов рассказывает о самых распространенных из них.**

– Структурный продукт – это инструмент-конструктор, состоящий из двух составляющих: защитной части и агрессивной. Агрессивные инвестиционные инструменты, привязанные к «базовому активу», обеспечивают инвестору повышенный доход. В свою очередь защитная часть структурного продукта, которая помещается в депозиты, векселя, облигации, обеспечивает сохранность капитала и минимальную гарантированную доходность. Вот основные мифы о структурном продукте:

**Миф 1. Структурные продукты являются слишком сложными для частного инвестора**

Часто структурные продукты (СП) строятся на базе производных финансовых инструментов. Если эти инструменты рассматривать в отрыве от СП, то они действительно могут показаться сложными, однако в составе структурного продукта эти инвестиции прозрачны. Доходность продуктов известна заранее, что выделяет этот инвестиционный

инструмент «из толпы». Выплаты описываются в формулах, исходя из различных инвестиционных горизонтов. Такие продукты позволяют инвесторам четко понимать, как они будут работать как с точки зрения доходности, так и с точки зрения рисков. И это является очевидным плюсом структурного продукта: при сложных комбинациях мы четко понимаем, что получим в итоге.

**Миф 2. Структурные продукты по доходности отстают от акций**

Доходность по акциям в целом зависит от опыта инвестора, ситуации на рынках, стратегии и прочих факторов. Потенциальная доходность структурного продукта при этом целиком и полностью зависит от типа структурного продукта и экономических условий. Однако доходность в отличие от акций четко определена, при этом продукт часто может гарантировать полную защиту капитала, что для многих инвесторов является преимуществом в выборе финансового инструмента.

**Миф 3. Инвесторы должны избегать СП, потому что они не получают дивидендов по акциям**

Сегодня на рынке можно строить структурные продукты на базе уже имеющегося у вас пакета акций. А это предполагает, что вы сохраните все те права, которые дают вам ваши бумаги, в том числе и право на получение дивидендов.

**Миф 4. Структурные продукты недоступны для частного клиента**

Рынок структурных продуктов существенно вырос за последние годы и продолжает расширяться. Широкий спектр СП с различной потенциальной доходностью, разными базовыми активами и первоначальным капиталом позволяет выбрать то, что отвечает запросам инвестора. Так что не всегда нужно обладать миллионом рублей, чтобы выгодно инвестировать.

**Миф 5. Структурные продукты – слишком дорогая услуга**

Некоторые инвесторы считают, что формирование структурного продукта сводится к обычной диверсификации портфеля. То есть любой инвестор сам может составить собственный структурный продукт и избежать большой брокерской комиссии за услугу. Если речь идет о простых продуктах, а инвестор отлично разбирается в опционных стратегиях, то, безусловно, можно сформировать портфель самостоятельно. Но у новичков могут возникнуть сложности, кроме того, многие продукты довольно сложные, а некоторые и вовсе строятся на внебиржевых опционах, недоступных частному инвестору. При этом важно понимать, что все издержки инвестора изложены подробно в договорах и вы можете сравнить их с покупкой других услуг или продуктов.

**Миф 6. Структурные продукты не позволяют контролировать риски**

При формировании структурного продукта риски четко прописываются в зависимости от сценариев



и различных инвестиционных горизонтов. Сегодня на рынке есть продукты под любые запросы, так что инвестор может выбрать подходящий вариант в зависимости от желаемой доходности и терпимости к риску. Внимательно читайте проспекты по продукту и задавайте вопросы своему финансовому советнику.

**Миф 7. Структурный продукт зарабатывает только на растущем рынке**

Структурные продукты как раз и хороши тем, что часто рассчитаны как на рост, так и на падение, «боксовик», выход из диапозона, ограниченный рост базового актива – то есть продукт строится по целому ряду параметров и охватывает массу интересных стратегий. Инвестору нужно выбрать только то, что подходит под текущую рыночную ситуацию и его индивидуальные запросы.



**Александр Разуваев,**  
директор Аналитического  
департамента  
Компании Альпари:

Нулевые годы – это лучшее время для российской экономики. За это время экономика в долларовом выражении выросла в десять раз, в реальном выражении – почти в два раза. Бюджет формировался очень консервативно, это было очень жесткое правило тогдашнего министра финансов и одного из основателей «русского экономического чуда» Алексея Кудрина. Соответственно доходы всегда были выше ожиданий. Это позволило резко снизить размер суверенного долга, сформировать

значительный стабилизационный фонд, получить инвестиционный рейтинг от всех трех агентств. Moody's России присвоил инвестиционный рейтинг десять лет назад, в октябре 2003 года.

При этом росла не только цена на нефть, но и объем добычи. Лидерами по увеличению добычи были олигархические компании «Юкос» и «Сибнефть», которые за счет ряда управленческих и финансовых решений значительно повысили эффективность своего бизнеса. Очень положительно для бюджета в нулевые стало введение плоской шкалы НДФЛ в 13%, что позволило вывести зарплату из тени. Одновременно налог на

## Девальвация спасет бюджет

**Проблема доходов и дефицита бюджета сейчас является центральной. Ее обсуждают не только монетарные власти и политики, но и обычные граждане, пользователи социальных сетей. И никто толком не может понять, что произошло, ведь еще совсем недавно и с экономикой, и с бюджетом у нас все было хорошо.**

прибыль был снижен до 24%. Бизнес также стал выходить из тени.

Однако главное – это, конечно, политика ресурсного национализма, которая вернула почти все доходы от экспорта нефти и газа в бюджет. Данная политика подразумевала ряд важнейших решений. Были ликвидированы внутренние офшоры, где по серым схемам нефтяники оптимизировали налоги. С 1 января 2005 года была введена новая система налогообложения нефтяных компаний, связка «НДПИ + экспортные пошлины» стала изымать основные доходы от экспорта нефти в бюджет. В 2005 году государство вернуло себе контроль в акционерном капитале «Газпрома» и допустило к акциям «Газпрома» иностранцев, цена акций газового холдинга взлетела с \$2.5 до \$13 всего за год. Кроме того, за «Газпром» законодательно была закреплена монополия на экспорт газа. Вероятно, из-за прямого госконтроля над отраслью налоговый режим для газодобытчиков оказался мягче, чем для нефтяников.

Отдельно следует сказать о приватизации. Если в

90-е собственность раздавалась близким к власти олигархам бесплатно или почти бесплатно (достаточно вспомнить печально известные залоговые аукционы), то при Путине активы стали продаваться только по справедливой цене или даже с премией. При приватизации «Славнефти» в конце 2002 года бюджет получил почти 2 млрд. долл., а при IPO «Роснефти» летом 2006 года государство выручило уже более 10 млрд. долл.

Однако золотые времена прошли. Добыча нефти стагнирует. Для разработки новых месторождений Арктики и Восточной Сибири нужны очень серьезные инвестиции. И теперь все зависит от цен на нефть. Россия является лидером по объему добычи в мире. Однако возможность влияния на нефтяные цены у России сильно ограничена. Пока конъюнктура неплохая. Однако дальнейший рост цен на энергоресурсы может привести к рецессии в мировой экономике. Спад в Европе и вступление в ВТО больно ударили по России, экономический рост оказался намного хуже ожиданий. Промышленное производ-

ство вообще показывает нулевую динамику. При этом сохраняется инфляция. Это не позволяет резко снизить процентные ставки, что необходимо для стимулирования экономики.

Фондовый рынок скорее мертв, чем жив. Ликвидности почти нет. При этом российский рынок акций находится на аномально низких уровнях. Акции сейчас в целом на 40% дешевле, чем когда Владимир Путин покинул президентский пост в мае 2008 года. О масштабной приватизации говорить не приходится. На наши компании просто нет покупателя.

Проблемы бюджета связаны с тем, что лишних денег в экономике просто нет. А борьбу с теневым сектором может вести только очень жесткая и амбициозная личность. Таких людей в правительстве сейчас нет. Это пытался сделать Чубайс перед дефолтом 1998 года. Однако, несмотря на жесткие меры, все его попытки провалились.

На внешние источники финансирования надеяться не приходится. Из-за Сирии и прочих надуманных вещей Россия, мягко сказать,

не в моде у глобальных инвесторов, да и сейчас вообще очень прохладное отношение к развивающимся рынкам. Ключевым негативом в прохладном отношении глобальных инвесторов к России стали «болотные» митинги, которые позволили говорить о политической нестабильности в России, и громкий и публичный конфликт Медведева и Кудрина. Многие «экспаты» из ведущих мировых инвестиционных банков так и говорили мне: верните Кудрина в правительство, и будут деньги.

Конечно, правительство может сбалансировать бюджет одним шагом. Ослабив курс рубля, что автоматически увеличит рублевые доходы от экспорта нефти. Однако это раскрутит инфляцию, нанесет мощный удар по среднему классу, а главное – сделает невозможным импорт технологий и модернизацию экономики страны.

Впрочем, может, ужасный конец лучше, чем ужас без конца, возможно, девальвация неизбежна. Возможно, у власти, несмотря на дорогую нефть, просто не будет выбора. И привычный курс 30 руб./долл. изменится на 40 руб./долл.

## «Развивающиеся рынки скоро станут модными для инвестиций»

**Могут ли расти акции в условиях замедления экономики? Как долго будет оставаться недооцененным российский фондовый рынок? Ценные бумаги каких компаний принесут инвестору доход, а в чьи акции, напротив, вкладываться рискованно? На эти и другие вопросы Газете Дело ответил Исполнительный директор представительства ЗАО «ФИНАМ» в г. Иркутске Константин Тютрин.**

– Экономика России показывает нулевые темпы роста, промышленность падает, безработица растет. Могут ли акции российских компаний в таких условиях показывать рост?

– Относительно ВВП есть несколько важных моментов.

Во-первых, если мы говорим о прогнозах на акции, то важнее не то, как закончится 2013 год, а то, будет ли рост ВВП в 2014 году. Экономика развитых стран стремительно восстанавливается. Кризис в Европе шел 1,5 года, и он уже закончен. В следующем году экономика Еврозоны вырастет более чем на 1%. Еще более усилит рост Азия. Это поможет вырасти и России. Об этом пока никто не говорит.

Во-вторых, предлагаем обратить внимание на график зависимости динамики российского рынка от ВВП.

Сегодня капитализация рынка немногим превышает 30 трлн. руб., при этом ВВП больше 60 трлн. руб. Фондовый рынок серьезно недооценен. Если говорить о цифрах, то до справедливых уровней нужен рост на 100%. Так что даже при отрицательном ВВП рынок

Что касается безработицы, то, на первый взгляд, все не так критично. По данным Росстата, официальная безработица всего 5.3%, если это так, то это один из самых низких показателей в мире.

Небольшой рост безработицы в последние

это из-за низких общемировых цен на продукцию (металл, сталь, трубы). Это временное явление. Сейчас цены на товары (алюминий, уголь, никель) ниже себестоимости, долго это продолжаться не может. Вскоре цены вновь вырастут, и рабочие места восстановятся.

– Российский фондовый рынок, еще недавно реагировавший с удвоенной силой на любой негатив, в последнее время как будто приобрел иммунитет и некоторую устойчивость. С чем это связано?

– Очевидно, начинается новый тренд развивающихся рынков. Обратите внимание на фондовый рынок Бразилии, который также стал устойчивым. Рынок Аргентины дал сумасшедшие 100% всего за 9 месяцев.

Инвесторы по всему миру ищут применение капиталу, ведь денег все больше и больше, печатные станки в ФРС, ЕЦБ, банке Японии работают на полную. Рынки развитых держав США, Европы уже на исторических пиках, а реальная ставка облигаций США или Германии еще совсем недавно была отрицательная (!). В это время развивающиеся рынки по-прежнему на дне, а цены на некоторые виды сырья вовсе ниже себестоимости. Предположительно именно эти рынки станут модными для инвестиций в следующие 1-2 года (см. Диаграмму).

На диаграмме видно, что российский рынок самый дешевый в мире по показателям P/Eи P/Bv. Даже революционный Египет или кризисная Греция стоят значительно дороже.

– Правительство подумывает о том, как сделать ценные бумаги привлека-



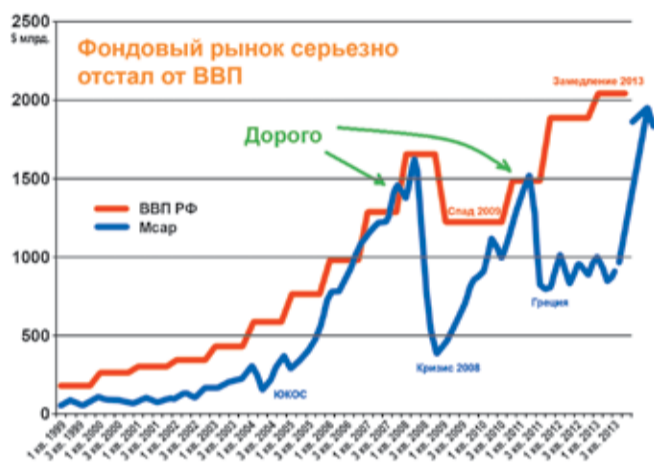
тельными для инвестиций. Обсуждается возможность повышения дивидендных выплат госкомпаниями до 25-35% от прибыли и отмены налога на доходы физических лиц по сделкам с ценными бумагами. Могут ли эти решения стать реальным драйвером роста на рынке акций?

– С точки зрения логики это должно стать настоящим прорывом для

имости акций (ГМК, Газпром, Россети). Надеемся, это было лишь временным явлением.

– Стоит ли рассчитывать на предновогоднее ралли?

– Учитывая сильную динамику Российского фондового рынка в последние два месяца, вполне вероятно, что индекс ММВБ до конца года обновит годовую пик на 1560 пунктов.



будет по-прежнему оставаться недооцененным (см. График).

месяцы вызван закрытием производств в регионах. Компании идут на

### ФИНАМ

## В чем хранить деньги?

A: В акциях

B: В банке

C: В валюте

D: В мешке

посмотреть гороскоп

послушать новости

УЗНАТЬ У СПЕЦИАЛИСТА

### Узнай больше о своих возможностях! Тел.: 34-24-18

Представитель Учебного центра «ФИНАМ» в г. Иркутске — ООО «ФИНАМ-Енисей», ул. Ленина, 6. Одновременно проводится дистанционное обучение в Учебном центре «ФИНАМ».



российского рынка. После введения данных поправок дивидендная доходность индекса станет равной 6-7%, такого нет нигде в мире.

С точки зрения практики, как это ни парадоксально, но последние два года увеличение дивидендов никак не влияло на сто-

– Константин, какие компании, по вашему мнению, будут лидерами и аутсайдерами на рынке акций до конца года?

– В пятерке лидеров – ММК, Сургутнефтегаз, ВТБ, ГМК, Лукойл. Опасные для вложений, на мой взгляд, – это МТС, Мегафон и Магнит.

### Лидеры и аутсайдеры на рынке акций (прогноз)

Топ-5 лидеров на рынке акций до конца года	
ММК	Акции имеют потенциал более 100% в перспективе 2-х лет. Здоровая компания, долг минимальный. Цена на продукцию занижена, потенциально выгодный момент для входа. Потенциальный доход до конца 2013г. – 30%.
Сургутнефтегаз	Высокая дивидендная доходность в 2014 г. Акции следует держать строго до февраля 2014. Консервативная идея. Потенциальный доход до конца 2013г. – 10%.
ВТБ	ВТБ совершила выгодную сделку с Теле2, на базе которого создается 4-ый федеральный оператор. Компания попадет под поправку «25% прибыли МСФО на дивиденды». Дивидендная доходность за этот год может составить 5-7% от вложенных средств.
ГМК	Высокие дивиденды в 2014 и 2015 годы. Голубая фишка. Приток иностранного капитала на рынок. Потенциальный доход до конца 2013г. – 15%.
Лукойл	Консервативная идея. Приток иностранного капитала на рынок. Одна из любимых акций у западных инвесторов наравне с Газпром, Роснефтью, МТС, Мегафоном. Потенциальный доход до конца 2013г. – 10%.
Топ-3 опасных для вложений акций до конца года	
МТС	Самые дорогие в мире по текущей цене мобильные операторы с точки зрения финансовых показателей. Появление конкурента на рынке в лице Теле-2.
Мегафон	Компания больше, чем вся черная металлургия. Рынок ритейла в ближайший год упрется в потолок. Мы уже сравнялись по потреблению с Францией, Германией и т.д. Замедление темпов роста обрушит акции сектора.
Магнит	

Код территории по ОКATO 2540137000
Код кредитной организации (филиала) по ОКПО 27268481
Основной государственный регистрационный номер 1023800000245
регистрационный номер (порядковый номер) 2489
БИК 042520840

БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС (публикуемая форма) на 1 октября 2013 года

Кредитной организации Общества с ограниченной ответственностью «Крона-Банк»

ООО «Крона-Банк»

Код формы по ОКУД 0409806 Квартальная (Годовая)
Почтовый адрес 664007, г.Иркутск, ул.Дзержинского, 29

Table with 4 columns: Номер строки, Наименование статьи, Данные на отчетную дату, Данные на соответствующую отчетную дату прошлого года. Includes sections for I. АКТИВЫ, II. ПАСИВЫ, III. ИСТОЧНИКИ СОБСТВЕННЫХ СРЕДСТВ, IV. ВНЕБАЛАНСОВЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА.

Председатель Правления С.А. Кошкин
Главный бухгалтер Л.А. Землянская

ОТЧЕТ О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ (публикуемая форма) за 9 месяцев 2013 года

Кредитной организации Общества с ограниченной ответственностью «Крона-Банк»

ООО «Крона-Банк»

Код формы по ОКУД 0409807 Квартальная (Годовая)
Почтовый адрес 664007, г.Иркутск, ул.Дзержинского, 29

Table with 4 columns: Номер строки, Наименование статьи, Данные за отчетный период, Данные за соответствующий период прошлого года. Includes sections for I. ДОХОДЫ И УБЫТКИ, II. РАСХОДЫ И УБЫТКИ, III. ИТОГОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ.

Председатель Правления С.А. Кошкин
Главный бухгалтер Л.А. Землянская

Отчет об уровне достаточности капитала, величине резервов на покрытие сомнительных ссуд и иных активов (публикуемая форма) по состоянию на 1 октября 2013 года

Кредитной организации Общества с ограниченной ответственностью «Крона-Банк»

ООО «Крона-Банк»

Код формы по ОКУД 0409808 Квартальная (Годовая)
Почтовый адрес 664007, г.Иркутск, ул.Дзержинского, 29

Table with 5 columns: Номер строки, Наименование показателя, Данные на начало отчетного года, Прирост (+) / снижение (-) за отчетный период, Данные на отчетную дату. Includes sections for I. ОБЪЕМЫ АКТИВОВ И ПАССИВОВ, II. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ, III. СРЕДСТВА КРЕДИТНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ.

Раздел «Справочно»: 1. Формирование (дочисление) резерва на возможные потери по ссудам, ссудной и приравненной к ней задолженности в отчетном периоде (тыс. руб.), всего 76 388, в том числе вследствие: 1.1. выдачи ссуд 36 785; 1.2. изменения качества ссуд 33 367; 1.3. изменения официального курса иностранной валюты по отношению к рублю, установленного Банком России 0; 1.4. иных причин 5 636; 2. Восстановление (уменьшение) резерва на возможные потери по ссудам, ссудной и приравненной к ней задолженности в отчетном периоде (тыс. руб.), всего 70 393, в том числе вследствие: 2.1. списания безнадежных ссуд 0; 2.2. погашения ссуд 51 379; 2.3. изменения качества ссуд 13 524; 2.4. изменения официального курса иностранной валюты по отношению к рублю, установленного Банком России 0; 2.5. иных причин 5 490.

Председатель Правления С.А. Кошкин
Главный бухгалтер Л.А. Землянская

Код территории по ОКATO 25436
Код кредитной организации (филиала) по ОКПО 09125223
основной государственный регистрационный номер 1023800001184
регистрационный номер (порядковый номер) 1184
БИК 042502710

БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС (публикуемая форма) на 1 октября 2013 года

Кредитной организации Ульского акционерного коммерческого банк «Гринкомбанк» (закрытое акционерное общество)

ЗАО «Гринкомбанк»

Код формы по ОКУД 0409806 Квартальная (Годовая)
Почтовый адрес 665451, Иркутская область, г.Усть-Сибирское, пр-т.Комсомольский, 89

Table with 4 columns: Номер строки, Наименование статьи, Данные на отчетную дату, Данные на соответствующую отчетную дату прошлого года. Includes sections for I. АКТИВЫ, II. ПАСИВЫ, III. ИСТОЧНИКИ СОБСТВЕННЫХ СРЕДСТВ, IV. ВНЕБАЛАНСОВЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА.

Председатель Правления А.Н. Тальшев
Главный бухгалтер И.М. Остапюк

ОТЧЕТ О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ (публикуемая форма) за 9 месяцев 2013 года

Кредитной организации Ульского акционерного коммерческого банк «Гринкомбанк» (закрытое акционерное общество)

ЗАО «Гринкомбанк»

Код формы по ОКУД 0409807 Квартальная (Годовая)
Почтовый адрес 665451, Иркутская область, г.Усть-Сибирское, пр-т.Комсомольский, 89

Table with 4 columns: Номер строки, Наименование статьи, Данные за отчетный период, Данные за соответствующий период прошлого года. Includes sections for I. ДОХОДЫ И УБЫТКИ, II. РАСХОДЫ И УБЫТКИ, III. ИТОГОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ.

Председатель Правления А.Н. Тальшев
Главный бухгалтер И.М. Остапюк

Отчет об уровне достаточности капитала, величине резервов на покрытие сомнительных ссуд и иных активов (публикуемая форма) по состоянию на 1 октября 2013 года

Кредитной организации Ульского акционерного коммерческого банк «Гринкомбанк» (закрытое акционерное общество)

ЗАО «Гринкомбанк»

Код формы по ОКУД 0409808 Квартальная (Годовая)
Почтовый адрес 665451, Иркутская область, г.Усть-Сибирское, пр-т.Комсомольский, 89

Table with 5 columns: Номер строки, Наименование показателя, Данные на начало отчетного года, Прирост (+) / снижение (-) за отчетный период, Данные на отчетную дату. Includes sections for I. ОБЪЕМЫ АКТИВОВ И ПАССИВОВ, II. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ, III. СРЕДСТВА КРЕДИТНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ.

Раздел «Справочно»: 1. Формирование (дочисление) резерва на возможные потери по ссудам, ссудной и приравненной к ней задолженности в отчетном периоде (тыс. руб.), всего 16 667, в том числе вследствие: 1.1. выдачи ссуд 5 210; 1.2. изменения качества ссуд 8 366; 1.3. изменения официального курса иностранной валюты по отношению к рублю, установленного Банком России 0; 1.4. иных причин 3 091; 2. Восстановление (уменьшение) резерва на возможные потери по ссудам, ссудной и приравненной к ней задолженности в отчетном периоде (тыс. руб.), всего 26 216, в том числе вследствие: 2.1. списания безнадежных ссуд 180; 2.2. погашения ссуд 16 476; 2.3. изменения качества ссуд 9 560; 2.4. изменения официального курса иностранной валюты по отношению к рублю, установленного Банком России 0; 2.5. иных причин 0.

Председатель Правления А.Н. Тальшев
Главный бухгалтер И.М. Остапюк

Код территории по ОКATO 25
Код кредитной организации (филиала) по ОКПО 33275404
Основной государственный регистрационный номер 1023800000347
регистрационный номер (порядковый номер) 2731
БИК 042520849

БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС (публикуемая форма) на 1 октября 2013 года

Кредитной организации Открытое акционерное общество «Восточно-Сибирский транспортный коммерческий банк»

ОАО «ВостСибтранскомбанк»

Код формы по ОКУД 0409806 Квартальная (Годовая)
Почтовый адрес: Россия, 664025, г.Иркутск, ул.Бурлова, 2

Table with 4 columns: Номер строки, Наименование статьи, Данные на отчетную дату, Данные на соответствующую отчетную дату прошлого года. Includes sections for I. АКТИВЫ, II. ПАСИВЫ, III. ИСТОЧНИКИ СОБСТВЕННЫХ СРЕДСТВ, IV. ВНЕБАЛАНСОВЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА.

Председатель Правления С.М. Щелчков
Главный бухгалтер И.А. Владимирова

ОТЧЕТ О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ (публикуемая форма) за 9 месяцев 2013 года

Кредитной организации Открытое акционерное общество «Восточно-Сибирский транспортный коммерческий банк»

ОАО «ВостСибтранскомбанк»

Код формы по ОКУД 0409807 Квартальная (Годовая)
Почтовый адрес: Россия, 664025, г.Иркутск, ул.Бурлова, 2

Table with 4 columns: Номер строки, Наименование статьи, Данные за отчетный период, Данные за соответствующий период прошлого года. Includes sections for I. ДОХОДЫ И УБЫТКИ, II. РАСХОДЫ И УБЫТКИ, III. ИТОГОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ.

Председатель Правления С.М. Щелчков
Главный бухгалтер И.А. Владимирова

Отчет об уровне достаточности капитала, величине резервов на покрытие сомнительных ссуд и иных активов (публикуемая форма) по состоянию на 1 октября 2013 года

Кредитной организации Открытое акционерное общество «Восточно-Сибирский транспортный коммерческий банк»

ОАО «ВостСибтранскомбанк»

Код формы по ОКУД 0409808 Квартальная (Годовая)
Почтовый адрес: Россия, 664025, г.Иркутск, ул.Бурлова, 2

Table with 5 columns: Номер строки, Наименование показателя, Данные на начало отчетного года, Прирост (+) / снижение (-) за отчетный период, Данные на отчетную дату. Includes sections for I. ОБЪЕМЫ АКТИВОВ И ПАССИВОВ, II. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ, III. СРЕДСТВА КРЕДИТНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ.

Раздел «Справочно»: 1. Формирование (дочисление) резерва на возможные потери по ссудам, ссудной и приравненной к ней задолженности в отчетном периоде (тыс. руб.), всего 232 076, в том числе вследствие: 1.1. выдачи ссуд 20 220; 1.2. изменения качества ссуд 179 743; 1.3. изменения официального курса иностранной валюты по отношению к рублю, установленного Банком России 4; 1.4. иных причин 32 109; 2. Восстановление (уменьшение) резерва на возможные потери по ссудам, ссудной и приравненной к ней задолженности в отчетном периоде (тыс. руб.), всего 264 551, в том числе вследствие: 2.1. списания безнадежных ссуд 18 848; 2.2. погашения ссуд 92 344; 2.3. изменения качества ссуд 83 121; 2.4. изменения официального курса иностранной валюты по отношению к рублю, установленного Банком России 5; 2.5. иных причин 70 233.

Председатель Правления С.М. Щелчков
Главный бухгалтер И.А. Владимирова

Код территории по ОКATO 25
Код кредитной организации (филиала)
по ОКПО 35627534
регистрационный номер
(порядковый номер) 2990

БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС
(публикуемая форма)
на 1 октября 2013 года

Кредитной организации: Коммерческий банк «БайкалКредобанк»
(открытое акционерное общество)

КБ «БайкалКредобанк» (ОАО)

Код формы по ОКУД 0409806
Квартальная (Годовая)

Почтовый адрес: 664025, г.Иркутск, ул.Ленина, 18

Table with 4 columns: Номер строки, Наименование статьи, Данные на отчетную дату, Данные на соответствующую отчетную дату прошлого года. Rows include I. АКТИВЫ, II. ПАСИВЫ, III. ИСТОЧНИКИ СОБСТВЕННЫХ СРЕДСТВ, IV. НЕБАЛАНСОВЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА.

Председатель Правления А. Н. Геряев
Главный бухгалтер В. М. Гаранина

ОТЧЕТ О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ
(публикуемая форма)
за 9 месяцев 2013 года

Кредитной организации Коммерческий банк «БайкалКредобанк»
(открытое акционерное общество)

КБ «БайкалКредобанк» (ОАО)

Код формы по ОКУД 0409807
Квартальная (Годовая)

Почтовый адрес: 664025, г.Иркутск, ул.Ленина, 18

Table with 4 columns: Номер строки, Наименование статьи, Данные за отчетный период, Данные за соответствующий период прошлого года. Rows include 1. Процентные доходы, 2. Доходы от оказания услуг, 3. Доходы от операций с ценными бумагами, 4. Доходы от операций с иностранной валютой, 5. Комиссионные доходы, 6. Изменение резерва на возможные потери, 7. Изменение резерва на возможные потери по прочим потерям, 8. Чистые доходы (расходы) от операций с ценными бумагами, 9. Чистые доходы (расходы) от операций с иностранной валютой, 10. Комиссионные расходы, 11. Изменение резерва на возможные потери по ценным бумагам, 12. Изменение резерва на возможные потери по прочим потерям, 13. Чистые доходы (расходы) от операций с ценными бумагами, 14. Чистые доходы (расходы) от операций с иностранной валютой, 15. Комиссионные расходы, 16. Выплата из прибыли после налогообложения, 17. Распределение между акционерами (участниками) в виде дивидендов, 18. Неполученная прибыль (убыток) за отчетный период.

Председатель Правления А. Н. Геряев
Главный бухгалтер В. М. Гаранина

Отчет об уровне достаточности капитала, величине резервов на покрытие сомнительных суд и иных активов
(публикуемая форма)
по состоянию на 1 октября 2013 года

Кредитной организации Коммерческий банк «БайкалКредобанк»
(открытое акционерное общество)

КБ «БайкалКредобанк» (ОАО)

Код формы по ОКУД 0409808
Квартальная (Годовая)

Почтовый адрес: 664025, г.Иркутск, ул.Ленина, 18

Table with 4 columns: Номер строки, Наименование показателя, Данные на начало отчетного года, Прирост (+) / снижение (-) за отчетный период, Данные на отчетную дату. Rows include 1. Собственные средства (капитал), 2. Уставный капитал, 3. Нормативное значение достаточности собственных средств (капитала), 4. Фактическое значение достаточности собственных средств (капитала), 5. Фактически сформированные резервы на возможные потери (тыс. руб.), 6. По условиям обязательствам кредитного характера, 7. По условиям обязательствам кредитного характера, по ценным бумагам, 8. По условиям обязательствам кредитного характера, по прочим потерям.

Раздел «Справочно»: 1. Формирование (дочисление) резерва на возможные потери по судам, судной и приравненной к ней задолженности в отчетном периоде (тыс. руб.), всего 90 950, в том числе вследствие: 1.1. выдачи суд 31 490; 1.2. изменения качества суд 44 313; 1.3. изменения официального курса иностранной валюты по отношению к рублю, установленного Банком России 0; 1.4. иных причин 15 155; 2. Восстановление (уменьшение) резерва на возможные потери по судам, судной и приравненной к ней задолженности в отчетном периоде (тыс. руб.), всего 83 358, в том числе вследствие: 2.1. списания безнадежных суд 0; 2.2. погашения суд 47 173; 2.3. изменения качества суд 20 899; 2.4. изменения официального курса иностранной валюты по отношению к рублю, установленного Банком России 0; 2.5. иных причин 15 286.

Председатель Правления А. Н. Геряев
Главный бухгалтер В. М. Гаранина

Код территории по ОКATO 25
Код кредитной организации (филиала)
по ОКПО 22849061
регистрационный номер
(порядковый номер) 1675

БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС
(публикуемая форма)
на 1 октября 2013 года

Кредитной организации: Акционерный коммерческий банк «Радиян»
(открытое акционерное общество)

АКБ «Радиян» (ОАО)

Код формы по ОКУД 0409806
Квартальная (Годовая)

Почтовый адрес: 664047, г.Иркутск, ул.Советская, 3

Table with 4 columns: Номер строки, Наименование статьи, Данные на отчетную дату, Данные на соответствующую отчетную дату прошлого года. Rows include I. АКТИВЫ, II. ПАСИВЫ, III. ИСТОЧНИКИ СОБСТВЕННЫХ СРЕДСТВ, IV. НЕБАЛАНСОВЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА.

Председатель Правления В. М. Давыдова
Главный бухгалтер Н. В. Денисова

ОТЧЕТ О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ
(публикуемая форма)
за 9 месяцев 2013 года

Кредитной организации Акционерный коммерческий банк «Радиян»
(открытое акционерное общество)

АКБ «Радиян» (ОАО)

Код формы по ОКУД 0409807
Квартальная (Годовая)

Почтовый адрес: 664047, г.Иркутск, ул.Советская, 3

Table with 4 columns: Номер строки, Наименование статьи, Данные за отчетный период, Данные за соответствующий период прошлого года. Rows include 1. Процентные доходы, 2. Доходы от оказания услуг, 3. Доходы от операций с ценными бумагами, 4. Доходы от операций с иностранной валютой, 5. Комиссионные доходы, 6. Изменение резерва на возможные потери, 7. Изменение резерва на возможные потери по прочим потерям, 8. Чистые доходы (расходы) от операций с ценными бумагами, 9. Чистые доходы (расходы) от операций с иностранной валютой, 10. Комиссионные расходы, 11. Изменение резерва на возможные потери по ценным бумагам, 12. Изменение резерва на возможные потери по прочим потерям, 13. Чистые доходы (расходы) от операций с ценными бумагами, 14. Чистые доходы (расходы) от операций с иностранной валютой, 15. Комиссионные расходы, 16. Выплата из прибыли после налогообложения, 17. Распределение между акционерами (участниками) в виде дивидендов, 18. Неполученная прибыль (убыток) за отчетный период.

Председатель Правления В. М. Давыдова
Главный бухгалтер Н. В. Денисова

Отчет об уровне достаточности капитала, величине резервов на покрытие сомнительных суд и иных активов
(публикуемая форма)
по состоянию на 1 октября 2013 года

Кредитной организации Акционерный коммерческий банк «Радиян»
(открытое акционерное общество)

АКБ «Радиян» (ОАО)

Код формы по ОКУД 0409808
Квартальная (Годовая)

Почтовый адрес: 664047, г.Иркутск, ул.Советская, 3

Table with 4 columns: Номер строки, Наименование показателя, Данные на начало отчетного года, Прирост (+) / снижение (-) за отчетный период, Данные на отчетную дату. Rows include 1. Собственные средства (капитал), 2. Уставный капитал, 3. Нормативное значение достаточности собственных средств (капитала), 4. Фактическое значение достаточности собственных средств (капитала), 5. Фактически сформированные резервы на возможные потери (тыс. руб.), 6. По условиям обязательствам кредитного характера, 7. По условиям обязательствам кредитного характера, по ценным бумагам, 8. По условиям обязательствам кредитного характера, по прочим потерям.

Раздел «Справочно»: 1. Формирование (дочисление) резерва на возможные потери по судам, судной и приравненной к ней задолженности в отчетном периоде (тыс. руб.), всего 85 896, в том числе вследствие: 1.1. выдачи суд 61 246; 1.2. изменения качества суд 23 742; 1.3. изменения официального курса иностранной валюты по отношению к рублю, установленного Банком России 0; 1.4. иных причин 908; 2. Восстановление (уменьшение) резерва на возможные потери по судам, судной и приравненной к ней задолженности в отчетном периоде (тыс. руб.), всего 79 471, в том числе вследствие: 2.1. списания безнадежных суд 0; 2.2. погашения суд 85 044; 2.3. изменения качества суд 10 181; 2.4. изменения официального курса иностранной валюты по отношению к рублю, установленного Банком России 0; 2.5. иных причин 4 246.

Председатель Правления В. М. Давыдова
Главный бухгалтер Н. В. Денисова

Код территории по ОКATO 25
Код кредитной организации (филиала)
по ОКПО 09125424
регистрационный номер
(порядковый номер) 1067

БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС
(публикуемая форма)
на 1 октября 2013 года

Кредитной организации: «БайкалИнвестБанк»
(открытое акционерное общество)

ОАО «БайкалИнвестБанк»

Код формы по ОКУД 0409806
Квартальная (Годовая)

Почтовый адрес: 664007, г.Иркутск, ул.Октябрьской Революции, 5

Table with 4 columns: Номер строки, Наименование статьи, Данные на отчетную дату, Данные на соответствующую отчетную дату прошлого года. Rows include I. АКТИВЫ, II. ПАСИВЫ, III. ИСТОЧНИКИ СОБСТВЕННЫХ СРЕДСТВ, IV. НЕБАЛАНСОВЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА.

Председатель Правления И. Р. Бранденбург
Главный бухгалтер О. К. Ситникова

ОТЧЕТ О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ
(публикуемая форма)
за 9 месяцев 2013 года

Кредитной организации «БайкалИнвестБанк»
(открытое акционерное общество)

ОАО «БайкалИнвестБанк»

Код формы по ОКУД 0409807
Квартальная (Годовая)

Почтовый адрес: 664007, г.Иркутск, ул.Октябрьской Революции, 5

Table with 4 columns: Номер строки, Наименование статьи, Данные за отчетный период, Данные за соответствующий период прошлого года. Rows include 1. Процентные доходы, 2. Доходы от оказания услуг, 3. Доходы от операций с ценными бумагами, 4. Доходы от операций с иностранной валютой, 5. Комиссионные доходы, 6. Изменение резерва на возможные потери, 7. Изменение резерва на возможные потери по прочим потерям, 8. Чистые доходы (расходы) от операций с ценными бумагами, 9. Чистые доходы (расходы) от операций с иностранной валютой, 10. Комиссионные расходы, 11. Изменение резерва на возможные потери по ценным бумагам, 12. Изменение резерва на возможные потери по прочим потерям, 13. Чистые доходы (расходы) от операций с ценными бумагами, 14. Чистые доходы (расходы) от операций с иностранной валютой, 15. Комиссионные расходы, 16. Выплата из прибыли после налогообложения, 17. Распределение между акционерами (участниками) в виде дивидендов, 18. Неполученная прибыль (убыток) за отчетный период.

Председатель Правления И. Р. Бранденбург
Главный бухгалтер О. К. Ситникова

Отчет об уровне достаточности капитала, величине резервов на покрытие сомнительных суд и иных активов
(публикуемая форма)
по состоянию на 1 октября 2013 года

Кредитной организации «БайкалИнвестБанк»
(открытое акционерное общество)

ОАО «БайкалИнвестБанк»

Код формы по ОКУД 0409808
Квартальная (Годовая)

Почтовый адрес: 664007, г.Иркутск, ул.Октябрьской Революции, 5

Table with 4 columns: Номер строки, Наименование показателя, Данные на начало отчетного года, Прирост (+) / снижение (-) за отчетный период, Данные на отчетную дату. Rows include 1. Собственные средства (капитал), 2. Уставный капитал, 3. Нормативное значение достаточности собственных средств (капитала), 4. Фактическое значение достаточности собственных средств (капитала), 5. Фактически сформированные резервы на возможные потери (тыс. руб.), 6. По условиям обязательствам кредитного характера, 7. По условиям обязательствам кредитного характера, по ценным бумагам, 8. По условиям обязательствам кредитного характера, по прочим потерям.

Раздел «Справочно»: 1. Формирование (дочисление) резерва на возможные потери по судам, судной и приравненной к ней задолженности в отчетном периоде (тыс. руб.), всего 612 039, в том числе вследствие: 1.1. выдачи суд 424 108; 1.2. изменения качества суд 144 121; 1.3. изменения официального курса иностранной валюты по отношению к рублю, установленного Банком России 1 167; 1.4. иных причин 42 643; 2. Восстановление (уменьшение) резерва на возможные потери по судам, судной и приравненной к ней задолженности в отчетном периоде (тыс. руб.), всего 552 496, в том числе вследствие: 2.1. списания безнадежных суд 0; 2.2. погашения суд 322 824; 2.3. изменения качества суд 115 634; 2.4. изменения официального курса иностранной валюты по отношению к рублю, установленного Банком России 965; 2.5. иных причин 113 073.

Председатель Правления И. Р. Бранденбург
Главный бухгалтер О. К. Ситникова

# Банковский бизнес: а есть ли кризис?

**17 октября в Москве прошла VIII ежегодная конференция «Российский банковский сектор: замедление темпов роста. Поиск решения», организованная Альфа-Банком. Эксперты финансового сектора обсудили текущую экономическую ситуацию в стране и в мире и потенциальные угрозы для банковского бизнеса.**

«Российская экономика в силу своего сырьевого характера в полной мере ощущает на себе все последствия экономической нестабильности в мире, – заявил Председатель Совета директоров банковской группы 'Альфа-Банк' Петр Авен. – Российский банковский сектор подает нам довольно тревожные сигналы: всеобщее снижение спроса на кредиты и, как следствие, замедление темпов роста кредитных портфелей, серьезный рост задолженности частных лиц и ухудшение качества обслуживания этого долга».

По словам Петра Авена, макроэкономическая ситуация сегодня стабильна и достаточно благоприятна для России, однако экономика не растет: «Главная проблема сегодняшней экономической ситуации в том, что драйверы экономического роста, которые работали последние 15 лет, себя исчерпали. Такими драйверами были девальвация рубля в конце 1990-х – начале 2000-х годов, рынок цен на нефть в начале 2000-х годов».

После кризиса 2008 года толчком для роста служило потребление. Однако сегодня здесь можно наблюдать интересную тенденцию: разрыв между ожиданиями потребителей и производителей увеличивается. По словам Петра Авена, это тревожный феномен: «Население существенно оптимистичнее хозяйствующих субъектов в отношении своего будущего. Люди еще не поверили

в начало экономической стагнации, а производители уже об этом знают».

Находится ли под угрозой российский банковский сектор? Какие пути, выходы есть у банков в сложившейся ситуации? Представители банковской сферы поделились своими мнениями.

**Алексей Марей,**

**Главный управляющий директор Альфа-Банка:**

Банковский сектор, как «кровеносная система» экономики, отражает все те процессы, которые в ней происходят. Замедление сегодня видится везде. Даже темпы розничного кредитования, которые были в последние годы существенным драйвером розничного потребления, достаточно сильно замедлились по сравнению с прошлым годом.

Пока мы не наблюдаем снижения прироста розничного привлечения, что говорит о том, что у граждан еще есть деньги, которые они приносят в банк. Темпы роста розничного привлечения сохраняются на уровне 20%.

Просрочка на розничном рынке растет. Во многом это явилось следствием достаточно агрессивной политики в первую очередь не очень крупных банков, которые специализировались на потребительском кредитовании последние несколько лет. Считалось, это достаточно простая бизнес-модель: привлекать подороже, кредитовать подороже, увеличи-

вать себе маржу и таким образом обеспечивать прибыльность.

Однако в ближайшее время таким банкам, возможно, придется пересмотреть модель бизнеса. Многие игроки, которые занимались подобным направлением, испытывают давление от действий Центробанка, направленных на стабилизацию темпов роста в этом секторе, на обе-

прибыльность снижается. Из-за сложившейся конъюнктуры цен многие компании работают на грани рентабельности, в ближайшем будущем мы ожидаем возможное ухудшение качества корпоративного портфеля.

В этой ситуации банкам необходимо уделять большее внимание управлению качеством кредитного портфеля и думать о клиенте. Конкурентоспособность и внимание к тому, как мы работаем с клиентом, может быть одним из выходов в сложившейся ситуации.

Могу предположить, что в ближайшие годы в банковском секторе будет происходить консо-

**Елена Федоткова,**  
**Главный аналитик Аналитического департамента**  
**ОАО «Промсвязьбанк»:**

Действительно ли банковский сектор сегодня находится под угрозой? С точки зрения кредитования вопрос можно разделить на два основных момента: розничный сектор и корпоративный сектор.

В рознице, а именно в беззалоговом кредитовании, мы видим перегрев, который ЦБ сейчас активно пытается «погасить» за счет введения более жестких норм. В результате постепенно снижаются темпы роста кредитования (до 31% на 1 октября 2013 года по сравнению с 41% на 1 ок-

2014 году в связи с «вызреванием» портфелей и достижением максимального уровня просроченной задолженности.

В корпоративном секторе ситуация отражает состояние российской экономики. Завершение многих крупных инвестиционных и снижение темпов роста ВВП приводит к спаду спроса на кредитные ресурсы со стороны предприятий (темпы роста корпоративного кредитования упали на 1 октября 2013 года до 12,8% с 16,9% годом ранее). Тем не менее, несмотря на стагнацию, качество таких портфелей пока не вызывает существенной обеспокоенности. Здесь мы видим даже небольшое снижение просрочки.

На фоне снижения темпов роста кредитования банки постепенно снижают ставки на привлекаемые ресурсы, в том числе стараясь снизить давление и на свою маржинальность. При этом интересно, что приток депозитов от населения остается довольно стабильным – на уровне 20-22% в год.

Следующий год станет годом продолжения пересмотра стратегий. Банки будут стараться максимально использовать внутренние ресурсы, которым на фоне интенсивного роста не всегда уделялось пристальное внимание. На наш взгляд, будет проведена существенная работа по снижению операционных расходов. Еще одним инструментом для защиты от дополнительных рисков выступает пересмотр скорринговых моделей и повышение требований к заемщикам – данный процесс уже запущен и будет продолжаться в следующем году. Кроме того, в 2014 году банки будут бороться с давлением на показатель достаточности собственных средств, искивая ресурсы для пополнения капитала.

**Елена Демидова,**  
**Газета Дело**



**На конференции «Российский банковский сектор: замедление темпов роста. Поиск решения» эксперты финансового сектора обсудили потенциальные угрозы для банковского бизнеса.**

спечение устойчивой долгосрочной модели развития. Некоторые такие банки показывают серьезное ухудшение своего финансового состояния, убыток по первому полугодю.

Есть тревожные тенденции и в корпоративном секторе. Рентабельность активов падает,

лидация. Банковский бизнес – это бизнес больших игроков, где несколько банков или несколько десятков банков действительно контролируют большую часть рынка, который требует больших инвестиций в технологичность, инфраструктуру, профессионализм сотрудников.

В планах регулятора снизить темпы до 20-25%. Однако обратной стороной медали является рост просроченной задолженности (до 4,49% на 1 октября) и снижение доходов кредитных организаций. Все это сказывается на финансовой устойчивости банков. Причем мы ожидаем ухудшение ситуации в

## УДОБНЫЙ ПОИСК УЧЕБНИКОВ – В МОБИЛЬНОМ ПРИЛОЖЕНИИ «КОНСУЛЬТАНТПЛЮС: СТУДЕНТ»

**Выпущено обновление мобильного приложения «Консультант-Плюс: Студент». Теперь со стартовой страницы по новой ссылке «Учебники» можно быстро перейти к работе с учебниками по правовым дисциплинам. Удобный рубрикатор поможет подобрать учебник по отраслям права.**

Приложение «Консультант-Плюс: Студент» содержит правовую информацию (кодексы и законы), судебную практику, консультационные материалы, а также более 170 современных учебников и пособий по праву, финансам, экономике и бухучету. Приложение создано в рамках некоммерческого проекта «КонсультантПлюс: Высшая школа» и адресовано студентам, аспирантам и преподавателям юридических

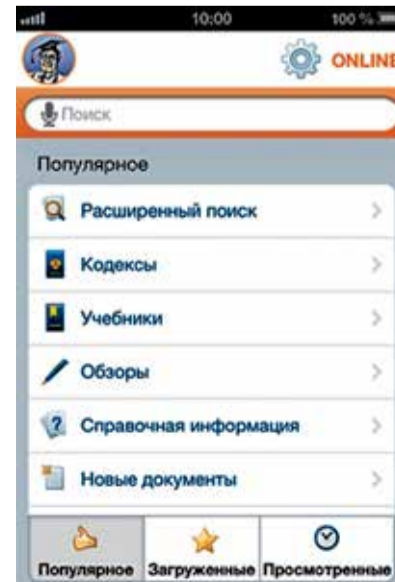
и финансово-экономических дисциплин.

Программа работает в двух режимах: онлайн и офлайн. Для работы без выхода в Интернет (в режиме офлайн) нужно заранее сохранить в «Загруженные документы» до 100 документов, в том числе учебников. В режиме онлайн можно работать с полной базой документов приложения. Все документы регулярно

обновляются. Приложение «КонсультантПлюс: Студент» доступно в магазинах приложений App Store (для iPhone/iPad – <https://itunes.apple.com/ru/app/konsultantplus-student/id571689619?mt=8>) и Google Play (для Android-устройств – <https://play.google.com/store/apps/details?id=com.consultantplus.hs>) в категории «Образование». Подробнее о приложении – [www.consultant.ru/student](http://www.consultant.ru/student).

Напомним, что для студентов и преподавателей к новому учебному году осенью также выпущен диск «КонсультантПлюс: Высшая школа». Диск содержит все необходимое для учебы. Подробнее о диске – <http://www.consultant.ru/hs/>.

**Более подробную информацию о мобильном приложении «КонсультантПлюс: Студент» и диске «КонсультантПлюс: Высшая школа» можно узнать в региональном информационном центре Сети КонсультантПлюс ЗАО «КонсультантПлюс в Иркутске».**





## ЖК «Глазковская роща» Завершено строительство б/с №1 и №3!



- **Расположение:**  
г. Иркутск,  
ул. Маяковского, 69
- **Этажность:**  
Семнадцать
- **Срок сдачи:**  
3 квартал 2014 года
- **Стадия строительства:**  
б/с №1 и №3 – готовы,  
б/с № 2 – 8 этажей

Современный жилой комплекс «Глазковская роща» расположен в Свердловском районе, вблизи Кайской рощи и Курорта «Ангара».

«Глазковская роща» – жилой комплекс повышенного комфорта, состоящий из трех семнадцатизэтажных зданий. Проектом предусмотрены одно-, и двухкомнатные квартиры общей площадью от 38 до 58 кв.м. разных типов, что позволит будущим жильцам подобрать оптимальную планировку. Квартиры сдаются с черновой отделкой: стяжкой пола, штукатуркой стен, пла-

стиковыми окнами, с застекленными лоджиями, входной металлической дверью, счетчиками на воду и электричество, выводами под сантехнику, чугунными радиаторами. Мы делаем только первый шаг для того, чтобы Вы могли реализовать весь творческий потенциал в отделке Вашего будущего жилья.

По окончании строительства будет выполнено благо-

устройство придомовой территории: проложены проезды к дому, тротуары и пешеходные дорожки, построены детские площадки и зоны отдыха, выполнено озеленение.

Спешим сообщить радостную новость о завершении строительства блок-секций №1 и №3. Дома готовы и в ближайшем будущем будут введены в эксплуатацию. Работы по этим домам завершены досрочно.

### Стоимость квартир:

Комнат	Площадь	Цена
1-комн.	39 кв.м.	47 тыс. руб/кв.м.
2-комн.	42-53 кв.м.	



**Отдел продаж:** ул. Игошина, 3  
**www.maxstroy.ru**  
**(3952) 59-79-62**

Проектная декларация на сайте [www.maxstroy.ru](http://www.maxstroy.ru)

## Современный жилой комплекс в центре г. Иркутска



- **Расположение:**  
г. Иркутск,  
ул. Декабрьских Событий, 41
- **Этажность:**  
Семнадцать
- **Срок сдачи:**  
сдан
- **Стадия строительства:**  
готов

Современный жилой комплекс по ул. Декабрьских Событий возводится в престижном районе г. Иркутска и воплощает все преимущества современной городской квартиры. Центр города, удобная транспортная доступность, отлично развитая инфраструктура и современные строительные концепции – все это далеко не полный перечень достоинств домов на улице Декабрьских Событий.

Комплекс максимально соответствует требованиям современного рынка и представляет собой административные

здания, два монолитно-кирпичных жилых корпуса, в которых расположены квартиры с многообразием планировок, что предоставит Вам уникальную возможность обустройства жизненного пространства, удовлетворяющего самому взыскательному вкусу.

Жильцам также будут доступны самые разнообразные объекты внутренней инфраструктуры: на первых трех этажах после коммерческой реализации и определения назначения, возможно, разместятся самые необходимые уч-

реждения культурно-бытового обслуживания.

Учтены и интересы автомобилистов – на территории комплекса расположена подземная автостоянка.

Мы постарались до мелочей продумать не только архитектурные решения и планировки, но и сам стиль жизни, в котором человеку все кажется разумным и удобным. Приобретая квартиру в нашем комплексе, Вы не просто приобретаете современное жилье, Вы приобретаете Дом, который сразу станет для Вас родным.

Комнат	Площадь	Цена
1-комн.	от 38,7 кв.м.	от 2 847 200 руб.
2-комн.	от 67,5 кв.м.	от 4 173 000 руб.
3-комн.	от 95,9 кв.м.	от 6 204 600 руб.
4-комн.	от 133,6 кв.м.	от 8 328 800 руб.



**СтройКонсалт**

**Отдел продаж:** ул. Декабрьских Событий, 88, оф. 102  
**www.stroy-consult.ru**  
**(3952) 204-602, 261-166**

Проектная декларация на сайте [www.stroy-consult.ru](http://www.stroy-consult.ru)

## Современный дачный поселок «Сосновый бор» Отдых с комфортом круглый год!



- **Расположение:**  
28 км. Байкальского тракта
- **Количество участков:**  
100
- **Коммуникации:**  
Водопровод (круглогодичный)  
Электрические сети
- **Инфраструктура:**  
Широкие асфальтированные дороги  
Административное здание на въезде

Дачный поселок «Сосновый бор» расположен на 28 километре Байкальского тракта в красивом сосновом лесу. В поселке спроектированы круглогодично функционирующие коммуникации и ин-

фраструктурные объекты.

Одним из главных достоинств дачного поселка «Сосновый бор» является возможность круглогодичного использования. Здесь созданы все условия

для того, чтобы остаться на неделю или месяц в любое время года.

Специально для дачного поселка «Сосновый бор» наша компания разработала технологию строительства недорогих и надежных домов.

### Участки от 10 соток с подрядом и без подряда!



**Отдел продаж:** Карла Маркса, 40, оф. 350

**www.28km.ru**

**(3952) 62-01-01**



**shop.slata.ru 23•5555**

СУММА ЗАКАЗА:	СТОИМОСТЬ ДОСТАВКИ:	Приним заявок на <a href="http://shop.slata.ru">shop.slata.ru</a> осуществляется круглосуточно.
от 990 руб.	<b>БЕСПЛАТНО</b>	Оплата производится только наличными при получении заказа
от 600 до 990 руб.	<b>150 руб.</b>	
до 600 руб.	<b>250 руб.</b>	Доставка товаров ежедневно с 8.00 до 24.00
за город: от 1500 руб.	<b>20 руб/км от границы города</b>	Доставка по городу в течении часа с момента пробития чека



Коммерческая недвижимость остается одним из популярных инструментов инвестирования. По данным компании Jones Lang LaSalle, по итогам первого полугодия 2013 года инвестиции в российскую коммерческую недвижимость выросли на треть (до \$3,7 млрд) по сравнению с аналогичным периодом 2012 года.

Но так ли просто зарабатывать на офисных, торговых и складских помещениях? Какой объект принесет больший доход, какой окажется более ликвидным? Какие риски подстерегают потенциального инвестора? Своим мнением об инвестициях в коммерческую недвижимость с Газетой Дело поделились участники иркутского рынка.



**Светлана Ермолович,**  
генеральный директор  
агентства недвижимости  
«Тысячелетие»:

Коммерческая недвижимость, безусловно, более выгодна с точки зрения инвестиций, чем жилая. Просто сравним. Однокомнатную квартиру можно

купить в среднем за 2 миллиона рублей, ее аренда будет приносить в месяц около 16 тысяч рублей, срок окупаемости составит порядка 10 лет. Покупка нежилого помещения в центре города площадью 48 кв.м обойдется примерно в 3 миллиона рублей, сдача его в аренду даст доход 38 тысяч рублей в месяц (800 руб./кв.м), вложения окупятся за 6,5-7 лет.

Важный вопрос – объект какого формата выбрать. Наибольшим спросом сегодня пользуются торговые помещения, особенно небольшой площади (30-55 кв.м). Есть спрос и на небольшие офисные помещения – их не хватает. Раньше была возможность перевода жилого помещения в нежилое, можно было из квартиры сделать магазин или офис маленькой площади,

## Инвестиции в коммерческую инструкция

сейчас это сложно. Не меньшим спросом пользуются и складские теплые помещения, их на сегодняшний день на рынке немного, предложения практически отсутствуют.

При выборе объекта прежде всего следует обратить внимание на его местоположение, это является решающим фактором. Наибольшим спросом сегодня пользуются Кировский и Октябрьский районы Иркутска. Также очень важно, находится помещение на первой линии или нет. Это существенно влияет на цену. Немаловажным фактором является этаж и площадь. Важно и назначение помещения. Если есть выбор между складским, офисным и торговым помещением, то, конечно, вкладываться выгоднее в торговое: арендные ставки выше и спрос больше.

На мой взгляд, выгоднее приобретать уже готовое помещение с ремонтом. Его вы сразу сможете сдать в аренду и быстрее окупите свои затраты. Если же помещение еще не сдано в эксплуатацию, то срок

окупаемости автоматически увеличивается. Пока сдадут дом, пока подготовят документы, пока вы сделаете ремонт, подберете арендаторов...

Сумма для начала инвестирования, я считаю, должна быть не менее 3,5 миллионов рублей. Можно воспользоваться ипотекой – банки сейчас предоставляют очень интересные кредиты для приобретения коммерческой недвижимости.



**Игорь Смоленцев,**  
управляющий объектами  
недвижимости ООО «Наран»:

Недвижимость как инвестиционный инструмент труднореализуема и в определенных ситуациях неликвидна. На рынке недвижимости преобладают игроки, имеющие доступ к дешевому заемному капиталу и возможность инвестировать на длительные сроки.

Привлекательность вложений в коммерческую недвижимость определяется расположением объекта и его будущей концепцией. Наиболее выгодные инвестиционные проекты связаны со строительством офисных и торговых центров, отелей.

В настоящее время доходность коммерческой недвижимости может превышать доходность жилой недвижимости, но конкуренция в данном сегменте обостряется. Выигрывают или качественные проекты с единым управлением и продуманной концепцией, или имеющие уникальное месторасположение. При этом инвесторами наиболее удачной коммерческой недвижимости являются крупные компании, и большинство проектов имеет своих инвесторов еще до начала объявления строительства.

Лидерами по эффективности инвестиций являются торговые помещения, расположенные на первых этажах зданий, имеющие отдельный вход и собственные витрины, так называемый Street retail

(стрит-ритейл). Можно предположить, что строительство большего количества ТРЦ в Иркутске повлияет на рост спроса на складские помещения, но это случится через 3-5 лет.

Существует понятие «портфель недвижимости» – диверсификация рисков. У инвестора есть выбор. Он может потратить весь инвестиционный бюджет на приобретение одного объекта недвижимости, или «пакета» однотипных объектов недвижимости, или сформировать сбалансированный портфель недвижимости, распределив имеющийся инвестиционный бюджет между объектами разных типов и/или разных локаций и т.д.

Формирование портфеля недвижимости в сравнении с покупкой одного объекта / «пакета» однотипных объектов имеет как достоинство (позволяет инвестору «не класть все яйца в одну корзину»), так и недостаток (организационно более сложный комплекс действий).

Многие инвесторы пытаются сами заниматься управлением своих активов, отчего у них и возникают сложности. Профессиональное управление позволяет решить вопрос рационального использования объекта недвижимости с целью получения определенных выгод от его эксплуатации. В чем будет выражаться эта выгода, определяет собственник, а задачей управляющего является поиск и оптимизация всех ресурсов объекта и построение схемы их использования с максимальной отдачей. Инвестор зачастую не знает ситуацию на рынке так, как знает ее эксперт по недвижимости.



**Юрий Винников,**  
управляющий объектами  
недвижимости  
в ООО «Рента»:

В связи со снижением доходности банковских вкладов ниже 10% годовых, вложения в недвижимость пока позволяют получать более высокий доход.

Традиционно сложилось, что наиболее доходными являются инвестиции в торговые площади, затем идут офисные и складские. Но есть определенные нюансы и моменты, все очень индивидуально. Можно, например, купить офис в центре, который будет приносить больше дохода, чем та же торговая площадь на окраине. Ликвидность объекта в большей степени зависит от местоположения и площади объекта.

При инвестировании в коммерческую недвижимость нужно помнить о возможных «подводных камнях». Если, например, вы покупаете объект на первичном рынке у застройщиков – есть риски затягивания сдачи объекта или вообще банкротства и не ввода здания в эксплуатацию. Инвестор должен самостоятельно решать, насколько он готов рискнуть и «заморозить» или потерять деньги.

Если говорить о вторичном рынке, то большинство зданий в центре города – памятники архитектуры. Сейчас ужесточены наказания за несанкционированные работы на памятниках, невыполнение охранных обязательств и т.п. Поэтому покупка подобных помещений налагает достаточно серьезные обязательства на собственника (согласование задания на реставрацию, проект, сама реставрация, ремонт сетей и т.д.), то есть дополнительные расходы. Это нужно учитывать.

Заемными средствами при покупке недвижимости имеет смысл пользоваться, на мой взгляд, только если это объект с готовым финансовым потоком от арендаторов. Тогда проценты по кредиту будут компенсироваться арендными поступлениями.



**Татьяна Галущенко,**  
аналитик рынка недвижимости  
ГК «Актив»:

Наиболее доходной в Иркутске в настоящее

### Эксклюзивные предложения от агентства недвижимости «Тысячелетие»

Иркутск, ул.Литвинова, 3.



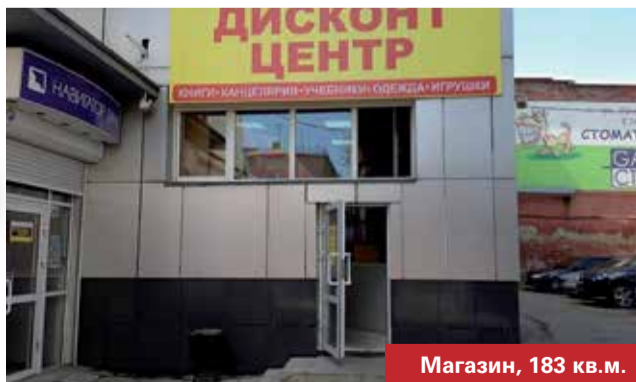
- 50м. от ул. Карла Маркса
  - центральные сети, эл. мощность 151 кВт, ОПС, оптоволокно, многоканальная телефонная связь, системы кондиционирования, система видеонаблюдения, 2 лифта, пункт охраны
  - парковка на 40 машиномест
  - здание и земельный участок в собственности
  - основная часть помещений сдана в аренду
- Возможна продажа по этажам - от 300 до 400 кв.м.

200 млн. руб.

### Не требует вложений, высокая доходность!

- отдельный вход с ул. Урицкого
- свободная планировка
- высокий пешеходный поток

21 млн. 960 тыс. руб.



Магазин, 183 кв.м.



Ул. Академическая, 74

533-333, 422-333

[www.millennium.irkutsk.ru](http://www.millennium.irkutsk.ru)

## Недвижимость: по применению

время является торговая недвижимость. И, пожалуй, наиболее ликвидной. Хотя ликвидность в большей степени определяется не форматом бизнеса, а удачным расположением и физическими характеристиками объекта. Так, торговое помещение, расположенное в центре города на второй или, что еще хуже, на третьей линии от транспортных и пешеходных потоков, может быть абсолютно неликвидным. При тех же условиях офисное помещение в таком месте может быть весьма востребованным, а значит, ликвидным. И дело здесь не столько в формате недвижимости, сколько в месте ее расположения.

Вернемся к доходности. Доходность торговой и офисной недвижимости колеблется в диапазоне 10-12%. Хотя у торговой, по моим наблюдениям, доходность обычно на 0,5-1 процентных пункта выше. Доходность складской недвижимости в Иркутске – 8%.

Подобная ситуация у нас наблюдалась и 5 лет назад. А вот в Москве рынок уже совсем поменялся. По последним данным Cushman & Wakefield, доходность офисной недвижимости составляет 8,5%, торговой – 9%, а складской – 11%. Рискну предположить, что при столь интенсивном вторжении новых торговых площадей на рынок Иркутска в скором времени и в нашем городе склады станут самой доходной недвижимостью.

На мой взгляд, наиболее высокий риск при инвестировании в коммерческую недвижимость – построить не тот объект и не в том месте. Этот риск был и раньше. Но со временем ситуация усугубилась. Конкуренция растет, и инвесторам следует весьма вдумчиво планировать свои объекты и то, что в них будет находиться. Я советую всем инвесторам и девелоперам – ищите покупателей или арендаторов на объект еще до того, как начинаете его проектировать, и стройте под конкретного заказчика.

Приведу в качестве примера расчет по доходности объекта и ее динамике. Пример гипотетический, но с вполне реальными цифрами. Офисное здание. Арендные ставки составляют 800 руб./кв.м. Стоимость

продажи офисов в нем – 70 тыс. руб./кв.м. Соответственно, доходность от сдачи в аренду составляет 10%<sup>1</sup>. Назовем ее консервативной. Представим, что востребованность в офисных зданиях выросла, а значит, начинают расти цены. К примеру, цены за год подросли на 9%. При этом инфляция за год составила 7%. Соответственно, реально цены выросли на 2%. Эти 2% я называю спекулятивной доходностью, которая получается на росте стоимости объекта. Таким образом, общая доходность объекта за год составила 10%+2% = 12%.



**Дмитрий Самсонов,**  
директор агентства  
недвижимости «Европа»:

Инвестиции в недвижимость характеризуются большей степенью сохранности и возможностью контроля инвестором вложенного капитала. Традиционным способом сохранения и приумножения денег для большинства людей являлся банковский депозит. Но в условиях инфляции, когда банковский процент по депозитам зачастую ниже процента инфляции, это всего лишь способ сохранить и много при этом не потерять. Простота и доступность инвестирования в недвижимость вывели этот инструмент сохранения и приумножения капиталов на лидирующие позиции по сравнению с другими инструментами. Инвестиции в жилую недвижимость на сегодняшний день хорошо освоены и успешно применяются многими игроками этого рынка, в том числе и игроками с небольшим стажем и опытом, и приносят свой стабильный доход.

Рекомендации начинающим. Покупать лучше всего на ранних этапах строительства, рост стоимости к моменту сдачи в эксплуатацию может достигать 30%, при реализа-

ции квартиры конечному потребителю на этом этапе – получаем хороший доход и вкладываем деньги в следующий проект (быстрая инвестиция без дополнительных затрат). Помните: чем дальше срок сдачи, тем выше риск. Выбирайте зарекомендовавших себя застройщиков, кто построил и ввел в эксплуатацию не один десяток объектов. Наиболее выгодными для вложения остаются одно-двух комнатные квартиры.

Инвестиции в коммерческую недвижимость – сложный и ответственный процесс, на каждом шагу которого требуется отслеживание «контрольных точек». Основным и постоянным доходом являются арендные платежи. И первым шагом является оценка потенциального объекта инвестирования именно с этой точки зрения: кому и за какие деньги он будет интересен как объект аренды. Этот шаг самый важный. Здесь мы настоятельно рекомендуем пользоваться услугами профессионалов. В нашей компании, например, для качественной реализации этой задачи параллельно со специалистом отдела инвестиций и коммерческой недвижимости подключается специалист отдела оценки и консалтинга.

Базовые принципы выбора на текущий момент таковы:

1. Выбирайте «понятный» для вас объект инвестирования. Вы должны четко понимать, какой вид бизнеса можно организовать в приобретаемом объекте, какова его потенциальная рентабельность как для потенциального арендатора, так и для вас (торговые помещения пока более рентабельны).
2. Определяйте на первоначальном этапе, кто будет управлять в дальнейшем приобретенным объектом и на каких условиях: вы самостоятельно, как инвестор, или профессиональная управляющая компания, и каковы будут на это ежемесячные затраты.
3. И основное правило успешного инвестора – начинать для реализации инвестиционного проекта профессиональную команду специалистов, имеющих опыт работы с коммерческой недвижимостью и оказывающий полный комплекс качественных услуг, которые подберут для вас выгодный инвестиционный портфель и обозначат наиболее привлекательные для вложений активы.

### Личный опыт

**Олег Яценко,**  
директор ООО  
«ИнтерСтройСервис»,  
инвестор  
с тринадцатилетним  
стажем:

Инвестициями в коммерческую недвижимость я занимаюсь с 2000 года. Этот инструмент инвестирования я выбрал потому, что мне ближе по роду деятельности, чем, например, ценные бумаги: я занимаюсь бизнесом в сфере ремонта, затем строительством. Убежден, что инвестировать надо только в то, в чем ты разбираешься.

Случаи неудачных инвестиций у меня бывали. Например, цокольные этажи в новом жилом массиве. Казалось бы, они должны в любом случае пользоваться спросом, но совокупность очень тонких нюансов, которые не видны с первого взгляда – пешеходного трафика, освещенности, неудобства входа – буквально губят инвестицию. И на исправление этих недостатков требуются дополнительные средства.

Вообще, инвестиции в коммерческую недвижимость – очень непростое дело. Во-первых, это долгие инвестиции, их окупаемость, как правило, от 3 до 10 лет и даже больше, если проект не очень удачный. Во-вторых, успех зависит от совокупности факторов: местоположение, формат недвижимости, транспортные потоки, конъюнктура рынка, внешние воздействия: напри-

мер, последнее из нововведений – повышается налогооблагаемая база коммерческой недвижимости, значит, доходность инвестирования упадет.

Вкладываться в недвижимость на котловане имеет смысл, если застройщик надежен, работает на рынке не первый год. Начинающим инвесторам я бы рекомендовал инвестировать только в готовые объекты, с поставленным бизнесом, стабильным денежным потоком. Например, офис сдан в аренду, и арендатор там сидит не первый год – вот, пожалуй, идеальный вариант для начала.

На первое место по доходности я бы поставил торговую недвижимость. Ее в Иркутске не хватает. Во многих районах коэффициент обеспеченности торговыми площадями не дотягивает даже до советских нормативов. Поэтому спрос обеспечен – при правильно выбранном месте, конечно. Но нужно помнить, что торговая недвижимость сегодня дорожает в плане себестоимости. Нормой уже являются эскалаторы, наличие парковок, открытые большие витрины.

На втором по доходности месте – офисы, их тоже недостаточно в городе. Да, у нас много офисов на первых этажах, много каких-то переделанных, реконструированных зданий, но требования времени меняются. Один из наших последних проектов – как раз офисная недвижимость нового формата, бизнес-центр «Бизон» класса В+ напротив аэропорта.

Далее хотел бы отметить сегмент гостиниц, гостевых квартир, апартаментов – это третий формат, в который инвестору можно уверенно входить, так как гостиниц в нашем городе тоже мало. Но нужно учитывать, что здесь сроки окупаемости выше, чем в торговле, от пяти лет. Кстати, в БЦ «Бизон» мы предусмотрели несколько этажей апартаментов – в этом есть потребность: пассажиры авиарейсов хотят выспаться, провести время с комфортом в ожидании рейса.

Начинающим инвесторам я бы порекомендовал вкладывать в недвижимость свободные средства, чтобы инвестирование было не в ущерб основному бизнесу. Пусть средства будут небольшие, 1,5-1,6 млн. рублей, этого будет вполне достаточно для старта.

Еще рекомендую двигаться небольшими, последовательными шагами, с фиксацией результатов. Пока стабильный поток не возник, пока не видишь, что у арендатора хорошо идет бизнес, не берись за новый объект.

Приведу пример из своей практики. Купил офис в цоколе (в жилом массиве, с большими окнами – по сути, почти на первом этаже), 15 или 17 кв.м. На такие маленькие, универсальные офисы всегда есть спрос. Арендатор нашелся сразу, вложения окупались за 2,5 года.

Важно понимать, что доходность от объекта недвижимости – это доходность от того бизнеса, который в нем сидит. Надо видеть объект глазами арендатора.

## ЕВРОПА

АГЕНТСТВО НЕДВИЖИМОСТИ

(3952) 65-02-65

### Современный административно-производственный комплекс

ул. Розы Люксембург, участок 2390 кв.м, общая площадь строений 2059 кв.м., первая линия, отличная логистика. Современный комплекс, отвечающий всем требованиям для эффективного ведения бизнеса. Цена 56 млн.руб

### Интересные предложения:

- Участок, центр Октябрьского района г. Иркутска, площадь – 1 Га

<p style="font-size: 0.8em; margin-top: 5px;">11 млн.руб.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Офисное здание, ул. Байкальская, 295/13 2 этажа, 260 кв.м., ремонт, свободная планировка, собственная парковка.</li> </ul>	<p style="font-size: 0.8em; margin-top: 5px;">6,5 млн.руб.</p>
<p style="font-size: 0.8em; margin-top: 5px;">2,3 - 2,8 млн.руб.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Помещения в цоколе, ул. 30-й Дивизии, 26/3 95 кв.м. и 84 кв.м. 1-я линия, отд. вход, свободная планировка, проездной перекресток.</li> </ul>	<p style="font-size: 0.8em; margin-top: 5px;">18,5 млн.руб.</p>
<p style="font-size: 0.8em; margin-top: 5px;">35 млн.руб.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Помещение, ул. 3 Июля, 20. 351 кв.м., 2 уровня, 1-й этаж, 1-я линия, хорошая логистика, собственная парковка.</li> </ul>	<p style="font-size: 0.8em; margin-top: 5px;">9 млн.руб.</p>

г. Иркутск, ул. Академическая, 56/4

www.gk-evropa.rf

<sup>1</sup> Формула расчета: (Аг\*0,75)/С, где Аг – аренда кв.м. за год, С – цена продажи кв.м., 0,75 – прибыль с кв.м. после вычета расходов. Пример: (800\*12\*0,75)/70000 = 10%

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

## НЕДВИЖИМОСТЬ

ПРОДАЁТСЯ

НА САЙТЕ

REALTY.IRK.RU

Каждый день на сайте REALTY.IRK.RU:

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

### classified

Застройщик: ЗАО «Восток Центр Иркутск»  
 Подробная информация в офисе компании по адресу:  
 г. Иркутск, ул. А. Невского, 4, офис 111

**75-75-07**  
[www.vostokcentrirkutsk.rf](http://www.vostokcentrirkutsk.rf)

проектная декларация на сайте [www.vostokcentrirkutsk.rf](http://www.vostokcentrirkutsk.rf)

**Готовые и строящиеся квартиры  
с видом на Ангару!**

**608-883**

от 38 тыс.руб. за кв.м.  
 рассрочка, ипотека

**ЖК «Видный», ул. Сурнова**

Проектная декларация на сайте [www.vidny.ru](http://www.vidny.ru)

## Нужен офис?

### Сдаем нежилые помещения в Иркутске:

- ул. Свердлова, д.40, 41: 143 кв.м., 290 кв.м., 407 кв.м., 700 руб./кв.м.
- ул. Ширямова, д.36: 112 кв.м., 350 руб/кв.м.
- ул. Рабочего Штаба, д.91: 200 кв.м., 305 руб/кв.м.

33-56-79, 33-56-87, 33-53-73

### Помещение в центре города!



Продаю помещение в цокольном этаже, площадь 568,8 кв.м., вход с улицы Карла Маркса. Исторический центр города.

25 млн. руб.

99-82-28

### Займы под залог недвижимости

ул. Дзержинского, 32, оф. 313



Займы под залог недвижимости:

- квартиры
- дома, дачи,
- земельного участка
- коммерческой недвижимости
- срочный выкуп недвижимости

МФО «МосЗАЙМ» предлагает упрощенную систему получения кредита! Справки и поручители - не требуются!

[www.moszaim.com](http://www.moszaim.com); тел. 61-11-12



### «РОСТЕЛЕКОМ» СООБЩАЕТ

о намерении реализовать  
недвижимое имущество

Производственная база, общей площадью 1166,10 кв.м. и земельный участок, общей площадью 4104 кв.м. по адресу: Иркутская область, г. Черемхово, ул. Ленина, 83-2. Начальная цена 6 174,9 тыс. руб.

Коммерческие предложения необходимо размещать на торговом портале Фабрикант [www.fabrikant.ru](http://www.fabrikant.ru) в срок до 29.11.2013 г.

Справки по телефонам (3952) 200355; 243528 или по адресу: 664011 г. Иркутск, ул.Пролетарская, 12, каб. 307 отдел имущественных прав.

(3952) 200-355; 243-528

### «РОСТЕЛЕКОМ» СООБЩАЕТ

о намерении реализовать  
недвижимое имущество

Административное кирпичное 4-этажное здание, общей площадью 2104,30 кв.м. и земельный участок, общей площадью 1924 кв.м. по адресу: г. Иркутск, ул. 4 Железнодорожная, 34А. Начальная цена 75 млн. руб.

Коммерческие предложения необходимо размещать на торговом портале Фабрикант ([www.fabrikant.ru](http://www.fabrikant.ru)) «ПДО продавца 1208823») в срок до 25.11.2013 г.

Справки по телефонам (3952) 200355; 243528 или по адресу: 664011 г. Иркутск, ул.Пролетарская, 12, каб. 307 отдел имущественных прав.

(3952) 200-355; 243-528

### Коттедж с видом на залив!



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

35 млн.руб.

606-544

### Продукция компании «Зеленый Август»!



Экономично – без отходов, удобно – быстро готовить, полезно – свежие фермерские овощи!

[www.GreenAugust.ru](http://www.GreenAugust.ru)

### Средняя стоимость вторичного жилья в Иркутске на 31.10.2013г. (тыс. руб./кв.м)

Тип	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
1 комн. кирпич	73,13	67,04	63,13	58,08	53,84
1 комн. панель	81,17	71,28	65,69	64,63	56,57
2 комн. кирпич	70,35	63,34	57,43	55,69	52,15
2 комн. панель	70,67	64,72	59,95	56,71	51,26
3 комн. кирпич	69,80	61,38	57,59	54,49	49,15
3 комн. панель	68,92	59,68	55,12	52,95	48,55
Средняя стоимость на 31.10.2013	69,20	62,92	57,02	54,65	50,99

### Средняя стоимость строящегося жилья в Иркутске на 31.10.2013г. (тыс. руб./кв.м)

Срок сдачи	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
Готовое	70,99	47,68	42,61	-	40,50
Срок сдачи - 2 полугодие 2013 года	-	55,50	42,50	-	45,00
Срок сдачи - 1 полугодие 2014 года	90,00	49,02	42,04	-	-
Срок сдачи - 2 полугодие 2014 года и позже	-	51,45	46,50	43,00	43,25
Средняя стоимость на 30.10.2013	80,50	51,54	44,40	43,00	42,71

### Средняя стоимость коммерческой недвижимости в Иркутске на 31.10.2013г. (тыс. руб./кв.м)

Назначение	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
склад (продажа)	45,95	40,92	34,28	22,97	21,79
склад (аренда)	0,63	0,40	0,30	0,33	0,25
магазин (продажа)	78,33	50,65	48,38	31,59	40,76
магазин (аренда)	1,04	0,71	0,65	0,51	0,47
офис (продажа)	80,21	52,64	51,21	38,30	40,85
офис (аренда)	0,98	0,65	0,56	0,51	0,44

По данным REALTY.IRK.RU