

## свое дело

О том, как развивался тимбилдинг в Иркутске и почему реализация бизнес-идеи не потребовала больших вложений, рассказывает Алена Мосягина, генеральный директор консалтинговой компании «Стратегия успеха»



06

## бизнес



08

Как грамотно распоряжаться своим временем? Каждому ли по силам овладеть искусством коммуникации и почему этот навык так важен сегодня? Об этом и многом другом рассуждает Ирина Хакамада

## инвестиции

Что нужно знать о современном фондовом рынке, чтобы первый опыт инвестирования не стал последним? Секретами успеха делится Юрий Касьянов, директор управления по обслуживанию на финансовых рынках Байкальского банка ОАО «Сбербанк России»



10

## недвижимость



15

Почему традиционно городской формат жилья – таунхаусы – распространился на загородном рынке и чем выгодна сельская прописка, рассказывает начальник отдела продаж и маркетинга ЗАО «Сибирь-ЭнергоТрейд» Илья Тейге

## От ЗИЛа – до 1,5 миллиардов



**Денис Шершневу,**  
генеральный директор ООО «БСЭС» и ООО «БСЭС-Иркутск»

Как изменился рынок строительства оптоволоконных линий связи? Какие проблемы приходится решать? Почему современные заказчики хотят строить больше, но плохо платят? Есть ли смысл демпинговать, чтобы обойти конкурентов?

→12-3

**ХИТ ПРОДАЖ**  
1-комн. квартиры  
с отделкой

поселок Новолисиха\*  
**“ПАРКОВЫЙ”**  
39 900 РУБ.  
КВ.М.

поселок “Пивовариха”\*  
**“УШАКОВСКИЙ”**  
38 900 РУБ.  
КВ.М.

**ИРКУТСКЭНЕРГО**  
ЭКО  
ЭНЕРГО  
ГРАД

**790•700**

проектная декларация на сайте: www.ecoenergograd.ru  
\* акция действует с 01.09.14 по 31.10.14г.

Рассрочка

100% оплата

Ипотека. Банки-партнеры:





Фото А. Федорова

**Сегодня крупный строитель линий связи и электропередач «БайкалСвязьЭнергоСтрой», насчитывающий более семисот сотрудников и трехсот единиц специализированной техники, известен по всей России. Девять лет назад компания имела в активе только ЗИЛ-130, а штат насчитывал лишь несколько человек. Как изменился рынок строительства оптоволоконных линий связи? Какие проблемы приходится решать? Почему современные заказчики хотят строить больше, но плохо платят? Есть ли смысл демпинговать, чтобы обойти конкурентов? Об этом и многом другом Газете Дело рассказал генеральный директор ООО «БСЭС» и ООО «БСЭС-Иркутск» Денис Шершневу.**

## «На старте росли на 300-400% в год»

– Денис Павлович, после института вы работали на железной дороге. Почему ушли?

– По образованию я – инженер-электрик по специальности «Автоматика, телемеханика и связь на железнодорожном транспорте», после института должен был отработать три года по контракту на железной дороге. Сам помучился, железную дорогу помучил, потом мы расстались с радостью (смеется). А если серьезно, то в процессе работы в реальных условиях понял, что сферу выбрал действительно интересную и нужную, но реализовать всё желаемое именно на же-

лезной дороге на тот момент было почти невозможно – и решил начать «с нуля» собственный бизнес в сфере связи. Это направление было интересно как технологиями, так и перспективами развития. Бизнес мы начинали вместе с братом. Нашлись и другие единомышленники. Поэтому стартовать было не трудно.

– Но ведь тогда, в 2005 году, на рынке строительства оптоволоконных линий связи уже были серьезные игроки...

– Серьезные игроки есть всегда, но жизнь не стоит на месте: были серьезными, стали несерьезными. На тот момент мы не задумывались о конкуренции с крупными компаниями, об этом и речи быть не могло.

– Какой первоначальный капитал у вас был?

– 40 тысяч рублей. На эти деньги мы купили ЗИЛ-130. Он до сих пор, кстати, работает.

– ЗИЛ – и все? А материалы где брали?

– Компания была зарегистрирована в феврале, а уже в июне мы заключили контракт с Транстелекомом. Мы работали по давальческой системе, поэтому материал был предоставлен заказчиком.

– Как быстро удалось раскрутить бизнес?

– Старт был самым прибыльным периодом в истории компании – рост составлял 300-400% в год. Ежемесячные поступления, равномерные графики оплат... Было очень удачное время для развития.

## «Строить хотят больше, но бесплатно»

– Кризис 2008-2009 годов как-то сказался на бизнесе?

– Это был достаточно интересный кризис, хотя его и кризисом-то назвать сложно. Из наших партнеров тогда никто не пострадал. А вот сейчас, последние года два, идет постоянное ухудшение обстановки.

– Стагнацию в экономике имеете в виду?

– Это уже не стагнация, это глобальный спад. В основном у нас заказчики федерального уровня...

– Платят меньше?

– Заказывают больше, но платят с трудом. И схемы заключения договоров изменились. Если раньше был минимальный аванс, оплачивалось ежемесячное, ежеквартальное выполнение, то сейчас – ноль аванса, приемка объекта по факту полной готовности. На протяжении года, полутора-двух лет строим объект полностью за счет собственных средств, а потом начинаются сложности административного характера, затягивание сроков по оплате. Строить хотят больше, но бесплатно.

– И как вы боретесь с этой проблемой?

– Привлечением кредитных средств, изменением схемы расчета с поставщиками: перекладываем на них часть обязательств по кредитованию.

– Кроме этого существуют какие-то проблемы, мешающие развитию бизнеса?

– Сезонность, прежде всего. У нас же страна очень «южная», поэтому работаем мы только зимой (смеется). Летом идут процессы заключения договоров, а работать мы начинаем с сентября-октября, когда наступают минусовые температуры. И так бывает очень часто, когда «благодаря» заказчику реализация проекта откладывается на холодное время года, хотя есть возможность начать стройку еще летом.

## «Строим от Твери до Хабаровска»

– С годами ваша компания стала разветвленной структурой, которая включает и учебный центр, и транспортный парк, и торговый дом... Какое направление больше всех зарабатывает?

– Отдельно рентабельность мы не рассчитываем, хотя могу сказать, что строительство линий связи компаниями «БСЭС» и «БСЭС-Иркутск» пока выгоднее всех. Главная задача, например, учебного центра – переподготовка действующих штатов, повышение квалификации. Причем не только наших сотрудников, но и специалистов других компаний. Это некоммерческая организация, то есть она не предназначена для получения огромной прибыли, и на его рентабельность мы внимания не обращаем. А вот транспортный парк и торговый дом неплохо зарабатывают. Хотя изначально были созданы для удовлетворения нужд нашей группы компаний.

– Вы давно шагнули за пределы домашнего региона и на Запад, и на Восток. Трудно было?

– Не сказал бы. На самом деле в стране дефицит реальных строительных компаний в области линий связи, которые имели бы активы, людей, передвижные механизированные колонны, опыт работы. Таких за Уралом, может быть, три-четыре. А большинство на рынке – генподрядные, инженеринговые фирмы, ничего не имеющие за душой и состоящие из гендиректора, бухгалтера и главного инженера. Таких у нас в стране тысячи.

– Какова сегодня география ваших работ?

– 5% приходится на Иркутскую область, остальные 95% – на другие регионы. Западный участок – в Твери, самый восточный – в Хабаровске. Самый большой объем строительства на Востоке: в Якутии, Амурской области, Хабаровском крае, Приморье. И это еще не весь список.

– Ваши сотрудники работают удаленно, как вы контролируете качество работ?

– У нас есть специальное подразделение – служба контроля качества, которое проводит внезапные проверки, когда проверяющих никто не ждет, и сотрудники не знают, что за ними наблюдают. Кроме того, у нас на каждой передвижной механизированной колонне (ПМК) есть свой начальник и инженерный штат.

– Далеко не каждый согласится работать вахтовым методом вдалеке от дома. Как вы стимулируете своих сотрудников, чем привлекаете?

– Хорошей зарплатой, субсидиями, премиями по результатам выработки за год. Традиционно проводим кон-

курс «Лучший по профессии» среди электромонтажников. Победителям – ценные подарки, денежные премии, путевки на всю семью в теплые страны. Кроме того, помогаем пяти-шести лучшим ссудой на приобретение жилья. Раньше, до 2012 года, ссуда покрывала стоимость квартиры полностью. Сейчас уже тяжелее находить лишние деньги, поэтому помогаем только с первоначальным взносом по ипотеке.

## «Достраиваемся до деревень»

– «Бум» строительства волоконно-оптических линий связи (ВОЛС) для операторов сотовой и интернет-связи позади. На чем теперь сфокусируете свое внимание?

– Сейчас, скажем так, идет переток, финансовый и физический, из одной сферы отрасли в другую. Если раньше основные деньги закладывались в строительство магистральных сетей, то сейчас идет уклон на строительство зонных и внутригородских сетей, а также в обеспечение абонентского доступа, когда сеть вводят уже в квартиру. Мы идем в ногу со временем: открыли новое направление – отдел широкополосного доступа. Постепенно смещаем акценты, изменяем структуру наших механизированных колонн, для того чтобы они могли строить зонные и городские ВОЛС, меняем технопарк, обучаем сотрудников.

– А заказчики кто? Те же самые операторы?

– Да, Мегафон, МТС, ВымпелКом, Ростелеком, Федеральная сетевая компания, Межрегиональная распределительная сетевая компания, Россеть. Теперь они строят линии связи в городах, в поселках, «достраиваются» до деревень. Мы также проводим подключение базовых станций сотовых операторов по федеральным трассам.

– Ранее вы говорили, что провода портят эстетический облик города. Как с этим бороться?

– Есть способ прокладки воздушной канализации, которую мы пытаемся внедрить в Иркутске. Смонтированная на опорах электроосвещения, она облегчает нагрузку и позволяет упорядочить кабельное хозяйство, располагающееся на арендованных у муниципа-



# до 1,5 миллиардов

литета объекта. Но пока эта идея вызывает затруднения для реализации в городе, потому что стоит дорого. Хотя за такими инновациями будущее. В прошлом году мы создали Инновационный инженеринговый центр совместно с ИрГТУ, для внедрения инноваций в жизнь. Кроме того, мы имеем собственные патенты на комбинированные типы кабелей, методику производства работ, а также на программные комплексы. По мере необходимости стараемся патентовать собственные идеи. Без этого никак нельзя.

## «На нашу жизнь объемов хватит»

**– Как вы оцениваете потенциал вашего рынка? Как планируете развиваться дальше?**

– На нашу жизнь объемов работ хватит. Идет постепенное переуплотнение организаций. Мы открываем для себя смежные отрасли. Сейчас, например, усиливаем направление строительства высоковольтных линий электропередач. Это стратегическая отрасль. Она нужна всегда.

**– Можете назвать несколько крупных проектов, реализованных за последние два-три года?**

– На трассе Владивосток-Хабаровск строили магистральные ВОЛС для консорциума операторов. В прошлом году по заказу Ростелекома и Транстелекома мы выполнили строительство ВОЛС с переходом через реку Лена, впервые в истории Якутии, на участке Нижний Куранах-Томмот-Майя. До этого там была в основном спутниковая и радиосвязь. В этом году завершили контракт по оснащению Октябрьской железной дороги (Москва-Санкт-Петербург) устройствами безопасности: установили видеокамеры, тепловизоры... Очень сложный и дорогостоящий объект, интересный с инженерной точки зрения, как и многие другие.

**– Почему заказчики выбирают вас? В чем ваши преимущества перед другими участниками рынка?**

– Отлаженная система качества, большой опыт, хорошие условия поставки, оснащенность техникой и быстрое выполнение работ.

**– В июне 2012 года ведущая международная консалтинговая компания J'son & Partners Consulting опубликовала итоги**

**исследования «Анализ и оценка перспектив развития российского рынка строительства сетей связи». В топ-10 компаний, на которые приходится около 70% рынка в денежном выражении, «БайкалСвязьЭнергоСтрой» занял восьмое место по объему выручки (650 млн рублей) и четвертое по протяженности линий (4 тыс. км). Этот рейтинг с 2011 года изменился?**

“ В стране дефицит реальных строительных компаний в области линий связи, которые имели бы активы, людей, передвижные механизированные колонны, опыт работы. Таких за Уралом, может быть, три-четыре. А большинство на рынке - генподрядные, инженеринговые фирмы, ничего не имеющие за душой. Таких у нас в стране тысячи

– Думаю, да. У нас увеличился и объем строительства, и годовая выручка выросла более чем в два раза, изменилась и годовая прибыль. Рейтинг должен выглядеть иначе.

**– Конкурируете за счет цен?**

– Есть фраза у Артемия Лебедева, лозунг его компании. Смысл такой: «Долго. Дорого. Очень качественно». Это про нас. Мы не демпингуем.

Высчитываем минимальную себестоимость, ниже которой опускаться не будем. Если мы видим, что в конкурсе слишком низкие цены, мы сразу снимаемся с него. По завершению конкурсов в 70-80% случаев заказчик приходит к нам, потому что видит абсолютную бессмысленность предложений наших конкурентов.

**«Начальник должен быть требовательным, ответственным и мудрым»**

**– Сегодня в штате более 700 человек. Как выстраиваете отношения с подчиненными?**

– У нас существует определенная иерархия, я уже не

пытаюсь знакомиться со всеми, но тех, кто у нас начинал в 2009-2010 годах, «старичков», я знаю по имени-отчеству и в лицо. Те, с кем мы начинали в 2005-2006 годах, занимают руководящие должности. У нас принят карьерный рост внутри компании. Приходят монтерами, дослуживаются до мастера, начальника участка и т.д.

**– Вы сами прошли весь этот путь – от электромонтера на железной дороге до директора. Сегодня какие качества вам помогают руководить?**

– Начальник должен быть требовательным, ответственным и мудрым. Он должен понимать работу каждого своего подчиненного. Знание всех деталей производственного процесса – это обязательное условие для руководителя.

**– Ваша жизнь распланирована по минутам. Успеваете отдыхать?**

– Все свободное время уделяю семье – у меня трое сыновей. Хотя это тоже своего рода работа, не менее важная, чем бизнес. Также активно занимаюсь спортом, что и пропагандирую в своей компании. Например, участвуем в Спортивных играх связистов, которые проводит Профсоюз работников связи. Этим летом заняли первое место в эстафете. До этого также брали первые места по шахматам, мини-футболу, входим в тройку победителей по лыжам.

**– И напоследок – о ваших планах. Чего бы вы еще хотели добиться?**

– Я не хочу больше работать, я хочу больше зарабатывать (улыбается). А если серьезно, то хочется добиться цивилизованных, культурных отношений «заказчик – подрядчик». Сейчас заказчики полностью диктуют условия, да еще и такие, что невозможно им предоставить услугу хорошего качества. Это нужно изменять.

**Ольга Окружнова, Газета Дело**

ОАО АКБ «АВАНГАРД». Генеральная лицензия Банка России № 2679 от 10.05.2012 г.

реклама

# AVANGARD CASH-CARD

УНИКАЛЬНЫЙ ПРОДУКТ ДЛЯ КОРПОРАТИВНЫХ КЛИЕНТОВ

## cash-card

карта для проведения наличных операций для ЮЛ/ИП

## получение наличных

в любом офисе и банкомате Банка

## внесение выручки

в любом офисе Банка, в вечернее время и выходные дни

## наличные операции

проведение операций по пин-коду, без паспорта

## мгновенное зачисление

внесенных денежных средств

## заказ наличных

через Интернет

## внесение средств

физическими лицами на счет предприятия (оплата товаров и услуг)

## ИНТЕРНЕТ-БАНК



от 100 000 руб./  
5 000 EUR, USD  
на срок от 1 дня  
до 2-х лет



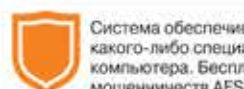
до 50 млн руб.  
на срок до 65 дней  
ставка от 7%  
годовых\*\*



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



on-line  
покупка/продажа,  
конвертация валюты  
по текущему  
биржевому курсу  
комиссия - от 0,15%\*



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

8 (800) 555 99 93  
звонок по России бесплатный

Более 300 офисов  
в 75 городах  
www.avangard.ru

\*В зависимости от суммы и рыночных условий.

\*\*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.

# БАНК АВАНГАРД



## Губернатор: Для газификации области необходимо планомерно развивать сеть крупных потребителей газа

Перспективы потребления газа, добываемого на Братском газоконденсатном месторождении, обсуждались на совещании по социально-экономическому развитию города Братска. Совещание провел Губернатор Иркутской области Сергей Ерошенко во время рабочей поездки в это муниципальное образование. Об этом сообщает пресс-служба Губернатора Иркутской области и Правительства Иркутской области.



По словам генерального директора ООО «Нефтегазовая компания «ИТЕРА» Александра Попова, в 2013 году фактический объем потребления природного газа с Братского ГKM составил 4,9 млн куб. м при плане 6,5 млн куб. м. Основными потребителями стали ОАО «Иркутскэнерго» (2,7 млн куб. м) и ООО «Газпром трансгаз Томск» (1 млн куб. м).

Александр Попов отметил, что эксплуатация Братского ГKM возможна при годовой производительности установки подготовки газа не менее 9,5 млн куб. м, оптимальная производительность – 21,9 млн куб. м. Имеющиеся на сегодня объемы потребления газа не обеспечивают требуемый техно-

логический режим эксплуатации месторождения. Перспективы его развития связаны с газификацией потребителей Братска и Братского района. После выхода месторождения на проектную мощность ежегодная добыча должна составить 430 млн куб. м. В качестве основных потенциальных потребителей газа Братского ГKM гендиректор «ИТЕРЫ» назвал Братский металлургический завод, Братскую электрическую компанию, Братский пивоваренный завод, компанию «Байкал-Восток», в ходе заседания состоялась их презентация.

Генеральный директор ООО «Компания Байкал-Восток» Михаил Максимов сообщил, что уже разработана «до-

рожная карта» строительства комплекса по переработке природного газа Братского ГKM. Управляющий Братской электрической компании Андрей Галушка рассказал о планах перевода с угля на газ котельной 45-го квартала, которая обеспечивает теплом 22 тыс. жителей и объекты соцкультбыта района Гидростроитель. Использование газа в виде топлива позволит сэкономить предприятию до 40 млн рублей в год за счет снятия необходимости железнодорожной транспортировки угля, а также за счет меньшего потребления электроэнергии. Полный перевод котельной на газ займет около трех лет. Генеральный директор Братского металлургического завода Александр Панасецкий сообщил, что уже получено разрешение на строительство предприятия. Начать потребление газа БМЗ планирует в третьем квартале 2016 года, а выход на проектную мощность предполагается к концу 2017 года.

«К приемке газа готова Ангарская нефтехимическая компания. В Усть-Куте и на Верхней Чоне мы уже имеем газогенерацию. В 2019 году планируем запустить завод полимеров, который уже строится в Ангарске», – отметил Сергей Ерошенко.

## ВТБ предоставил финансирование группе компаний «БайкалСвязьЭнергоСтрой»

ВТБ в Иркутске с начала 2014 года предоставил ГК «БайкалСвязьЭнергоСтрой» финансирование общим объемом 80 млн рублей. Заемные средства предназначены для поддержания текущей деятельности группы компаний.

ГК «БайкалСвязьЭнергоСтрой» является одним из крупнейших в России предприятий, занимающихся проведением магистральных сетей для федеральных операторов связи. Группа компаний также занимается строительством и обслуживанием объектов энергетики.

Руководитель дирекции ВТБ по Иркутской области Александр Макаров, прокомментировала: «Благодаря накопленному опыту работы, широкому парку техники и спецоборудования «БайкалСвязьЭнергоСтрой» имеет воз-

можность осуществлять одновременное строительство объектов связи и энергетики. Такой комплексный подход является одним из конкурентных преимуществ нашего клиента, позволяющим качественно выполнять договоры с заказчиками. В свою очередь ВТБ готов содействовать развитию БСЭС, предлагая группе компаний комплекс банковских продуктов помимо кредитования».

ГК «БайкалСвязьЭнергоСтрой» (БСЭС) основана в 2005г. Основным направлением группы компаний является производство общестроительных работ по прокладке магистральных трубо-

проводов, линий связи и линий электропередачи. География деятельности БСЭС простирается от Ростовской области до Сахалина, среди заказчиков крупнейшие федеральные операторы сотовой связи (ОАО «МТС», ОАО «МегаФон», ОАО «Ростелеком»), ОАО «ВымпелКом», а также ОАО «ФСК ЕЭС», ОГУЭП «Облкоммунэнерго» и другие предприятия энергетики. Клиент ВТБ с 2005 года.

Группу ВТБ в Иркутской области представляют 1 операционный офис ВТБ, 26 операционных офисов ВТБ 24, представительство «ВТБ Страхования», филиал и дополнительные офисы Банка Москвы. Среди корпоративных клиентов ВТБ в регионе предприятия всех отраслей экономики и бизнеса, а также муниципальные органы власти.



## Объемы жилищного кредитования в Байкальском банке Сбербанка выросли на 87%

За 7 месяцев текущего года Байкальским банком Сбербанка выдано населению жилищных кредитов на общую сумму 25,1 млрд рублей. По сравнению с аналогичным периодом прошлого года данный показатель вырос на 87%, в том числе, прирост на 34% обеспечен Якутским отделением Сбербанка, которое вошло в состав Байкальского банка с июля 2014 года.

Портфель жилищных кредитов за отчетный период вырос на 46% (или в абсолютном выражении на 29,3 млрд рублей) и составил 93 млрд рублей. «Стабильные тенденции роста объемов жилищного кредитования отмечают банком с начала 2014 года, – говорит председатель Байкальского банка Сбербанка Владимир Салмин. – Это связано с активной позицией банка в развитии данного направления кредитования, а также, по мнению специалистов рынка, с желанием населения вложить имеющиеся на

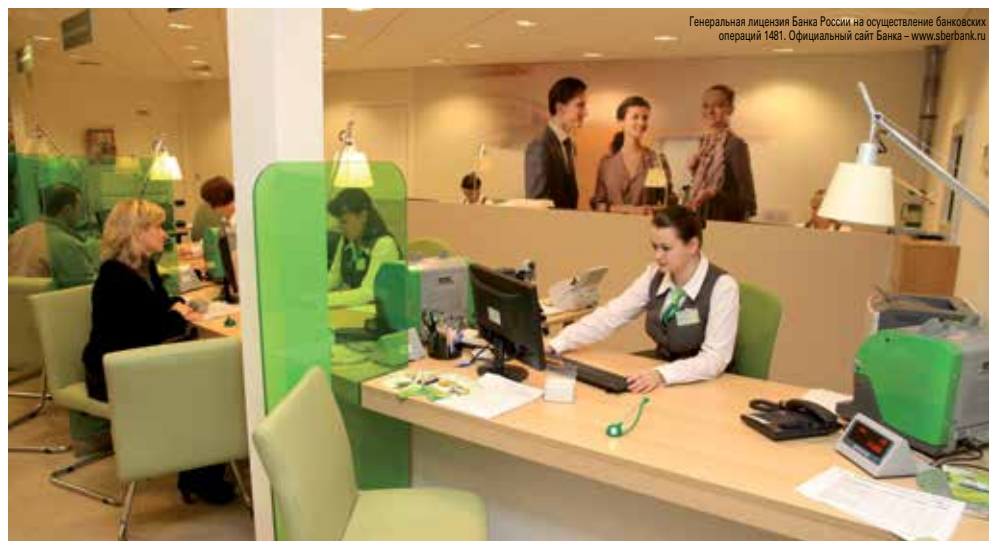
руках свободные средства в недвижимость».

В свою очередь, портфель ипотечных кредитов Сбербанка России на 1 августа 2014 года составил 1,68 трлн рублей, увеличившись с начала года на 21%. Выдачи за семь месяцев составили 489 млрд рублей, что на 64% превышает показатели первых семи месяцев прошлого года.

«Сохранение высокой динамики ипотечного кредитования в Сбербанке за июль 2014 связано с запуском новых акций, – объясняет директор управления рознич-

ного кредитования Сбербанка России Наталья Алымова. – Одновременно с изменением общих процентных ставок с 01.07.2014 была запущена акция со скидкой 0,5 п.п. к процентной ставке при определенной сумме кредита».

Акция для молодых семей и специальная акция со сниженными ставками для основных ипотечных продуктов «Приобретение готового жилья» и «Приобретение строящегося жилья» действуют в Сбербанке с 1 июля 2014 года. Специальные предложения доступны клиентам до 30 сентября 2014 года.



## Банк «Югра» за пять месяцев 2014 года расширил свою филиальную сеть еще на десять городов России

Активно открывает новые офисы в регионах банк «Югра». За два года он увеличил их количество до 50. Сейчас банк успешно работает в 25 городах России и до конца года планирует расширить свою географию.



Банк «Югра», в апреле 2014 года открывший свой офис в Иркутске (Свердлова, 10), активно развивает свою филиальную сеть по всей России. За пять месяцев текущего года банк открыл подразделения в Новосибирске, Екатеринбурге, Челябинске, Тобольске, Омске, Новом Уренгое, Оренбурге, а также в Нижнем Новгороде, Белгороде и Волгограде.

Банк был основан в Тюменской области и работает на рынке с 1990 года. На протяжении 20 лет он был достаточно известен в Ханты-Мансийском автономном округе, но не на всей территории России. Два

года назад «Югра» возглавила новая команда топ-менеджмента, которая поставила задачу расширить масштаб бизнеса. Так, за пару лет удалось достигнуть значительных результатов по различным направлениям. Банк вошел в сотню крупнейших по размеру чистых активов, а на данный момент занимает 3 место в регионе и 76 место в России. По результатам работы в 2013 году «Югра» вошел в рейтинг журнала Forbes, заняв место среди самых надежных банков страны.

В 2013 году Банк сообщил о достигнутых соглашениях о сотрудничестве

с такими крупными компаниями, как «Росатом», «Роснефть», «РЖД» и «Аэрофлот». В частности, в конце прошлого года РБК сообщало, что Банк предоставил «Росатому» гарантии на 400 млн руб.

В мае текущего года рейтинговое агентство «Эксперт РА» подтвердило рейтинг банка «Югра» на уровне «А» – высокий уровень кредитоспособности. В июле Центральный Банк зарегистрировал решение о доэмиссии акций банка на 6,8 млрд рублей, а это значит, что в ближайшем полгодии капитал банка может быть увеличен.



# Private Banking: клиенты особой важности

Иркутск стал еще одним городом Сибири, где Промсвязьбанк открыл офис для состоятельных клиентов

Активное сотрудничество в сфере корпоративного бизнеса крепко связали партнерскими узами иркутских бизнесменов и Промсвязьбанк. Вопрос особых условий для vip-клиентов назревал уже давно: бизнесменам хотелось быстро и с комфортом производить финансовые операции. Банк, как и прежде, с особым вниманием отнесся к желанию клиентов и открыл зону Private Banking в Иркутске. Офис удобно расположен в историческом центре города (ул. Халтурина, дом 7), что в сочетании с индивидуальным подходом к пожеланиям клиентов и высоким качеством сервиса сделает пребывание в нем эффективным и максимально комфортным.

Для личной встречи с vip-клиентами из Москвы в Иркутск прилетел вице-президент, руководитель блока «Частный капитал и управление инвестициями» Промсвязьбанка **Петр Терехин**. «Не секрет, что развитие Private Banking является сегодня одним из ключевых направлений для топ-банков России, а Сибирь – наиболее перспективный с этой точки зрения регион. Мы уже три года активно наращиваем наше региональное присутствие, и успехи Private Banking во многом связаны с позитивной динамикой развития Промсвязьбанка во всех крупных городах России. Мы открываем vip-офисы в тех городах, где у нас сильные позиции. Иркутск является именно таким городом: некоторыми сделками иркутского офиса Промсвязьбанка, мы очень гордимся», – говорит Петр Терехин. Всего по России открыто 18 vip-офисов Промсвязьбанка, число vip-клиентов превышает 4300 человек, а по объ-

ему пассивов физических лиц в этом сегменте – это 100 млрд рублей – банк занимает 3 место в России.

Для того чтобы пользоваться программами Private Banking от Промсвязьбанка нужно иметь не менее 10 млн рублей. Петр Терехин уточнил, что порог вхождения в программу по различным

продуктам составляет от 2,5 млн рублей.

На данный момент число vip-клиентов ООО «Иркутский» Промсвязьбанка насчитывает несколько десятков человек. «Мы не гонимся за цифрами, не создаем поток vip-клиентов. Наша цель создать комфортные условия и предложить идеальный сервис для каждого из них, – отметил региональный директор ОАО «Промсвязьбанк» **Александр Логунов**, открывая vip-офис. – Теперь нашим партнерам есть куда прийти, чтобы в спокойном режиме и в условиях абсолютной конфиденциальности формировать свои пожелания».

Банк готов предложить клиентам Private Banking индивидуальные условия, среди которых премиальные карты Visa Platinum, Visa Signature и Visa Infinite, валютнообменные операции по специальному курсу со скидкой до 60%, инвестиционные операции на фи-

Мы не гонимся за цифрами, не создаем поток vip-клиентов. Наша цель создать комфортные условия и предложить идеальный сервис для каждого из них



Фото А. Федорова

нансовых рынках, инвестиции в недвижимость, операции с металлическими счетами, сделки со слитками драгоценных металлов. Кроме того, клиенты Private Banking могут кредитоваться на индивидуальных условиях, пользоваться программами страхования жизни и индивидуальным банковским сейфом.

Что касается депозитов, Промсвязьбанк предлагает индивидуальную линейку вкладов для vip-клиентов. «Банк всегда идет навстречу клиенту и настраивает свои программы под его запросы», – отметил Петр Терехин. Так, например, банк стал

одним из первых, кто предложил линейку вкладов в альтернативных валютах. Постоянные клиенты знают, что имея вклад на 2 млн долларов, они могут получить депозит в той валюте, в которой хотят – в китайских юанях, швейцарских франках и других валютах.

Самый востребованный сейчас продукт Private Banking – это валютные конверсии. Клиент может, например, обменять 1 млн долларов по рыночному курсу в 9.00 по иркутскому времени, не дожидаясь «когда проснется Москва».

Подводя итоги встречи, представители Промсвязь-

банка признали, что конкуренция среди обслуживания vip-клиентов есть и идет она в двух направлениях: с точки зрения предлагаемого продукта и с точки зрения сервиса. Промсвязьбанк делает ставку именно на идеальный сервис. Александр Логунов, региональный директор ОАО «Промсвязьбанк» уверен, что конкурентная позиция банка находится на высоком уровне и открытие vip-офиса сейчас актуально и своевременно.

Кристина Дунина, Газета Дело

Реклама. Генеральная лицензия Банка России №3251

## Дан старт строительству «Силы Сибири»

В Якутске состоялись торжественные мероприятия, посвященные сварке первого стыка газотранспортной системы (ГТС) «Сила Сибири». Она станет важнейшим элементом создаваемой на Востоке России системы газоснабжения. По ГТС газ Якутского и Иркутского центров газодобычи будет поставляться дальневосточным потребителям и в Китай.

Газопровод «Сила Сибири» пройдет по территории пяти субъектов РФ: Иркутская область, Республика Саха (Якутия), Амурская область, Еврейская автономная область и Хабаровский край. Общая протяженность составит порядка 4000 км, проектная производительность – 38 млрд куб. м газа в год. К концу 2018 года будет построен участок от Чаандинского месторождения в Якутии до Благовещенска (на российско-китайской границе) протяженностью более 2200 км. В дальнейшем запланировано строительство участка от Ковыктинского месторождения в Иркутской области до Чаандинского (около 800 км), а

в перспективе – от города Свободного в Амурской области до Хабаровска (около 1000 км). Таким образом, «Сила Сибири» соединится с ГТС «Сахалин – Хабаровск – Владивосток».

«Сегодня сварен первый стык уникальной газотранспортной системы „Сила Сибири“. Уже через четыре года современный комплекс по добыче и переработке газа и тысячи километров газопроводов обеспечат первые поставки газа. „Газпром“ выходит на принципиально новый газовый рынок – китайский. В полном соответствии с нашими контрактными обязательствами китайские потребители будут получать 38 миллиардов

кубометров газа в год. Благодаря этому проекту будут созданы тысячи новых рабочих мест, построено жилье и социальные объекты», – сказал Алексей Миллер.

Справка: 21 мая 2014 года «Газпром» и КННК подписали крупнейший в отечественной истории договор купли-продажи российского трубопроводного газа. Договор заключен сроком на 30 лет и предполагает поставку в Китай 38 млрд куб. м газа в год. За время действия договора будет поставлено более 1 трлн куб. м газа.

Основными источниками газа для «Силы Сибири» станут крупнейшие месторождения Востока России. Суммарные запасы газа (категории С1+С2) Чаандинского и Ковыктинского месторождений составляют около 3,95 трлн куб. м. Это позволит добывать 60 млрд куб. м газа в год, что сопоставимо с объемом газа, потребляемого крупной европейской страной – например, Италией.



## «Ростелеком» завершил важный этап строительства крупнейшей оптической сети в Иркутской области

За первое полугодие 2014 года оптическая сеть Иркутского филиала ОАО «Ростелеком» значительно увеличилась. В городах и поселках области компания проложила 136 км оптического кабеля. Это позволило увеличить количество подключенных домохозяйств на 60 тысяч. Теперь доступ в интернет по оптике имеют 246 тысяч домохозяйств.



В рамках программы по развитию собственной инфраструктуры Иркутский филиал ОАО «Ростелеком» продолжает активное строительство крупнейшей в регионе оптоволоконной сети.

В текущем году современная сеть компании по оптическим технологиям ЕТТН (оптика до здания) и GPON (оптика в квартиру) появилась и в населенных пунктах области: Иркутске, Шелехове, Ангарске, Братске, Черемхово, Усть-Илимске, Усолье-Сибирском.

Реализация инвестпрограммы национального оператора на сегодняшний день дала возможность подключения к высо-

коскоростному интернету до 100 Мбит/с в восьми населенных пунктах региона, до конца 2014 года их количество увеличится до пятнадцати: дополнительные подключения до конца года пройдут в Усть-Куте, Тулуне, Тайшете, Нижнеудинске, Зиме, Белореченском, Железногорске-Илимском.

«Сегодня Иркутская область активно развивается, и реализация компанией «Ростелеком» таких масштабных проектов имеет огромное значение для региона, – отметил директор Иркутского филиала ОАО «Ростелеком» **Юрий Тиман**. – Для развития экономики, спортивной, социальной и культурной жизни области необходима мощная и надежная телекоммуникационная инфраструктура».

В соответствии со стратегией, направленной на устранение цифрового неравенства в регионах, Компания прилагает значительные усилия при реализации строительной программы к развитию сети за пределами областного центра. Знаковым для Компании стало расширение возможно-

стей телекоммуникационной сети в населенных пунктах, входящих в инновационные территориальные кластеры. «Строительство продолжается, а это значит, что в ближайшем будущем новые территории получат дополнительные возможности для развития», – сказал Юрий Тиман.

Иркутский филиал ОАО «Ростелеком» – структурное подразделение компании «Ростелеком», которое действует на территории Иркутской области.

«Ростелеком» – одна из крупнейших в России и Европе телекоммуникационных компаний национального масштаба, присутствующая во всех сегментах рынка услуг связи и охватывающая более 34 млн домохозяйств в России.

Компания занимает лидирующее положение на российском рынке услуг ШПД и платного телевидения: количество абонентов услуг ШПД превышает 10,6 млн, а платного ТВ «Ростелекома» – более 7,5 млн пользователей, из которых свыше 2,2 миллиона смотрит уникальный федеральный продукт «Интерактивное ТВ».



# Алена Мосягина: «Чтобы начать консалтинговый бизнес, не нужны большие вложения»

**«Развитие – ключ успеху» – таков девиз консалтингового центра «Стратегия успеха». О том, как развивался тимбилдинг в Иркутске и почему реализация бизнес-идеи не потребовала больших вложений, узнаем у генерального директора «Стратегии успеха» Алены Мосягиной.**

## Из журналистики – в консалтинг

По первому образованию Алена Мосягина – журналист. Университет она окончила как раз во время перестройки – когда журналистика резко превратилась из уважаемой профессии в источник скандальных «желтых» тем. «Я решила, что не хочу заниматься ерундой. Меня привлекла реклама, поскольку в ней все честно, открыто и понятно. И я стала изучать маркетинг», – вспоминает наша собеседница.

В медиасфере Алена работала коммерческим редактором, возглавляла рекламные агентства, управляла отделом маркетинга и PR холдинга «Номер один»... В 2000 году, нарабатывая достаточный опыт, Мосягина вместе с партнером открыла рекламное агентство полного цикла «Альтернатива».

Три года она совмещала работу по найму и ведение своего бизнеса, но после поняла, что «сидеть на двух стульях» не просто сложно, но и бессмысленно. Поэтому Алена уволилась с работы, полностью посвятив себя рекламному агентству (которое и сегодня продолжает функционировать). Позже она поняла, что хотела бы заниматься чем-то другим.

## Моя миссия – наставничество

«То, что я должна заниматься наставничеством, я поняла, когда выполняла психологический тест «Какова моя миссия?». Тогда я и решила создать консалтинговый центр «Стратегия успеха», – рассказывает Алена, – Я – практик, и к решению любой задачи подхожу очень практично. Поэтому, поняв, что хочу стать бизнес-тренером, я решила получить образование психотерапевта».

Реализация идеи «Стратегии успеха» заняла считанные недели: «2 августа 2006 года я решила, что буду заниматься тренингами, а уже 28 августа прошло первое мероприятие – в компании «Росгосстрах»».

Первоначальные вложения, которые понадобились Алене, составили 50 тысяч рублей. На них она купила компьютер и стулья. Вопрос с помещением был решен быстро: еще до старта бизнеса у Алены уже был арендован кабинет в одном из иркутских офисов. Ког-

да Мосягина создала свой центр бизнес-тренингов и тимбилдинга, у нее было лишь три сотрудника: два бизнес-тренера и один менеджер по продажам, который делал по 100 звонков в день.

«Разговоры о том, что для создания бизнеса нужны большие деньги – ерунда. Во-первых, сейчас очень активная кредитная политика, во-вторых, в городе много инвесторов, которые готовы вкладывать деньги в новый бизнес», – делится Алена.

## Сезонный бизнес

Консалтинговый бизнес – сезонный, выручка «Стратегии успеха» варьируется от 300 тысяч до миллиона рублей в месяц. Самая большая статья расходов, по словам Мосягиной, – это кадры. Сегодня в консалтинговом центре трудятся 10 штатных сотрудников и порядка 20 внештатных.

За восемь лет ведения бизнеса Алена усвоила, что лучше всего вкладывать деньги в недвижимость, поэтому полгода назад она приобрела в собственность офис площадью 53 кв.м. в центральной части города. Пригодились собственные накопления, но не обошлось и без банковского кредита. «Выплачивать кредит получается выгоднее, чем арендовать офис. На погашение кредита уходит меньше денег уже сейчас», – говорит Мосягина.

## Нужно поливать корни

«Стратегия успеха» работает исключительно на рынке «B2B», поэтому и тренинги проводятся на соответствующие темы – о сфере услуг, продажах, управлении персоналом. По желанию клиента разрабатываются и

“  
В Иркутске **настоящий тимбилдинг практически не востребован, клиентам нужен скорее корпоратив в формате тимбилдинга**”



Фото А. Федорова

индивидуальные программы. Например, для частного медицинского центра «Бьюти лайн» был проведен тренинг «Клиентоориентированность во врачебной сфере».

Задача «Стратегии успеха» – не просто научить участников тренингов технологии работы, но и обучить пониманию потребностей клиента, что значительно повысит их успехи в бизнесе. «Мы не поливаем листья дерева, мы поливаем корни», – говорит Алена Мосягина.

Стоимость одного тренинга на группу из 10-13 человек составляет от 50 тысяч рублей на два дня, на один день – 30 тысяч. В месяц «Стратегия успеха» проводит от трех до пяти различных тренингов в активный сезон.

«На тренингах я даю не только теорию, но и делюсь собственным опытом. Мне есть что рассказать», – говорит Мосягина. – Например, работая рекламным агентом, я сама заработала деньги на покупку своей первой квартиры. Это полезный опыт, который хочется передать тем, кто трудится в сфере продаж».

## Пионер тимбилдинга

Второе направление работы консалтингового центра – тимбилдинг. В 2006 году, когда «Стратегия успеха» только начинала работу, мало кто знал о такой услуге, поэтому Алене пришлось практически в одиночку открывать для иркутских предпринимателей эту новую форму развития и сплочения сотрудников.

Первоначально программы тимбилдингов «Стратегии успеха» приходилось собирать буквально по кусочкам из разных источников: «Например, идеи некоторых спортивных состязаний мы ‘позаимствовали’ из «Веселых стартов» на Первом канале», – смеется наша собеседница. В дальнейшем программы игровых упражнений сотрудников консалтингового центра составляли сами, сохраняя баланс между развлечением и пользой. Специальное оборудование для мероприятий бизнес-тренеры

также готовили самостоятельно.

Проведение одного тимбилдинга занимает не более трех часов и проводится как в черте города, так и за его пределами. Так как тимбилдинг – это командное мероприятие, призванное объединить коллектив и улучшить отношения между сотрудниками, упражнение проводится при наличии хотя бы одной группы из 10 человек. Стоимость такой услуги составит 500-1000 рублей на человека.

В месяц «Стратегия успеха» проводит до 6 тимбилдингов. Сегодня, по словам Алены Мосягиной, особой популярностью пользуется программа «Гэсэры Байкала» на основе этнических мотивов, а также сказочная и пиратская программы.

## Праздник в формате «тимбилдинг»

В последнее время конкурентов на рынке все больше, а клиента все труднее удивить. Приходится постоянно

предлагать новое: огромный «кубик Рубика» или гигантский пушбольный мяч диаметром два метра, который нужно гонять по полю всем коллективом.

«В Иркутске настоящий тимбилдинг практически не востребован, клиентам нужен скорее корпоратив в формате тимбилдинга», – говорит Алена. Такая тенденция, по ее словам, наблюдается не только у нас, однако в центральной части России все же предпочитают не смешивать праздник и командообразование.

По словам Алены Мосягиной, в последние годы в консалтинговый бизнес стали вторгаться смежные виды бизнеса, которые предлагают заказчикам спортивные мероприятия, называя их тимбилдингами: «Я считаю, что ‘эвентами’ должны заниматься профессионалы, а не группа студентов-энтузиастов. Ведь неправильно подготовленный и проведенный тимбилдинг не только не объединит коллектив, но и ударит по имиджу организации».

## Энтузиазм и интернет для начинающих предпринимателей

За плечами у «Стратегии успеха» восемь лет успешной работы и более 500 компаний-заказчиков. Некоторые из них обратились к Алене Мосягиной не один раз и стали постоянными клиентами, например, Байкальский банк Сбербанка, ГК «Десятка», «Фенстер», «Стомцентр»...

Открыть консалтинговый бизнес в Иркутске сегодня просто, считает Алена Мосягина, однако нужно помнить – прежде чем начинать учить других, необходимо получить соответствующее образование самому. «Поговорка ‘Знание – сила’ – это секрет всей жизни, однако многие люди ее игнорируют и концентрируются только на деньгах, хотя это в корне не правильно», – делится наша собеседница, которая и сама продолжает ежегодно посещать тренинги в различных городах России.

Начать бизнес можно в интернете, советует Алена Мосягина: тогда не нужно будет тратить на аренду офиса, покупку оборудования: «Деньги для старта бизнеса не так важны, главное – любовь к своему делу, энтузиазм и терпение».

Кристина Дунина,  
Газета Дело





## Специальные условия кредитования малого бизнеса от Азиатско-Тихоокеанского банка

**Стремительно развивающемуся малому и среднему бизнесу в России постоянно требуются кредитные ресурсы. Однако многие банки, которые ранее занимали существенную долю рынка в регионе и активно кредитовали российских предпринимателей, продолжая анонсировать энергичную работу на рынке МСБ, вынуждены сокращать прежние объемы выдаваемых средств. Сегодня малое предпринимательство остро ощущает не только потребность в денежных ресурсах, но и в индивидуальном подходе и высокой скорости обслуживания. Что готов предложить своему клиенту Азиатско-Тихоокеанский Банк, рассказала Директор «Азиатско-Тихоокеанского Банка» (ОАО) по Иркутской области Полевач Татьяна Васильевна.**

Получить кредит в АТБ никогда не было проблемой. Основываясь на более чем двадцатилетнем опыте работы, Азиатско-Тихоокеанский банк создал значительную ресурсную базу по привлечению депозитов, имеет многолетний успешный опыт сотрудничества с Европейским Банком Реконструкции и Развития, формируя основу для фондирования своих сделок. На протяжении последних лет банк по-

лучает ресурсы по программам государственной поддержки малого и среднего бизнеса в регионах. По итогам 2013 года агентство Эксперт РА признало Азиатско-Тихоокеанский банк лидером по темпам роста кредитования МСБ среди крупнейших банков страны.

Клиент, которому деньги были нужны еще вчера, ищет Банк, способный быстро вникнуть в особенности бизнеса потенциального заем-

щика и предоставить не стандартный коробочный продукт, как обычно принято в крупных банках, а индивидуальное кредитное предложение, отвечающее всем потребностям предпринимателя. Приходя в АТБ в поисках срочных денег, клиент может решить свою проблему за три дня. Банк готов предложить ему «Микро Лайт» – быстрый продукт с возможностью индивидуальной настройки условий предоставления и обслуживания кредита под конкретные запросы бизнеса. На основе первичных документов и проводимой Банком экспертной оценки учитываются все особенности

бизнес-процесса, требующего дополнительного финансирования. Например, при соответствии клиента определенным требованиям, возможна отсрочка в погашении «тела» кредита с выплатой только процентов по нему. В нише экспресс-продуктов такие условия, как у «Микро Лайт» можно считать уникальными.

На практике возможность долгосрочного кредитования предприятий малого и среднего бизнеса на инвестиционные цели сроком более трех лет встречаются довольно редко или широко не анонсируются. Преимущество стандартного предложения «Микро Лайт»

предусматривает срок кредитования до 5 лет, а по бизнес-ипотеке – до 7 лет. Кроме того, АТБ гибко подходит к залоговому займу – можно оставить в кредите определенную необеспеченную часть.

Кредит «Микро Лайт» оформляется во всех отделениях Азиатско-Тихоокеанского банка на территории присутствия Банка. А для предпринимателей из удаленных городов существует возможность выезда специалиста Банка

для сбора документов на получение кредита для малого и среднего бизнеса «Микро Лайт».

По всем интересующим вопросам можно обратиться по телефону 8-800-100-1-321 (звонок бесплатный). А также можно оформить заявку через сайт [www.atb.su](http://www.atb.su) или получить информацию в любом отделении Азиатско-Тихоокеанского Банка.

На правах рекламы. «Азиатско-Тихоокеанский Банк» (ОАО), Генеральная лицензия ЦБ РФ №1810.



### популярные финансы

## «Я уверен, что кредиты дают возможность развиваться более динамично, не стоит их бояться»

**В рубрике «Личные финансы» известные люди Иркутска – предприниматели, чиновники, общественные деятели – рассказывают о том, в какие активы предпочитают инвестировать, каким банкам и инвесткомпаниям доверяют, а в каких разочаровались. Своим мнением с Газетой Дело поделился Александр Соболев, бизнесмен, владелец «Лазертаг», антикафе «4room», ГК «Инвест38», руководитель благотворительного фонда «ОберегЪ».**

**Про выбор банка.** При выборе банка я учитываю стоимость обслуживания, обращаю внимание на ежемесячную плату за ведение счета, проценты за обналичивание и мелкие дополнительные услуги. Их стоимость в разных банках может отличаться в 10-15 раз. Оперативность также немаловажна при выборе банка. За последние десять лет скорость банковских транзакций значительно улучшилась. Более мобильны

крупные банки: Альфа-Банк и ВТБ. Доступность банка относительно офиса и дома может иметь значение, если у предпринимателя нет бухгалтера, поскольку постоянные промки, поездки на другой конец города ради одной подписи сильно утомляют.

**Про кредиты.** Кредитами пользуюсь регулярно. Я уверен, что кредиты дают возможность развиваться более динамично, не

стоит их бояться. Однако всегда нужно быть начеку – я знаю многих предпринимателей, которые были на плаву, но не просчитали ситуацию, не смогли расплатиться по кредитам вовремя и полностью погубили бизнес. Сумма заемных средств не должна превышать 30% стоимости активов. Мой личный опыт показал, что банк АТБ комфортен для кредитования.

**Про карты и сбережения.** У меня в активном пользовании две банковские карты. На одной хранится основная сумма и используется только для пополнения счета второй карты. Вторая – для небольших сумм, которые используются для оплаты везде и всего. Однако риски велики для тех, кто совершает покупки в интернете и расплачивается картой. А вот сбережения хранить не надо. Сбережения должны работать. Это важнейшее условие успешности.

Больше всего я доверяю швейцарскому франку и юаню. С большой долей уверенности предполагаю, что состояние доллара в

ближайшие годы сильно изменится, причиной тому может стать уровень госдолга США.

**Про российскую банковскую систему.** Банковская система России быстро прошла путь от механизма обслуживания олигархических кругов 90-х, до гарантированной государством, общедоступной системы. Недостатков, конечно, еще довольно много, но в целом, крупным российским банкам доверять можно ничуть не меньше, чем американским или европейским.

**Про инвестиции.** Я обожаю проекты, которые могут понастоящему «стрельнуть»: на которых можно заработать 1000 процентов. Люблю инновационные бизнесы. Приятно создавать новое, а не искать местечко в конкурентной среде. Огорчает только то, что в Иркутске, да и в России в целом, больше любят отношения «купи-продай», или «купи и сдай в аренду».

Одно из моих предприятий – invest38 – помогает профессио-



нально подбирать людям хорошие варианты для инвестиций в загородную недвижимость, земли, участки. Поэтому часть моих активов постоянно в этой сфере. Этот вариант хорош как стабильный. Должны произойти глобальные потрясения, чтобы стала возможной потеря денег в этом направлении.

**Про расходы.** Большую часть заработанных денег (70% в прошлом году) я трачу на содержание благотворительного фонда «ОберегЪ». Сейчас на попечении фонда находится 120 человек, за прошлый год официально прошло 480 граждан России. Это самая большая и самая приятная часть моих трат. Я рад, что у меня есть возможность попытаться помочь человеку сделать свою жизнь чуточку лучше.

### вклад месяца

Данные на 08.09.2014  
www.sia.ru



#### Вклад Удачный (без потери процентов)

Сумма вклада / / Срок вклада	Процентная ставка (% годовых)		
	6 мес	1 год	2 года
от 30 000 RUB	10,00%	10,60%	11,00%

1. Выплата процентов: каждые 30 дней (выплата процентов производится на счет, открытый в ВСП Банка, по выбору клиента: счет «до востребования» / счет банковской карты / текущий счет). 2. Капитализация процентов: нет. 3. Минимальная сумма пополнения: 10 000 RUB. 4. Частичное снятие: не допускается. 5. При досрочном расторжении договора, внутри периода (30 дней), проценты за текущий (неполный) процентный период начисляются и уплачиваются Банком по процентной ставке вклада «До востребования». Проценты выплаченные ранее, возврату Банку не подлежат. 6. Пролонгация возможна (предусмотрена на первоначальный срок на условиях, действующих в Банке по данному вкладу на день пролонгации. Если на дату истечения срока договора приема вклада данного вида пролонгация, договор не пролонгируется. Сумма вклада и начисленные проценты перечисляются на счет по выбору вкладчика, открытый в ЗАО «Солид Банк»: счет «До востребования» / счет банковской карты / текущий счет.)  
**УДАЧА. Понадобились деньги, ПОЛУЧИШЬ ПРОЦЕНТЫ без потерь!** При закрытии вклада до окончания срока договора Банк выплачивает проценты за каждый полный месяц по ставке вклада!  
Лицензия ЦБ РФ № 1329 от 12.10.2012 г.

ЗАО «Солид Банк»

(3952) 48-89-51



# Ирина Хакамада: «Из 100% успеха 85% составляет коммуникация»

**Ирина Хакамада, пожалуй, не нуждается в представлении. Успешная женщина, харизматичный оратор, она давно уже ушла из политики и нашла свое призвание в новой области: Ирина проводит мастер-классы и пишет книги, делясь с людьми своим опытом и знаниями. Как грамотно распоряжаться своим временем? Почему успешный – значит самодостаточный? Каждому ли по силам овладеть искусством коммуникации и почему этот навык так важен сегодня? Чему смогут научиться на мастер-классе в сентябре иркутяне? Об этом и многом другом Ирина Хакамада рассказала в skype-интервью Газете Дело.**

## Дело жизни, которое приносит деньги

– Ирина, в 2008 году вы ушли из политики и сегодня активно занимаетесь проведением мастер-классов. Что это для вас – дело жизни, призвание? Или все-таки способ зарабатывания денег?

– Я никогда не пыталась эти вещи разделить. Ключ к успеху – в соединении того и другого. Иными словами, это дело жизни, которое должно принести средства к существованию.

– Книг вами тоже издано немало. Что больше нравится – писать или работать с аудиторией?

– Мастер-классы, конечно, приносят больше удовольствия: это живое общение с аудиторией, энергетический обмен. А книга – это ты наедине с собой, с бумагой. И даже если тебе нравится то, что ты пишешь, это изматывает очень сильно.

– Но ведь и на тренингах вы отдаете много энергии...

– Отдаю, конечно. Но взамен получаю любовь. Люди уходят довольные. Любовь дает встречный поток, может быть, с опозданием. В течение трех часов, пока идет тренинг или мастер-класс, ты тратишь. Если аудитория откликается, если есть диалог, то возмещение энергии происходит тут же. Если же аудитория тяжелая, мрачная, и людей трудно «раскачать», то тогда «компенсация» может быть и на следующий день. Но она придет обязательно.

– Как тренеру вам приходится жить «на чемоданах». Не надо ли постоянные перелеты-переезды?

– Человек ко всему привыкает. У меня эта привычка жить «в самолетах» есть уже давно. С 1993 года по 2006-й, будучи еще политиком, я только и делала, что моталась по всей России, потому что создание партии, выборы требуют постоянного общения с избирателями по всей стране.

– У вас, наверно, есть секреты грамотного тайм-менеджмента. Поделитесь, как все успевать и получать максимальную отдачу?

– Во-первых, надо иметь волю все успеть: «я хочу все, я не хочу ни от чего отказываться». Нужно забыть слова «если», «не», «не получится», нужны другие – «когда», «да», «получится» и главное – «хочу». После этого я в воскресенье составляю график на всю следующую неделю. Общение с семьей, походы в театр, в фитнес-клуб, на косметические процедуры – у меня все расписано по часам. А потом начинается коррекция, по-



Фото М. Агнор

тому что вдруг оказывается, что меня позвали на телевидение, а у меня на это время запланирован фитнес-клуб. Звоню своему тренеру, пытаемся найти замену. Я сам себе тайм-менеджер, который все время работает над своим графиком (улыбается).

## Раньше ходили «на бренд», теперь – за знаниями

– Ирина, кто чаще всего ходит на ваши семинары – мужчины или женщины, представители каких сфер деятельности?

– На все семинары больше ходят женщины. Возраст – от 18 до 50 лет. Чаще всего это представители среднего класса: или работающие в рыночных компаниях, или имеющие малый бизнес, или фрилансеры.

– Как вам кажется, что привлекает аудиторию в ваших семинарах: ваша личность, ваш бренд или те темы, которые вы освещаете?

– В самом начале, семь лет назад, привлекал бренд, потом приходили на личность, потому что эта личность в политике по телевизору выглядела достаточно агрессивно, никто не знал, что я из себя представляю на самом деле.

Во время мастер-классов у многих вдруг открывались глаза: «Надо же, она совсем другая!». Уже потом, услышав содержание, попробовав и поняв, что все получается и как это круто, приходят на мой личный опыт, потому что надеются, что у них тоже получится.

– И у многих получилось?

– Мы поддерживаем связь с участниками мастер-классов. Люди пишут мне на электронную почту, некоторые приходят на мастер-классы по несколько раз и докладывают мне, что с ними произошло. У многих судьба просто поменялась! Понятно, что это происходит не со всеми. Не бывает так, что пришло, допустим, 500 человек, и все после мастер-класса изменили свою жизнь. По статистике из всех участников человек десять начнут что-то делать, человека два станут решительно исправлять свои ошибки и добьются огромных успехов. А остальные – больше поверят в себя, запомнят, возьмут книгу и, может быть, попробуют когда-то к этому обратиться.

## Женщина в политике – осознанный выбор

– Женщина в политике, теперь – женщина в бизнесе... Все

это не вяжется с общепринятым мнением о предназначении слабого пола. Это – ваш осознанный выбор?

– Это был абсолютно осознанный выбор. Я почувствовала, что хочу изменять страну, заниматься рынком и использовать свои знания. Я кандидат экономических наук, занималась западной экономикой, и у меня имелся опыт работы на рынке – были частные малые предприятия в 1990-е годы. Решила все это соединить. Это было рискованно, конечно, никто меня не поддержал, но все получилось!

– Как скоро, по-вашему, женщин в политике и бизнесе станет больше, чем мужчин?

– Тренд уже идет в сторону женщин. В некоторых секторах малого бизнеса женщин уже больше. Женщин-политиков по всему миру тоже становится все больше и больше, например, Ангела Меркель является сегодня одним из ведущих мировых политиков, поэтому здесь проблем нет. Главное – желание. Насколько женщины сами готовы рвануть в такую мужскую среду и добиться успеха?!

– А успешный человек – он какой?

– По моему представлению, это человек самодостаточный.

Тот, кто делает то, что ему нравится, делает это очень профессионально и поэтому получает за свою работу большие деньги. И он это делает среди людей, которые ему нравятся, а все его усилия направлены на то, чтобы изменить жизнь к лучшему или создать продукт, который изменит жизнь людей. Одним словом, успешный человек не пытается быть «шоколадкой», нравится всем и делать все для всех.

## Коммуникация – бесплатный способ добиться успеха

– «Мастер общения. Успех без затрат» – так называется мастер-класс, который вы проведете в Иркутске. Можно ли научить человека коммуникации? Или это искусство доступно лишь экстрасенсам?

– Можно. Я сама интроверт, раньше совершенно не могла общаться с людьми, у меня был просто ступор. Я, во-первых, этого не хотела, во-вторых, боялась, в-третьих, была косноязычна. А потом – научилась. И это, безусловно, полезный навык. Умение общаться с людьми – это умение создавать атмосферу в коллективе, находить клиентов, находить партнеров, уметь продать себя, уметь продать свой товар на рынке, устроиться на работу, установить нормальные отношения в семье. Затрат никаких, а успех огромный! Во всех развитых экономиках знают, что из 100% успеха 85% составляет коммуникация. Сейчас такое турбулентное время: ситуация меняется каждый день, нужно быть очень гибким, а для этого надо иметь огромное количество контактов и выходить из любой острой ситуации.

– Но как же справиться с этим страхом? Как преодолеть барьер и начать общаться?

– Страх нужно пережить виртуально. Надо представить, что ты подошел к человеку, к которому ты боишься подойти, а он не захотел общаться – и дальше представить, что с тобой будет в течение трех минут после этого. Оказывается, ничего не будет: ты не умрешь, ты все через полчаса забудешь. Отойдешь, выпьешь воды и пойдешь по своим делам. Ты ничего не теряешь.

Иван Рудых,  
Газета Дело

Мастер-класс Ирины Хакамады пройдет в Иркутске 28 сентября, в 19:30, в «Байкал Бизнес Центре»  
Телефон: +7 (3952) 676-122  
Tabula Business School



## Как обеспечить себе достойную пенсию: советы эксперта

В России готовится к принятию решение о заморозке накопительной части пенсий на 2015 год<sup>1</sup>. Фактически была просто продлена схема 2014 года еще на один год, по которой часть пенсионных средств, что отчисляют работодатели с зарплат своих работников, пойдут не в Негосударственные пенсионные фонды (НПФ), а в государственный пенсионный фонд. С одной стороны, напрямую для граждан на практике это абсолютно ничего не меняет, с другой стороны, заставляет задуматься о том, как можно самостоятельно обеспечить себе достойную старость. Об этом мы говорим с Управляющим офиса БКС Премьер в Иркутске Эдуардом Семёновым.

**– Стали ли клиенты БКС Премьер чаще спрашивать о том, как можно накопить себе достойную сумму к моменту выхода на пенсию?**

– Конечно. И мы стараемся разъяснять людям, что, в первую очередь, о будущем человека, и, тем более, о такой значимой его части, как пенсионное обеспечение, должен позаботиться в первую очередь он сам. Собственно, в развитых странах это давно налаженная практика. Своевременное начало инвестирования и правильный подход обеспечат успех. Ведь даже откладывая по 10% своего ежемесячного дохода и размещая средства на депозите с возможностью пополнения, можно легко рассчитать, что мы получим через год, через пять лет. И эти инвестиции в будущем станут отличным подспорьем той части, которую каждый будущий пенсионер ожидает от государства.

**– Какие есть финансовые инструменты, которые актуальны при вложении на долгие сроки?**

– У нас всегда есть набор готовых и индивидуальных

предложений для практически любой категории клиентов. Выбор продуктов зависит от срока, инвестиционных ожиданий клиента, суммы инвестирования и того уровня риска, который клиент готов считать приемлемым для себя. Как правило, если речь идет о долгосрочных вложениях, инвестиционные консультанты объясняют клиенту, что в первые годы инвестирования продукты, в которые размещаются средства, могут быть более рискованными, но при этом обладать более высоким потенциалом. В зависимости от суммы вложений, выбор может быть сделан в пользу: индивидуального доверительного управления или структурных продуктов, где средства вкладываются в ценные бумаги, можно также просто купить сами ценные бумаги российских или зарубежных компаний, используя услуги брокера. Говоря проще: чем дальше срок, когда потребуются деньги, тем больше инвестиционные возможности. Ведь даже если выбор объекта вложений окажется более рискованным, чем ожидал клиент, риски существенно снижены за счет срока. Достичь успеха помогает

портфельный подход. Портфель мы рекомендуем разделить на инвестиционную, ликвидную и страховую части и с нашей помощью выбирать наполнение для каждой из них.

**– Что конкретно может присутствовать в перспективном портфеле?**

– Не стоит забывать классический принцип диверсификации вложений: в портфеле должны присутствовать инвестиционные продукты разного уровня риска и этот портфель должен быть «живым», то есть регулярно пересматриваться. Исходя из текущей рыночной и политической ситуации, мы рекомендуем нашим клиентам распределять свои средства между различными валютами, используя банковские вклады, а также часть портфеля инвестировать как в российские, так и в зарубежные ценные бумаги. Основная идея рынка сейчас – это рост технологического сектора. Разделить свои вложения между различными площадками сейчас можно даже в ПИФах. Следующий совет начинающему инвестору: нужно инвести-



Фото А. Федорова

ровать регулярно, периодически пополняя ликвидную часть портфеля. Под ликвидными мы понимаем активы, в которые можно регулярно доносить средства, а, в случае необходимости, быстро реализовать без существенных потерь. Это могут быть ПИФы более консервативных стратегий: облигационные или денежного рынка; вклады, короткие структурные продукты с прозрачной для ин-

вестора инвестиционной идеей. Говоря о страховании вложений, сейчас, как никогда, актуально застраховать свою жизнь и работоспособность – подобные вложения дают чувство уверенности в завтрашнем дне. Данная ниша заполняется широко выбором инвестиционно-страховых предложений, способных принести доходность на долгих сроках вложений и обеспечивающих защиту от основных рисков.

1.Источник: <http://itar-tass.com/opinions/2205>. 2.Наименование «БКС Премьер» используется Открытым акционерным обществом «БКС – Инвестиционный Банк» в качестве коммерческого обозначения для идентификации предоставляемых банком услуг. Открытое акционерное общество «БКС – Инвестиционный Банк» (Генеральная лицензия ЦБ РФ № 101 от 23.01.2013 г.). 3. Структурный продукт – срочный внебиржевой контракт. 4. ООО «Компания БКС», лицензия №154-04434-100000 от 10.01.2001 на осуществление брокерской деятельности. Выдана ФСФР. Без ограничения срока действия. 5. ПИФ – паевой инвестиционный фонд. 6. 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 ПИФаами, а также об агентах, в том числе о полном, сокращенном фирменном наименовании, местонахождении, лицензии агентов, сведения о местах приема агентами заявок на приобретение, погашение и обмен инвестиционных паев и расходах, которые понесет инвестор, Вы можете найти в информационном бюллетене «Приложение к Вестнику ФСФР», на сайте [www.bcs.ru/am](http://www.bcs.ru/am), в ленте ЗАО «ИнтерФакс», в ЗАО УК «БКС» по адресу: Российская Федерация, 630099, г. Новосибирск, ул.Советская, 37, тел.: (383) 210-50-20. Стоимость инвестиционных паев может увеличиваться и уменьшаться, результаты инвестирования в прошлом не определяют доходы в будущем; ЗАО УК «БКС», государство не гарантирует доходность инвестиций в инвестиционные фонды. Прежде чем приобрести инвестиционный пай, следует внимательно ознакомиться с правилами доверительного управления паевым фондом.



г. Иркутск, ул. Свердлова, 43а  
т. 8 (3952) 40-60-80, 20-22-55  
[www.bcspremier.ru](http://www.bcspremier.ru)

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

Вакансия	Зарплата	Компания	Вакансия	Зарплата	Компания
Торговый представитель	до 47 000 руб	Камис-Приправы	Программист 1С	до 100 000 руб	Деловый Линии
Руководитель службы эксплуатации	от 70 000 руб	Слата, ГК	Супервайзер	от 45 000 руб	MacCoffee
Руководитель производства	от 100 000 руб	Мебель Черноземья, ХК, ОАО	Консультант 1С	от 35 000 руб	AXELOT
Менеджер по продажам услуг	от 35 000 руб	Мелентьева Л.В.	Руководитель группы продаж	от 50 000 руб	ДубльГИС
Экономист по финансовой работе	от 50 000 руб	Велесстрой, ООО	Банковский сотрудник (агент)	от 50 000 руб	ФИНОТДЕЛ, ОАО
Инженер по охране труда	от 40 000 руб	Велесстрой, ООО	Заместитель главного бухгалтера	от 40 000 руб	Иркутский завод тяжелого машиностроения
Хостес	от 40 000 руб	ООО Фобос	Начальник экономического отдела	от 40 000 руб	Иркутский завод тяжелого машиностроения
Менеджер по работе с клиентами	от 40 000 руб	Портативное оборудование	Управляющий супермаркетом	от 60 000 руб	HR GYM
Менеджер по продажам ИТ решений	от 50 000 руб	Softline	Директор супермаркета	до 40 000 руб	Слата, ГК
Ведущий специалист по работе с проблемной задолженностью	от 38 000 руб	Банк Русский Стандарт, ЗАО	Стойард/ Стойардесса	от 50 000 руб	Aviagroup
Начальник отдела электрооборудования	от 40 000 руб	Радян	Руководитель розничной сети	от 40 000 руб	Персонал Студия, ООО
Заместитель начальника конструкторского отдела	от 40 000 руб	Радян	Руководитель филиала	от 40 000 руб	Персонал Студия, ООО
Торговый представитель	от 35 000 руб	ПФФ ВиАС	Руководитель офиса продаж МТС	от 36 000 руб	Мобильные ТелеСистемы
Менеджер активных продаж	от 65 000 руб	1 Мегамир	Руководитель отдела продаж в сфере строительства	от 50 000 руб	СК Сибирь, ООО
Территориальный менеджер	до 86 000 руб	Камис-Приправы	Юрист	от 40 000 руб	Сиротин О.В., ИП
Региональный представитель	до 55 000 руб	Мираторг	Главный кредитный аналитик СБ	от 50 000 руб	РОСБАНК
Управляющий филиалом в банк	до 120 000 руб	КА Юнити	Начальник отдела развития сбытовой сети	от 40 000 руб	Билайн
Ризлтор	от 40 000 руб	HR GYM	Врач педиатр	от 38 000 руб	Академия Атласпрофиласк
Мерчендайзер	от 48 000 руб	SUNLIGHT	Директор по развитию	от 40 000 руб	Опт-успех
Менеджер по продажам лизинговых услуг	от 50 000 руб	РАФТ ЛИЗИНГ, ООО	Начальник отдела маркетинга	от 45 000 руб	Билайн
Директор сети касс по выдаче займов	от 50 000 руб	Крокос	Директор по продажам на массовом рынке	от 80 000 руб	Билайн
Главный специалист координатор	от 40 000 руб	Агентство по сбору долгов	Управляющий торговым центром	от 60 000 руб	Карьера, КА
Медицинский представитель	от 40 000 руб	Беллант, ТД, ООО	Коммерческий директор	от 150 000 руб	Антион-диджитал
Инженер-сметчик	от 35 000 руб	Цент трудоустройства Приоритет	Инженер-энергетик	от 50 000 руб	Уренгойдорстрой, ОАО
Менеджер ресторана	от 35 000 руб	Цент трудоустройства Приоритет	Управляющий SPA салона	от 40 000 руб	ТайСервис
Менеджер активных продаж	от 35 000 руб	Цент трудоустройства Приоритет			
Руководитель отдела продаж	от 40 000 руб	Цент трудоустройства Приоритет			
Директор магазина	от 45 000 руб	РИВ ГОШ, Сеть магазинов			

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



# «Инвестируют»

**Какой суммой нужно обладать для покупки акций? Что нужно знать о современном состоянии российского фондового рынка, чтобы первый опыт инвестирования не стал последним?**



Фото А. Федорова

**Российский фондовый рынок находится в «зоне турбулентности». Котировки акций переживают то взлеты, то падения, а комментарии аналитиков все больше похожи на сводки с поля боя. Что делать: ждать роста рынка или зарабатывать на падении? Удачное ли сейчас время для покупки новых активов? На какие «грабли» обычно наступают начинающие инвесторы? И правда ли, что инвестиции – это удел лишь состоятельных людей? Юрий Касьянов, директор управления по обслуживанию на финансовых рынках Байкальского банка ОАО «Сбербанк России», в ведении которого находится и отдел брокерского обслуживания, ответил Газете Дело на эти и другие вопросы.**

## Как заработать на «американских горках»

– Юрий, российский фондовый рынок переживает сегодня, несомненно, интересные времена. Как бы вы его оценили? Может ли он, по вашему мнению, в текущих непростых геополитических условиях рассчитывать на серьезный рост?

– В ближайшее время, скорее всего, ситуация кардинально не изменится. На российском рынке сейчас нет устойчивой идеи роста. Глобального возвращения зарубежных инвесторов стоит ожидать только после того, как динамика нашей экономики станет позитивной, а политические разногласия с ЕС и США перестанут так бросаться в глаза.

Простыми словами, сейчас у нас ситуация неопределенности. Если раньше можно было за счет технического анализа четко выстроить свою долгосрочную стратегию, то сейчас большее значение имеет геополитическое воздействие.

– Торговля на российском рынке акций сегодня все больше напоминает американские горки: котировки то взлетают, то падают. Можно ли вообще зарабатывать на таком рынке? В чем плюсы и минусы данной ситуации для инвесторов?

– Зарабатывать можно на любом рынке. Как раз для тех, кто занимается спекулятивной торговлей, сейчас отличное время: волатильность рынка большая даже в течение одной торговой сессии. Причем можно за-

рабатывать не только на растущем, но и на падающем рынке. Многие инвесторы заблуждаются, полагая, что зарабатывать можно только тогда, когда рынок подрастет, но иногда на падении можно заработать больше. Потому что падаем мы быстрее, а поднимаемся медленнее. Кроме того, можно увеличить свою прибыль, воспользовавшись услугой по совершению необеспеченных сделок (так называемая «маржинальная торговля»).

Сбербанк предлагает такую услугу. Благодаря ей вы можете совершать операции с ценными бумагами в объеме, превышающем величину ваших собственных активов: денежных средств и/или ценных бумаг. Это дает инвестору, во-первых, возможность увеличения

дохода на растущем рынке за счет привлечения дополнительных денежных средств на покупку ценных бумаг, а во-вторых – возможность извлечения дохода на падающем рынке за счет получения ценных бумаг для «короткой продажи».

– Какие активы сегодня играют роль защитных?

– Скорее всего, «отсидеться» в каком-то одном активе не получится. Внешнеполитическая напряженность растет, и текущая ситуация на внутреннем рынке является нетипичной и трудно прогнозируемой. Профессиональные инвесторы, чтобы снизить чувствительность портфелей активов к рискам, применяют метод диверсификации. Чтобы чувствовать себя спокойнее, нужно распределить свои инвестиции.

– Цены на российские активы, по-вашему, сейчас достаточно привлекательны для покупки? Или имеет смысл подождать – и купить еще дешевле?

– Если геополитическая ситуация будет улучшаться, то акции пойдут в рост, если будут какие-то дополнительные санкции – то будет еще снижение. При покупке актива не нужно паниковать, если он начнет снижаться. Многие совершают такую ошибку: они купили, рынок начал падать, тогда они продают себе в убыток, рынок опять начинает падать, и за счет этого убыток становится все больше и больше.

– О каких рисках стоит помнить при инвестировании?

– Самый основной риск – неполучение прибыли. Это не депозит: прибыль здесь не фиксированная, она зависит от умения инвестора выбрать правильную стратегию, расставить приоритеты, стоп-заявки, но зарабатывать на этом можно. К этому делу необходимо относиться серьезно, а не как к какой-то игре или тотализатору, это не казино, это сложный вид деятельности. Надо много читать, много изучать, слушать аналитиков. А во главе всего должен быть план, стратегия. Нужно относиться к этому как к профессии. И задача Сбербанка не стоит в том, чтобы человек зашел, проторговался и ушел. Наша задача – научить, объяснить людям, как это делать.

## 10 тысяч рублей и «голубые фишки»

– Какой суммой нужно обладать, чтобы начать торговать по брокерскому счету в Сбербанке?

– Сбербанк не ограничивает своих инвесторов в сумме, вам просто должно хватить средств на покупку одного лота акций или одного срочного контракта. Так что стартовая сумма зависит от акций, которые вы хотите приобрести. Но вообще я бы посоветовал начинать с не очень большой суммы.

– Тысяч с десяти?

– Да, в районе десяти тысяч рублей. Нужно понять, как работает рынок, как можно выставлять заявки. Когда обретете уверенность на рынке, можно будет вложиться еще и совершать более крупные сделки.

– Торговать сегодня можно на разных торговых площадках. Вы бы с чего

посоветовали начать? С Московской биржи? С еврооблигаций?

– Сбербанк предоставляет возможность совершать операции на трех площадках. Это сектор «Основной рынок» фондового рынка Группы Московской Биржи (акции, государственные, корпоративные, муниципальные и субфедеральные облигации), срочный рынок (фьючерсные контракты) и внебиржевой рынок (еврооблигации, депозитарные расписки и акции (паи) иностранных инвестиционных фондов (ETF)). И здесь, как говорится, кому что нравится.

Но для начала, наверное, я бы посоветовал попробовать торговать на Московской Бирже, с нашими российскими акциями первого эшелона: на них наибольший спрос, они ликвидны. А когда уже будет опыт, можно посмотреть и на более высокодоходные акции второго эшелона.

– Есть ли какие-то типичные ошибки, свойственные всем начинающим инвесторам? На какие «грабли» чаще всего они наступают и как этого избежать?

– Самая главная ошибка – отсутствие четко выработанного плана и собственной стратегии. Инвестор в любой момент времени, как бы ни

“

Можно зарабатывать не только на растущем, но и на падающем рынке. Иногда на падении можно заработать больше. Потому что падаем мы быстрее, а поднимаемся медленнее



# Все!»



Фото А. Федорова

повел себя рынок, должен знать, что делать. Также начинающий инвестор должен быть готовым к тому, что не все сделки будут прибыльными. Обязательно нужно выставлять стоп-заявки, чтобы ограничить уровень своих потерь. От ошибок никто не застрахован, но выставление стоп-заявок как раз помогает избежать больших рисков.

**– Давайте на конкретном примере поясним. Если я, например, хочу купить акции «Газпрома» и покупаю их сейчас за 138 рублей, то я заранее вырабатываю план: будут стоить 145 рублей – продаю, упадут до 135 – тоже продаю?**

– Да, вы выставляете порог, чтобы даже при падении стоимости акции ваш убыток был ограничен. Проблема многих инвесторов заключается в том, что когда рынок падает, они начинают суетиться, переживать, совершать необдуманные действия – продавать на самом низу, например, хотя акции могут подняться даже в течение одной торговой сессии. Или другой вариант – ждут подъема, а после него начинается спад.

**– А торговать сегодня просто?**

– С технической точки зрения – конечно. Нужно иметь только компьютер и выход в интернет.

**– То есть, даже сидя в машине, например, можно с компьютера отправлять свои заявки?**

– Совершенно верно. В наше динамично развивающееся время инвестору нужно всегда иметь доступ к фондовому рынку, ведь он требует постоянного внимания. Особенно когда секунды/минуты решают судьбу лота. Сбербанк постоянно совершенствует свои услуги и сервисы. Например, в ближайших планах у нас запустить такие услуги, как торговля на рынке FOREX и прямой доступ к рынкам с мобильных устройств.

**– Путь начинающих инвесторов непросто. Наверняка возникает немало вопро-**

**сов, сомнений. Что нужно сделать, чтобы лучше разобратся в тонкостях фондового рынка?**

– Самое простое – посетить обучающие семинары или курсы. Сбербанк, например, проводит их бесплатно. Они могут быть индивидуальными и в мини-группах. На семинарах мы рассказываем в целом о ситуации на рынке, о работе с программой: как выставлять заявки, как ограничить убытки при помощи стоп-заявок, как строить графики и пользоваться индикаторами технического анализа...

Кроме этого, каждый месяц мы устраиваем большие семинары для разбора текущей ситуации на рынке: при помощи методов технического анализа изучаем поведение акций различных эмитентов, при помощи фундаментального анализа изучаем финансовое состояние компаний. Смотрим на сигналы, рассказываем, на какие акции в данный момент мы бы обратили внимание, а на какие – нет.

**– Сколько человек обычно приходит на семинар?**

– Как правило, около 20 человек. Семинары проводятся в вечернее время, когда ни у кого нет срочных дел, в последний четверг каждого месяца. Записаться на семинар можно по телефонам 263-418 и 263-419.

## Надежность и технологичность – без абонентской платы

**– Принято считать, что торговля на бирже – это удел азартных и достаточно обеспеченных людей. Миф это или правда?**

– Такой статистики мы не ведем, но на самом деле успешным инвестором может стать каждый, приложив достаточно усилий. И совсем необязательно это должен быть человек состоятельный. И бизнесмены, и врачи, и пожарные – люди абсолютно разных профес-

сий торгуют в Сбербанке на фондовом рынке. Даже женщины, сидящие в декрете: компьютер всегда включен, интернет есть. Одним словом, инвесторы – это те, у кого есть свободное время и возможность изучать, отслеживать ситуацию на фондовом рынке; те, кто может анализировать разные геополитические моменты и понимает, как ведет себя рынок в тех или иных условиях.

Инвестирование – не удел ленивых, на это нужно затратить время и приложить усилия.

**– Иркутянам в этом плане проще: ведь по иркутскому времени торги проходят вечером...**

– Да, торги проходят на ММВБ с 15-00 до 23-40 по нашему времени, ты можешь прийти после работы домой и торговать. Многие так и делают. Разница во времени помогает иркутским инвесторам активнее работать на бирже.

“К торговле на бирже необходимо относиться серьезно, а не как к какой-то игре или тотализатору, это не казино, это сложный вид деятельности. Надо много читать, много изучать, слушать аналитиков. А во главе всего должен быть план, стратегия

**– Многим ли инвесторам, вашим клиентам, удалось существенно увеличить свои капиталы?**

– Да, конечно. Нужно понимать, что заработок зависит от размеров капитала, который вы инвестируете, но и риски у вас при этом тоже повышаются. Важно поставить себе цель: если мы хотим определенную сумму в месяц или процент дохода, нужно четко этого плана придерживаться. Достигая запланированного процента или суммы, следует выходить из сделки, а не ждать, когда рынок пойдет вверх или вниз. Нужно торговать четко по плану, ставить стопы: «Если рынок

идет вниз, я себе ограничиваю убыток 5%, и неважно, куда идет рынок и что происходит, я выхожу». Если бы клиенты не получали прибыли, они бы не торговали.

Также у наших клиентов есть возможность кроме классического брокерского обслуживания на внебиржевом рынке получить услугу по совершению внебиржевых сделок РЕПО (ОТС-РЕПО), которая является альтернативой кредитования под залог ценных бумаг и позволяет оперативно получить денежные средства за счет ценных бумаг, имеющихся в портфеле инвестора.

примеру 30% – соответственно, вы получите 140 тысяч. Вы их можете вывести, не отчитываясь, куда вывели, на что потратили, во что вложили, а можете оставить на брокерском счете для инвестирования. И процентные ставки довольно лояльные: на срок от 7 до 35 дней ставка 13% годовых, на срок от 36 до 105 дней – 15% годовых. При этом допускается возможность досрочного исполнения или пролонгации сделки. Не нужно собирать справки для кредита, нужно только нажать несколько кнопок в программе, и деньги будут у Вас на счету.

**– Говорят, никто не позавидуется о наших деньгах лучше, чем мы сами. Вы согласны? Или стоит предпочесть самостоятельной торговле доверительное управление?**

– Для доверительного управления существует ограничение по минимальному вкладению, и это достаточно большая сумма – от 3 млн рублей. Для самостоятельной же торговли таких ограничений нет, можно начинать торговать с любой суммы. Также при доверительном управлении вы определяете определенный процент отдачи за то, чтобы кто-то за вас зарабатывал прибыль, а при самостоятельной торговле – весь доход достается вам.

**– Каково комиссионное вознаграждение за сделку у Сбербанка?**

– Самая большая комиссия – 0,165% от суммы оборота за день, но чем больше оборот, тем ниже процент комиссии. Минимальная – 0,006%.

**– А абонентская плата?**

– Абонентской платы у нас нет. Сбербанк берет комиссию только в случае совершения сделки. Если ты не совершал сделку, то ничего не платишь.

**– Чем еще вы выгодно отличаетесь от других брокеров?**

– Самое главное преимущество – надежность. Основной акционер Сбербанка – государство, поэтому Сбербанк был, есть и будет. Мы постоянно развиваемся, предлагаем клиентам разнообразные инструменты: торговлю на различных рынках, разными активами. Второе – высокая технологичность: все можно осуществить с помощью интернета. А если у вас нет такой возможности, можно позвонить на тред-деск – в службу приема заявок по телефону, наши брокеры примут заявку в голосовом режиме. Третье – отлаженная система по переводу денег на ваш счет на биржу, а также вывод средств – эти операции совершаются в кратчайшие сроки и абсолютно бесплатно. Чтобы отправить деньги на биржу вам нет необходимости посещать наши офисы, вы можете самостоятельно воспользоваться сервисом Сбербанк-онлайн, а также к вашим услугам развитая сеть банкоматов и терминалов.

**– Что бы вы пожелали начинающим инвесторам?**

– Серьезно отнестись к инвестированию, изучать, анализировать. Не бояться, но рисковать с умом!

**Иван Рудых,  
Газета Дело**

Реклама. Генеральная лицензия Банка России №1481.



# СБЕРБАНК

## ВАЖНО

ОАО «Сбербанк России» предлагает услуги в области брокерского обслуживания для клиентов, которые предпочитают самостоятельно принимать решения и непосредственно участвовать в управлении своим капиталом.

Более 180 тысяч инвесторов по всей России пользуются брокерскими услугами Сбербанка. Они покупают и продают ценные бумаги через Банк, так как это легко, быстро и удобно, ведь совершать операции можно в режиме реального времени из любой точки мира с помощью интернет.

Широкая филиальная сеть точек обслуживания клиентов по всей России в совокупности с развитой информационной и технической поддержкой создают уникальные условия для работы на финансовых рынках.

Банк предоставляет возможность совершать операции с различными финансовыми инструментами на следующих торговых площадках:

- сектор «Основной рынок» фондового рынка: группы Московской Биржи (акции, государственные, корпоративные, муниципальные и субфедеральные облигации);
- срочный рынок (фьючерсные контракты);
- внебиржевой рынок (еврооблигации, депозитарные расписки и акции (паи) иностранных инвестиционных фондов (ETF)).

Услуга брокерского обслуживания позволяет:

- подавать заявки через систему интернет-трейдинга QUIK или по телефону в специализированную службу «трейд-деск»;

- услугу по совершению необеспеченных сделок (маржинальная торговля), которая позволяет совершать операции с ценными бумагами в объеме, превышающем величину активов: денежных средств и/или ценных бумаг;

- услугу по совершению внебиржевых сделок РЕПО (ОТС-РЕПО), которая является альтернативой кредитованию под залог ценных бумаг и позволяет оперативно получить денежные средства за счет ценных бумаг, имеющихся в портфеле клиента;

- услугу по совершению сделок ОТС\_РЕПО-овернайт, которая позволяет получать дополнительный доход в размере 1,5% годовых от краткосрочного размещения ценных бумаг, находящихся в портфеле.

Для начинающих инвесторов Сбербанк проводит бесплатные семинары и обучающие курсы. Специалисты проконсультируют начинающих инвесторов по всем возникшим вопросам, познакомят с порядком работы и обслуживания на финансовых рынках, подготовят все необходимые документы для начала инвестирования и расскажут о рисках.

**Иркутск**, ул. Пискунова д. 122, каб. 605  
Телефон: 8 (3952) 263-418, 263-419.

**Братск**, ул. Ленина, д. 35  
Телефон: 8 (3953) 49-57-39

**Чита**, ул. им. Полины Осипенко, д. 40, каб. 503

Телефон: 8 (3022) 33-61-22

**Улан-Удэ**, ул. Терешковой, д. 36  
Телефон 8 (3012) 28-50-43

**Якутск**, ул. Октябрьская, 17  
Телефон 8 (4112) 39-33-16

<http://www.sberbank.ru>



# Земля обетованная: как выбрать

**«Купил участок под турбазу – дом построил, а как в нем прописаться? Вода глубоко, с электричеством проблемы... И забор, как выяснилось, за границей участка построил, придется сносить». Что делать, чтобы избежать подобных проблем? На что обратить внимание при покупке участка для строительства дома? И почему не стоит забывать, что «скупой платит дважды»? Разбираемся вместе с профессионалами – риэлторами, юристами и кадастровыми инженерами**

## «Самострой» не сдает позиций

Несмотря на то, что иркутский рынок загородного жилья постепенно становится все более цивилизованным и застройщики ежегодно радуют иркутян новыми проектами организованных коттеджных поселков, «самострой» не сдает позиций.

«65% запросов в адрес нашей риэлторской компании поступают от желающих купить земельный участок. И только чуть более трети иркутян интересуются приобретением готового жилья», – говорит заместитель генерального директора ГК «Инвест38» Наталия Козлова.

По ее словам, преимуществ у индивидуального жилищного строительства немало. Во-первых, человек может осуществить свою мечту, построив «родовое гнездо» именно так, как он его видит, а не как это придумали проектировщики коттеджного поселка или прежние владельцы дома.

Второй плюс – качество. «Готовый дом – это 'кот в мешке'. Если же строишь сам, на качественные материалы не скупись, выбираешь лучшее», – поясняет Наталия Козлова.

И, наконец, третье – строить самому в большинстве случаев оказывается дешевле. Кроме того, «самострой» не так резко бьет по кошельку, говорит риэлтор: «Когда покупаешь готовый дом, ты, как правило, должен сразу обладать определенной крупной суммой. Когда строишь сам, требуются небольшие транши: сначала купил участок, потом залил фундамент и так далее».



## Место имеет значение

Большой популярностью, как отмечают риэлторы, у иркутян сегодня пользуются небольшие участки – площадью от 6 до 10 соток. Прошли те времена, когда люди стремились засадить участок картофелем. Сегодня овощи можно купить на рынке, а на шести сотках вполне реально разместить самое необходимое: дом, баню, детскую площадку, гараж, зону барбекю.

На стоимость участка, прежде всего, влияет его месторасположение. Так, по данным ГК «Инвест38», участки в черте города – поселки Новоиркутский, Изумрудный, Николов Посад – удовольствие дорогое, 150-170 тысяч рублей за сотку.

На втором по популярности направлении – в

Мельничной Пади – смогут найти участок покупатели эконом-категории. Средняя стоимость участка там – 50 тысяч рублей за сотку. Предложение большое, выбор есть.

Куда меньше участков осталось на исторически популярном Байкальском тракте. Поэтому и цена там выше – от 85 тысяч рублей за сотку. Большое значение имеет расположение участка по отношению к заливу: чем ближе к воде – тем дороже. Стоимость участков на берегу может доходить и до 660 тысяч рублей за сотку.

Часто спрашивают иркутяне и участки на Хомутовском направлении, там средняя цена – 36 тысяч рублей за сотку. «Инфраструктура там замечательная, дороги хорошие, единственный минус – все-таки далеко от города», – говорит Наталия Козлова. Чуть реже инте-

ресуются Александровским трактом, средняя цена участка – 69 тысяч рублей за сотку.

«Аутсайдерами» рынка являются Голоустенский тракт – возможно, иркутян пугают низкие температуры, и Плишкинский – болотистая местность, близость к «исправительному учреждению» – вот его основные недостатки.

## Профессионалы советуют

Наконец, вы определились с желаемой площадью участка, направлением, на котором хотели бы жить, бюджетом покупки. Казалось бы, дело остается за малым – купить землю и начать строительство. Но не все так просто. «Подводных камней» здесь очень много. О них мы попросили рассказать наших экспертов.

**Юлия Сагдеева,** директор «Бюро кадастровых инженеров»:

– Прежде всего, при выборе земельного участка стоит обратить внимание на категорию земель и вид разрешенного использования. Казалось бы, это логично, но люди почему-то меньше всего обращают на это внимание. Покупают, например участок, предназначенный под турбазу, – построенный объект недвижимости в виде жилого дома в эксплуатацию не ввести, соответственно, прописки не получить. В данном случае изменить вид разрешенного использования не так-то просто. Сейчас и Генеральный план, и план землеустройства и застройки (ПЗЗ) на территории Иркутской области практически везде приняты. В них определены и разграничены категории и виды разрешенного

использования земель, и изменить их очень сложно. Вы можете поменять вид разрешенного использования только на тот, что указан в выписке из ПЗЗ по адресу вашего земельного участка. И вида «под строительство индивидуального жилого дома» (ИЖС) в ней может и не оказаться.

Кроме того, у земель под турбазу, например, есть еще один существенный недостаток – земельный налог здесь будет гораздо выше, чем в случае участка под индивидуальное жилищное строительство: ведь предполагается, что земля будет использоваться под коммерческую деятельность.

Лучше всего купить участок под ИЖС на землях населенных пунктов. Можно также построить дом на земле сельхозназначения с разрешенным использованием «под дачные некоммерческие товарищества (ДНТ)». Там тоже можно построить и зарегистрировать дом, правда, за пределами населенного пункта, и прописка будет – по адресу товарищества.

Второе, на что стоит обратить внимание, – границы участка. Как правило, вы приходите в поселок или ДНТ, председатель показывает вам участок с вбитыми по периметру кольшками и говорит, что это и есть его границы. И тут главное – не поспешить, вызвать профессионального геодезиста, чтобы он определил точные границы участка, удостовериться, что кольшки вбиты правильно. Иначе могут быть неприятные последствия. Например, был случай, когда люди построили капитальный забор на фундаменте из кирпича, а потом выяснилось, что он стоит за границей участка, пришлось снести. Не воспользовались услугой геодезиста за 6 тысяч рублей – снесли забор стоимостью 200 тысяч.

Средняя стоимость строящегося жилья в Иркутске на 12.09.2014г. (тыс руб/кв.м)

Срок сдачи	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
Готовое	81,58	55,45	48,25	-	38,00
Срок сдачи - 2 полугодие 2014 года	-	54,02	47,56	49,00	42,33
Срок сдачи - 1 полугодие 2015 года	-	59,57	52,93	-	43,81
Срок сдачи - 2 полугодие 2015 года и позже	-	54,44	47,50	42,00	42,00
Средняя стоимость на 12.09.2014	81,58	54,4	49,36	45,5	42,08

Средняя стоимость вторичного жилья в Иркутске на 12.09.2014г. (тыс руб/кв.м)

Тип	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
1 комн. кирпич	74,08	67,99	60,06	59,75	52,09
1 комн. панель	74,63	70,95	65,52	62,11	55,40
2 комн. кирпич	70,94	64,01	58,54	54,61	50,14
2 комн. панель	69,77	64,74	59,62	54,93	50,73
3 комн. кирпич	67,78	63,11	57,86	51,09	46,99
3 комн. панель	66,22	59,66	53,98	55,66	48,23
Средняя стоимость на 12.09.2014	67,50	63,78	55,56	52,76	49,13

Средняя стоимость коммерческой недвижимости в Иркутске на 12.09.2014г. (тыс руб/кв.м)

Назначение	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
склад (продажа)	51,60	47,8	29,97	21,68	23,92
склад (аренда)	0,51	0,39	0,38	0,29	0,30
магазин (продажа)	89,21	54,14	49,95	36,64	39,74
магазин (аренда)	0,95	0,80	0,63	0,53	0,58
офис (продажа)	83,74	58,06	51,19	41,17	44,86
офис (аренда)	0,88	0,75	0,61	0,49	0,51

В выпуске №8 в была допущена ошибка. Следует читать: средняя цена продажи складских помещений в Кировском районе на 31.07.2014 - 55,74 руб./кв.м



## участок под строительство дома?

**Наталья Козлова,**  
заместитель генерального  
директора ГК «Инвест38»:

– Я бы посоветовала обратить внимание на инфраструктуру. Чтобы после приобретения участка не выяснилось «вдруг», что вода залегает на глубине 150-200 метров под землей. Продавец вряд ли все расскажет, поэтому нужно провести «разведку» – обязательно поинтересоваться у соседей, на какой глубине вода у них, потому что протекает она примерно на одном уровне.

Важно, чтобы электричество было достаточно высокой мощности: иначе постоянных отключений не избежать. Если человек выбирает себе участок для строительства постоянного дома, «родового гнезда», то важна и социальная инфраструктура: магазины, детские площадки, детский сад, школа.

Важна транспортная доступность: с личным автомобилем может что-то случиться, а в город все равно нужно будет ехать, поэтому важно, чтобы ходил общественный транспорт. Круглый

год маршрутки ходят на Байкальском тракте, на Александровском, Качугском. А вот на Московском и в Мельничной Пади, в основном, садоводства, поэтому общественный транспорт ходит сезонно. Это обязательно стоит учитывать.

И, конечно, главный совет – не идти на поводу у собственной жадности. Вас должны насторожить предложения, которые стоят на 25-30% меньше среднерыночной стоимости. У таких участков или документов нет, или с инфраструктурой проблемы. Чтобы с умом потратить деньги, нужно провести хорошее предварительное расследование.

**Иван Керножицкий,**  
ведущий юрист  
ООО «ЮК «Веритас»:

– После того, как потенциальный покупатель нашел подходящий для себя вариант, ему необходимо тщательно ознакомиться с правоустанавливающими документами (свидетельство о праве собственности, а также документы, являющиеся основаниями для государственной ре-

гистрации права собственности).

Вне зависимости от содержания таких документов необходимо обратиться в Росреестр за информацией о зарегистрированных правах в отношении приобретаемого земельного участка. Для этого нужно лишь оплатить государственную пошлину в размере 200 рублей и сообщить специалисту ведомства данные, индивидуализирующие земельный участок (кадастровый номер либо адрес и площадь). По истечении 5 дней потенциальному покупателю будет выдана выписка из Единого государственного реестра прав на недвижимое имущество и сделок с ним (ЕГРП), в которой будет содержаться информация о правообладателях участка и существующих ограничениях (обременениях) прав.

Обратите внимание, что продавцом по договору купли-продажи должно выступать именно лицо, указанное в выписке в качестве правообладателя. В случае если правообладатель состоит в браке, то независимо от момента приобретения продавцом земельного участка (до

заклучения брака или после), он должен получить нотариально заверенное согласие супруга на отчуждение участка.

Кроме выписки из ЕГРП необходимо запросить кадастровый паспорт земельного участка, процедура получения которого аналогична получению выписки. В кадастровом паспорте будут указаны площадь участка, его местонахождение и границы. Следует обратить внимание, чтобы участок не был снят с кадастрового учета.

**Дмитрий Драчко,**  
директор «Бюро Юристы  
Иркутска»:

– При приобретении земли на вторичном рынке присутствуют обычные риски, характерные для сделок с недвижимостью: возможные притязания наследников, родственников, кредиторов продавца.

Отдельно следует обратить внимание на категорию и разрешенное использование участка. Это могут быть, например, «сельскохозяйственные земли», «земли поселений» с видом разрешенного использования «под дачное строительство», «для индивидуального жилищного строительства» и т.п. От этого зависит возможность возведения жи-

лого дома или других построек на участке.

Могут существовать дополнительные ограничения в использовании земельного участка – например, водоохранные зоны, санитарно-защитные зоны и полосы, охранные зоны газопроводов, водопроводов, ЛЭП, линий связи... То есть на какой-то части участка вы не сможете производить никаких работ.

После проверки правоустанавливающих документов на участок заключается договор купли-продажи. Сам договор государственной регистрации не подлежит, но необходимо зарегистрировать переход права собственности на участок. Для этого нужно предоставить в Росреестр определенный пакет документов и оплатить государственную пошлину. Обычно процедура регистрации занимает не более 30 дней. После этого выдается Свидетельство о праве собственности, и покупатель становится полноправным собственником земельного участка.

**Елена Демидова,**  
Газета Дело

## Правовые позиции высших судов – новый инструмент работы с судебной практикой в КонсультантПлюс

**В справочную правовую систему КонсультантПлюс включен новый информационный банк «Правовые позиции высших судов». Новый банк развивает возможности работы с судебной практикой в КонсультантПлюс и упрощает ее анализ. Изучая важнейшие статьи кодексов, специалисты могут сразу видеть мнения высших судов – как наиболее авторитетных для нижестоящих судов.**

В банк вошли позиции трех судов: Конституционного, Верховного и Высшего (до 06.08.2014). Позиции даны по наиболее востребованным статьям Гражданского кодекса РФ и Арбитражного процессуального кодекса РФ и охватывают такие темы, как: гражданское право (в частности, договоры); арбитражный процесс; корпоративное право.

В дальнейшем будут включаться новые позиции, в том числе по другим статьям кодексов и законов. Информация регулярно обновляется. На момент выпуска банк содержит более 1900 правовых позиций этих судов (за период с 1996 по 2014 гг.).

В числе достоинств нового банка: все позиции снабжены краткой аннотацией, которая подтверждает вывод высшего суда; дан список при-

менимых правовых норм к каждой позиции; приведена подборка актов (или акт, если он один) высших судов для каждой позиции; если есть расхождения в толковании нормы, то в позиции приводятся все точки зрения высших судов по вопросу; указана актуальность позиции на данный момент, если применимая норма изменилась.

К правовым позициям можно перейти сразу из текстов кодексов и законов – по специальным ссылкам или по кнопке и на полях правовых актов. Также правовые позиции отображаются в результатах поиска.

Новый банк «Правовые позиции высших судов» адресован сотрудникам как коммерческих компаний, так и бюджетных организаций. Материалы будут полезны при подготовке исковых заявлений, консультаций, других пра-

вовых документов. Они также помогут юристам и главным бухгалтерам обосновать свою точку зрения в суде. Банк пополнил раздел «Судебная практика» системы КонсультантПлюс, который включает судебные акты любых инстанций всех судов РФ (документы высших, арбитражных, апелляционных судов, судов общей юрисдикции и т.д.).

**Подробнее о новом информационном банке «Правовые позиции высших судов» и разделе «Судебная практика» в КонсультантПлюс можно узнать в региональном центре Сети КонсультантПлюс ЗАО «КонсультантПлюс в Иркутске».**

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

[www.shop.slata.ru](http://www.shop.slata.ru) т. 23-5555

**Слата** СУПЕРМАРКЕТ

**Теперь и в твоём МОБИЛЬНОМ**

Мы рады представить вам мобильное приложение для заказа товаров в Интернет-магазине «Слата». Приложение позволит вам оперативно получать информацию о заказах и совершать покупки быстро.




**Уже** Доступно Google play

**Скоро** Доступно App Store





# Когда микрозайм лучше кредита?

**Индивидуальный предприниматель Сергей в преддверии новогодних праздников получил партию товара, которая, как он знал по опыту прошлых лет, будет распродана в его торговых точках буквально за пару недель. Подрядчик настаивал на своевременной оплате, однако нужной суммы у Сергея не оказалось. Время поджимало, и бизнесмен решил, что лучшим выходом из сложившейся ситуации станет займ в микрофинансовой организации (МФО)...**

**Газета Дело решила выяснить, почему малый бизнес обращается в МФО за займами, которые обходятся намного дороже банковских кредитов, и насколько сильна конкуренция за клиента между банками и МФО.**

## Банки vs МФО: 5 отличий

Взять микрозайм в МФО или прокредитоваться в банке? Оба варианта имеют право на жизнь и оба могут быть полезны бизнесмену в разных ситуациях и обстоятельствах. При выборе нужно лишь учесть некоторые важные отличия.

### Отличие 1. Время рассмотрения заявки

Наш герой Сергей, обратившийся за займом в МФО, объяснил свой выбор просто: время поджимало. На сбор пакета документов для получения кредита в банке, в котором открыт расчетный счет ИП, потребовалось бы минимум 1-2 дня, на принятие решения по кредиту – еще несколько дней. И банк ведь вполне мог отказать. А у Сергея был лишь один день на решение вопроса. Обратившись в МФО, предприниматель уже через пятнадцать минут держал в руках нужную сумму, в тот же день смог расплатиться с подрядчиком, а уже

через пару недель подсчитывал прибыль от проданного товара.

«В МФО выдают займы без залога и поручительства. Срок одобрения – 15 минут. Чтобы получить микрозайм на 15-20 дней, нужно иметь при себе лишь паспорт. Эти условия и привлекают как физлиц, так и представителей микробизнеса, индивидуальных предпринимателей», – комментирует Роман Кравченко, начальник иркутского регионального управления компании «Отличные наличные».

«Для успешного бизнеса, которому деньги на выгодную партию товара нужны уже завтра, и время не терпит, МФО станет хорошим решением», – считает Денис Неретин, генеральный директор ОАО «Финотдел».

### Отличие 2. Требования к клиенту

Многим представителям малого бизнеса бывает сложно получить кредит в банке из-за недоверия к отчетности, небольшого оборота бизнеса. Если же бизнесу нет и года, то вероятность получения кредита снижается еще больше. МФО же даже таким, на первый

взгляд, неуверенно стоящим на ногах клиентам идет навстречу.

«Предполагаю, что региональные бизнесмены выбирают микрофинансовые организации тогда, когда у них нет возможности получить заем в нужном размере и в нужные сроки в связи с принятыми в банках более сложными процедурами и требованиями к заемщикам. Бизнесмены, получившие отказ в банках, будут обращаться в микрофинансовые организации», – делится своим мнением Андрей Почеснев, директор регионального центра «Сибирский» ЗАО «Райффайзенбанк».

«Начинающий бизнесмен, не имеющий кредитной истории и активов, достаточных для залогового обеспечения, имеет гораздо больше шансов на получение средств в МФО, чем в банке», – считает Денис Неретин.

### Отличие 3. Пакет документов

МФО предъявляют к потенциальным клиентам менее строгие требования по пакету документов по сравнению с банками. Зачастую для получения займа в МФО индивидуальному предпринимателю необходимо при себе иметь только паспорт и свидетельство о регистрации ИП.

«Пакет документов, которые требуются для рассмотрения заявки на микрозайм, включает паспорт, свидетельство ЕГРН и ИНН. Для проверки благонадежности заемщика мы сотрудничаем с бюро кредитных историй, пользуемся различными базами данных. При необходимости менеджер компании выезжает по месту клиентского бизнеса, где может наглядно оценить его функционирование», – рассказывает Денис Неретин.

### Отличие 4. Суммы выдаваемых кредитов

В банки предприниматели чаще всего обращаются за круп-

ными кредитами, в МФО – если сумма варьируется от пары десятков тысяч до нескольких сотен тысяч рублей. Например, среднерыночный размер предпринимательского микрозайма в МФО «Финотдел» составляет 300 тысяч рублей.

«В ситуации, когда даже вполне стабильному бизнесмену требуется получить средства в размере нескольких сотен тысяч рублей, зачастую ему удобнее обратиться в МФО, так как банки нацелены на работу с крупными клиентами», – поясняет Денис Неретин.

### Отличие 5. Ставки и сроки

Микрофинансовые организации, стремясь оправдать риски, выставляют и немалые ставки по займам: они выше, чем в банках и сильно отличаются в разных организациях. Так, по словам Дениса Неретина, «в 2013 году стоимость микрозайма в МФО «Финотдел» составляла от 25% годовых и выше». Роман Кравченко приводит другие цифры – 1,5-2% в день. Денис Неретин объясняет столь существенную разницу в процентах специализацией МФО: те МФО, которые работают с физическими лицами, выдают короткие займы по более высоким ставкам, а в МФО, кредитующих юридических лиц, ставки приближены к банковским.

Высокие ставки, разумеется, влияют и на сроки погашения займа в МФО. Как правило, его берут на короткие сроки – от двух дней до двух недель. Погашение же кредита в банке может тянуться годами.

### МФО: «портрет» клиента

Как отмечают представители микрофинансового рынка, обычно к ним обращаются две категории предпринимателей. Первую составляют те, кто вполне соответствует банковским требованиям, но нуждаются в очень быстром

предоставлении средств (наш герой Сергей как раз относится к этой группе). Вторую – те, кто по какой-то причине не могут получить кредит в банке. Это, однако, совсем не означает, что МФО готовы финансировать всех без оглядки. В «Финотдел», например, можно обратиться, если бизнес отработал хотя бы три месяца и доказал свою платежеспособность.

«По нашим оценкам, половина компаний, которые подают нам заявки, работают больше трех лет, а средний «возраст» бизнеса составляет 5 лет. Поэтому совсем не обязательно заемщики, которые приходят в МФО, имеют низкую платежеспособность – их просто сложнее оценить. Банки представляют собой огромные многоуровневые системы и работают по строгим стандартам, тогда как МФО имеют возможность более гибко работать с каждым заемщиком».

Что касается отраслевой структуры, то клиентура вполне соответствует банковской. Лидируют предприятия торговли, которые составляют 60% заемщиков. 26% приходится на бизнес в сфере услуг, еще 8% – на промышленность, по 3% – на сельскохозяйственную и строительную отрасли. Денис Неретин отмечает, что «96% клиентов – индивидуальные предприниматели со средним оборотом в 1,5 млн рублей».

Роман Кравченко подтверждает слова коллеги: «В основном микрозаймы берут торговлей или услугами – компании, которые занимаются ремонтом, например. Те, кому могут срочно, внезапно понадобиться оборотные средства, которые можно быстро обернуть, купив материалы, товары и получив выручку, и вернуть займ».

### Разные ниши и «переток» клиентов

Вопреки расхожему мнению, микрофинансовые организации и банки в большинстве

случаев конкурентами не являются. Зачем делить клиента, если в разных ситуациях он делает свой выбор по-разному? Нужны длинные деньги под сравнительно невысокий процент – отправится в банк, надо срочно купить товар – зайдет в МФО и быстро получит нужную сумму.

«В банк идут за длительными кредитными линиями, в МФО обращаются за разовыми кредитами: потребовались деньги – пришел и взял. В банк за небольшими суммами не ходят. Поэтому мы с банками в этом случае не конкуренты. У нас своя ниша – быстрые, краткосрочные, небольшие кредиты, которые банкам неинтересны и невыгодны», – говорит Роман Кравченко.

«Микрофинансовые организации и банки работают с разными клиентскими сегментами, – соглашается Андрей Почеснев. – Не могу отвечать за весь банковский сектор региона, но Райффайзенбанк работает в другой нише».

Денис Неретин тоже считает, что у каждого – свое поле деятельности. Однако, по его мнению, сегодня, когда банки вынуждены еще больше ужесточать требования к заемщикам, можно наблюдать переток клиентов в микрофинансовые организации. «Ужесточение контроля в банковском кредитовании при одновременном упорядочивании рынка микрозаймов способствует росту объема выдаваемых займов, – убежден он. – В результате микрофинансовый рынок в последние годы растет быстрее банковского кредитования, что отчасти объясняется перетоком банковских клиентов в МФО. В нашей компании еще в конце 2013 года было отмечено значительное повышение спроса – количество обращений предпринимателей за займами за 4 квартал 2013 года выросло на 30% по сравнению с аналогичным периодом 2012 года».

Иван Рудых,  
Газета Дело

## Стоит ли ждать существенного ослабления рубля до конца года?



**Банк России постепенно отпускает рубль в свободное плавание - своими действиями этим летом регулятор подтвердил намерение перейти полностью на инфляционное таргетирование. По плану, переход к режиму плавающего валютного курса должен произойти к концу 2014 года. Какие факторы сейчас являются определяющими для курса российской валюты? Будут ли полностью упразднены валютные интервенции? Стоит ли ждать существенного ослабления рубля до конца года? На эти вопросы Газете Дело ответила Дарья Желаннова, заместитель директора аналитического департамента Альпари.**

– Основным фактором, определяющим сейчас курс рубля, является геополитика, а точнее ситуация на Украине и сопутствующие этому санкции Запада. По мере ослабления напряженности курс российской валюты растет, по мере нагнетания ситуации, ужесточения риторики и расширения пакета санкций против России, ускоряется отток капитала и рубль слабеет.

Снижение цены на нефть – Brent сегодня стоит уже меньше 98 долларов за баррель – безусловно, оказывает давление на курс рубля. Однако имеет смысл все же говорить о локальном снижении, которое будет отыграно. В пользу этого сценария говорит хотя бы тот факт, что напряженность на Ближнем Востоке остается достаточно высокой. Американский президент уже грозит объявить во-

ину исламистам в Сирии и Ираке.

ЦБ сейчас осуществляет переход к политике свободного курсообразования, снижая свое присутствие на валютном рынке. Однако окончательно регулятор не откажется от регулирования курса и в случае необходимости, т.е. резкого снижения российской валюты, будет оказывать поддержку через интервенции и изменение процентной ставки.

Динамика курса рубля до конца года напрямую зависит от политической ситуации. При благоприятном сценарии развития событий, т.е. урегулировании конфликта на Украине, прекращении «игры в санкции» с Западом и восстановлении цен на нефть до 100 долларов за баррель Brent и выше, рубль вернется к отметкам 35 плюс-минус 50 копейка за доллар. При реализации

негативного сценария, т.е. дальнейшего ухудшения отношений с Западом, ужесточением секторальных санкций, ускорившимся оттоком капитала, дальнейшим снижением цен на нефть, рубль будет тестировать отметку в 39-40 против доллара. Катастрофы все равно не случится, однако на темпах экономического роста это, безусловно, отразится не лучшим образом.



# Таунхаусы: городской комфорт загородной жизни

**Исторически «городской» формат таунхаусов успешно перебирается за пределы Иркутска. Комфорт городской квартиры в сочетании со всеми радостями загородной жизни, доступность для покупателей – загородные таунхаусы обречены на успех. В чем секрет столь демократичных цен и чем выгодна сельская прописка, Газете Дело рассказал начальник отдела продаж и маркетинга ЗАО «СибирьЭнергоТрейд» Илья Тейге.**

**– Илья Владимирович, сегодня застройщики загородных коттеджных поселков активно предлагают таунхаусы. В чем, по вашему мнению, причина распространения этого, традиционно городского, формата жилья на загородном рынке?**

– Загородный дом – удовольствие не из дешевых. Особенно если он расположен в поселке с развитой инфраструктурой и недалеко от города. Таунхаус же является сбалансированным решением, поскольку сочетает в себе доступную цену и многие характеристики собственного дома. К их числу можно отнести большую площадь, отдельный вход, свое парковочное место и наличие, пусть небольшого, участка возле дома. При этом, если таунхаус в городе, как правило, относится к высокому ценовому сегменту, то загородом, где земля существенно дешевле, он обойдется покупателю в сумму, сравнимую со стоимостью средней городской квартиры.

**– Например?**

– В нашем поселке Ушаковский стандартная цена квартиры в таунхаусе составит 4,5 млн рублей. А в рамках маркетинговой акции несколько первых квартир будут проданы по еще более низкой цене – от 4,05 млн до 4,3 млн рублей, в зависимости от видовых характеристик. В дальнейшем цена, конечно, будет

расти вместе со стадиями реализации проекта.

**– Какие выгоды, кроме цены, несет формат таунхауса?**

– Их немало. Выбирая таунхаус, вы приобретаете просторное жилье повышенной комфортности, в непосредственной близости к природе и по демократичной цене. Вокруг вас совсем немного соседей, что дает возможность почувствовать себя достаточно свободно и обособленно.

Наличие участка позволяет вам больше времени проводить на свежем воздухе. При этом, в силу небольших размеров участка, вам не придется тратить много сил или нанимать кого-то, чтобы поддерживать его в должном виде: убирать снег, стричь газон и так далее.

Кроме этого, вам, как жителю большого организованного поселка, будет доступна вся его обширная инфраструктура, а сельская прописка принесет немало льгот, в том числе, по ОСАГО и тарифам ЖКХ. Так, по нашим расчетам, житель таунхауса в Ушаковском будет тратить на оплату коммунальных услуг не более трех тысяч рублей в месяц. Приятный бонус, не правда ли (смеется)?!

**– В уже упомянутом вами Ушаковском – одном из первых поселков «ЭкоЭнергоГрада» – сейчас идет активная застройка и реализация объектов. В поселке, на-**

**ряду с многоквартирными домами, будет построено и сто таунхаусов. Расскажите о них: какова внутренняя планировка, что есть на участке?**

“  
Если таунхаус в городе относится к высокому ценовому сегменту, то загородом он обойдется покупателю в сумму, сравнимую со стоимостью средней квартиры

– Планировка таунхаусов в Ушаковском стандартна: 114 квадратных метров в двух этажах. В эту «квадратуру» удобны вписаны просторная гостиная, кухня, три полноценные комнаты и са-

нузел на каждом этаже. Кроме того, в таунхаусе есть цокольный этаж, там можно будет разместить подсобные помещения. Квартира передается клиенту в черновой отделке, с установленной лестницей, пластиковыми окнами, межкомнатными перегородками, подведенными коммуникациями. Также в каждом таунхаусе установлен электробойлер. Рядом с домом расположена собственная зона отдыха – 1/2 сотки, а с другой стороны – парковка на два машиноместа.

**– Кстати, это тренд последних лет – гараж, расположенный не по соседству с жилыми помещениями. В последнее время столичные застройщики загородного жилья активно продвигают подобные планировки. Вы тоже выбрали этот вариант. В чем же его преимущество?**

– Мы считаем важным отделить жилое пространство от нежилого. Экологичность жилья – важная составляющая в принятии решения переехать загород, а полностью защититься от распространения вредных летучих веществ, запахов бензина и масел, да даже просто от грязи, если ты живешь с машиной под одной крышей, не представляется возможным. Кроме того, разместив гараж внутри квартиры, мы были бы вынуждены либо существенно уменьшить жилую площадь, либо



Фото А. Федорова

увеличить цену практически на 1 млн рублей, что сделало бы наше предложение гораздо менее доступным и интересным.

**– Безусловно, важным при переезде загород является вопрос инфраструктуры. Ведь очень часто ради чистого воздуха и тишины людям приходится жертвовать городским комфортом. Что их ждет в Ушаковском?**

– В данном случае речь идет о масштабном организованном поселке, спроектированном по принципам комплексного освоения территорий. Мы многое сделали для того, чтобы жизнь в Ушаковском была по-настоящему комфортной и уютной. Начнем с бытовых условий – в поселке будет водоснабжение с многократной фильтрацией, с помощью которой нам удалось добиться высокого уровня качества воды, и централизованное водоотведение с подключением через коллектор к городской канализации.

Благоустройству территории тоже уделено немало внимания – будет проведено озеленение, уличное освещение, проложены асфальтированные дорожки, а на въезде в поселок расположилась красивая березовая роща, «жемчужина» Ушаковского. Фонтанов я, конечно, не обещаю, но могу заверить, что в эстетическом плане поселок будет выглядеть вполне достойно.

**– А садики, школы в поселке будут? Для многих семей это ключевой вопрос при принятии решения о переезде загород...**

– Этот важный вопрос в Ушаковском решается на качественно новом уровне – нами запланировано размещение на территории поселка трех детсадов на 200 мест каждый и школы на 1700 мест. Более того, на территории поселка будут

расположены новая районная больница, несколько спортивных площадок и общественно-деловой центр, в котором разместятся магазины, аптеки, рестораны, филиалы банков. Кроме того, часть первых этажей в многоквартирных домах тоже будет отдана под коммерческое использование.

**– На какой стадии реализации сейчас находится проект? Скоро ли первые жильцы смогут поселиться в Ушаковском?**

– Проект находится на стадии активного строительства. Многоквартирные дома первой очереди уже выведены под крышу, а в таунхаусах выполнен цоколь. Объекты первой очереди строительства будут сданы в эксплуатацию в середине 2015 года. Мы каждый месяц выкладываем на нашем сайте (www.ecoenergograd.ru) фотоотчет, так что можно следить за ходом строительства. Генеральным подрядчиком стала компания «Главмосстрой» – одна из крупнейших строительных компаний России, с богатым опытом, оказывающая услуги корпоративным и государственным заказчикам, известная своими крупными проектами в Москве и Сочи. В качестве строительства можно не сомневаться.

**– Планы у вас амбициозные. Можно ли рассчитывать, что все сроки будут выдержаны?**

– Смею заверить, что мы защищены от рисков лучше, чем большинство иркутских застройщиков, ведь на реализацию проекта нашей головной компанией – ОАО «Иркутскэнерго» – нам был выделен крупный займ – 1,7 млрд рублей. Это дает нам возможность сосредоточиться на главном – строительстве и благоустройстве поселков проекта «ЭкоЭнергоГрад».

Елена Демидова,  
Газета Дело





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

**НЕДВИЖИМОСТЬ**

ПРОДАЁТСЯ

НА САЙТЕ

**REALTY.IRK.RU**

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

classified



район  
**ЭВОЛЮЦИЯ**

**ОТКРЫТА  
ПРОДАЖА  
КВАРТИР**

(3952) **728-940**

(3952) **722-612**

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



**МЕСТО ТВОИХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ**



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



Центральный офис:

8(3952) 728-940, 728-941

Иркутск, ул. Сухэ-Батора, 13

Дополнительный офис:

8(3952) 722-612, 727-617

Иркутск, ул. Баумана, 235/5

**Продается имущественный комплекс**  
г. Ангарск



**ЦЕНТРАЛЬНЫЕ СЕТИ.** Имеется две подстанции по 630кВт. На территории размещены производственные здания: 5-этажный административный корпус 2153 кв.м, главный корпус завода 7640 кв.м., гараж и столовый корпус 1000 кв.м. Несколько административно-складских зданий. Открытая площадка 11,1 кв.м. Железнодорожный тупик, бетонная дорога. Территория огорожена.

**135 млн руб. 503-560, 533-333**

**Продаю здание!**

ул. Александра Невского, д. 38



Нежилое здание, 2 этажа и подвальное помещение. Общая площадь 930 кв.м. Здание расположено на земельном участке из земель населенных пунктов площадью 4156 кв.м.

**26 млн руб. 99-82-28**

**Квартиры с видом на Ангару!**  
бульвар Гагарина



3, 4-х комнатные квартиры в новом элитном доме, от 109 кв.м до 295 кв.м, свободная планировка, панорамный вид из окна.

**80 тыс.руб./кв.м. 503-560, 533-333**

**Коттедж с видом на залив!**  
ТСЖ Молодежное



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

**35 млн руб. 962-862**



**ПРОДАЕТСЯ 2-Х ЭТАЖНАЯ КВАРТИРА (224 М²)**

центр города • отличное состояние • продается без мебели

**1 ЭТАЖ:** большой холл, гардеробная, кухня с застекленным балконом, кабинет, зал со вторым светом, туалетная комната.  
**2 ЭТАЖ:** спальная комната, гардеробная, детская, гостиная комната, сауна, ванная, туалетная комната.

Квартира премиум класса в классическом стиле с тщательно продуманной планировкой. Стены выполнены из кирпича, что позволяет добиться отличной звукоизоляции. Второй свет создает ощущение воздушности и увеличения пространства. Из окон квартиры открывается прекрасная панорама города. Рядом с домом находится охраняемая парковка, автомобильный комплекс, ТЦ «Silver», развлекательный центр «Звездный», магазины и кафе. Предложена хорошая цена продажи.

**8 (3952) 500-510**



**Продается здание  
в центре города!**

Здание в историческом, торговом центре Иркутска. На одной из самых оживленных улиц города – Урицкого.

Площадь здания составляет 700 кв.м.

Это здание подойдет для выгодного вложения денег или открытия независимого офиса крупной компании.

**Цена: 150 000 000 руб.**

**503-560, 533-333**



**ОАО «РОСТЕЛЕКОМ» СООБЩАЕТ**

**о намерении реализовать недвижимое имущество**

**База отдыха:**

• **Здание** – 2-этажное брусое, общей площадью 597,3 кв.м.

• **Земельный участок** площадью 3 368 кв.м., расположен по адресу: Респ. Бурятия, Тункинский р-н, п. Аршан, ул. Набережная, 47. Начальная цена: 5 000 000 руб.



**Комплекс зданий:**

- **2-этажное кирпичное нежилое здание с подвалом** – Здание ТУСМ-2, общей площадью 445,9 кв. м.;
- **1-этажное кирпичное нежилое здание с подвалом** – Склад кабел. барабанов, общей площадью 305,2 кв. м.;
- **1-этажное кирпичное нежилое здание** – Гараж на 2 автомашины, общей площадью 266,4 кв. м., расположенных по адресу: Иркутская область, Ангарский район, р.п. Мерет, ул. Садовая, 27а. Начальная цена 5 180 200 руб.

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

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