

недвижимость

Разветвленная структура бизнеса позволяет ОАО «Сибавиастрой» гибко реагировать на рынок. Кем быть выгоднее – застройщиком или генподрядчиком? Каков фундаментальный спрос на жилье в Иркутске? Почему кризис – это «прекрасное время»?



05

свое дело



В Иркутске есть место, где можно сделать «Королевское бритье», а потом выпить коктейля в приятной атмосфере. Об иркутском барбершопе и особенностях концептуального бизнеса рассказал владелец «Barbershop Gentleman's House» Никита Федчишин

08

деньги

Для кого-то кризис сродни концу света, а кто-то, как и великие инвесторы Джордж Сорос и Уоррен Баффет, убежден, что это – окно возможностей. Как вести себя инвестору в «турбулентные» времена? Советами поделились финансовые аналитики



10

инвестиции



Неопределенность уже долгое время правит бал на финансовых рынках. В этих условиях одним из оптимальных финансовых инструментов становятся структурные продукты. Об их преимуществах рассказал директор Иркутского филиала БКС Премьер Эдуард Семёнов

11

Кризис – время новых возможностей



Сергей Маяренков,
предприниматель, член экспертного совета
«Сибирской лаборатории урбанистики»

Чем хорош инновационный бизнес?
Как «130 квартал» поможет «Торговой оси центра Иркутска»?
Чем «Чайна-таун» будет отличаться от «Шанхайки»? →12-3

СКИДКА
2015 рублей с каждого **КВ.М.***
КВАРТИРЫ
микрорайон **УШАКОВСКИЙ** жилой район **ПАРКОВЫЙ**
790•700
ПРОЕКТНАЯ ДЕКЛАРАЦИЯ НА САЙТЕ: www.ecoenergograd.ru
ИРКУТСКЭНЕРГО
ЭКО ЭНЕРГО ГРАД

Акция действует с 01.12.2014 по 31.01.2015 гг. и распространяется на строящиеся квартиры в микрорайоне Ушаковский в п. Ливовариха и в жилом районе Парковый в п. Новосилка. Количество ограничено. Подробности и условия акции уточняйте в отделе продаж по адресу ул. Свердлова,1 или по тел. 8(3952) 790-700



Фото из личного архива

«За двумя зайцами погонишься – ни одного не поймаешь» – эта поговорка не про Сергея Маяренкова. Иркутский предприниматель, создатель и руководитель нескольких инновационных бизнес-проектов, успевает заниматься и общественной, и политической деятельностью. «ЧеловекИ», «130 квартал», «Торговая ось центра Иркутска» – список можно продолжать. В чем секрет успешного тайм-менеджмента? Чем хорош инновационный бизнес? Как «130 квартал» поможет «Торговой оси»? И чем «Чайна-таун» будет отличаться от «Шанхайки»? Об этом Сергей Маяренков рассказал Газете Дело.

От летнего кафе – к бизнес-инновациям

– Сергей, немногие могут похвастаться званием «младомиллионера». Вы свой первый миллион рублей заработали в 24 года. Что это было – удача или предпринимательский расчет?

– И то, и другое, наверное. Я очень много тогда работал, был активным предпринимателем. В те годы, перед кризисом 2008 года, когда экономика росла колоссальными темпами, удалось реализовать несколько крупных проектов и заработать реально

большие средства. А конкретно тот миллион заработан был на недвижимости: я очень дешево купил земельные участки, которые затем очень сильно выросли в цене.

– И какова же была судьба этого первого миллиона? В дело его пустили?

– Конечно, я только в дело деньги и пускаю, скоро из дома выгонят, наверное (смеется). Из личных расходов – машину тогда купил. И до сих пор, кстати, именно на ней и езжу.

– До первого миллиона вы прошли немалый путь. Расскажите про свои первые, еще студенческие, опыты в бизнесе.

– С первых курсов Нархоза я понял, что теорию надо подкреплять практикой. У моих родственников был свой магазин на центральном рынке в Слюдянке, я открыл там канцелярский отдел, на папиной «четверке» возил туда карандаши, тетрадки. А на четвертом курсе, во время летней предпринимательской практики, решил открыть кафе. Снял на лето в аренду кафешку в Новоленино за шесть тысяч рублей, взял к себе на работу своих же одногруппников. Целое лето мы успешно работали, торговали шашлыками, пивом. Ничего, правда, не заработали, но всем было очень весело (смеется).

– С общепитом, однако, взаимной любви у вас не сложилось. Дальнейшие ваши проекты в бизнесе были инновационными, технологичными. Откуда такая страсть к новому и необычному?

– Это тоже со студенчества началось: хотелось не тратить силы и время на корпоративные войны, а найти какую-то неосвоенную нишу и предложить свой продукт. Первая тяга к инновациям вылилась у меня в проект «БиоЗащита». Это компания, ориентированная на производство продуктов для защиты строительных материалов от внешних воздействий – горения, гниения. Мы тогда несколько ошиблись в своих оценках: рынок таких препаратов оказался маленьким, а усилий для вывода продукта было предпринято очень много. Но в любом случае, это был очень полезный опыт. Мне за него в 2007 году даже дали звание «Предприниматель года Иркутской области» в номинации «Бизнес-инновации». А компания «БиоЗащита», кстати, и сейчас функционирует.

– Сегодняшние ваши бизнес-проекты – тоже инновационные: альтернативная энергетика, автоматизация зданий, производство и продажа пенополимерминеральной изоляции для тепловых сетей...

– На самом деле, не все мои бизнесы можно назвать инновационными в строгом смысле слова. Настоящая инновация сильно меняет жизнь человека, она сразу очевидна и заметна. И если она появляется на рынке, она сразу нужна всем, потому что если ты в своих производственных процессах не начнешь ее применять, ты просто проиграешь конкуренцию. Это и отличает настоящую инновацию от просто изобретения, открытия. Конечно, такой уникальный продукт – это совсем другие масштабы рынка, совсем другие цены. «ППМ-Иркутск» – проект, созданный совместно с Егором Кузиным, – можно назвать инновационным. Компания производит и продает уникальные трубы с теплоизоляцией. На производстве уже внедрено 18 инноваций.

– И велик спрос на эту продукцию?

– Очень. Продукция завода применяется сегодня в энергосистемах не только Иркутской области, но и Забайкальского, Красноярского, Хабаровского краев, Амурской, Сахалинской, Новосибирской областей.

– Кризис на результатах компании не сказался?

– Нет. Компания показывала рост.

– Сергей, а ваша активная общественная и политическая

деятельность бизнесу не мешает?

– Напротив. И никаких секретов тайм-менеджмента здесь нет. Я считаю, надо делом заниматься, а не распределением времени. На самом деле, все, чем я сегодня занимаюсь, – это составляющие одного большого цельного проекта, который образно называется «Иркутск» (смеется). Хочется, чтобы Иркутск был городом «ЭкоЛогичным»: гармонично вписанным в природу, логично устроенным, удобным, комфортным, чистым. Все три направления – «бизнес», «общественность», «государство» – на эту цель и работают, будь то моя работа советником министра экономического развития Иркутской области, или деятельность общества «ЧеловекИ», или любой из моих бизнес-проектов.

– Можете их перечислить?

– Это и «ППМ-Иркутск», о котором мы уже говорили, и «ТТ-Энерго» – компания, занимающаяся разработкой и внедрением комплексных решений в области теплоэнергосбережения, и «Соло» – проект по автоматизации зданий, так называемые «умные дома». Кроме этого, проекты, связанные с недвижимостью: сейчас, например, готовим к выходу на рынок большой проект «Ключевой» – это будет городок на площади 400 Га в районе Пивоварихи. И Сибирская лаборатория урбанистики, конечно, которая сейчас занимается концепцией «Торговой Оси центра Иркутска».

– Сибирская лаборатория урбанистики – это все-таки бизнес?

– Конечно. Это новый формат проектной организации, которая может проектировать целые города. Конечно, бизнес этот не сверхдоходный, в большей степени социальный.

130 квартал: разнообразие и 100% доходность

– На недавнем круглом столе, посвященном развитию коммерческой недвижимости Иркутска, вы сравнили участников рынка с продавцами помидоров: все продают один и тот же товар, разнообразия нет, стремления к диалогу и сотрудничеству – тоже.

– Я специально привел эту метафору, чтобы показать, что на рынке можно и нужно друг с другом сотрудничать, продвигать его, формировать всем вместе, а не делать одно и то же и не грызться между собой. Время требует новых решений, разнообразия, средовых проектов. «130 квартал» – отличный этому пример.

– Вы были заместителем директора УК «130 квартал», вели проект от начала до конца. Насколько то, что планировалось изначально, отличается от того, что получилось в итоге? Ведь не совсем то получилось?

– Получилось даже лучше, чем планировали.

– Объясните? Ведь очень многие критиковали проект: планировали регенерацию исторического квартала, а получили торгово-развлекательную площадку.

– У людей были разные ожидания. Почему-то кто-то сказал им, что мы делаем проект «а-ля Тальцы», и исторические памятники – это наша фишка. Но что за этим стоит? Если мы восстанавливаем объект в первоначальном виде – с низкими потолками, маленькими комнатами, каморками – то как там разместить современный бизнес? Никак. Объекты эти маленькие, земля в центре города дорогая – мы же хотели решить задачу их усиления с точки зрения коммерческой привлекательности. Так, например, была придумана идея цоколей, которые дали большое дополнительное коммерческое пространство, так появилась идея спрятать под землю торговый комплекс.

Все это изначально задумывалось именно так: часть памятников была восстановлена в первоначальном виде, но большая часть зданий – это новострой по старым чертежам. Иначе 130 квартал не расселился бы, денег бы не хватило. В итоге же мы получили отличный объект – сотни рабочих мест, огромные налоги в казну города. И инвесторы – все, кто в него вошли, – остались в выигрыше: не только окупили свои расходы, но и хорошо заработали.

– Хорошо – это сколько?

– Те, кто построил и сразу продал, когда запустился объект, получили 100% доходность. У тех, кто объекты продавать не стал, конечно, рентабельность другая. Они потихоньку сейчас через аренду свои вложения окупают. И это тоже нормально: ставки там высокие, людские потоки огромные.

«Торговая ось» и новые возможности

– Владельцы коммерческой недвижимости на улице Урицкого и в районе Центрального рынка вряд ли были в восторге от появления 130 квартала. Переток потребителей был вполне очевидным. «Торговая ось центра Иркутска», над которой сейчас работает Сибирская лаборатория урбанистики, восстановит равновесие?

ВРЕМЯ НОВЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ

– Посмотрим. Конечно, перераспределение потоков произойдет – как пешеходных, так и транспортных. И это коснется не только Центрального рынка. Площадь проекта – 43 Га, это 11 кварталов.

– Какие объекты, согласно концепции, соединит «Ось»?

– Мы ничего тут не придумывали. Сама жизнь, история города все определила. Исторически в Иркутске было две площади – Хлебная (где сейчас Цирк) и Центральная (где Центральный рынок). Эти две площади выступали в роли некоего магнита, таким образом образовалась в Иркутске улица Урицкого. Получилась единая торговая линия. За последние 10-15 лет к ней добавилось еще несколько крупных объектов: ТЦ «Меркурий», ближе к Московским воротам, рынок «Иркутский» (бывший завод карданных валов) и ТЦ «Карамель». В итоге мы получаем крупную торговую линию, на которой находится множество магазинов, кафе, ресторанов. Но она на сегодняшний день плохо организована с точки зрения пешеходных потоков: где-то прерывается, где-то узкая, где-то несовременная. Наша задача – все эти недостатки устранить.

– Каким образом?

– Пространство будет многофункциональным: рассмотрены и торговые объ-

екты, и офисные, и жилые – и доступным для пешехода. Мы разделим пешеходные и транспортные потоки. Между улицами Партизанской и Байкальской, например, по центру пробьем пешеходный променад. Транспортные линии останутся по бокам, а в центре будет пешеходная линия. Некоторые улицы изменят свою конфигурацию. Софы Перовской, например, на участке от Борцов Революции до Байкальской станет пешеходной – там расположатся «Китайские ворота» будущего «Чайна-тауна», который появится на месте «Шанхайки». Концепция «Торговой оси» уже утверждена, в следующем году мы планируем начать строительство.

– К «Чайна-тауну» уже неоднозначное отношение. Не меняем ли шило на мыло? «Шанхайку» разогнали, а на ее месте снова возводим китайский город. В чем принципиальное отличие?

– Это будет красивое, стилизованное современное пространство, очень далекое от контейнерной, лоточной торговли, которую все уже так привыкли видеть в центре города. Есть очень много разных сфер деятельности, которыми славится Китай: это и медицинские салоны, и рестораны. Все это будет в «Чайна-тауне».

– А китайские инвесторы проявляют интерес к проекту?

– Пока этот вопрос не обсуждался, но, как я понимаю,

у них такой интерес уже появляется.

– То есть мы вместе со всей страной на Восток идем?

– Идем. Настраиваемся на сотрудничество со странами АТР. Россия уже триста лет плавно шагает на Восток, это не тренд двухмесячной давности. И Иркутск исторически играл в этом процессе одну из ключевых ролей. Просто мы немного запамятовали,

– Да, это удивительно, но нам удалось их всех убедить.

– Как?

– Алексей Козьмин, руководитель экспертного совета Сибирской лаборатории урбанистики, назвал это технологией челночных переговоров. На территории бывшей «Шанхайки» с десяток крупных собственников. С каждым пришлось встретиться не раз, по итогам каждой встречи в про-

остался в выигрыше. Этаким синергетический эффект, который позволит повысить капитализацию всей территории и принести экономическую выгоду для всех. Большая часть работ будет финансироваться именно инвесторами, город берет на себя только подготовку документации, благоустройство общественных пространств, дорог, улиц.

– А что если какой-то из собственников не захочет в этом участвовать, тратить свои деньги, заявит, скажем: не нужны мне ваши чайна-тауны, работал себе спокойно – и дальше буду.

– В рамках закона он на своей земле вправе делать то, что ему хочется. Может ничего и не менять. Но сама среда ему предъявит требования. Эти процессы мы сейчас наблюдаем на примере 130 квартала. Когда он заработал, объекты, расположенные по соседству, стали тоже преобразоваться: собственники, видя красоту вокруг, видя огромные людские и денежные потоки, поняли, что выгоднее привести свой объект в порядок.

– И все-таки у администрации есть какие-то рычаги давления на тех, кто не захочет двигаться в рамках общей концепции?

– У города их много. Например, если объект перегружает основные потоки и не дает сделать пешеходный

променад там, где он предусмотрен утвержденной концепцией, его собственник получит предписание, и будет так или иначе вынужден его снести. Мы будем действовать строго в рамках закона, но свою идею будем отстаивать. Подготовим все необходимые документы, чтобы концепция не «расползлась», чтобы сохранилось единообразие пространства, оформления. Думаю, первые очертания «Оси» мы увидим уже через три-четыре года. Закончим с «Шанхайкой» – составим подробный план на следующую «пятилетку».

– В кризисные времена многие боятся загадывать даже на год вперед, а «Торговая ось» задумывается на такой длительный срок. Не страшно инвесторам?

– Конкурировать надо не здесь и сейчас, а завтра, это уже все понимают. А кризис – это время, когда открывается еще больше возможностей. Кризисы как раз для этого, может быть, и нужны – для встряски. 130 квартал, если вспомнить, тоже начинался не в самые простые времена. И то, как преобразование городской среды там в разы подняло стоимость недвижимости, является отличным ответом на все страхи и сомнения. «Торговая ось» тоже может стать таким ответом.

**Анна Масленникова,
Кристина Дунина,
Газета Дело**



видимо, что мы на Восток шли, теперь вот вспомнили опять.

Челночные переговоры и инструменты влияния

– Неужели все собственники на территории будущего «Чайна-тауна» разделяли вашу концепцию?

ект вносили какие-то правки. Пока, наконец, не пришли к общему решению. Концепцию все собственники поддержали.

Теперь нам нужно так реализовать проект, чтобы всех все устроило. Чтобы они не подумали, что мы просто решили на этом заработать. Наоборот – собрать проект, как лоскутное одеяло, с учетом пожеланий собственников, чтобы каждый

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

РАСЧЕТЫ 24/7

ЧАСА ДНЕЙ В НЕДЕЛЮ



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

■ **получить наличные и сдать выручку**

в любом офисе или банкомате/cash-in Банка в любом регионе

■ **выплатить зарплату**

в установленное руководством время

■ **отправить переводы**

деньги будут мгновенно зачислены на счет партнера в Банке и пройдут по выписке

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

ИНТЕРНЕТ-БАНК

Подключение и обслуживание – **бесплатно**



зарплатный проект

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



овердрафт

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



интрадей

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



cash-card**

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

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

8 (800) 555 99 93
звонок по России бесплатный

Более 300 офисов в 75 городах
www.avangard.ru

*В зависимости от срока кредитования: до 7 дней – 7% годовых, с 8 по 14 день – 11% годовых, свыше 14 дней – 13% годовых.

Размер и сроки предоставления кредитов на зарплату и овердрафтов – индивидуально.

**Cash-Card – карта для проведения наличных операций для юридических лиц/индивидуальных предпринимателей.

БАНК АВАНГАРД

Ставки под контролем

Центральный банк России ограничит ставки по кредитам

Центробанк опубликовал предельные значения полной стоимости кредита (ПСК) для разных кредитных организаций. С 1 января 2015 года банки, микрофинансовые организации (МФО) и ломбарды не смогут взять с заемщика больше, чем это определено регулятором. Так, предельные значения ставок POS-кредитов составят от 34,688% до 54,939% в зависимости от срока и суммы, для автокредитов под залог машины – 20,320 - 31,215%, для нецелевых потребкредитов – 21,381 - 46,795% годовых. ЦБ рассчитывает, что эта мера «приведет к существенному снижению процентных ставок уже в 1 квартале 2015 года». При этом на рынке есть противоположная тенденция к удорожанию денег. Как будет развиваться ситуация с учетом этих двух противоположных факторов? Насколько реальны прогнозы по снижению ставок по кредитам? Отвечают участники рынка.

«Банки, работающие в высокой зоне риска, не снизят ставки, а уйдут из этого сегмента»



Ольга Зинкевич, заместитель регионального директора ОАО «Промсвязьбанк» по рознице:

– Мера Центробанка ориентирована, в первую очередь, на ограничение роста процентных ставок по кредитам, который мы наблюдаем в последнее время в банковском секторе. А также – в дальнейшем – на снижение процентных ставок и полной стоимости кредитов в первом-втором квартале 2015 года. Вторая цель – это снижение чрезмерной кредитованности населения и предотвращение роста просроченной задолженности. Цели, как мы видим, достаточно благие, что из этого будет реализовано в действительности, а что нет, покажет лишь время.

ЦБ задал ориентиры, основываясь на среднерыночной стоимости кредита, которая регулярно рассчитывается ЦБ в соответствии с ФЗ от 21 декабря 2013 г. №353-ФЗ «О потребительском кредите (зай-

ме)». При этом оценивается более 100 крупнейших кредиторов для той или иной категории потребительского кредита, в которых разброс процентных ставок достигает 12-кратного отклонения от средней величины. В итоге предельные ставки оказались примерно на треть выше среднерыночных. Промсвязьбанк исторически работает по среднерыночным ставкам, а по некоторым категориям клиентов, например, зарплатным организациям, бюджетным структурам предлагает ставки даже ниже среднерыночных. Исходя из этого, предполагаемые изменения ЦБ никак критичным образом не отразятся на нашей работе, так как наши ставки находятся в пределах обозначенных диапазонов по всем видам потребкредитования.

По моему мнению, данные изменения отразятся, в первую очередь, на банках, работающих в самой высокой зоне риска с процентными ставками выше средних: это банки, которые предлагают быстрые сроки рассмотрения кредитных заявок от 15 минут до 1 часа, оформляют кредиты без предоставления подтверждающих документов; банки, специализирующиеся на POS-кредитах и в принципе не имеющие жестких процедур оценки потенциальных заемщиков. Такие финансовые организации не снизят ставки – они, скорее всего, просто уйдут из этого сегмента, так как в противном случае, с учетом ограничения процентных ставок, будут работать в убыток.

Уход некоторых игроков с банковского рынка может негативно

отразиться на ситуации с просрочкой, так как сейчас рост ее доли в портфеле банков сдерживается большими объемами выданных. Также существует риск, что супердоogie деньги уйдут из прозрачного и регулируемого банковского рынка в менее регулируемый – микрокредитных организаций. Срок миникредитов, как правило, очень маленький, а при длительном сроке проценты становятся по-настоящему неподъемными. Таким образом, определенные слои населения, находящиеся в зоне риска для банков, и те, кто хочет получить кредит быстро даже под высокие проценты, если и не лишатся официальной возможности его получить, то, по крайней мере, для них это станет затруднительно.

Оставшимся банкам в любом случае придется пересмотреть стандарты работы с заемщиками. Для снижения возможных рисков, которые сейчас компенсируются за счет высокой стоимости кредита, очень важно будет еще и разработать новые условия работы с рисками и невозвратами кредитов или просрочками. К примеру, может сократиться диапазон допустимого возраста заемщика, увеличиться пакет документов для получения кредита, снизиться доля ссуд без обеспечения, уменьшиться максимальная сумма, выдаваемая без залога и поручительства и т.д. Таким образом, требования к потенциальным заемщикам кредитов, скорее всего, ужесточатся, а система проверки усложнится.

«Снижение процентных ставок вряд ли произойдет»



Владимир Чернышев, управляющий ВТБ24 в Иркутске:

– Само желание регулятора ограничивать уровень процентных ставок вполне объяснимо, учитывая ситуацию в экономике, а также негативную динамику качества кредитных портфелей некоторых банков. После вступления в силу закона мы немного изменили внешний вид кредитных договоров, поскольку в законе четко прописан формат и расположение информации, которую банк должен сообщать потребителю. Каких-либо продуктовых изменений в связи с новым законом не планируется, поскольку, согласно данным предварительного расчета, банк с запасом проходит в пороговые значения допустимой полной стоимости кредита.

Крайне высокие процентные ставки по кредитным продуктам сегодня предлагают только банки с рискованной кредитной политикой, чаще всего это банки-моно-

лайнеры. Ограничение максимальной ПСК заставит наиболее агрессивных игроков пересмотреть свой подход к рискам. Наши пороговые значения по ставкам сегодня существенно ниже верхнего порога, установленного по нормативу ПСК.

Снижение процентных ставок благодаря закону вряд ли произойдет. Сейчас не наблюдается никаких факторов, способствующих удешевлению денежных средств на рынке. Стоимость денег в экономике (а значит, и величина процентных ставок по привлечению и кредитам) зависит от наличия внешних заимствований, а также от размера ключевой ставки ЦБ РФ. ЦБ уже несколько раз за год поднимал ключевую ставку. Это отразилось на процентных ставках, банки были вынуждены их поднять.

Тенденции таковы, что условия выдачи кредитов стали более жесткими, это связано с высокой долей необеспеченных кредитов и ростом просроченной задолженности по ним в банковской системе. Банки начали более качественно и ответственно подходить к отбору заемщиков, смещаясь в сторону кредитования клиентов с понятными и прозрачными доходами. Наш банк также всегда вел взвешенную политику оценки заемщиков. Большинство клиентов ВТБ24 – сотрудники зарплатных и аккредитованных корпоративных организаций. Это люди с понятными банку доходами, риски по ним значительно ниже, чем по другим категориям клиентов.

Вклады в рублях. Иркутск

Данные на 27.11.2014
www.sia.ru

Банк	Пополняемые вклады						Неполняемые вклады				
	Название вклада	Минимальная сумма вклада, руб	Срок вклада	Диапазон ставок, % годовых	Выплата процентов	Минимальная сумма пополнения вклада, руб	Название вклада	Минимальная сумма вклада, руб	Срок вклада	Диапазон ставок, % годовых	Выплата процентов
Азиатско-Тихоокеанский Банк	Надежный +	от 5 000	62 - 1098 д.	6,70 - 10,42 ¹	ежемесячно или в конце срока	не ограничена	Классика	от 10 000	93 - 1100 д.	8,90 - 11,00	ежемесячно или в конце срока
АКБ «СОЮЗ»	Замороженный процент	от 100 000	367 д.	11,00	ежемесячно	от 5 000	«Победа» - высокодоходный вклад	от 10 000	92 д. - 3 года	7,65 - 12,96 ¹	в конце срока
АЛЬФА-БАНК	«Премьер» - растущий процент	от 10 000	92 д. - 1 год	6,60 - 9,20 ¹	в конце срока	от 5 000	Электронный ³	от 1 000	1 нед. - 12 мес.	4,50 - 10,30	в конце срока
БайналБанк	Универсальный	от 10 000	91 - 731 д.	7,00 - 9,20	в конце срока	от 500 - через кассу, через банкоматы и cash-in - не огранич.	Доходный Сберегательный	от 50 000	91 - 730 д.	7,20 - 8,00 ²	ежемесячно или в конце срока
БайналИнвестБанк	Гарантированный РОСТ	от 3 000	365 д.	11,00	ежемесячно	не ограничена	Напитал	от 200 000	183 - 365 д.	9,00 - 10,00	в конце срока
БайналКредитБанк	Байнал «Капитальный»	Любая	93 - 732 д.	5,50 - 10,20	в конце срока	не ограничена	Лидер	от 30 000	90 - 1095 д.	11,50	ежемесячно
БКС Премьер	Универсальный +	от 100 000	91 - 730 д.	5,70 - 7,00 ²	ежемесячно	от 50 000	Спринт	от 10 000	91 д.	8,50	в конце срока
Братский АНБ	Сибирский +	от 100 000	91 д. - 18 мес.	8,00 - 11,50	ежемесячно	от 10 000	Щедрый процент	от 10 000	32 - 397 д.	8,00 - 11,50 ²	в конце срока
ВЛБАНК	Максимальный доход	от 1 000	370 д.	11,50	ежемесячно	не ограничена	Добро пожаловать! (премиальный)	от 15 000	92 - 181 д.	7,00 - 9,50	в конце срока
ВостСибтранскомбанк	Нотидна	от 10 000	185 - 740 д.	4,00 - 7,50	ежемесячно	от 3 000	Щедрая осень	от 10 000	540 д.	11,00	в конце срока
Гринкомбанк	Моя выгода	Любая	731 д.	10,35	ежемесячно	не ограничена	Максимальный	от 30 000	15 - 730 д.	8,90 - 11,25	ежемесячно
Крона-Банк	ИРОНА-классик	от 5 000	31 - 730 д.	6,40 - 8,30 ¹	в конце срока	от 1 000	МАКСИМУМ	от 100 000	180-364 д.	11,00 - 11,80	ежеквартально
МДМ Банк	МДМ - Доходный	от 3 000	30 - 1500 д.	6,30 - 11,35	ежемесячно или в конце срока	возможно					
МОСОбЛБАНК	Доходный	от 10 000	365 - 1095 д.	9,90 - 11,15	в конце срока	не ограничена					
МТС Банк	Разумный	от 1 000	31 - 731 д.	7,38 - 10,05 ²	ежемесячно	не ограничена					
Примсоцбанк	Новогодний чулок	от 10 000	367 д.	11,00	ежемесячно	не ограничена					
Промсвязьбанк	Моя копилка	от 10 000	181 - 367 д.	7,50 - 9,93 ¹	ежемесячно	не ограничена					
Райффайзенбанк	Личный выбор	от 15 000	31 - 730 д.	2,80 - 8,88 ²	ежемесячно	не ограничена					
СББ Банк	Обновленное чудо	от 1 000	365 д.	10,00 - 10,50	ежемесячно	не ограничена					
Солд Банк	Доходный	от 15 000	7 - 365 д.	10,50 - 11,30	ежемесячно	от 1 000					
Транснациональный банк России	Актуальный	от 10 000	95 - 395 д.	10,45 - 11,20 ²	ежемесячно	от 1 000					
Уральский банк реконструкции и развития	Выгодный	от 5 000	370 д.	11,50 ²	в конце срока	не ограничена					
ФИНАМ	МАКСИМУМ+	от 10 000	31 - 731 д.	9,30 - 12,00	ежемесячно или в конце срока	возможно					
Банки с госучастием											
Байкальский банк Сбербанка России	Пополняй Онл@ин	от 1 000	3 мес. - 3 года	5,05 - 8,69 ^{1,2}	ежемесячно	налич. - от 1 000. безнагл. - не огранич.	Сохраняй Онл@ин	от 1 000	1 мес. - 3 года	4,75 - 9,20 ^{1,2}	ежемесячно
ВТБ24	Выгодный	от 100 000	91 - 1830 д.	6,55 - 9,69 ¹	ежемесячно	от 30 000	ВТБ24 - Доходный - Тетрабанк	от 10 000	31 - 1830 д.	5,60 - 9,35 ¹	в конце срока
Дальневосточный банк	Дальневосточный	от 10 000	1 мес. - 1,5 года	4,00 - 10,00	в конце срока	не ограничена	Классический	от 3 000	31 - 1460 д.	7,00 - 10,40 ²	ежемесячно или в конце срока
Россельхозбанк	Накопительный	от 3 000	91 - 730 д.	8,15 - 8,79 ^{1,2}	ежемесячно	от 3 000	Зимний (действует с 05 ноября 2014 по 15 февраля 2015)	от 15 000	6 мес.	10,85 - 11,25 ²	в конце срока
Связь-Банк	Пополняемый доход	от 10 000	1 год, 3 года	9,85 - 11,08 ^{1,2}	ежемесячно	не ограничена					

Примечания. При подготовке использована информация, предоставленная банками для SIA.RU, которые имеют соответствующую лицензию на привлечение во вклады и работают в Иркутской области. К участию в рейтинге не допускались специальные вклады. 1. Эффективная ставка (доходность по вкладу с учетом капитализации процентов). 2. Эффективная ставка (доходность по вкладу при условии открытия вклада через Интернет). 3. Только для владельцев пластиковых карт

«Лидеры меняются, а мы – есть»

ОАО «Сибавиастрой», компания с 85-летней историей, кризиса не боится. Разветвленная структура бизнеса позволяет гибко реагировать на рынок. Кем быть выгоднее – застройщиком или генподрядчиком? Каков фундаментальный спрос на жилье в Иркутске? На что делать ставку в нестабильные времена? И почему кризис – это «прекрасное время»? Об этом Газете Дело рассказал Алексей Волков, первый заместитель генерального директора ОАО «Сибавиастрой».

«Стоять на нескольких китах удобно»

– Алексей, «Сибавиастрой» давно уже позиционирует себя как многопрофильная компания, ведущая строительство в разных отраслях. Что дает такая диверсификация?

– Прежде всего, когда бизнес стоит на нескольких китах, это позволяет балансировать, быть гибкими, что особенно актуально в нестабильные времена. Разнонаправленность компании позволяет контролировать затраты и распределять ресурсы, достигается «эффект масштаба». Сегодня на строительном рынке мы выступаем в двух основных ролях – генподрядчика и строителя.

– И кем быть выгоднее?

– Нельзя сравнивать. Эти направления по-разному маржинальны, но оба прибыльны. Просто нужно понимать, что генподрядная деятельность не требует первоначальных вложений. Рисков меньше. Заказчику же нужно вложиться на старте: приобрести землю, сделать проект, получить разрешение на строительство, технические условия, и только после этого можно привлекать средства дольщиков.

– В каких направлениях еще работает компания?

– Весь наш комплекс в целом направлен на строительство, все бизнесы работают на эту общую цель: и строительный комплекс, и парк техники, который мы сами занимаем работой на 80%, и завод железобетонных изделий. ЗЖБИ – это, кстати, вполне самостоятельный бизнес, который мы загружаем собственными заказами только на 40%, остальные заказы поступают извне. Завод выпускает качественную продукцию: сваи, железобетонные конструкции. По моему мнению, в неспокойные времена выпускаемая ЗЖБИ «120-я серия» может стать еще более востребована. Это железобетонный каркас, который отлично подходит для строительства эконом-жилья. Монолит не всегда хорош для возведения массового жилья. Китайская рабочая сила, в связи со скачком курса валюты, будет стоить дорого, к тому же зимой монолитное строительство усложняется низкими температурами. Для «120-й серии» таких проблем нет: бригада из 6-7 человек быстро возводит каркас дома в любое время года.

– Это продукт на продажу или вы сами дома этой серии строите?

– И продаем, и сами строим. Например, на Костычева дома или на Жукова – этой серии. Кстати, именно со «120-й серией» мы планируем участвовать в госпрограмме по строительству жилья эконом-класса «Доступное жилье для российской семьи», где действует принцип «голландского» аукциона – на понижение цены.

– Не так давно у вас в компании появилось еще одно направление

– дорожное строительство. Планируете занять хорошую долю на этом рынке?

– Я не сторонник разных программных заявлений, громких слов о том, что мы лидеры. Мы придерживаемся иной стратегии: лидеры всегда разные, но во всей этой гонке всегда есть постоянные игроки. Так вот лидеры меняются, а мы – есть. Дорожное строительство всегда было нам интересно, несколько лет назад мы начали закупать необходимую технику. В этом году решили, что пора выйти на рынок со своим предложением, уже построили участок дороги на Голоустненском тракте. Намерены развивать это направление и дальше.

«Для каждого сегмента – свой потребитель»

– Сегодня «Сибавиастрой» возводит жилые объекты разной ценовой категории: ЖК «Академия», блок-секции в микрорайоне «СОЮЗ», комплекс особняков «Театральный квартал». Вам, как строителю, что интереснее – постоянный спрос по небольшой цене или сложные и дорогие объекты?

– Понятно, что чем ниже цена, тем выше спрос. В ЖК «Академия», например, уже к середине строительства блок-секции свободных квартир не оставалось. В микрорайоне «СОЮЗ», который подразумевает комплексную застройку, наши квартиры стоят дороже, так как себестоимость строительства выше, – но на них тоже хороший спрос. Люди готовы платить за инфраструктуру, комфорт. Есть свои клиенты и в сегменте элитной недвижимости. Конечно, объем спроса здесь небольшой, и люди, которые приобретают такое жилье за такие деньги, выбирают лучшее. «Театральный квартал» – объект уникальный. С одной стороны, находится в самом центре города, с другой стороны, там очень тихо. Это привлекает. У нас осталось лишь несколько непроданных квартир в первой очереди. Для каждого сегмента есть свой потребитель. Точнее, так: мы для каждого потребителя предлагаем свой продукт.

– Правильно ли я понимаю, что до появления «Театрального квартала» сегмента элитного жилья как такового в Иркутске не существовало?

– Наверное, можно и так сказать. Был еще один объект на набережной, правда, строили его уж очень долго. Мы в «Театральном квартале» постарались учесть все требования, выдвигаемые к классу элитного жилья: отличное месторасположение, продуманная внутренняя инфраструктура, подземная автопарковка с выходом в подвезд, а главное – малозатяжность и малое число соседей. Не все еще понимают, что дорогие высотки на 100 квартир, какими бы отличными и



Фото А. Фёдоров

качественными они ни были, не могут считаться элитным жильем, это бизнес-класс.

– Когда планируется завершить строительство объекта?

– В этом году. В первом квартале 2015 года передадим дольщикам первые семь блок-секций. У нас есть еще три блок-секции, которые мы не продавали. Мы приняли для себя принципиальное решение достроить их за счет собственных ресурсов и продать готовые квартиры.

«Проще купить 'голый' кусок земли, но таких не осталось»

– Земельных участков под строительство в Иркутске почти не осталось. Выход – в освоении уже застроенных территорий. Этим занимается Ассоциация застройщиков города Иркутска (АЗГИ), в которую вы входите. Сейчас совместными усилиями возводите жилой квартал «НОВЫЙ». Как оцениваете опыт реновации? Удачен ли он?

– Чтобы ответить на ваш вопрос, нужно просто проехать в сторону Волжской и посмотреть. Что там было? Бараки. А сегодня там растет хороший квартал, с качественной инфраструктурой. Реновация – очень хороший механизм. Нельзя сказать, что он дешевый: нужно купить жилье, которое мы должны предоставить, переселить людей. Это большие инвестиции, и времени на это уходит немало. Конечно, проще купить голый кусок земли, протянуть сети и быстро начать строительство. Но таких «кусков», как вы правильно заметили, в Иркутске почти не осталось.

– АЗГИ – это объединение застройщиков. Микрорайон «СОЮЗ» тоже возводится общими усилиями четырех строительных компаний. Это тренд последнего времени – когда строители объединяются, чтобы комплексно осваивать крупные участки?

– Совершенно верно. Наконец-то этот тренд до нас дошел – крупного девелопмента. Не точечного строительства, а комплексной застройки территории, позволяющей создать качественную инфраструктуру, качественную среду обитания для жителей. Конечно, это затратный проект, и ни у одного из строителей по отдельности такого количества инвестиций нет. Нужно объединить ресурсы, опыт, поделить риски.

«Кризис – время умных людей»

– Цикл строительства довольно длинный, три-четыре года. Значит уже сейчас вы должны предполагать, какое жилье будет востребовано рынком в 2017-2018 годах. Что планируете строить?

– О конкретных планах я вам не расскажу, секрет фирмы (смеется). Но точно могу сказать про рынок. Я уже давно просчитал, что баланс потребления первичной недвижимости для Иркутска варьируется в пределах 250-300 тысяч кв.м в год.

– А как же планы правительства про миллион «квадратов» в год?

– Если решать государственные проблемы, переселение из ветхого и аварийного жилья, например, то там, может быть, и миллион нужен, но это скорее нерыночные механизмы и немножко иная задача – государственная. И мы в ней, кстати, тоже участвуем – как генподрядчики. Я же говорю исключительно о рынке. И там фундаментальный спрос именно такой – 250-300 тысяч кв.м в год. И он будет сохраняться – люди будут улучшать жилищные условия и выбирать самые хорошие объекты. Мы сегодня в первую очередь ориентированы на совместный поиск крупных участков для комплексного освоения. А там видно будет: будет плохо на рынке недвижимости – будем больше работать в генподряде.

– Вы уже почувствовали «дыхание» кризиса?

– Глобально пока не почувствовали. Конечно, 2014 год был своеобразным. В январе-феврале, когда рубль падал, спрос на квартиры был огромным. В мае, наоборот, было затишье. Потом ситуация снова выровнялась.

– Банки повышают ставки по кредитам, в том числе и по ипотеке. Купить жилье становится сложнее...

– Мы все это прекрасно понимаем и идем за рынком, корректируем свою ценовую политику, снижаем цены, проводим акции. Конечно, в этом случае снижается экономическая прибыль проекта, но рынок есть рынок, он диктует свои условия.

– Чего ждете от наступающего 2015 года? Многие считают, что он будет самым сложным для российской экономики за последние годы.

– Возможно. Но кризис не значит, что нужно лечь и умереть (смеется). Люди по-прежнему хотят – есть, ездить, жить, одеваться. И они будут искать способы, как свои «хотения» удовлетворять. По-прежнему будут инвестиции, будет строительство объектов, в том числе городского значения. Госструктуры тоже будут строить. Будем ориентироваться на этот рынок, бороться за договоры генподрядчика. Мы очень детально изучаем все свои затраты, отсекаем лишнее. На сегодняшний день мы практически все свои инвестиционные задачи выполнили – в следующем году можно взять паузу. Подтянем пояса и переживем этот период. За спадом всегда идет подъем – мы это уже не раз проходили.

А кризис вообще – это дело хорошее. Он чистит рынки от случайных игроков и оставляет профессионалов, тех, кто понимает клиента, умеет считать, ищет инновации, рассчитанные на снижение себестоимости при сохранении качества продукции. Кризис – это время умных людей. Прекрасное время, которое все расставляет на свои места.

Елена Демидова,
Газета Дело

Машиностроительный и фармацевтический кластеры будут созданы в Иркутской области

Соглашения о создании машиностроительного и фармацевтического кластеров были подписаны накануне между Правительством Иркутской области и предприятиями региона.



В Иркутске прошел первый Байкальский международный кластерный форум «КласТЕРРА», на котором были подписаны соглашения между региональным Правительством и различными предприятиями области, в рамках которых в Приангарье будут созданы машиностроительный и фармацевтический кластеры.

Так, для реализации машиностроительного кластера подписано соглашение о сотрудничестве с ОАО «Федеральный центр проектного финансирования» (ФЦПФ, группа ВЭБа), ОАО «Объединенная авиастроительная корпорация» (ОАК), ОАО «Научно-производственная

корпорация «Иркут» и ФГБОУ ВПО «Иркутский государственный технический университет».

Как сообщает пресс-служба Губернатора Иркутской области и Правительства Иркутской области, ключевым звеном крупномасштабного проекта станет НПК «Иркут», который определен головным производителем инновационного продукта – среднемагистрального авиалайнера МС-21.

В рамках машиностроительного кластера планируется создание центров, необходимых для организации технологической цепочки и снижения барьера для входа машиностроительных пред-

приятий малого и среднего бизнеса на рынок авиастроения. В состав кластера войдут технопарк, центр инжиниринга, центр сертификации и испытаний, центр субконтракта-ции.

Соглашение о создании инновационного территориального фармацевтического кластера Иркутской области также было подписано между Правительством региона и потенциальными участниками кластера. Как отметил министр экономического развития Иркутской области Руслан Ким, фармацевтический кластер включает в себя комплекс предприятий полного цикла производства, от научного изыскания и разработки молекулы лекарственного средства до производства лекарственного препарата и внедрения его в медицинскую практику.

Заключение соглашения направлено не только на создание и развитие фармацевтического кластера на территории региона, но и на установление эффективного взаимодействия между участниками кластера, повышение конкурентоспособности и рост предприятий кластера, создание новых высококвалифицированных рабочих мест в фармацевтическом секторе и смежных отраслях промышленности.

ВТБ в Иркутске начал сотрудничество с ОАО «Труд»

Банк ВТБ установил ОАО «Труд» – крупнейшему многоотраслевому предприятию Сибири и Дальнего Востока – кредитно-документарный лимит в размере 3 млрд рублей сроком на 3 года. Средства предназначены на финансирование текущей деятельности и обеспечение обязательств клиента по госконтрактам.

Руководитель дирекции ВТБ по Иркутской области Александра Макарова прокомментировала: «Труд» заслуженно имеет репутацию компании, которая вносит огромный вклад не только в улучшение дорожно-транспортной инфраструктуры, но и в целом в развитие Сибири и Дальнего Востока. Строятся дороги, в том числе федерального значения, возводятся жилые объекты недвижимости и объекты соцкультбыта, развиваются региональные сельхозпроизводители. Уверена, что в сотрудничестве с ВТБ «Труд» и впредь будет решать задачи, которые служат повышению уровня жизни в регионе».

В банке пояснили, что в рамках установленно-

го лимита ВТБ заключил с ОАО «Труд» генеральное соглашение о выдаче гарантий на сумму 2 млрд рублей. Клиенту предоставлены первые две гарантии, предметом которых является исполнение обязательств ОАО «Труд» по госконтрактам на участках автомобильной дороги федерального значения Р-297 «Амур».

ОАО «Труд» ведет свою историю с 1988 г., когда был основан производственно-дорожный кооператив «Труд», в 1991 г. реорганизованный в ЗАО, в 2013г. – в ОАО «Труд». Группа компаний работает по трем основным направлениям: дорожное строительство, гражданско-промышленное строительство и агро-

промышленный холдинг (бренд «Саянский бройлер»). «Труд» является одним из крупнейших генеральных подрядчиков в системе Росавтодора и входит в десятку лучших строительных подразделений страны. 15 филиалов компании работают в шести регионах страны: от Московской области до Курильских островов.

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



«Сбербанк» открыл в Иркутске крупнейший в Приангарье ипотечный центр

Первый современный, крупнейший в Приангарье ипотечный центр Сбербанка открылся на улице Байкальской, 206 в Иркутске. Кроме стандартного перечня банковских услуг клиенты банка имеют возможность получить комплексное обслуживание по вопросам жилищного кредитования.



«Центр ипотечного кредитования работает по принципу «одного окна». Обратившись в этот офис, потенциальные покупатели могут выбрать подходящий объект жилой недвижимости из актуальной базы предложений застройщиков и риэлтерских компаний, а затем получить консультацию по программам кредитования Сбербанка и сразу же оформить заявку на жилищный кредит, – комментирует управляющий Иркутским отделением Сбербанка Евгений Елисеев. – Мы постоянно совершенствуем процедуру предоставления кредитов на жилье и надеемся, что посетители нашего нового офиса

по достоинству оценят его функциональность».

В ноябре Байкальский банк сообщил, что портфель жилищных кредитов в банке превысил 100 млрд рублей. С начала текущего года общий портфель по данному направлению увеличился на 30 процентов, или 23 млрд рублей в абсолютном значении. При этом темпы прироста портфеля превышают показатели 2013 года: тогда по итогам 10 месяцев портфель «потяжелел» на 26 процентов.

Напомним, что в настоящее время Сбербанк предлагает населению программы жилищного кредитования на приобретение готового

или строящегося жилья и на строительство жилого дома, а также специальные программы на приобретение загородной недвижимости, на строительство гаража. В перечне программ есть ипотека с использованием средств материнского капитала, а также специальная программа «Военная ипотека». Для владельцев зарплатных банковских карт Сбербанка предусмотрены особые условия кредитования.

Работает центр ипотечного кредитования по следующему графику: понедельник-вторник, четверг-пятница – с 9.00 до 19.00, в среду – с 10.00 до 19.00, в субботу – с 10.00 до 15.00.

«Ростелеком» улучшил качество интерактивного ТВ с помощью новой системы мониторинга

«Ростелеком» в Сибири внедрил программно-аппаратный комплекс мониторинга качества видеопотоков и сбора статистики активности абонента услуги IPTV. На основании полученных данных определяется проблемное оборудование «последней мили» в городах с населением 50 000+ и проводятся работы по устранению неисправностей. Часть оборудования удается наладить дистанционно, но есть коммутаторы, которые приходится менять.

Качество воспроизведения видео на экране ТВ через абонентскую приставку напрямую зависит от качества канала связи. Вследствие потерь IP-пакетов в сети и изменения характеристик видеопотоков, на экране возникают различные артефакты изображения: рассыпание, «замораживание», дергание картинки. «Ростелеком» в Сибири установил серверы, на которые ТВ-приставки отсылают статистику с определенной периодичностью. Такие диагностические сообщения содержат также информацию об «ошибочно декодированных кадрах». На основе этих значений можно

провести вероятностную оценку возникновения артефактов в изображении и звуке.

«Новая система мониторинга демонстрирует высокие показатели эффективности и уже позволила увеличить общий KPI в городах с населением 50 000+ на 15%, а также локализовать и решить ранее выявленные сетевые проблемы в ряде городов Сибири, – комментирует Заместитель директора макрорегионального филиала «Сибирь» ОАО «Ростелеком», директор по эксплуатации сетей связи Алексей Гайдамак. – Одна из главных целей «Ростелекома» – под-

держание высокого уровня лояльности клиентов через качество обслуживания по лучшим отраслевым стандартам».

Используемая платформа IPTV дает абонентам возможность смотреть информацию о погоде, курсах валют и новостях данной услуги в режиме реального времени. Интерфейс позволяет также посмотреть полное описание, наименование каналов и программу передач. Каналы для удобства абонентов сгруппированы и разбиты по тематикам. Каналы похожей тематики находятся в отдельной группе кнопок. В продукте предусмотрена интеграция с социальными сетями, которая позволяет одним нажатием кнопки оценить понравившийся фильм или телепрограмму, а также поделиться с друзьями своими впечатлениями о просмотре.

Подробно ознакомиться со списком каналов «Интерактивного ТВ», а также оформить online-заявку на подключение услуги можно на сайте www.rt.ru, по бесплатному телефону 8-800-1000-800, а также в офисах продаж и обслуживания клиентов ОАО «Ростелеком».



Сбербанк – надежный партнер для добывающих предприятий

Байкальский банк ОАО «Сбербанк России» является активным участником российского рынка драгоценных металлов и рассматривает работу с недропользователями как одно из приоритетных направлений деятельности. Сочетание надежности и гибкой системы ценообразования сделало Байкальский банк одним из самых привлекательных деловых партнеров для добывающих предприятий.

Сегодня Байкальский банк обслуживает свыше 30 клиентов – недропользователей Иркутской области, Забайкальского края, Республики Бурятия и Республики Саха (Якутия), среди которых немало предприятий, образующих основу отрасли в своих регионах. Филиалы банка открыты во всех основных регионах добычи драгоценных металлов, от Сибири до Дальнего Востока.

Байкальский банк приобретает у недропользователей аффинированные драгоценные металлы в слитках на основании договора купли-продажи, заключаемого на весь сезон добычи. Клиентам банк предоставляет возможность самостоятельно выбирать способ установления цены на металл: по

учетной цене Банка России или по текущему курсу на рынке (при наличии обезличенного металлургического счета (ОМС)). Воспользовавшись услугой ОМС, наши клиенты могут самостоятельно определить дату и цену реализации металла. Открытие и ведение ОМС предоставляется бесплатно. Для удобства клиентов созданная банком система расчетов предусматривает возможность авансирования клиентов на дату поступления металла на аффинажный завод. Одним из преимуществ для клиентов Банка является услуга по бесплатной доставке слитков от аффинажного завода до хранилища банка. Также у клиентов существует возможность избежать дополнительных затрат на этапе изготовления слитков – оплата услуг аффинажно-

го завода по переработке сырья также осуществляется банком. Клиент несет расходы только лишь при окончательном расчете за слитки.

Байкальский банк предлагает корпоративным клиентам комплексное обслуживание, включающее предоставление займов и кредитование. Для предсезонного финансирования в банке существует возможность получения займа в драгоценных металлах. Байкальский банк предоставляет займы в драгоценных металлах на срок до полутора лет включительно. Возврат займа осуществляется путем физической поставки драгоценных металлов и/или путем перечисления драгоценных металлов в обезличенном виде. На ряду с займами, банк успешно

осуществляет программу как предсезонного кредитования деятельности, так и кредитования текущей деятельности недропользователей на срок от 1,5 до 3 лет, при наличии у предприятия производственной истории добычи золота.

Учитывая высокую волатильность на рынке драгоценных металлов, Байкальский банк предлагает своим клиентам новую услугу – защита недропользователей от риска понижения цены металлов – хеджирование.

Хеджирование позволяет застраховаться от снижения цен на металл на конкретный период (как, например, на два месяца, так и на весь сезон, с учетом прогнозируемого графика поставки металла).

Уровень цены на металл, по которой будет производиться расчет за продажу металла, согласовывается в момент сделки на дату расчетов.

Так, например, с одним из крупнейших клиентов – недропользователей Байкальского банка, пользующимся услугой хеджирования с 2013 года, банком заключена сделка по покупке опционов сроком на 3 года.

Сотрудники банка имеют многолетний опыт работы на рынке драгоценных металлов и предоставляют консультацию по продуктам хеджирования металла, помогают подо-

брать оптимальный инструмент каждому клиенту индивидуально, с учетом его объемов добычи и сроков расчетов.

Линейка продуктов хеджирования рисков может помочь золотодобывающим предприятиям минимизировать риски, с большей уверенностью смотреть в будущее и уверенно прогнозировать свои финансовые потоки, независимо от геополитической или экономической обстановки.

На правах рекламы.
Генеральная лицензия Банка России на осуществление банковских операций 1481 от 12.08.2012.
Официальный сайт Банка – www.sberbank.ru.



742 млн рублей составила прибыль банка «ЮГРА» по итогам III квартала 2014 года

На 1 октября текущего года активы Банка составили 80 165 млн рублей, что на 13 661 млн больше, чем на 1 июля текущего года. Прибыль Банка в этот же период времени увеличилась на 170,5 млн рублей и составила 742 млн рублей.

По итогам III квартала 2014 года Банк занял 48 место по размеру капитала, 73 место по величине активов, 41 место по объему привлеченных вкладов физических лиц, 60 место по размеру кредитного портфеля среди российских банков по оценке информационного агентства «Banki.ru».

«Мы с удовлетворением отмечаем, что Банк устойчиво движется по намеченному плану. Зафиксированный результат был заложен в стратегии развития Банка 2013 – 2015», – отметил Председатель Правления Банка «ЮГРА» Юрий Гусев.

В III квартале 2014 года Банк стал участником «Объединенной расчетной системы», благодаря чему в разы увеличил терминальное оборудование. Теперь клиентам Банка доступны более 40 тысяч банкоматов и пунктов выдачи наличных, где действуют единые льготные тарифы. В свою очередь, клиенты банков – участников ОРС получили возможность совершать операции через разветвленную сеть Банка «ЮГРА» по всей стране.

В III квартале 2014 года продолжалась активная

работа по расширению сети подразделений Банка. В течение III квартала было открыто 7 операционных офисов в городах: Новый Уренгой, Салехард, Усинск, Омск, Нягань, Волгоград, Краснодар и 5 дополнительных офисов в городах: Москва, Санкт-Петербург, Ростов-на-Дону. Все открываемые офисы ориентированы на предоставление полного комплекса банковских услуг как юридическим, так и физическим лицам.

Отметим, вот уже почти четверть века Банк «ЮГРА» успешно работает на российском рынке финансовых услуг. В ноябре 2014 года Банку исполнилось 24 года. За это время «ЮГРЕ» удалось преодолеть путь от региональной кредитной организации до универсального Банка федерального масштаба.

Филиалы Банка расположены в Москве, Санкт-Петербурге, Ярославле, Красноярске, Тюмени, Ростове-на-Дону и Самаре. Более 60 подразделений работают по всей стране – от Калининграда до Иркутска. В каждом отделении банк предлагает клиентам широкий спектр банков-

ских продуктов и услуг на единых стандартах качества.

В банке уверенно заявляют: «Позади более 20 лет упорной работы, впереди – перспективы уверенного роста».

Банк «ЮГРА», один из старейших российских банков, был основан 22 ноября 1990 года. На сегодняшний день Банк «ЮГРА» – это универсальная кредитная организация федерального масштаба, которая предоставляет своим клиентам полный спектр банковских продуктов и услуг для ведения бизнеса и накопления сбережений.

Филиалы Банка расположены в Москве, Санкт-Петербурге, Ярославле, Красноярске, Тюмени, Ростове-на-Дону и Самаре. К концу этого года планируется открытие Филиала в каждом федеральном округе.

По итогам 2013 года Банк «ЮГРА» входит в 50 крупнейших российских банков по размеру собственного капитала и в 100 крупнейших по размеру чистых активов. Банк входит в сотню самых надежных российских банков по версии журнала Forbes. <http://www.jugra.ru>

Подарочный сертификат

Всегда нужный и желанный подарок!



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



«Жил да был брадобрей», или Бизнес для brutальных мужчин

«Бородач бородача видит издалека» – это даже не мода, а стиль жизни. Мало кто знает, но в Иркутске есть место, где борода в почете, где можно сделать «Королевское бритье», а потом выпить коктейля в приятной атмосфере с родственными по мировосприятию людьми. О первом иркутском барбершопе и особенностях концептуального бизнеса в регионе Газете Дело рассказал владелец «Barbershop Gentleman's House» и знаменитый бородач Иркутска Никита Федчишин.

«Хочешь быть избранным – плати!»

Идея создания собственного бара занимала мысли Никиты на протяжении 10 лет, пока он сам работал барменом, бар-менеджером и управляющим в разных заведениях города. «Как говорится, плох тот солдат, который не хочет стать генералом», – смеется наш герой. Замечая недостатки иркутских баров, Никита Федчишин мечтал, что в его баре все будет идеально: вкусные напитки и еда, ограниченный круг гостей и приятная расслабляющая атмосфера. «Мне всегда хотелось открыть бар формата speakeasy – который посещают только избранные гости, поддерживающие культуру бара. В первую очередь, коктейльную культуру», – делится Федчишин.

Никита рассказывает, что концепция формата speakeasy сформировалась на базе совершенно не относящихся к общепиту заведений – это были закрытые бары, основанные владельцами аптек, парикмахерских или магазинов. Во времена «сухого закона» в Америке они, чтобы немного заработать, приглашали в свои «подпольные» бары друзей – угоститься алкоголем и поиграть в азартные игры. Впоследствии это движение переросло в самостоятельные заведения, открытые не для всех, а только для узкого круга друзей, за счет которых они и существовали. «Одной из особенностей таких заведений были цены – несколько выше, чем в обычных барах», – рассказывает Никита. – «Хочешь быть избранным – плати!».

Если Никита грезил только о баре, то его супруга следила за столичными веяниями – идея совместить приятное с полезным, а именно барбершоп и бар, возникла именно у нее. «В столичных городах эта тенденция начала развиваться примерно 3-4 года назад. А совсем недавно мужские салоны стали открываться в Сибири и на Дальнем Востоке – в Омске, Красноярске, Екатеринбурге», – рассказывает владелец Gentleman's House. – «Мы поняли, что если не мы, то кто-то другой обязательно подхватит эту идею».

Женщины на мужской территории

Изначально Никита Федчишин задумывался о покупке франшизы одного из столичных барбершопов. «Покупка франшизы обошлась бы примерно в миллион рублей. При этом никакого сопровождения у проекта нет – просто приезжают люди, дают тебе технологию и отправляют в «мир малого бизнеса», – говорит Федчишин. Собственные же стартовые вложения, по расчетам Никиты, должны были «отбиться» за два года, что не так уж и долго. Поэтому будущий владелец иркутского барбершопы взялся за реализацию своей мечты сам.

Первым делом нужно было найти помещение, которое соответствовало бы всем требованиям, чтобы совместить две абсолютно разные зоны – парикмахерскую и бар, и находилось

вдалеке от основных пешеходных потоков, чтобы в заведение гости приходили целенаправленно: формат speakeasy не предполагает «лишних» людей. Выбор пал на помещение в 240 кв.м на улице Декабрьских Событий, месячная аренда которого обошлась в 800 рублей за квадратный метр.

На ремонт арендованного помещения в два этажа – первый этаж и цоколь – ушло четыре месяца. Затем еще два – на то, чтобы собрать воедино

могу сказать, что мы на 100% создали именно ту команду, с которой будем работать всегда. Были у нас и ошибки, и смена персонала, но на данный момент я на 80% уверен в своих людях», – говорит Никита Федчишин. А совсем недавно к иркутским барберам в гости приехал мастер из Омска, которого очень заинтересовал перспективный салон. «Он у нас проработал три недели, и теперь подумывает остаться еще», – говорит Никита.

Такие клиенты со временем «требуют» чего-то нового, поэтому недавно в Gentleman's House стали оказывать еще и услуги мужского маникюра. Также в барбершопе продается косметическая продукция для мужчин (средства по уходу за усами и бородой, бриолины и ваксы) и аксессуары (дизайнерские деревянные очки и бабочки).

Если парикмахерская – это мужская территория, то в баре все немного проще: его могут посещать

ше прибыли, бар требует и больших затрат: в месяц на зарплаты сотрудникам владелец Gentleman's House тратит 23% от выручки, на закупку необходимых продуктов и алкоголя – 25%, а траты на аренду помещения зависят от сезона и варьируются от 10% до 25%.

Ольга Бузова, Вера Полозкова, Мирна Клейтон...

За короткое время бар стал достаточно популярен среди иркутян, но при этом уходит от концепции speakeasy владельцы не хотят. «Когда мы открывали заведение, у нас был четкий 'портрет клиента': активный человек с твердой жизненной позицией, интересный, интеллектуально развитый и, конечно, с определенным уровнем достатка. 'Портрет' и реальность совпали на 100%», – делится Федчишин.

Своих гостей Gentleman's House развлекает концертами джазовых музыкантов, мастер-классами по мужскому стилю, комедийным «Борода-шоу» и спикер-клубом «Иркутск говорит».

Благодаря партнерству с известным иркутским концертным агентством, в Gentleman's House уже побывали столичные и зарубежные знаменитости: телеведущая Ольга Бузова, поэтесса Вера Полозкова, музыкальная группа «Brainstorm», джазовая певица Мирна Клейтон и солист группы «B'nizza» Андрей Запорожец. «Звезды часто приезжают к нам, чтобы отдохнуть и перекусить после концерта. У нас для них есть отдельное уединенное место, где им очень комфортно», – рассказывает Никита. Порой приятная атмосфера настолько расслабляет зарубежных гостей, что они выходят на сцену: «Недавно у нас в гостях была американская джазистка Мишель Уокер, которая исполнила для нас несколько своих песен».

«Пройти путь от бармена до владельца»

Теперь, когда бывший бармен Никита Федчишин стал владельцем бара, он нечасто стоит за барной стойкой. «Теперь я больше времени провожу в зале: нужно со всеми поздороваться, поговорить с каждым гостем», – говорит наш герой. Однако и в этом предприниматель находит плюсы: за стойкой многого не увидишь, а в зале все недочеты заведения видны «как на ладони», поэтому можно быстро среагировать и все исправить.

На вопрос «Возможно ли, что мода на барбершопы пройдет?» Никита уверенно отвечает: «Мы же сибиряки, наших мужчин от холодов только борода и спасает. А если серьезно, то нужно будет просто успеть вовремя перестроиться, тогда 'не прогоришь'».

Открыть концептуальный бизнес в Иркутске просто, считает Никита, нужно лишь найти свою нишу и изучить ее, пройти весь путь, что называется, «с самого низа», как это было с ним.

Кристина Дунина,
Газета Дело



Фото А. Федорова

во все элементы дизайна, оборудования, инвентаря. «Первые сложности возникли при поиске оборудования и мебели», – вспоминает Федчишин. – В Иркутске очень ограниченный выбор и, в основном, все рассчитано на массовость. А если ты хочешь найти что-то необычное или просто отличаться от других, придется затратить много усилий». Оказалось, что некоторые вещи выгоднее привезти из-за рубежа, нежели заказать в городе. «Например – мебель, поскольку местные фабрики либо не умеют делать что-то необычное, либо просто не берутся за индивидуальные заказы».

Второй проблемой, с которой столкнулся Никита, стал поиск мастеров-барберов. По его задумке, в Gentleman's House работать должны были исключительно мужчины, но найти мастеров-мужчин в Иркутске оказалось не так-то просто. «Тогда мы решили отбросить все стереотипы и приняли на работу женщин-барберов. И нисколько не пожалели об этом», – говорит Федчишин.

Сейчас в барбершопе работают четыре мастера и три бармена. «Не

«Королевское бритье»

Основная услуга всех барбершопов – «Королевское бритье», бритье опасной бритвой. Однако сейчас оно отличается от того, что было раньше: классическая опасная бритва представляет собой складное лезвие с ручкой, которое требует заточки. В современных салонах для мужчин используют одноразовые лезвия, индивидуальные для каждого клиента. «Это бритье 'начисто', которое удаляет всю щетину и оставляет мужское лицо гладким надолго», – поясняет владелец барбершопы. Стоимость такой услуги – 900 рублей. Вообще цены в Gentleman's House достаточно демократичны в сравнении с другими барбершопами: стрижка – 1000 рублей, оформление бороды – 500 рублей.

В салоне всего два кресла, поэтому в день возможно принять не более 20 человек, но иногда мастерам приходится задерживаться. «Есть мужчины, которые каждую неделю посещают наш салон, чтобы поддерживать в порядке свою прическу и

не только мужчины, но и женщины. «Поначалу у многих гостей было опасение, что привести с собой девушку в бар нельзя, но мы объяснили, что правило 'мужского пространства' работает исключительно в салоне», – говорит Федчишин. Основной особенностью бара являются напитки, которые готовятся барменом самостоятельно. В основном это настойки и наливки с использованием сибирских ингредиентов. «Конечно, мы не используем перегонные аппараты, – смеется Никита, – мы просто берем сертифицированный алкоголь и добавляем в него сибирские ягоды, орехи, фрукты и специи». Средний чек в Gentleman's House составляет 1500 рублей на человека, а количество гостей зависит от дня недели: в будни в заведение приходит не очень много гостей, а вот в выходные – до 150 человек.

«Конечно, сейчас большую прибыль приносит бар, – говорит Никита Федчишин. – Салон рассчитан на сегмент 'выше среднего', поэтому не все могут себе позволить его посетить. В баре же цены ниже». Принося боль-



Фото Л. Гулл

«Быть можно дельным человеком и думать о красе ногтей»

Как открыть ногтевую студию в Иркутске?

Ногтевому бизнесу кризис не страшен. Женщина может лишиться себя многих удовольствий, но от хорошего маникюра не откажется ни при каких обстоятельствах: как говорила неподражаемая Коко Шанель, «руки – это визитная карточка женщины». Как открыть бизнес в ногтевой сфере и выдержать бешеную конкуренцию? Когда самое удачное время для старта? Почему мастеру нужно быть психологом и как найти «своего» клиента? Рецепт успешного ногтевого бизнеса делится Оксана Карасева, директор ногтевой студии «Avenue, 11».

рынка, вы сможете скорректировать свой бизнес-план. Предложите то, чего нет у конкурентов, – и вы будете на коне», – советует Оксана Карасева.

Открытие: «урожайный» Новый год и маркетинговые «фишки»

Как и в любом бизнесе, в ногтевой сфере многое зависит от успешного старта. «Если у мастера «золотые руки», то ему можно хоть 1 января открывать свое дело – и клиенты не заставят себя ждать», – смеется директор «Avenue, 11». Однако, по ее словам, в ногтевой индустрии есть два наиболее выгодных для открытия периода – перед Новым годом и 8 марта. В праздники женщины хотят выглядеть особенно красивыми – самое время предложить им свою услугу.

«Это не значит, что открываться нужно именно в декабре. Для того

курентами, но обязательно нужно придумать какую-то свою «изюминку»: может, это будет колорирование ногтей, платиновый или золотой маникюр. Со временем вы поймете, какие услуги пользуются большим спросом у вашей аудитории, и сможете сконцентрироваться на них. Моей студии уже 11 лет, я периодически ввожу какие-то новинки, но, как показывает практика, клиенты, в основном, ходят за стандартными услугами», – рассказывает директор «Avenue, 11».

По ее словам, особое внимание стоит уделять ценовой политике. Цена услуги зависит от трех основных факторов: цена конкурентов, себестоимость услуги и возможности целевой аудитории (домохозяйка и бизнес-леди готовы пожертвовать на маникюр разные суммы). «Нужно просто найти золотую середину», – говорит Оксана Карасева. – Например, назначить

ногтевого бизнеса является и размещение портфолио в соцсетях: затрат никаких, а эффект отличный.

«К хорошим видам рекламы я отношу и имиджевую, – отмечает наша собеседница. – Это участие в различных чемпионатах, конкурсах. Ты растешь и развиваешься, а твои клиенты испытывают гордость за то, что обслуживаются у такого профессионала».

Не стоит, по мнению Оксаны Карасевой, скупиться и на профессиональный рост сотрудников. Ногтевая индустрия стремительно меняется, и нужно всегда идти в ногу со временем, поэтому обучение мастеров должно быть в приоритете.

Угрозы: валютные сюрпризы и новые услуги

Держать руку на пульсе и следить за изменениями рынка наша собеседница рекомендует особенно настоятельно. «Несколько лет назад появилась услуга моделирования ногтей: те мастера маникюра дела, которые вовремя не смекнули, что нужно овладеть этой новой специальностью, попросту остались не у дел», – вспоминает Оксана Карасева.

Тенденцией последних лет стало покрытие ногтей гель-лаком. Эта услуга может заменить классическое моделирование, не решая, правда, проблему эстетики (изменить, например, форму ногтей или убрать неровности ногтевой пластины не получится). Однако гель-лак пользуется спросом, благодаря скорости и более низкой цене услуги, и игнорировать ее – значит, терять клиента.

Не стоит сбрасывать со счетов и макроэкономические факторы: «Если вы работаете на импортных материалах, введение санкций, валютные колебания напрямую влияют на себестоимость ваших услуг. Советую стремиться к импортозамещению. Наша компания работает на материалах российского производства, и мы чувствуем себя увереннее».

В целом же, по словам Оксаны Карасевой, кризиса в ногтевом бизнесе бояться не стоит: женщина может сэкономить на еде и развлечениях, но ногти – это святое.

Анна Масленникова,
Газета Дело

Первоначальный капитал: от нуля до миллиона

Нет желания – нет успеха, таков закон ногтевого бизнеса. Именно понимание того, что маникюр, моделирование и дизайн ногтей – ваша стихия, должно служить отправной точкой для старта своего дела, убеждает Оксана Карасева.

По словам нашей собеседницы, в целом ногтевой бизнес – не капиталоемкий, однако денежный вопрос напрямую зависит от формата, в котором мастер планирует оказывать свои услуги. Основных вариантов – три.

В 80% случаев мастера маникюра дела отправляются в салоны и парикмахерские, где берут маникюрный стол в аренду (500-1000 рублей в день) или же работают на процентах – получая 30-40% от стоимости оказанных услуг. Преимущество такого формата – минимум затрат (в случае аренды) или вовсе их отсутствие (в случае работы на процентах): парикмахерская или салон предоставляют все необходимое оборудование и расходные материалы.

Если же у мастера нет желания «работать на дядю», можно рассмотреть вариант маникюрного кабинета: четыре-пять мастеров вкладывают в аренду помещения в аренду и работают каждый сам за себя. «В среднем аренда кабинета обходится в 30 тысяч рублей в месяц, то есть 6 тысяч на человека. Это очень дешево, – говорит Оксана Карасева. – Но в этом случае нужно закупать свои материалы и оборудование. На это потребуются не менее 20 тысяч рублей. Одна баночка цветного гель-лака может стоить 4 тысячи рублей, а хорошая лампа для сушки ногтей обойдется в 5,5 тысяч».

Высший пилотаж ногтевого бизнеса – открытие собственной студии. Но

это уже огромные вложения: на установку одной только вентиляции в студии может уйти до 300 тысяч рублей. «Аренда, ремонт, оборудование, обучение мастеров – на все нужно будет потратиться. Кроме того, студия должна предлагать клиенту богатый выбор, десятку баночками лака не обойдешься. У меня в студии 400 лаков, 200-300 гелей. Клиенту нужно разнообразие», – делится Оксана Карасева.

Место: конкурентов не бояться, клиента – искать

Выбор месторасположения ногтевой студии или маникюрного кабинета напрямую зависит от потенциального клиента. «Поэтому первое, что нужно сделать, – определиться, с кем вам будет комфортнее всего работать, составить портрет своей аудитории. Ведь мастер – он еще и собеседник, и психолог по совместительству. Если вам 50, трудно быть на одной волне с клиентками-студентками», – поясняет наша собеседница.

Определившись с потенциальным клиентом, нужно задать себе вопрос: где он «обитает»? И уже исходя из этого искать подходящее помещение. Если вы нацелены на молодежь, смело открывайтесь неподалеку от университетов и школ. Если рассчитываете привлечь женщин постарше, отправляйтесь в торгово-офисные центры, и в обеденный перерыв у вас не будет отбоя от желающих сделать красивый маникюр. И не стоит бояться конкурентов: если вы уверены в качестве своей услуги, ваш клиент будет с вами.

«Анализ бизнеса конкурентов поможет вам в вашем собственном деле. Перед тем как открыться, посмотрите на своих коллег: кто их клиент, какие услуги они предлагают, по каким ценам. Имея представление о конъюнктуре

Компания «Avenue, 11» – на рынке Иркутска с 2003 года. Основными направлениями деятельности являются:

- ногтевая студия,
- сеть профессиональных магазинов расходных материалов для ногтевого сервиса и парикмахерского искусства,
- тренинговый центр по моделированию и дизайну ногтей.

чтобы наработать клиентуру, нужен месяц-два. В это время имеет смысл использовать различные маркетинговые ходы: скидка на первый месяц, дизайн в подарок. Такие «фишки» могут сыграть большую роль в привлечении клиентов на старте. Но самое главное – отличное качество услуг и хороший сервис. В этом случае клиент не просто придет, но и останется с вами на долгие годы», – делится Оксана Карасева.

Услуги и цены: уникальное предложение и золотая середина

Спектр услуг, предлагаемых маникюрным кабинетом или ногтевой студией, может быть совершенно разным: можно хорошо и качественно оказывать какую-то одну услугу, например, моделирование ногтей, можно «брать» клиента разнообразием, предлагая маникюр, классическое наращивание, покрытие гель-лаком, дизайн.

«На старте можно ориентироваться на услуги, предлагаемые кон-

цену, как у конкурентов, но предложить скидку».

Расходы: аренда, налоги, материалы

Основными расходами ногтевого бизнеса являются аренда помещения (приобретение в собственность – удовольствие не из дешевых), налоги, покупка качественных расходных материалов. По мнению Оксаны Карасевой, не стоит вкладывать большие деньги в «крутой» ремонт (если у вас не студия премиум-класса): клиента интересует, прежде всего, качество услуги, а не цвет стен и интерьерные решения.

Смело можно вычеркнуть из статей расходов и пункт «Реклама». На старте для привлечения клиентов можно раздать календарики и визитки, а дальше – если вы хорошо оказываете свои услуги – «сарафанное радио» сделает свое дело и сработает куда эффективнее традиционных баннеров и макетов. Настоящей находкой для

вклад месяца

СОЛИД БАНК

Новогодний подарок

Сумма вклада / Срок вклада	Процентная ставка (% годовых)		
	1 период (с 1 по 120 день)	2 период (с 121 по 180 день)	3 период (с 181 по 365 день)
от 15 000 RUB	10,50%	11,00%	12,00%

1. Срок вклада – 365 дней. 2. Выплата процентов: ежемесячно. Производится на счет по выбору вкладчика, открытый в ЗАО «Солид Банк». 3. Капитализация процентов: нет. 4. Минимальная сумма пополнения не ограничена. Прием дополнительных взносов возможен в течение 180 дней со дня открытия вклада. 5. Частичное снятие: не допускается. 6. При досрочном расторжении договора проценты начисляются и уплачиваются Банком по процентной ставке 10% годовых, при этом ранее выплаченные проценты удерживаются из основной суммы Вклада. 7. Пролонгация не предусмотрена. 8. Срок приема вклада с 10.11.2014 по 31.12.2014 включительно. Лицензия ЦБ РФ № 1329 от 12.10.2012 г.

ЗАО «Солид Банк» (3952) 48-89-51

Замороженный процент

Сумма вклада / Срок вклада	Процентная ставка (% годовых)
от 100 000 RUB (неснижаемый остаток)	367 дней 11,00%

1. Выплата процентов ежемесячно (порядок выплаты процентов – по выбору вкладчика: на текущий счет, на счет вклада «до востребования» или на счет банковской карты АБ «СОЮЗ»). 2. Капитализация процентов: нет. 3. Пополнение возможно (минимальная сумма дополнительного взноса – 5 000 рублей РФ/200 долларов США/200 евро). 4. Частичное снятие: невозможно. 5. В случае досрочного расторжения вкладчиком договора вклада выплаченные ранее проценты не пересчитываются и не удерживаются из суммы вклада, а за период со дня, следующего за днем последней выплаты, по день досрочного возврата вклада включительно проценты выплачиваются по ставке вклада «до востребования». 6. Пролонгация: невозможно. 7. Открыть вклад можно в любом отделении банка с 1 ноября по 31 декабря 2014 г. Сохраните ранее выплаченные проценты при досрочном расторжении. Лицензия ЦБ РФ № 2307

Иркутский региональный центр – филиал Акционерного коммерческого банка «СОЮЗ» (3952) 794-151

Зимний*

Сумма вклада / Срок вклада	Процентная ставка (% годовых)*
от 15 000 RUB	6 мес 11,25%
от 300 USD/EUR	4,50%

1. Срок вклада – 6 месяцев. 2. Выплата процентов: в конце срока размещения вклада. 3. Капитализация процентов: нет. 4. Пополнение: не предусмотрено. 5. Частичное снятие: не предусмотрено. 6. При досрочном расторжении договора проценты выплачиваются по ставке 0,01% годовых. 7. Пролонгация не допускается. По окончании срока сумма вклада вместе с начисленными процентами перечисляется на счет вклада «до востребования», открытый Вкладчику в Банке. 8. Прием денежных средств во вклад – с 05 ноября 2014 г. по 15 февраля 2015 г. 9. Ставки действительны по состоянию на 05.11.2014 г. 10. За проведение операций по счету взимается комиссия в соответствии с действующими тарифами.

* Ставки по вкладу «Зимний» в валюте вклада: рубль РФ/доллар США/евро при открытии вклада в ИБ «Мегатит» (10,85%/4,1%/4,1% годовых, соответственно, при открытии вклада в офисе Банка).

Хотите выгодно разместить денежные средства во вклад? Сходите открыть срочный вклад «Зимний» на привлекательных условиях в офисы Банка или через систему интернет-банкинга «МЕГАПЭИ»!

ОАО АКБ «Связь-Банк» основано в 1991 г. Лицензия ЦБ РФ № 1470 от 17.08.2012 г.

**Иркутский филиал
ОАО АКБ «Связь-Банк»
(группа Внешэкономбанка)** (3952) 21-11-20

Данные на 28.11.2014
www.sia.ru

итоги 2014



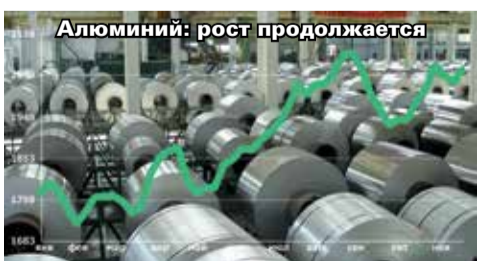
Ажиотажный спрос на валюту осенью 2014 года фактически заставил Банк России перейти к свободному курсообразованию. Проданные им в октябре из валютных резервов \$30 млрд не принесли стабильности на рынок. Поэтому в начале ноября ЦБ ограничил ежедневные валютные интервенции \$350 млн, а после и вовсе отказался от регулярных интервенций, отпустив рубль в свободное плавание, не дожидаясь 2015 года.



Фондовый рынок, по итогам года, чувствует себя неоднозначно. На графике индекса ММВБ положение дел явно лучше, в середине ноября он даже вплотную подошел к годовому максимуму и есть все шансы его преодолеть к концу года, а вот долларový индекс РТС на фоне стремительного ослабления рубля, напротив, обвалился к минимуму с 2009 года. При этом инвесторы явно игнорируют негатив. В ноябре, когда ситуация была хуже некуда (девальвация вошла в финальную стадию, нефть падала, экономика стагнировала), инвесторы стали активно покупать акции. Многие из них считают, что девальвация благоприятно скажется на прибыли компаний-экспортеров. Но, возможно, они просто предвосхищали события, ведь фондовый рынок – это рынок ожиданий.



Международные инвесторы активно сокращают вложения в золото, суммарные активы биржевых золотых фондов опустились до минимума с мая 2009 года. В ожидании повышения ставок Федеральной резервной системы США золото распродают и центробанки, предпочитая наращивать долю долларов в резервах. Исключение составляют ЦБ России и Казахстана. По мнению Елены Лысенковой, старшего аналитика банка «ГЛОБЭКС» (Группа Внешэкономбанка), цена на золото в отсутствие физического спроса в большей степени определяется настроением спекулянтов. На данный момент среди крупных игроков в золоте преобладают «медвежьи» настроения.



Ситуация на рынке алюминия в третьем квартале текущего года продолжила улучшаться, что нашло отражение в росте цен, которые в августе достигли максимальной отметки за последние полтора года – 2 114 долларов США за тонну. Уверенный рост потребления и сокращение производства привели к тому, что дефицит алюминия на мировом рынке (без учета Китая) составил 0,9 млн тонн за первые девять месяцев текущего года.

Окно возможностей Кто-то теряет, а кто-то находит

Слово «кризис» в японском языке состоит из двух иероглифов – «проблема» и «возможности». Действительно, для кого-то кризис сродни концу света, а кто-то, как и великие инвесторы Джордж Сорос и Уоррен Баффет, убежден, что это – окно возможностей. Четыре вопроса о том, как вести себя инвестору в «турбулентные» времена, мы задали финансовым аналитикам.

1. Глава Центробанка Эльвира Набиуллина заявила, что прошлые кризисы – 1998 и 2008 годов – несравнимы с текущей ситуацией: «Наша экономика не просто восстановилась, она серьезно перестроилась и чувствует себя гораздо более стабильно», – цитирует ее «Интерфакс». Согласны ли вы с этим утверждением? Есть ли сегодня кризис в России?

Эдуард Семёнов, директор БКС Премьер в Иркутске:

– Ситуации 1998 и 2014 гг. принципиально отличаются: 16 лет назад российская экономика была, по сути, нерыночной, валютный курс регулировался Центральным банком плохо, финансовый сектор был монополизирован небольшим количеством банков. Все это позволило организовать широкомасштабную атаку на рубль. Сегодня экономика значительно более рыночная, открытая и конкурентная – особенно в сфере финансов. Курс рубля уже фактически плавающий, у ЦБ значительно больше опыта по проведению валютной политики и совершенно другой уровень резервов, монетарная политика значительно более жесткая (избытка рублей в банковской системе нет).

Острые фазы глобального кризиса в 2008 и 2011 годах были преодолены нашей экономикой достойно, уровень жизни россиян в целом не упал. Впрочем, тогда нам благоприятствовали три фактора: относительно быстрое восстановление цен на нефть, возвращение капиталов на развивающиеся рынки на фоне европейских и американских проблем и отсутствие острых геополитических противостояний с участием нашей страны.

При этом я бы выделил общие проблемы: экономика России и 16, и 6 лет назад, и сейчас зависит от валютных притоков от экспорта, а те – от цен на сырье. Сегодня острого кризиса в России нет, однако низкие цены на нефть и затянувшийся геополитический конфликт не позволяют ситуации развиваться, из-за чего экономика перестает расти. Скорее, можно говорить о предкризисной ситуации, с основными трудностями мы можем столкнуться в 2015 году.

Олег Шагов, главный аналитик Управления исследований и аналитики ОАО «Промсвязьбанк»:

– Если сравнивать текущую ситуацию с кризисами 1998 и 2008 гг. с точки зрения динамики финансовых инструментов, то есть как общие характерные черты, так и отличия. В частности, сейчас, как и в 1998 и 2008 гг., мы имеем достаточно резкое снижение цен на нефть в долларах на мировом рынке сырья и сопутствующее этому существенное ослабление российского рубля. В то же время цены на нефть в рублях, в отличие от кризисов 1998 и 2008 гг., остаются относительно стабильными, отчасти благодаря новой монетарной политике Банка России, которая предполагает инфляционное таргетирование и свободное плавание рубля.

Анна Бодрова, старший аналитик Альпари:

– Пожалуй, о кризисе в его активной фазе сейчас говорить не стоит. Приведу небольшой пример, который неплохо иллюстрирует происходящее в финансовой системе страны и реакцию населения на это.

В марте, в разгар рыночной и политической паники, россияне потратили на покупку валюты \$14,3 млрд. Это почти рекорд: столько же на аналогичные цели было потрачено в декабре 2008 года. В октябре чистый спрос населения на валюту составил \$1 млрд – все-таки, есть разница между весенним дисбалансом и курсовым падением в реальном выражении. Интересно, что сейчас активно растет спрос на валютные депозиты: по состоянию на 1 ноября они составили 21,8% от всех вкладов, и это очень заметный рост.



То есть кризиса с финансами в его привычном понимании сейчас нет, зато есть провал в экономике, сокращение покупательской активности населения на фоне разгула инфляции и более-менее мрачные прогнозы на зиму и начало весны.

2. Кризисы – это далеко не всегда однозначное зло. Они приводят к ускоренному сокращению менее успешных отраслей и игроков и к созданию отраслей и игроков нового поколения. Какие отрасли сейчас наиболее уязвимы?

Эдуард Семёнов:

– Исходя из комплексного анализа ситуации, самыми уязвимыми на данный момент мы считаем отрасли туризма, авиаперевозок и розничной торговли.

Олег Шагов:

– Так или иначе, кризис ударяет по спросу, что в итоге приводит к сокращению активности и уходу с рынка игроков. Очевидно, что с риском потерь и жесточайшей конкуренции в отрасли сталкивается в кризис подавляющее большинство компаний. В кризисные периоды достаточно трудно найти «тихую гавань», в той или иной степени оказываются уязвимы все.

Анна Бодрова:

– Среди наиболее уязвимых отраслей отмечу легкую промышленность, малый бизнес всех форматов и направлений – из-за налогового бремени. Неплохо пока себя чувствует строительный сектор, добывающие

компании и экспортеры, которым на руку играет ослабление рубля.

3. Кризис – это не только новые угрозы, но и новые возможности. Согласны ли вы с тем, что инвестировать во время кризиса можно и нужно?

Эдуард Семёнов:

– Кризисы имеют не только печальные последствия для стран и их граждан. Так, девальвация рубля 1998 года позволила России быстро поднять промышленность, ориентированную на экспорт, заметно ускорилось развитие нефтегазовой и металлургической отраслей. В 2008 году дальновидные инвесторы покупали резко подешевевшие акции лидеров российской экономики и буквально через год-полтора заработали двух-, а в отдельных случаях – трехзначные прибыли на

не семьи. Все это не обесценится никогда, какой бы инфляция ни оказалась по итогам отчетного периода.

4. В какие активы стоит вкладываться в сегодняшнее «турбулентное» время, а какие обходить стороной? Почему?

Эдуард Семёнов:

– Основной вопрос для большинства частных инвесторов сегодня – как защитить сбережения от эффекта ослабления рубля и инфляционных рисков? Справиться с этой задачей позволят финансовые инструменты с доходностью в валюте. Это могут быть как консервативные инструменты – валютные депозиты, структурные продукты с защитой капитала, еврооблигации, так и более агрессивные, например, паевые инвестиционные фонды, инвестирующие в зарубежные активы.

Также стоит обратить внимание, что с 1 января в России заработает система индивидуальных инвестиционных счетов (ИИС). Институт ИИС призван стимулировать граждан к инвестированию в ценные бумаги. ИИС – это брокерский счет особого типа, владелец которого имеет значительные льготы по налогообложению. Открыть такой счет можно будет с 1 января 2015 года, а размещать на нем можно до 400 тысяч рублей в год.

Прибыль от средств, которые россияне инвестируют через такие счета, будет полностью освобождаться от подоходного налога, а сумма налогового вычета может составить до 52 тысяч рублей в год. По сути, потенциал инвестиций в ИИС уже содержит 13% годовых, при этом акции многих российских компаний находятся ниже справедливой стоимости и привлекательны для покупки. Это дважды отличная возможность – заработать на восстановлении рынка акций и законно полностью очистить прибыль от налога.

Олег Шагов:

– Многие зависят от той системы финансовых координат, которую вы выбираете. Например, 30% доходность фондового портфеля российских акций в рублях при околонулевой динамике индекса ММВБ за 2014 год является достаточно высоким показателем. Однако с учетом девальвации рубля более выгодным в тот же период было держание в портфеле валютных облигаций или, например, вложения в фондовый рынок США. В рублевом исчислении американский индекс широкого рынка S&P500 с начала 2014 года по состоянию на 20 ноября прибавлял почти 60%.

В качестве базового сценария в 2015 году мы предполагаем дальнейшее снижение мировых цен на нефть, что продолжит оказывать давление на российский рубль, подпитывая тенденцию его ослабления. Соответственно, пока рубль продолжает слабеть, инвестиции в рублевые инструменты выглядят на наш взгляд, менее привлекательными при прочих равных условиях.

Структурный ответ на глобальные вызовы

Неопределенность уже долгое время правит бал на финансовых рынках, ключевые индексы в затаившем боковике, растут валютные и страновые риски. В этих условиях одним из оптимальных финансовых инструментов для защиты и инвестирования капитала становятся структурные продукты, причем юридические лица могут обнаружить в них дополнительные защитные свойства. О преимуществах структурных продуктов рассказывает директор Иркутского филиала БКС Премьер Эдуард Семёнов.

– Что такое структурный продукт?

– Структурный (структурированный) продукт¹ или структурная нота – хорошая альтернатива большинству известных способов инвестирования. По сути, это «упакованный» в единый портфель набор финансовых инструментов, подобранных в определенной пропорции. В Европе и США «структурки» эффективно работают с 1990-х, в России – только набирают популярность. Жизнеспособность этих финансовых инструментов неоспорима – объем мирового рынка структурных продуктов достигает \$3-4 трлн, это составляет около 40% всех инвестиционных денег на европейском рынке².

– Как устроен типичный структурный продукт?

– Большинство структурных продуктов построены по схеме совмещения инструмента с фиксированной доходностью (депозита или облигации высокой надежности) и инструмента срочного рынка либо их комбинации. В продуктах с полной защитой первая часть позволяет сохранить капитал и гарантированно получить обратно инвестированную сумму к дате погашения структурного продукта, а вторая часть использует преимущества срочного рынка для максимизации потенциального результата, получаемого в случае, если оправдается прогноз на рост (или падение) выбранного инвестором актива.

– В чем преимущества, а в чем недостатки структурных продуктов?

– Основным достоинством структурного продукта является то, что нет необходимости постоянно следить за рынком – решение нужно принять только на входе в продукт и потом – после выхода – решить, инвестировать в этот же инструмент или

войти в следующий. Структурный продукт – это не ПИФ³ и не доверительное управление, здесь ничего не зависит от мастерства управляющего или допускаемых им ошибок. Это изначально жесткие математические расчеты, с помощью которых клиент получает заранее прогнозируемые результаты.

Ну и конечно, основной плюс – это точно заданное соотношение риск/доходность и возможность участвовать в рыночных движениях, не неся всех рыночных рисков.

“

Структурный продукт – это не ПИФ и не доверительное управление, здесь ничего не зависит от мастерства управляющего или допускаемых им ошибок. Это изначально жесткие математические расчеты, с помощью которых клиент получает заранее прогнозируемые результаты

Основной и, пожалуй, единственный недостаток структурных продуктов заключается в том, что при досрочном расторжении инвестор с большой долей вероятности получит убыток. Таким образом, при

покупке структурного продукта нужно точно знать, что инвестированная в него сумма не потребует от вас до даты его исполнения.

– Чем привлекательны структурные продукты для юридических лиц? Какие они имеют особенности?

– Глобально запросы к структурным продуктам как юридических лиц, так и физических заключаются в сохранении и инвестировании капитала. На них в равной степени распространяются основные преимущества компании, такие как персональный подход, персональное финансовое планирование и широчайший продуктовый ряд БКС Премьер⁴. Но, конечно же, у юридических лиц есть своя специфика. Как правило, она выражается в более активном спросе на хеджевые (защитные) инструменты, то есть структурные продукты, которые позволяют «застраховаться» от некоторых рисков, связанных с деятельностью компании.

– Может ли юридическое лицо хеджировать свои риски с помощью структурных продуктов?

– Для юридических лиц есть возможность создать структурный продукт с функцией хеджирования рисков. Как правило, для этого выбирается базовый актив, связанный с деятельностью компании. Например, компания, занимающаяся выпуском удобрений для сельскохозяйственных нужд, может застраховаться от риска снижения рыночных цен на ее товар путем покупки структурного продукта, который будет приносить пропорциональный доход от этого снижения. Если ли же снижения не произойдет, то компания не потеряет средства, как она сделала бы при хеджировании рисков простым опционом. Условия по таким СП обсуждаются индивидуально с каждым клиентом.



Фото А. Федорова

– Насколько актуально использование структурных продуктов в условиях ухудшения макроэкономической конъюнктуры?

– В текущей экономической ситуации структурные продукты становятся действительно актуальными. Среди компаний, связанных с международной торговлей, наибольшим спросом пользуются структурные продукты, защищающие от укрепления курсов иностранных валют относительно рубля. У юридических лиц, которым приходится сворачивать часть бизнеса в связи со

сложившейся ситуацией, возникает вопрос о долгосрочном хранении части высвобожденных средств. И в этом им снова могут помочь структурные продукты, которые могут генерировать периодический доход, не связанный с общей волатильностью на финансовом рынке.

– Как выглядит процедура покупки структурного продукта?

– Мы в БКС Премьер работаем со структурными продуктами довольно давно, поэтому процесс у нас автоматизирован,

процедура занимает не больше времени, чем открытие вклада в банке. Клиент подписывает дополнительное соглашение к основному договору с БКС и поручение на сделку – 15-20 минут в любом офисе либо (если инвестор уже является клиентом БКС) удаленно через личный кабинет с помощью электронной подписи.



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

Коворкинг: рабочее пространство для свободных людей



Фото А. Федорова

Иркутский программист-фрилансер Александр долгое время работал на дому, но структурировать работу ему удавалось с трудом. Молодой человек решил «инсценировать» в собственной квартире офис. Он просыпался рано утром, собирался, выходил из дома и проезжал одну остановку на автобусе. Затем возвращался в квартиру и садился за стол, а после рабочего дня проделывал обратный путь «домой». Проблему Александра мог решить коворкинг, став рабочим пространством для программиста. Именно такое пространство решили организовать молодые предприниматели, владельцы компании «Медведев Маркетинг». О том, возможно ли заработать на аренде рабочего места и какие перспективы у этого формата в Иркутске, Газете Дело рассказала руководитель коворкинга «Рабочее место» Юлия Яковлева.

Неподходящий момент

Идея открытия коворкинга в Иркутске пришла создателям «Рабочего места» еще в 2012 году, но тогда до реализации дело не дошло. К открытию подтолкнула сама жизнь. Все началось с «оптимизации бизнес-процессов»: в офисе площадью в 100 кв.м в центральной части города, на улице Партизанской, с компанией «Медведев Маркетинг» соседствовало подразделение московской компании из десяти человек. «Спустя год почти все сотрудники этой компании разъехались, их подразделение сократилось. К тому времени и мы уменьшили штат, – вспоминает Юлия Яковлева. – Половина офиса простаивала». Затраты на аренду и содержание большого помещения легли «на плечи» «Медведев Маркетинг». «Нам нужно было компенсировать эти затраты, тогда мы решили реализовать свою давнюю идею», – говорит руководитель «Рабочего места». Открытие коворкинга состоялось 6 декабря 2013 года.

Помещение и необходимое оборудование уже были, существенных затрат на старте компания не понесла. Но, если бы пришлось начинать бизнес «с нуля», подсчитывает Яковлева, он обошелся бы молодым предпринимателям не меньше чем в 600 тыс. рублей: «300-500 тыс. рублей – на покупку мебели и техники, 100 тыс. рублей – на аренду и обслуживание помещения и, наконец, 150-200 тыс. рублей – на ремонт».

Момент для открытия создатели «Рабочего места», как признается Юлия, выбрали неподходящий – в предновогоднее время мало кто задумывается о том, где ему организовать рабочее пространство. Поэтому первые клиенты у коворкинга появились только в конце января 2014 года. «Сначала пришел наш друг и коллега, который привел с собой трех своих сотрудников, – рассказывает Яковлева. – Следующий коворкер появился спустя несколько месяцев – фотограф. А не так давно к нашей команде присоединились два программиста». Таким образом, свободными остались 3 из 10 рабочих мест.

«Мы с самого начала хотели видеть в своем коворкинге единомышленников», – говорит Юлия. Так и получилось. Основная масса коворкеров, которые сотрудничают

с «Рабочим местом», – специалисты интернет-сферы. Причина тому – «сарафанное радио»: «Мы никогда не продвигали эту услугу целенаправленно, а только при помощи друзей и знакомых, то есть внутри довольно узкой сферы деятельности».

И в 6 вечера, и в 6 утра

По договору субаренды, который заключается с каждым коворкером, оплата за рабочее место производится ежемесячно. «Но у нас есть такие, кому удобнее платить по неделям, – говорит Юлия. – И мы идем им навстречу».

Цены в «Рабочем месте» варьируются от 4 до 8 тысяч рублей в месяц. За 4 тысячи коворкер получает закрепленное рабочее место без компьютера, доступ к интернету, принтеру и сканеру по wi-fi, а также возможность пользоваться вело- и автопарковкой, библиотекой с профессиональной литературой, PlayStation; за 6 тыс. рублей – закрепленное рабочее место с компьютером, принтером, сканером и возможностью пользоваться переговорной комнатой один час в неделю; за 8 тыс. рублей – все перечисленное и дополнительные скидки на мероприятия коворкинга, консультации различных специалистов.

«Чтобы рассчитать оптимальную цену, мы оттолкнулись от себестоимости: в наш офис свободно поместятся 25-30 человек, на каждого из них в месяц мы тратим около 3-4 тысяч рублей. Кроме того, мы учли амортизацию компьютеров и расходы на их содержание и ремонт», – говорит Яковлева.

Режим работы сотрудники коворкинга не ограничивали конкретными часами: «Начинается наш

рабочий день в 10 утра. А вот закончиться он может и в шесть часов вечера того же дня, и в шесть часов утра следующего», – смеется Юлия. Руководитель «Рабочего места» готова пойти навстречу клиентам, когда у них возникает необходимость работать ночью, поэтому иногда в офисе проходят так называемые «Ночные марафоны» – работа всю ночь.

«Потребность в рабочем пространстве есть»

На содержание «Рабочего места» в месяц уходит более 100 тысяч рублей: «В эту цифру входит плата за аренду помещения, хозяйственные расходы, техническая поддержка, канцелярия и еда».

В планах у создателей «Рабочего места» основательно взяться за работу над коворкингом и расширяться. Чтобы продажа коворкинг-пространства стала самостоятельным бизнесом, по мнению Юлии Яковлевой, нужно делать его специализированным, больше вкладывать сил и средств в его продвижение и проводить мероприятия, которые были бы интересны коворкерам.

«Сегодня потребность в рабочем пространстве однозначно есть у работников интернет-сферы. Чуть меньше – у менеджеров по продажам, дизайнеров и журналистов, – говорит Юлия. – Мы мечтаем, что соседнее помещение, такое же по площади, как у нас, освободится, и мы сможем его арендовать под нужды коворкинга – создание площадки для проведения мероприятий и встреч с коллегами и потенциальными клиентами».

**Кристина Дунина,
Газета Дело**

Мнение эксперта

Эксперт рынка недвижимости, генеральный директор АН «Новация» Илона Толстоухова, более 10 лет специализирующаяся на рынке коммерческой недвижимости, рассказала Газете Дело, каковы перспективы у формата «коворкинг» в Иркутске.

– У коворкинга в Иркутске большой потенциал, для развития этого формата необходимо время, однако уже сейчас о коворкинге можно говорить как о самостоятельном сегменте на рынке коммерческой недвижимости. Скорее всего, коворкинг привлечет внимание не только местных фрилансеров, но и тех, кто приезжает в Иркутск в командировку и имеет потребность в правильно организованном рабочем пространстве. Выгоднее всего коворкинг располагать в центральной части города, где есть удобная транспортная развязка, обязательно наличие рядом кафе, гостиниц, бизнес- и торговых центров. У нас этим параметрам соответствует улица Карла Маркса, где мы сейчас и открываем новый коворкинг.

Итоги-2014:

Внешние угрозы и уверенный оптимизм

Непростой, богатый событиями 2014 год подходит к концу. Каким он был для иркутских бизнесменов? Герои публикаций Газеты Дело (рубрики «Свое дело» и «История успеха») рассказали об итогах работы своих компаний и влиянии кризиса.



Павел Ступко, председатель совета директоров Инновационной Компании «И7», «Свое дело», №4 (31):

Про итоги. В 2014 году мы продолжили развитие нового проекта «Механик». На конец года он представлен тремя направлениями: это журнал в печатной и мобильной форме; ивенты (конференции, бизнес-завтраки, презентации) и сайт www.mechanik.rf. За этот год мы сделали проект «Механик» по-настоящему маркетинговым, полезным читателям и слушателям и эффективным для партнеров.

Про кризис. Продолжается спад производства, упал показатель деловых ожиданий. Большинство проектов по развитию свернуто, что очень сильно отражается на продажах. Из-за санкций сейчас острейший дефицит оборотных денег в экономике, зачастую у банков просто не хватает средств для выдачи кредитов. Внешняя политика очень дорого обходится почти каждому россиянину, а для некоторых бизнесов она станет смертельно опасной.



Инга Мунина, директор event-агентства «Аврора»: «Свое дело», №7 (34)

Про итоги. В этом году при непосредственном участии нашего агентства в городе прошли два крупных мероприятия: свадебная выставка «BaikalWeddingForum», которую мы провели совместно с «Байкал Бизнес Центром» (ее посетили более 2000 иркутян), и выставка «EventExpoDay», подготовленная Ассоциацией организаторов мероприятий г. Иркутска.

Инициатором объединения всех крупных event-агентств в Ассоциацию явилось наше агентство «Аврора». Мне очень приятно, что коллеги нас поддержали, и вот уже полгода мы успешно сотрудничаем. Сейчас занимаемся благотворительным проектом – готовим подарки для детей-сирот из Интерната №20.

Про кризис. К сожалению, нестабильная ситуация влияет на настроения – многие компании замерли в ожидании. В такие периоды очень часто сокращают расходы на развлекательные мероприятия, и этот год не стал исключением. Мы наблюдаем снижение количества проводимых корпоративных мероприятий, сокращение бюджетов. Хорошо, что частные мероприятия (свадьбы, юбилеи) не настолько сильно зависят от внешних факторов. Это позволяет event-агентствам оставаться «на плаву».



Галина Кузнецкая, заместитель генерального директора ОАО ФСК «Новый город»:

«История успеха», №4 (31)

Про итоги. Уходящий год стал для компании урожайным на события. Были как позитивные, так и негативные моменты. К позитивным могу отнести то, что в нынешнем году мы сдали в эксплуатацию сотый многоэтажный дом и перешагнули планку в 450 тысяч квадратных метров. Хорошим событием стало и чествование пятнадцатитысячного покупателя жилья в наших жилых комплексах. Продолжается активная реализация проекта по развитию застроенных территорий, мы получили высокую оценку руководства Фонда РЖС в рамках взаимодействия по строительству микрорайона «Союз».

В то же время, из-за административных барьеров мы до сих пор не можем начать реализацию проекта строительства города-спутника в Малой Еланке. Не была удовлетворена правительством Иркутской области и наша заявка по строительству на этой площадке жилья в рамках федерального проекта «Доступное жилье гражданам России». Совершенно неожиданно мы столкнулись с тем, что было изменено назначение участка на малом Чертугеевском полуострове, и нам запретили строить там многоэтажное жилье. Сейчас приходится в значительном объеме менять производственную программу на будущий год.

Про кризис. Безусловно, внешние факторы оказывают серьезное влияние на строительную отрасль. Растет курс доллара, цена бензина и стройматериалов. Это ведет и к удорожанию работ. Но все-таки в большей степени ситуацию расшатывают факторы внутренние. Нам по-прежнему не удается наладить конструктивный диалог с региональной властью, это не дает возможности эффективно взаимодействовать по федеральным программам, реализовывать интересные проекты.



Анатолий Казакевич, руководитель центра развития эко-бизнеса «Чистый рост»:

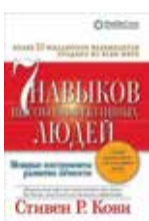
«Свое дело», №1 (28)

Про итоги. В 2014 году наша компания начала свое последовательное движение к главной цели: трансформировать Байкальск в первый эко-город России с помощью развития бизнес-проектов. «Чистый рост» – это бизнес-акселератор и помощник-консультант для тех предпринимателей, которые развивают бизнес на территории Южного Байкала. Нам удалось объединить около 30 экспертов по самым разным направлениям деятельности: финансы, маркетинг, инвестирование, продвижение, экология, социальные вопросы и многое другое. В сообщество «Чистый рост» вошли новые и уже существующие эко-бизнесы: «Отель Мельница», туроператор «Байкалов», «Восточно-Сибирский Центр Энергосбережения», «Доступный Байкал», «Центр бронирования и экскурсий», «Экологический фонд», «ЭкоДСП», «Инвест Байкал».

Про кризис. Внешние факторы являются дополнительным импульсом к развитию, и мы относимся к этим моментам как к реальной возможности развиваться. Кризисные ситуации дают возможность сфокусироваться на главном и быть более эффективным. Кроме того, в кризис можно выгодно покупать дешевые активы. Сейчас мы помогаем нескольким инвесторам в подборе и экспертизе крупных земельных участков на Байкале.

Александр Соболев, бизнесмен, руководитель благотворительного фонда «Оберегъ» – о том, как не прожить жизнь зря

КНИЖНАЯ ПОЛКА



«7 навыков высокоэффективных людей: Мощные инструменты развития личности»

С.Р. Кови

Цена: 478 рублей**

А. Соболев: «Для успеха в жизни надо работать над собой. В бизнесе важны не только

стандартные деловые качества: расчетливость, трудолюбие, прагматизм – но и общечеловеческие: позитивность мышления, нацеленность на успех, дружелюбие. Если хочешь успешно развивать бизнес – не забывай развивать себя».

О чем: Бывший президент США Билл Клинтон назвал «Семь навыков» настольной книгой каждого человека, стремящегося к успеху. Данная работа носит универсальный

На полках книжных магазинов сегодня – сотни книг, «обязательных к прочтению для тех, кто хочет стать успешным бизнесменом». Но как не ошибиться и выбрать ту, которая сможет «перевернуть сознание»? В рубрике «Книжная полка» иркутские бизнесмены делятся своим мнением о том, какие книги должен прочитать каждый деловой человек.

характер, поскольку основана на «естественных законах» – принципах и правилах, действующих всегда и везде.



«Съешьте лягушку: 21 способ научиться успевать»
Б.Трейси
Цена:
315 рублей*

А. Соболев: «Благодаря Трейси, я регулярно останавливаюсь в жизненном потоке, чтобы подумать, определить и четко прописать, чего я хочу добиться через год, через 10 лет или в конце жизни. Даже у каждого моего ребенка есть тетрадка с четкими задачами, которую мы заполняем раз в год и регулярно корректируем. Я уже предполагаю, что скажу себе в глубокой старости: 'я прожил жизнь не зря, потому что...».

О чем: Вы физически не успеваете сделать то, что нужно? И не надеетесь успеть, – уверяет Брайан Трейси. Вы сами завалили себя с головой, потому что не делаете раз-

личия между существенными и второстепенными делами, хуже того – медлите браться именно за то, что имеет принципиальное значение.

«Короткие рассказы»
А.П.Чехов



Цена: 214,5 рублей**

А. Соболев: «На свете есть разные люди со своими достоинствами и недостатками, на самом ли деле я чем-то лучше других людей?! В этом я не уверен. Для успешного предпринимателя весь окружающий мир – огромный океан, в котором он работает. Чтение и общение – основные инструменты понимания этого океана, со всеми его правилами, течениями, принципами и законами».

О чем: В сборник вошли наиболее известные повести и рассказы Чехова – произведения забавные и трагические, порой прозрачно-поэтические, порой саркастично-едкие.

книготорговая группа

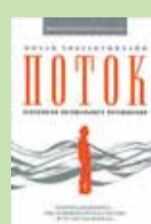
ПродаЛитЪ рекомендует:


«В предвкушении себя: от имиджа к стилю»

И. Хакамада

Цена: 661 рублей**

О чем: Автор не просто раскрывает свое видение стиля, она рассказывает о своей философии жизни. Ведь одежда, прическа, обувь, аксессуары – это средство самовыражения, обеспечивающее единство тела и сознания, а значит, профессиональный успех.



«Поток: психология оптимального переживания»

М. Чиксентмихайн

Цена: 550 рублей**

О чем: Автор выстраивает детальную, стройную и экспериментально подтвержденную теорию, в центре которой находится идея потока. Это состояние полного слияния со своим делом, поглощения им, когда не ощущаешь времени, самого себя, когда вместо усталости возникает постоянный прилив энергии.

* доступно в книготорговой компании «ПродаЛитЪ» по предварительному заказу.

** цены предоставлены книготорговой компанией «ПродаЛитЪ».

<http://www.prodalit.ru/> т. 200-917, 24-05-98

Сообщение

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

Место нахождения:

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

Уважаемый акционер!

Советом директоров ОАО Швейная Фирма «Вид» (Протокол от 14.11.2014 г.) в соответствии со ст. 65 Федерального закона «Об акционерных обществах» принято решение о созыве внеочередного общего собрания акционеров ОАО Швейная фирма «Вид».

Форма проведения внеочередного общего собрания акционеров – собрание.

Дата проведения внеочередного общего собрания акционеров – 27 января 2015 года.

Время открытия внеочередного общего собрания акционеров – 15 часов 00 минут (время местное) 27.01.2015г.

Дата и время начала регистрации участников внеочередного общего собрания акционеров – 27 января 2015 года в 14 часов 00 минут (время местное).

Место проведения внеочередного общего собрания акционеров – Российская Федерация, г. Иркутск, улица Красноказачья, дом № 119, корпус «И», 2-й этаж.

Дата составления списка лиц, имеющих право на участие во внеочередном

общем собрании акционеров – 22 декабря 2014 г.

Повестка дня внеочередного общего собрания акционеров:

Вопрос № 1: Об одобрении взаимосвязанных сделок, в совершении которых имеется заинтересованность: Инвестиционного договора №1/07 от 20.09.2007г. между ОАО Швейная фирма «Вид» и ООО «Стека»; Протокола от 15.05.2013г. согласования характеристик

Объекта капитальных вложений, расчета инвестиций Инвестора, Вознаграждения Застройщика; Договора от 25.09.2013г. передачи прав и обязанностей по Инвестиционному договору №1/07 от 20.09.2007г., между ООО «Стека» и ООО «Салон Одежда»; Сделок, совершаемых во исполнение Инвестиционного договора №1/07 от 20.09.2007г., Протокола от 15.05.2013г. согласования характеристик

Объекта капитальных вложений, расчета инвестиций Инвестора, Вознаграждения Застройщика, Договора от 25.09.2013 г. передачи прав и обязанностей по Инвестиционному договору №1/07 от 20.09.2007г.

Вопрос №2: Об утверждении Положения о Генеральном директоре ОАО Швейная фирма «Вид»;

Вопрос №3: О внесении изменений в Устав ОАО Швейная фирма «Вид».

Формулировки проектов решений по повестке дня внеочередного общего собрания акционеров содержатся в бюллетенях для голосования.

С информацией (материалами), подлежащей предоставлению лицам, имеющим право на участие на внеочередном общем собрании акционеров, можно ознакомиться у секретаря ОАО Швейная фирма «Вид», с 05 декабря 2014 года и по 27 января 2015 года, включительно, в рабочие дни, с 09 час. 00 мин. до 16 час. 00 мин. (время местное), по следующему адресу: г. Иркутск, ул. Красноказачья, 119, второй этаж, приемная ОАО Швейная фирма «Вид». Указанные материалы будут доступны лицам, принявшим участие во внеочередном общем собрании акционеров, во время его проведения. Телефон для справок: (3952) 21-17-17.

НОВОЕ В СИСТЕМЕ «КОНСУЛЬТАНТПЛЮС»

Онлайн-сервис «Конструктор учетной политики» – удобный инструмент для создания и проверки учетной политики

В справочной правовой системе КонсультантПлюс появился новый онлайн-сервис «Конструктор учетной политики». Он поможет бухгалтерам создать учетную политику конкретной организации «с нуля», а также проверить уже существующую учетную политику на актуальность и соответствие законодательству.

С помощью нового Конструктора можно создать учетную политику по бухгалтерскому или налоговому учету.

Работать с Конструктором просто:

- выбираете вид учетной политики;
- отмечаете нужные условия;
- получаете шаблон учетной политики с готовыми формулировками, который можно перенести в Word.

Приложения к учетной политике Конструктор формирует автоматически.

Отметить нужные условия помогут высвечивающиеся предупреждения. Они проинформируют об ограничениях при выборе способов учета, о рисках и последствиях применения выбранных элементов учетной политики или о возможности сближения бухгалтерского и налогового учета. Предупреждения содержат ссылки на нормативные акты, письма Минфина России, ФНС России,

на Путеводители КонсультантПлюс.

Важно, что при создании учетной политики учитывается специфика организации.

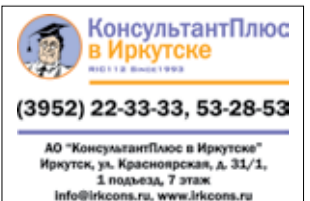
В Конструкторе можно удалить неиспользуемые условия, если их нет в организации, но при этом нельзя удалить обязательные условия – это не только сэкономит время, но и уберет от ошибок. В итоговом документе найдут отражение все выбранные способы учета. Текст готовой учетной политики будет содержать юридически грамотные формулировки и соответствовать законодательству.

«Конструктор учетной политики» будет регулярно обновляться с учетом всех текущих изменений законодательства. Узнать об изменениях поможет лента новостей Конструктора.

Таким образом, с новым онлайн-сервисом «Конструктор учетной политики»

подготовка или проверка учетной политики организации станет значительно проще и быстрее. При этом можно быть уверенным в актуальности и надежности представленной информации. Это существенно, например, при налоговой проверке – ведь учетная политика является объектом внимания и изучения со стороны проверяющих.

«Конструктор учетной политики» доступен всем пользователям системы КонсультантПлюс (при наличии доступа в интернет). Подробнее о новом онлайн-сервисе можно узнать в региональном центре Сети КонсультантПлюс АО «КонсультантПлюс в Иркутске».



«Кризис только у нас в головах»

Одним из наиболее популярных объектов инвестирования остается недвижимость. Стоит ли вкладываться в квадратные метры во время кризиса? Как снизить риски финансовых потерь? Своими мнениями делятся с Газетой Дело участники иркутского рынка недвижимости.



Дмитрий Самсонов,

директор
ГК «ЕВРОПА»:

– Профессиональные инвесторы зарабатывают как раз в кризисные времена, когда «качели» имеют максимальную амплитуду. В это время увеличиваются и возможности, и риски. Поэтому без должной «экспертности» и компетентности можно не только не сохранить, но и потерять.

С профессиональной помощью в ближайшее время можно вкладываться и в торговую, и в офисную недвижимость, менее выгодны вложения в жилую. Хотя несколько очередных небольших сделок мы недавно осуществили и в жилом сегменте, но это скорее для сохранения, а не для приумножения капитала. Рынок складской недвижимости в регионе пока не развит, поэтому он как инструмент инвестирования используется мало, хотя потенциал у него есть.

Думаю, своего дна цены на недвижимость еще не достигли, так что имеет смысл еще подождать, чтобы приобрести объект по более выгодной цене.



Дмитрий Щербаков,

директор
АН «Слобода»:

– Кризис только у нас в головах, если голова с холодным и здравым рассудком, то именно в это тяжелое время надо инвестировать, особенно в недвижимость. Это один из активов, который может принести стабильный пассивный доход, увеличить капитализацию, если вы удачно и вовремя разместили средства, или сохранить ваш капитал.

Примеров тому немало. Так, к 2008 году бизнесмены уже активно пользовались недвижимостью как активом, и когда наступали проблемы с платежеспособностью, то стали от своих активов избавляться. При низком спросе цены упали до 25-45%. Многие наши клиенты тогда удачно приобрели хорошие офисы и торговые помещения.

Сегодня более агрессивным инвесторам стоит вкладываться в торговую недвижимость, но очень аккуратно, просчитывая окупаемость. Учитывать, например, что наступает время торговых

центров, и помещения формата street-retail становятся менее востребованными арендаторами. Стоимость аренды в них может снизиться в кризис до 30% и позже «наберет» лишь процентов 15, так как в некоторых местах арендные ставки были «перегреты».

В офисном сегменте лучше вкладываться в небольшие или более крупные помещения, на первых этажах с отдельным входом. Или в помещения с долгосрочными зарегистрированными договорами. Таких интересных предложений будет становиться все больше и больше.

Инвестор сегодня должен быть готов к снижению ставок, смене арендаторов, анализировать, что необходимо арендаторам, идти им навстречу, проводя различные акции. Ведь кризис – это время арендаторов, когда они просят снизить ставки, предоставляют льготы, оптимизируют свои расходы и переезжают в лучшие места, поэтому за хороших арендаторов необходимо будет бороться с достоинством и очень умно держаться.

Что касается цен на недвижимость, то они однозначно не достигли еще своего дна. «Дно» может наступить весной-летом 2015 года. Агрессивным клиентам, которые готовы ждать и мониторить рынок постоянно, отслеживая интересные варианты, стоит ждать снижения цен и агрессивно торговаться. Тут, правда, есть риск прокараулить хороший вариант или просто его не дожидаться. Нужно понимать, что хорошие варианты продают только в крайних случаях, и если объект действительно хорош, владелец может в итоге оставить его себе и взять под залог этой недвижимости кредит, чтобы решить свои финансовые вопросы.



Юрий Винников,

управляющий объектами
недвижимости:

– Можно ли и нужно ли инвестировать в недвижимость в кризисные времена? На-

счет «можно» – согласен, а вот насчет «нужно» однозначного ответа нет. В-первых, во что бы вы ни инвестировали (недвижимость, акции, золото, валюта и т.д.), везде есть риски – можно не угадать и лишиться части сбережений. В-вторых, все кризисы разные и развиваются по разным сценариям. В-третьих, инвестировать можно в том числе и в себя – в лечение, в обучение, в улучшение жилищных условий. Я думаю, такие инвестиции – самые лучшие.

В любом случае, нужно тщательно изучать рынок, прежде чем принимать решение. В 1998 году можно было, например, получить неплохой доход инвестируя в валюту. В выигрыше остались те, кто продал накануне кризиса квартиру и купил доллары. После кризиса цены на квартиры в валюте упали – можно было купить точно такую же квартиру гораздо дешевле, и доход мог составить до 40-50% за несколько месяцев.

итоги 2014



В первом полугодии 2014 года в Иркутске отмечался повышенный спрос на новостройки, цены росли (по данным портала REALTY.IRK.RU, за первое полугодие 2014 года рост составил, в среднем, 9,1%), ипотека ставила рекорды (все банки отмечали, что количество выданных кредитов было в 2 раза больше, чем в 2013 г.).

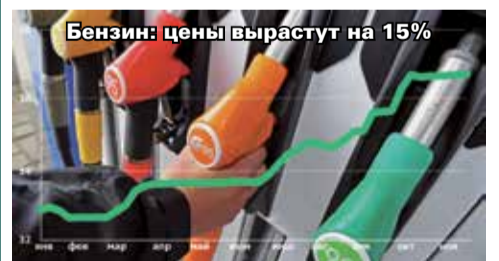
Однако рынок недвижимости не смог долго оставаться в стороне от макроэкономических проблем (рост ставок по ипотеке, снижение платежеспособности, безработица), и во втором полугодии стоимость новостроек начала снижаться, потеряв к настоящему моменту от достигнутого в мае максимума (53720 руб./кв.м) 4,65%.

Цены на вторичном рынке последние два года показывают скорее стагнацию. Причем, если в 2013 году цены за год все-таки выросли на 3% (без учета инфляции), то с начала 2014 года стоимость квадратного метра на вторичном рынке снизилась на 0,51%. Важно понимать, что в данном случае речь идет о цене предложения. «Цена спроса», по мнению экспертов, снизилась еще больше. Если же проанализировать ситуацию на рынке с учетом инфляции, то картина будет выглядеть еще менее оптимистично.



За последние 5 месяцев стоимость нефти упала на 32%. Котировки Brent опустились на минимальные значения с сентября 2010 года. Нефть продолжает падать. И прогнозы у аналитиков весьма пессимистичные.

Снижение спроса со стороны КНР, рост добычи нефти в США и в целом переизбыток сырья на рынке будут долгосрочно оказывать давление на цены. Глава Агентства энергетической информации Министерства энергетики США Адам Семинский заявил, что допускает сценарий снижения мировых цен на нефть до \$50 за баррель.



Рост цен на бензин и дизельное топливо в 2015 году с учетом налогового маневра в нефтяной отрасли может составить 10%, заявил вице-премьер Аркадий Дворкович.

Источники в нефтекомпаниях, однако, ожидают роста в 15%. С этими неофициальными оценками согласен президент Российского топливного союза Евгений Аркуша. По его словам, 10%, названные вице-премьером, – это ожидания властей, «некий сигнал, что дальше повышать будет нельзя». В то же время, по его словам, в этом году розничные цены вырастут примерно на 10%, а оптовые – на 35%, поэтому розничные продавцы последние месяцы и так работают в убыток.

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

Вакансия	Зарплата	Компания
Бизнес-партнер	от 50 000 руб	Этажи, федеральная компания
Бизнес-партнер (заместитель) директора сети ресторанов	от 80 000 руб	ООО Персонал Студия
Ведущий инженер-конструктор	от 50 000 руб	Иркутский завод тяжелого машиностроения
Ведущий инспектор отдела кадров	от 36 000 руб	ИП Мелентьева Л.В.
Ведущий специалист кредитного контроля	от 38 000 руб	ЗАО Банк Русский Стандарт
Ведущий специалист отдела автоматизации	до 40 000 руб	ООО Таас-Юрхя Нефтегазодобыча
Ведущий специалист по работе с проблемной задолженностью	от 38 000 руб	ЗАО Банк Русский Стандарт
Ведущий экономист	от 48 000 руб	ООО Иркутская нефтяная компания
Ведущий экономист по труду	до 45 000 руб	Слата, ГК
Главный бухгалтер	от 60 000 руб	Центр трудоустройства Приоритет
Главный бухгалтер	от 40 000 руб	Байкальская строительная компания
Главный специалист по работе с проблемной задолженностью	от 80 000 руб	ЗАО Банк Русский Стандарт
Главный энергетик	от 150 000 руб	Human Resources, КА
Дефектоскопист	от 50 000 руб	ООО ТехранДиагностика
Директор представительства / Руководитель Управления выездного взыскания	от 50 000 руб	АктивБизнесКоллекшн
Директор розницы	от 45 000 руб	Естественный выбор
Директор сети касс по выдаче займов	от 50 000 руб	Финансовая Группа КРОКОС
Директор филиала	от 150 000 руб	КорпусГрупп
Заведующий склада (товаровед)	от 45 000 руб	Десятка, ГК
Заместитель начальника конструкторского отдела	от 40 000 руб	ЗАО Радан
Инженер по охране труда	от 40 000 руб	ООО Велестрой
Инженер-программист (консультант)	от 40 000 руб	ЕвроСибЭнерго, ГК
Инженер-проектировщик металлоконструкций	от 40 000 руб	Иркутский завод тяжелого машиностроения
Медицинский представитель	от 50 000 руб	Adecco Group Russia
Менеджер активных продаж	от 40 000 руб	Иркутский завод тяжелого машиностроения
Менеджер активных продаж	от 45 000 руб	Центр трудоустройства Приоритет
Менеджер отдела продаж	от 40 000 руб	Центр трудоустройства Приоритет
Менеджер по продажам (B2B)	от 35 000 руб	Tom Hunt Siberian
Менеджер по продажам недвижимости (риэлтор)	от 45 000 руб	Новый Арбат, АН
Менеджер по работе с клиентами	от 40 000 руб	Госзаказ
Мерчендайзер	от 48 000 руб	SUNLIGHT
Начальник опытно-промышленной обогатительной фабрики	от 85 000 руб	ООО Валигор
Начальник отдела электрооборудования	от 40 000 руб	ЗАО Радан
Начальник юридического отдела	от 70 000 руб	Строительная группа Ангара
Невролог	от 45 000 руб	ООО Центр Китайской Медицины Доктора Ли Цинхэ
Риэлтор	от 40 000 руб	HR GYM
Руководитель ИТ-направления по внедрению 1С	от 50 000 руб	Первый бит
Руководитель корпоративного направления	от 60 000 руб	Группа компаний БФК
Руководитель отдела продаж	от 90 000 руб	АНКОР, кадровый холдинг
Специалист по материально-техническому снабжению	от 50 000 руб	ООО Велестрой
Старший бухгалтер по расчету заработной платы	от 50 000 руб	Магнатэк
Старший геофизик	от 80 000 руб	ООО Иркутская нефтяная компания
Старший менеджер по планированию	до 120 000 руб	Nordgold
Супервайзер торговых представителей	от 40 000 руб	Центр трудоустройства Приоритет
Технолог кондитерского производства	от 50 000 руб	HR GYM
Торговый представитель	от 35 000 руб	СибАтом, ООО, ПНФ
Торговый представитель	до 45 000 руб	Слата, ГК
Управляющий филиалом в банке	до 120 000 руб	Кадровое агентство Юнити
Хостес	от 40 000 руб	ООО Фобос
Юрист	от 35 000 руб	Естественный выбор
Трейд-маркетинг менеджер	от 50 000 руб	АНКОР, кадровый холдинг
Инженер-энергетик	от 50 000 руб	Уренгойдорстрой, ОАО
Управляющий SPA салона	от 40 000 руб	ТайСервис

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

Елена Демидова,
Газета Дело

Старые налоги по новым правилам

С нового года в России будет действовать новая система взимания налога на недвижимость: ставки будут рассчитываться исходя из кадастровой стоимости объекта, что приведет к росту налога в несколько раз. В связи с этим эксперты советуют собственникам жилья следить за изменениями в кадастре и подготовиться к возможному оспариванию оценки.

Ждем перемен

В России принят новый порядок расчета налога на недвижимость, предусматривающий переход до 2020 года к расчету налога на имущество физических лиц исходя из его кадастровой стоимости. «С 1 января 2015 года ставка налога на имущество будет считаться исходя из кадастровой стоимости недвижимости, которая фактически приравнена к ее рыночной стоимости. Таким образом, в среднем размер налога возрастет в три-пять раз», – говорит адвокат МКА «Клишин и партнеры» Мария Хохлова. С 2020 года при расчете налога по всей стране будет использоваться только кадастровая стоимость имущества.

«Если ранее налоговая база формировалась на основании инвентаризационной стоимости объекта недвижимости, то в соответствии с изменениями налог на имущество будет определяться исходя из кадастровой стоимости объекта», – объясняет

руководитель практики земельного права, недвижимости и строительства «Пепеляев Групп» Наталья Стенина. Кадастровая стоимость устанавливается государством централизованно и, в отличие от инвентаризационной стоимости, должна быть приближена к рыночной стоимости объекта. Ставка для большинства объектов составит 0,1%, но может быть увеличена на местном уровне – правда, не более чем в три раза. По словам Марка Ровинского, заместителя руководителя налоговой практики адвокатского бюро «Егоров, Пугинский, Афанасьев и партнеры», уровень налоговых ставок остался на прежнем уровне. Сейчас инвентаризационная стоимость определяется органами технического учета и технической инвентаризации (БТИ), а ключевыми параметрами при такой оценке выступают: площадь объекта, коммунальная инфраструктура, срок эксплуатации и коэффициент качества. Таким образом, старая квартира в центре города может ока-

Отрыв от реальности

заться дешевле, чем новостройка на его окраине.

По словам заместителя директора департамента ипотечного кредитования банка «Петрокоммерц» Дмитрия Шапочкина, ранее существовавший порядок расчета налога из учета инвентаризационной стоимости недвижимости давно потерял актуальность. «Все прекрасно понимают, что эта стоимость далека от реальной, иногда занижена в десятки раз. Безусловно, новый порядок определения налоговой базы из учета кадастровой стоимости недвижимости сделает ощутимой уплату налога на имущество для большинства семей: он увеличится в несколько раз», – говорит эксперт. По его словам, с точки зрения юридической техники новые правила расчета более правильны, «так как инвентаризационная стоимость фактически выдуманная категория, не применяемая больше нигде». «Ставка самого налога небольшая и соответствует существующим налогам в других странах, в том числе европейских», – говорит Вячеслав Леонтьев, адвокат, управляющий партнер адвокатского бюро «Леонтьев и партнеры».

«Налоговые льготы предоставляются только по одному объекту каждого вида по выбору налогоплатель-

щика», – объясняет главный редактор «Международного правового курьера» Виталий Минаев. По его словам, льготы не распространяются, в частности, на объекты, используемые в предпринимательской деятельности, и нежилые помещения. Помимо льгот в законе предусмотрены вычеты – не облагаемые налогом метры. В частности, из налогооблагаемой базы по квартире вычитается 20 кв.м, комнате – 10 кв.м, а из жилого дома – 50 кв.м. Соответственно, налог высчитывается исходя из оставшейся площади. Более того, местным властям дано право увеличивать размеры указанных вычетов. Кроме того, чтобы не допустить резкого повышения налоговой нагрузки, в течение первых четырех лет взимания налога по новым правилам его сумму будут исчислять с применением понижающих коэффициентов.

Следить за кадастром

«Опыт применения кадастровой стоимости показывает, что одно об-

стоятельство использования такой стоимости для исчисления налога способно существенно увеличить налоговую нагрузку», – говорит Наталья Стенина. По ее словам, кадастровая стоимость часто установлена с нарушениями и существенно превышает рыночную, в связи с чем возникает необходимость ее пересмотра. «Тот фактор, что установлена небольшая ставка налога, не позволит избежать увеличения самого налога, если в качестве налоговой базы используется завышенная кадастровая стоимость», – говорит эксперт.

Поэтому налогоплательщикам стоит узнать кадастровую стоимость своих объектов недвижимости, изучить процедуру оспаривания кадастровой стоимости на сайте Росреестра и отслеживать изменения в местном законодательстве.

**Алексей Лоссан,
«Коммерсантъ»**

3-комнатная квартира

Иркутск, Октябрьский район,
ул. Красных Мадьяр



58,1 кв.м, 4-этажный кирпичный дом, 1972 г/п.
Инвентаризационная стоимость: 743 821 руб.
Кадастровая стоимость: 2 407 520 руб.
Старый налог (за 2013 год): 743-2305 руб.
Новый налог: 1578-4736 руб*.

4-комнатная квартира

Иркутск, Кировский район,
ул. Пролетарская



96,2 кв.м, «сталинка», кирпич, 1938 г/п.
Инвентаризационная стоимость: 1 213 082 руб.
Кадастровая стоимость: 4 745 810 руб.
Старый налог (за 2013 год): 1213-4852 руб.
Новый налог: 3759-11277 руб*.

3-комнатная квартира

Октябрьский район,
пр. Маршала Жукова



66,1 кв.м, 9-этажный панельный дом,
135 серия, 1983 г/п.
Инвентаризационная стоимость: 943 253 руб.
Кадастровая стоимость: 2 873 842 руб.
Старый налог (за 2013 год): 943-2924 руб.
Новый налог: 2004-6012 руб*.

5-комнатная квартира

Иркутск, Свердловский район,
мкрн Университетский



98,2 кв.м, 5-этажный панельный дом,
135 серия, 90-х г/п.
Инвентаризационная стоимость: 1 886 092 руб.
Кадастровая стоимость: 4 608 007 руб.
Старый налог (за 2013 год): 1886-7544 руб.
Новый налог: 3609-11008 руб*.

3-комнатная квартира

Иркутск, Ленинский район,
ул. Баумана



Новостройка, 2011 г/п., 85,3 кв.м, бетон,
9-этажный дом
Кадастровая стоимость: 3 238 085 руб.
Старый налог (за 2013 год): 3826 руб.
Новый налог: 2478-7436 руб*.

1-комнатная квартира

Иркутск, Свердловский район,
ул. Костычева



Новостройка, 2014 г/п, 31,3 кв.м,
9-этажный дом
Кадастровая стоимость: 1 347 658 руб.
Старый налог (за 2013 год): 1347-5390 руб.
Новый налог: 486-1459 руб*.

2-комнатная квартира

Иркутск, Октябрьский район,
пр. Маршала Жукова



Новостройка 2012 г/п., 57,1 кв.м,
16-этажный панельный дом
Кадастровая стоимость: 2 475 318 руб.
Старый налог: 12 000 руб.
Новый налог: 1608-4284 руб*.

2-комнатная квартира

Иркутск, Кировский район,
ул. Н.Набережная



57,0 кв.м, «сталинка», кирпич,
4-этажный дом, 1960х г/п
Инвентаризационная стоимость: 579 442 руб.
Кадастровая стоимость: 2 957 608 руб.
Старый налог (за 2013 год): 403-1796,27 руб.
Новый налог: 1919-5759 руб*.

Как может измениться налог на квартиру в Иркутске

Президент России Владимир Путин подписал закон, согласно которому налог на имущество физических лиц рассчитывается исходя из кадастровой стоимости объекта, а не инвентаризационной, как прежде. Чего ждать налогоплательщикам?

Если раньше базой налогообложения была инвентаризационная стоимость объекта (сумма, потраченная на строительство с учетом степени износа и текущих цен на стройматериалы), то по новому закону ей стала стоимость кадастровая, более приближенная к рыночной. Таким образом, если владельцы новостроек не увидят для себя большой разницы, то для собственников старых домов новый налог может стать весомым «ударом» по кошельку.

Как сообщает пресс-служба УФНС России по Иркутской области, «статья 402 НК РФ устанавливает в срок до 1 января 2020 г. перейти на единую дату

начала применения на территории субъекта Российской Федерации порядка определения налоговой базы исходя из кадастровой стоимости объектов налогообложения». Законодательное Собрание нашего региона такого решения пока не приняло. «В 2015 г. в Приангарье сохранится старая система исчисления налога на имущество физических лиц», – заявила председатель Заксобрании Людмила Берлина. То есть налог мы по-прежнему будем платить с инвентаризационной стоимости (умноженной, однако, на коэффициент-дефлятор, в 2015 году он составит 1,147). Но в дальнейшем переход «на

кадастр» неизбежен. Причем власть может установить ставку в минимальные 0,1%, а может, желая как следует пополнить бюджет, запросить с налогоплательщиков и все 0,3%.

Каким будет новый налог, мы узнаем лишь после принятия властями всех необходимых законов. Однако составить предварительные прогнозы «худшего» и «лучшего» сценариев для налогоплательщиков можно уже сейчас. Мы взяли для примера несколько иркутских объектов и посчитали возможный налог, исчисляемый от кадастровой стоимости объекта, при минимальной (0,1%) и при максимальной (0,3%) ставке.

Как мы считали

1. Рассчитываем налог от инвентаризационной стоимости по ставкам:

- Если собственники относятся к льготной категории – 0%;
- Если у квартиры несколько собственников – 0,1% (минимальная ставка);
- Если у квартиры один собственник: 0,1% (при суммарной инвентаризационной стоимости объекта налогообложения до 300 тыс. руб. включительно), 0,11% (300-500 тыс. руб.), 0,31% (500-1000 тыс. руб.), 0,4% (1000-2000 тыс. руб.),

0,5% (свыше 2000 тыс. руб.).

2. Рассчитываем налог от кадастровой стоимости:

- Получаем кадастровый номер. Поиск можно сделать по адресу: https://rosreestr.ru/wps/portal/cc_ib_state_services/cc_ib_function/cc_ib_electronic_state/online_request/
- Заходим на публичную кадастровую карту <http://maps.rosreestr.ru/PortalOnline/>, вводим кадастровый номер в строку поиска и получаем кадастровую стоимость.
- Считаем налоговую базу. Это кадастровая стоимость жилья после

налогового вычета. Для разных категорий жилья закон устанавливает свои минимальные вычеты (местные власти могут их повысить): для комнаты – 10 кв.м, для квартиры – 20 кв.м, для дома – 50 кв.м. Узнаем стоимость 1 кв.м (кадастровую стоимость делим на общее число кв.м), результат умножаем на количество кв.м с учетом вычета. С этой суммы мы и будем уплачивать налог.

- Считаем налог от налоговой базы. Минимальная ставка – 0,1%, максимальная ставка – 0,3%.

* В Иркутской области не приняли решение о новом расчете налога. До тех пор, пока региональные власти не примут новые законы, налог будут рассчитывать исходя из инвентаризационной стоимости (п. 2 ст. 402 НК РФ). Инспекторы будут ежегодно умножать ее на коэффициент-дефлятор.

**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

Продаю магазин

ул. Литвинова, 20



Площадь 800 кв.м. Исторический центр города – напротив торгового комплекса. 1 этаж 610 кв.м, 2 этаж 190 кв.м.

120 млн руб.

96-40-55

Продаю магазин/торговый центр

ул. Литвинова, 20



Площадь 1500 кв.м. Исторический центр города – напротив торгового комплекса. 1 этаж 1100 кв.м, 2 этаж 400 кв.м

150 млн руб.

96-40-55

Продаю магазин

ул. Литвинова, 20



Площадь 700 кв.м. Исторический центр города – напротив торгового комплекса. 1 этаж 490 кв.м, 2 этаж 210 кв.м.

55 млн руб.

96-40-55

Сдаются в аренду

В черте города



- ул. Депутатская д. 40, 213 кв.м, 172 000 руб.
- ул. Сибирских Партизан д. 20, 58,6 кв. м, 83 000 руб.
- ул. Лыткина д. 11/7, 123 кв.м, 75 000 руб.
- Коворкинг на Карла Маркса, 41 – твой офис в центре города, 5 000 руб.

622-905, 622-908

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

Продаю здание!

ул. Александра Невского, 38



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

26 млн руб.

96-80-66

Продаю здание с уникальной архитектурой!

ул. Дзержинского, 9 (угол с ул. Лапина)



Площадь 1879 кв.м, СДАНО в ЭКСПЛУАТАЦИЮ!!! Свободная планировка, высокие потолки, отделка, лифт, панорамные окна, первая линия от дороги. Парковки стихийная и собственная. Очень высокий пешеходный и автомобильный трафик. Собственность!!! Возможна продажа частями.

68-23-68, 61-89-61

ЭМЭЛСИ
ИЗДАТЕЛЬСТВО НЕДВИЖИМОСТИ КОМПАНИЯ

Все новостройки Иркутска
Цены застройщиков и подрядчиков! Без комиссий!

Свердловский район - от 850 тыс. руб
Ленинский район - от 1 470 тыс. руб
Октябрьский район - от 1 650 тыс. руб

ул. Марата, 70
203-139, 203-158

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

*Генеральная лицензия Банка России на №1481 от 08.08.2012 СБЕРБАНК

Продается помещение

мкр. Первомайский



Под кафе. Площадь 90 кв.м, 1 линия, рядом остановка, высокий транспортный и пешеходный трафик. Полностью оборудовано и готово к работе. Идеально подойдет под китайскую кухню, бурятские позы.

5 910 тыс руб.

503-560, 533-333

Продаем таунхаусы

ЖК Зеркальный



Площадь 100 кв.м. Центральные сети, рядом остановка общественного транспорта, ввод в эксплуатацию 4 кв. 2014 года. Аккредитация в ВТБ 24 (ген. лицензия ЦБ РФ № 1623). Проектная декларация опубликована на сайте <http://irkjilstroy.ru>

50 тыс.руб./кв.м

503-560, 533-333

Квартиры с видом на Ангару!

бульвар Гагарина



3-х, 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

Сдаются помещения в ТЦ "Невский"

ул. Советская, 25-27 (ост. Эталон)



Первая линия. Элитный жилой район, проживает более 6 000 чел. Чистовая отделка, керамогранит. Интернет, телефонизация, система кондиционирования, места под рекламу, круглосуточная охрана.

от 500 руб./кв.м

73-70-63, 73-88-94

Средняя стоимость вторичного жилья в Иркутске на 28.11.2014г. (тыс. руб./кв.м)

Тип	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
1 комн. кирпич	70,82	67,98	58,31	54,63	50,58
1 комн. панель	73,27	71,05	64,20	57,28	54,11
2 комн. кирпич	68,87	63,84	57,27	53,24	49,53
2 комн. панель	69,59	65,22	59,25	54,28	50,62
3 комн. кирпич	67,14	62,62	57,42	46,96	46,71
3 комн. панель	64,00	58,79	54,49	53,55	47,88
Средняя стоимость на 28.11.2014	65,41	63,65	55,22	50,39	48,81

Средняя стоимость строящегося жилья в Иркутске на 28.11.2014г. (тыс. руб./кв.м)

Срок сдачи	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
Готовое	81,58	55,45	48,96	-	38,00
Срок сдачи - 2 полугодие 2014 года	-	54,21	49,48	49,00	43,25
Срок сдачи - 1 полугодие 2015 года	-	50,00	52,56	45,00	43,81
Срок сдачи - 2 полугодие 2015 года и позже	-	55,38	46,99	45,00	43,33
Средняя стоимость на 28.11.2014	81,58	54,83	49,61	46,00	42,86

Средняя стоимость коммерческой недвижимости в Иркутске на 28.11.2014г. (тыс. руб./кв.м)

Назначение	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
склад (продажа)	47,98	41,66	32,19	30,25	25,86
склад (аренда)	0,66	0,31	0,37	0,27	0,33
магазин (продажа)	98,40	60,27	61,26	43,85	52,42
магазин (аренда)	0,97	0,85	0,68	0,62	0,64
офис (продажа)	88,39	60,6	57,99	40,81	49,96
офис (аренда)	0,91	0,75	0,56	0,55	0,41

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

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