

газета

## дело

ИЮНЬ, 2016 | № 5(55)

**свое дело |**

Как открыть ювелирную кондитерскую

3

**стиль жизни |**

Зачем иркутский бизнесмен Алексей Гердт учится летать на вертолете?

9

**недвижимость |**

Что происходит на рынке новостроек

10



# «Нас ждет новая – нефтяная история»

Как дается стране «пробуждение от нефтяного сна»?

Почему нужно снижать долю госкомпаний, в том числе в банковском секторе?

Что на самом деле мешает инвестициям и кредитованию в России?

## Петр Авен

Председатель совета директоров  
банковской группы «Альфа-Банк»

| 2

6 | **ДЕНЬГИ**  
сколько будет стоить доллар через год

7 | **ТОП-50 ВАКАНСИЙ**  
с заработной платой от 35 тыс.руб.

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

# Петр Авен: «Нас ждет новая – не нефтяная история»

Петр Олегович Авен, Председатель совета директоров банковской группы «Альфа-Банк», поделился с Газетой Дело своим видением будущего российской экономики и банковской системы. Как дается стране «пробуждение от нефтяного сна»? Почему нужно снижать долю госкомпаний, в том числе в банковском секторе? У каких банков стоило бы отозвать лицензии? И что на самом деле мешает сегодня инвестициям и кредитованию в России?



Фото из архива Альфа-Банка

## «НУЖНА УВЕРЕННОСТЬ В ЗАВТРАШНЕМ ДНЕ»

**Петр Олегович, всех сегодня волнует ситуация на нефтяном рынке. Очевидно, что сырьевой суперцикл завершился. В Минфине уверены, что мы еще долго будем жить при низких ценах. Что ждет Россию?**

– Все просто. Нефтяная эпоха заканчивается. Может, будут еще какие-то всплески цен, но в целом цена на нефть будет идти к себестоимости. А так как она устойчиво падает (себестоимость сланцевой нефти приближается к 20 долларам за баррель), то я склонен думать, что бума на нефтяном рынке вообще больше не будет никогда.

Нефть становится менее значимым, менее важным товаром. Нас ждет новая – не нефтяная история. Модель жизни, экономики, основанная на том, что больше 80% экспорта приходится на ресурсы, больше 50% – на нефть, нефтепродукты и газ – заканчивается.

**Правительство в этих новых условиях ищет точки роста. Предлагает свои рецепты, в том числе – замораживание зарплат, пенсий. Это выход? Не «добьет» ли такое решение покупательскую способность?**

– Я, безусловно, противник замораживания пенсий и зарплат. Правительство считает: заморозим зарплаты – будет больше денег у предприятий, больше возможностей для вложений. Но это абсолютно неправильно. Ведь на самом деле компании не делают инвестиций не потому, что у них нет денег, а потому, что они не верят в будущее.

У крупных предприятий и сегодня есть большая нераспределенная прибыль на счетах – и, тем не менее, они не вкладывают ее в развитие. Потому что не видят перспектив, боятся инфляции.

Что касается покупательской способности, то ошибкой было бы считать, что она сильно упала.

Сейчас зарплаты растут примерно по инфляции. Доходы растут, безработица очень низкая, чуть больше 5%.

В целом, покупательская способность не упала благодаря тому, что у нас есть огромный госсектор, который платит деньги. Если и пытаться ограничивать покупательскую способность, то это нужно делать не снижением зарплат, а сокращением доли занятых в госсекторе. Сегодня там работает более 20% населения. В то время как в нормальной рыночной экономике – не больше 10%. Силовое же ограничение зарплат и пенсий бессмысленно и социально неприемлемо.

**Какие реформы могли бы быть эффективными сегодня, на ваш взгляд?**

– Самое главное – создание нормальной конкурентной среды. Это главное правило для всех. Это предполагает, в том числе, снижение доли государственного сектора, легализацию рынка, наведение порядка в судебной системе. Чтобы люди готовы были инвестировать, не боялись, им нужна уверенность в завтрашнем дне.

Ведь это самая главная проблема сейчас – инвестиции. Их доля в ВВП сегодня – меньше 20%. Это очень плохая ситуация. И пока это так, никакого экономического роста не будет. Я не верю, что можно запустить этот механизм с помощью государства. Это будет возможно, только если люди захотят инвестировать сами. А они не хотят, потому что не верят в честную конкуренцию, не видят будущего. Вот и все.

## «НАМ СТОЛЬКО ГОСБАНКОВ НЕ НУЖНО»

**Центробанк в последнее время активно чистит банковский сектор, отзывает лицензии...**

– И я абсолютно поддерживаю эту деятельность.

К сожалению, это очень поздно началось. Надо было это делать 15-20 лет назад, а не сейчас.

Сегодня на 200 банков в России приходится почти 98% активов. Понятно, что маленькие банки просто не могут выживать: ресурсов нет. В прошлом году большинство лицензий отозвали как раз у небольших банков.

Единственная проблема с регулированием, на мой взгляд, – боязнь Центробанка трогать крупные банки. Я бы на месте регулятора вел себя решительнее. Возникает проблема – банкротить. Часто это лучше, чем санация.

**И многие большие банки, по-вашему, требуют «зачистки»?**

– Многие.

**Сколько банков?**

– Не хочу никого называть, обижать. Но мы знаем, что есть банки, у которых имеются проблемы. Многие, например, в 2015 году не показали прибыль – это ведь тоже показатель.

**Альфа-Банк – частный банк. Как, на ваш взгляд, изменится влияние частных банков на банковский сектор после стабилизации ситуации, окончания «зачистки»?**

– «Зачищают» как раз чаще частные банки. Доля государственных банков у нас сегодня устойчивая. Но это вообще вопрос общего подхода к экономике, к госсектору.

Я считаю, что госсектор надо сокращать. Нам столько госбанков не нужно, и доля их сегодня невозможно велика. Я выступаю за приватизацию – как минимум, ВТБ. А еще лучше – Сбербанк приватизировать (смеется).

**Вам будет легче конкурировать, если госбанки приватизируют?**

– Конечно. Сейчас они получают разные преимущества. Например, государственные корпорации так или иначе подталкиваются к работе с госбанками, и нам в тяжелых боях приходится доказывать, что мы тоже системообразующий банк (мы входим в топ-10), что с нами тоже можно работать. Равных правил на рынке сегодня, увы, не существует.

**Видите ли вы хотя бы намеки на то, что ситуация может измениться?**

– Не видим. Пока тренд обратный. Начиная с 2008-2009 годов, доля госбанков практически во всех секторах устойчиво растет.

## «УНИВЕРСАЛЬНОСТЬ – ГАРАНТ СТАБИЛЬНОСТИ»

**Раньше основной функцией банков было кредитование бизнеса. Сейчас есть ощущение, что главное – контроль денежных потоков: счета, переводы, операции. Это так?**

– Нет. Можно разные модели обсуждать. Но главная функция банка – именно кредитование, оценка рисков. Все стальное может меняться. Расчетные системы возникают не только в банках. И контроль – не только в банках. Но единственная функция, которая не может быть у банка отнята – это оценка рисков, выбор правильных вложений денег. Эта специальная, глубоко профессиональная функция – основа банковской системы.

**Была эпоха, когда розничные банки показывали высокую маржинальность. А какие модели банковского бизнеса эффективны сейчас?**

– Идея банка-монолайнера, которая была, больше не работает. В условиях кризиса банки, которые фокусировались только на потребительском кредитовании или только на ипотеке и не имели при этом устойчивой депозитной базы, быстро оказались в больших проблемах.

Мы для себя сделали только один вывод: диверсификация и универсальность – гарант стабильности. Постоянно происходят колебания: сегодня одно, завтра другое. Всегда надо быть готовым к работе в разных условиях. Единственная устойчи-

вая модель сейчас – быть универсальным банком.

**Альфа-Банк сегодня в чем видит для себя точки роста?**

– Главная наша идея – клиентоориентированность: знать своего клиента, исходить из его потребностей и делать все, что для него нужно. Второе – технологическое лидерство. Клиент и технологии – два основных кита.

Кроме того, несмотря на то, что основной функцией банка является кредитование, мы стремимся увеличить долю комиссионных доходов. Сегодня основным драйвером в этом направлении для нас является работа со средним сектором.

**А по рознице какие планы?**

– По рознице мы и так работаем с опережением. Банк сегодня занимает 8% рынка по счетам до востребования, у нас 14 миллионов клиентов. Это гигантская цифра, большое достижение. Знак лояльного отношения клиентов к нам, подтверждение, что с нами удобно работать, доверять нам свои деньги.

**Альфа-Банк не работает с ипотекой. Но ваше мнение хотелось бы услышать. Сейчас активно обсуждается введение ипотечных облигаций. Как, на ваш взгляд, в нынешних экономических условиях будет работать этот инструмент и какие риски он несет?**

– Мы действительно практически не занимаемся ипотекой. На мой взгляд, в целом ипотечный рынок – очень опасная история, очень социально связанная. И я считаю, что в конечном итоге все инструменты, ведущие к снижению ставки, для рынка очень опасны. Мировой опыт это подтверждает.

## «СПАСАТЬ БАНКИ И РЕЗЕРВЫ»

**На ваш взгляд, что нужно в первую очередь спасать в кризисное время?**

– Не скажу ничего нового. В кризис надо спасать деньги – банковскую систему и резервы. Если остаются банки, люди и бизнес могут кредитоваться – жизнь идет. А государству, чтобы выполнять свои обязательства, нужны резервы.

В общем-то, и то, и другое сейчас вполне усвоено нашими денежными властями. В Центробанке это хорошо понимают. Был момент, когда они, поддерживая курс, начали «палить» резервы, но достаточно быстро одумались.

**А насчет спасения банковской системы – меры по докапитализации банков оправдали себя?**

– Вполне. По оценкам наших аналитиков, для докапитализации банковского сектора нужно еще порядка 5 триллионов рублей. Большая проблема для ЦБ – как их дать. Можно выдать всем, но это вызовет скачок инфляции, резкий прирост ликвидности в системе. Это неправильно.

Не дать совсем – оказаться в японской ситуации (на десять лет увести банковский сектор в стагнацию). Одним словом, Центробанку надо очень точно и спокойно капитализировать сектор, думая, кому и в какой форме давать эти деньги. Тяжелая, ручная работа. Но пока регулятор с ней справляется.

**А снижения ключевой ставки стоит ждать в этом году?**

– Не знаю, как поступит ЦБ. Но лично я считаю, что инфляционные риски достаточно высоки, поэтому снижать ставку преждевременно.

Много разговоров о том, что высокая ставка мешает кредитованию. Но проблема не в ставке, я считаю. А в том, о чем говорил выше: в отсутствии перспектив, уверенности в завтрашнем дне.

Поэтому я бы на месте регулятора ставку не снижал. Инфляция и денежная эмиссия – самое большое зло для экономики.

Иван Рудых,  
Газета Дело



# Золото на десерт

## Как открыть ювелирную кондитерскую

«Два вида бизнеса с детства казались мне ‘темным лесом’ – ювелирный и кондитерский, – признается предпринимательница Людмила Бобкова. – Как запускают ракеты в космос, мне было понятно, но как создать ювелирное украшение или десерт?!». Вряд ли наша героиня могла предположить, что и то, и другое ей предстоит постичь на практике: ювелирная кондитерская «ORRRO», открытая Людмилой в Иркутске несколько лет назад, объединила на своей площадке и десерты, и украшения.



Фото А. Федорова

### БЕРЕГИ ЧЕСТЬ СМОЛОДУ

В ювелирной отрасли Людмила Бобкова уже более 13 лет. Полтора года была простым продавцом, потом пошла на повышение – стала коммерческим директором компании. В этой должности отработала восемь лет.

«А потом ушла – потому что роста, развития не было, – рассказывает она. – Это был потолок. Ощущение, что тебе 14 лет, а ты все еще носишь брючки восьмилетнего ребенка».

Мысль о своем деле пришла сама собой: опыт работы у Людмилы был только в ювелирной сфере, поэтому она решила открыть небольшой магазин. Выбор локации пал на Второй Иркутск: авиазавод работает бесперебойно, люди стабильно получают зарплату, а ювелирных магазинов с хорошим уровнем сервиса в этом спальном районе практически не было.

На старт бизнеса ушло всего 500 тысяч рублей, взятых в кредит в Райффайзенбанке. «Для ювелирки это смешные деньги, – говорит предпринимательница. – На них можно снять помещение в аренду, купить оборудование и приобрести буквально несколько украшений. Но мне помогла моя репутация, старые контакты и связи: ювелирные заводы пошли на уступки, предоставили отсрочки, помогли с реализацией, да и просто поддержали психологически. Не зря моя бабушка мне всегда говорила: ‘Береги честь смолоду – потом поможет’. Так и вышло».

### НЕСТАНДАРТНОСТЬ И СЕРВИС

Три месяца без выходных, с утра до вечера, Людмила Бобкова отстояла у прилавка первой своей ювелирной лавки «Злато Серебро». Выйти

«в плюс», по ее словам, удалось буквально сразу: клиентов подкупил качественный сервис и богатый выбор украшений.

«Мне никогда не был интересен простой масс-маркет, люблю нестандартные, интересные изделия, – говорит Людмила. – Мы приучили Второй Иркутск и к таким украшениям, и к хорошему обслуживанию. Некоторые услуги, например, чистку изделий или ремонт – чего вообще не было в спальном районе – оказывали бесплатно».

«Сарафанное радио» в итоге позволило, не затратив ни копейки на рекламу, быстро раскрутиться, окупить стартовые вложения, рассчитываясь с поставщиками и задуматься об открытии новых точек – уже на свои, а не банковские средства.

Сегодня ювелирные лавки «Злато Серебро» работают в Ново-Ленино, на Синюшке, на Байкальской. В планах – открытие еще двух магазинов в Свердловском районе.

### УКРАШЕНИЯ И ДЕСЕРТЫ

Пару лет назад Людмила Бобкова решила осуществить свою давнюю мечту – открыть в Иркутске ювелирную кондитерскую. Такого формата в городе не было, а идея, по ее словам, буквально витала в воздухе.

«За 13 лет работы в ювелирной сфере у меня появилось немало постоянных клиентов, которых и клиентами-то трудно уже назвать. Мы дружим, я знаю о их работе, увлечениях, семьях. Общение с ними уже не сводится к простой продаже ювелирного изделия. Хочется присесть, выпить кофе или чаю, поговорить. Так и пришла мысль открыть ювелирную кондитерскую, предлагать клиентам не только украшения, но и европейские десерты». Такой формат, по мнению предприниматель-

ницы, интересен и с финансовой точки зрения. На одной площадке представлено, по сути, два самостоятельных бизнеса. «Получается двойное поступление денежных средств в кассу, – поясняет Людмила. – Кроме того, оба направления ‘работают’ друг на друга: зашел человек выпить чаю – присмотрел украшение, пришел за ювелирным изделием – попробовал десерт».

С точки зрения маркетинга и продвижения этот формат тоже хорош, убеждена предпринимательница. «Что за ювелирная кондитерская?», – этот вопрос будет мучить человека, пока он не зайдет и не увидит все своими глазами.

Название «ORRRO» также призвано интриговать и заинтересовывать покупателя. «Над названием мы бились не один месяц, даже к астрологам за помощью обращались, – вспоминает Людмила. – В итоге остановились на ‘ORRRO’. В переводе с испанского ‘oro’ означает ‘золото’».

Ювелирная кондитерская открылась в 130-м квартале в 2014 году. Стартовые вложения на аренду, оборудование и часть коллекции – три миллиона рублей – удалось «отбить» за полтора года, несмотря на грянувший кризис и вынужденный переезд.

### ПЕРЕЕЗД И ЭФФЕКТ «ВАУ»

Новость о необходимости переезда стала для Людмилы Бобковой громом среди ясного неба. У дома сменился собственник, и ювелирная кондитерская в его планы не входила. Нужно было освободить площадь.

«В ремонт помещения мы вложили порядка полумиллиона рублей. Но это полбеды. Нужно было очень быстро найти такое место, которое не разочаровало бы наших покупателей и подошло бы по всем параметрам», – рассказывает предпринимательница.

Требований та-

ких было несколько: аренда на пять лет с госрегистрацией, площадь больше 100 квадратных метров, ремонт за счет собственника и наличие парковки. «Наши постоянные клиенты, как правило, – люди с личными автомобилями. Им без разницы, куда приехать, главное – чтобы было где припарковаться. Поэтому Карла Маркса – нашу главную ‘ювелирную’ улицу, мы отменили сразу».

Подходящее помещение в итоге нашлось в здании «Марриотта». Порадовали и арендные ставки – 1200 рублей за квадратный метр (для сравнения: аренда во Втором Иркутске обходится Бобковой в 2,5 тысячи рублей за «квадрат»), и витринные окна, и отдельный вход, и приятное соседство с отелем.

«Когда переезжаешь, нужно обязательно поднять уровень. Если новое место не вызывает эффекта ‘вау’, то это будет откат назад. Если бы мы, например, открыли ‘ORRRO’ в ‘Сильвер Молле’ (а такой вариант рассматривался), было бы именно так. А ‘Марриотт’, судя по реакции клиентов, ‘выстрелил’».

### БРАСЛЕТ ЗА МИЛЛИОН И БЕСПЛАТНЫЙ ЧАЙ

Главным бизнес-направлением в «ORRRO», конечно, является ювелирное, говорит Людмила. «Разумеется, ювелирка ‘рулит’. Сами посудите: продать браслет за 900 тысяч рублей – это сколько нужно десертов реализовать?».

Такие дорогие продажи, однако, случаются не часто – несколько раз в месяц. Обычно покупают более дешевые украшения.

«Многие воспринимают ‘ORRRO’ как ‘дорого-богато’, но на самом деле мы доступны для всех. У нас можно купить и браслет за миллион, и

серебряное фаланговое колечко за 500 рублей», – поясняет наша собеседница.

Средний чек в кондитерском направлении составляет 250 рублей. Хитами продаж, по словам Людмилы, сегодня являются попсы из бельгийского шоколада, муссовые десерты, ореховые тарталетки, зефир ручной работы.

«Кофе мы продаем, а вот чаем угощаем совершенно бесплатно. Я искренне поражаюсь, когда вижу в кафе чай за 100-200 рублей. Ведь чай, по сути, – это вода, электроэнергия и заварка. Я, как собственник бизнеса, никогда не разорюсь на заварке. А клиентам приятно. Так и формируется лояльность».

### ПОКУПАТЕЛИ КРИЗИСА НЕ БОЯТСЯ

Текущий кризис, по словам Людмилы Бобковой, на покупательской способности клиентов не сказался. «Без работы не сидим. Не вижу, чтобы люди перестали приобретать украшения. Ювелирная культура в России развита, поэтому как покупали – так и покупают, тем более, что поводов для этого – миллион».

А вот работу с поставщиками – из-за роста курса валют – пришлось несколько скорректировать. Долгое время удавалось работать на старых запасах, которые были у московских представителей. Но в конце 2015 года эти товарные остатки закончились. Не все компании пошли на снижение своей наценки, чтобы удержать цены на приемлемом уровне. Украшения некоторых итальянских брендов, например, подорожали вдвое.

«Пришлось увеличить долю российских поставщиков. Особенно в формате ‘ювелирных семечек’ – так я называю недорогие украшения: фаланговые колечки, кафы на ушки, которые стоят 500-1000 рублей», – говорит предпринимательница.

«Без работы не сидим. Не вижу, чтобы люди перестали приобретать украшения. Ювелирная культура в России развита, поэтому как покупали, так и покупают, тем более, что поводов для этого – миллион»

Но от европейских украшений, несмотря на их дороговизну, полностью Людмила Бобкова не отказывается.

«Я всегда говорю о том, что не надо убирать услугу, если цены поднялись. Ведь люди понимают, что цена выросла не потому, что ты барыга, а потому, что такова общая экономическая ситуация в стране. Есть люди, которым нужны такие украшения и которые их купят, несмотря на большую стоимость. Если я их уберу, где им брать их?»

### НЕ СТОИТ ПИТАТЬ ИЛЛЮЗИЙ

Начинающим предпринимателям Людмила Бобкова советует не питать напастных иллюзий. «Заниматься бизнесом – значит поставить на себе крест, – убеждена она. – Каким бы умным ты ни был, как бы много сотрудников ты ни имел в штате, ты живешь на работе. Просыпаешься с мыслью о своем деле и с ней же засыпаешь».

Умению вести бизнес в российских вузах, увы, не учат. По словам Людмилы, ни экономическое, ни юридическое образование не помогли ей в предпринимательстве.

«Мне, конечно, рассказали, что такое спрос и предложение. Но тому, как лавировать в этих постоянных финансовых потоках, как вложить два рубля, чтобы получить еще два, а не уйти в минус, можно научиться только на своем опыте, на своих ошибках. Если вы этого не боитесь и готовы рискнуть – добро пожаловать».

Анна Масленникова,  
Газета Дело



## ВТБ в рамках программы Корпорации МСП выдал кредитов на 5 млрд рублей

Банк ВТБ в рамках Программы стимулирования кредитования субъектов МСП (Программа 6,5), реализуемой Корпорацией МСП совместно с Банком России, за полгода заключил кредитные соглашения с 50 компаниями среднего бизнеса на общую сумму 10 млрд рублей, из которых уже выдано кредитов на сумму 5 млрд рублей. По данным Корпорации МСП, банк ВТБ является абсолютным лидером по объему выданных кредитных средств бизнесу в рамках льготной программы финансирования.



Среди проектов, на реализацию которых были направлены льготные кредиты, – реконструкция спортивного комплекса, производство лекарственных препаратов для лечения онкологических заболеваний, строительство тепличного комплекса овощных и фруктовых культур, модернизация оборудования рыболовецкого колхоза, реконструкция маслосырзавода, строительство завода по производству высокоточных подшипников и многие другие. Проекты реализованы с компаниями Московского региона, Самары, Новосибирска, Екатеринбурга, Уфы, Иркутска, Барнаула, Перми и других городов.

Михаил Осеевский, заместитель президента-председателя правления банка ВТБ, прокомментировал: «Со дня выдачи первого льготного кредита прошло полгода, и уже сейчас мы видим реальный результат, который действительно впечатляет: на территории нашей страны реализуются проекты в таких стратегически значимых отраслях, как

сельское хозяйство, обрабатывающая и пищевая промышленность, медицина. Это при том, что мы находимся только в начале нашего большого, важного пути».

«Активная позиция банковского сообщества крайне важна для успешной реализации «Программы 6,5», а также для организации деятельности по информированию малых и средних компаний об оказываемых мерах поддержки, – подчеркнул заместитель генерального директора Корпорации МСП Максим Любомудров. – Корпорация, в свою очередь, продолжит работу по оказанию субъектам МСП и банкам необходимого методического содействия. Надеемся на продолжение успешного сотрудничества с банком ВТБ. Участие в программе позволит банку привлечь новых клиентов из числа малых и средних предприятий в приоритетных отраслях экономики, а предпринимателям – получить льготное кредитование и успешно реализовать проекты».

Программа представляет собой инструмент государственной поддержки кредитования субъектов малого и среднего предпринимательства, которые реализуют инвестиционные проекты в приоритетных отраслях экономики. Уникальность данной программы состоит в наличии максимальной процентной ставки по кредитам, которая составляет не более 10% годовых для среднего бизнеса и не более 11% годовых – для малого бизнеса.

В 2015 году банк ВТБ стал первым среди российских банков, который осуществил кредитную сделку в рамках данной программы.

## Наталья Волощенко, Сбербанк: «Интерес бизнеса к кредитованию возвращается»

Прошлый год оказался непростым для кредитования крупного и среднего бизнеса. Первые месяцы 2016-го вселяют оптимизм: компании начали наращивать объем инвестирования и, как следствие, объем привлекаемого банковского финансирования. Об этом на Дне открытых дверей для СМИ сообщила Наталья Волощенко, директор управления продаж крупному и среднему бизнесу Байкальского банка Сбербанка.



Экономика России в 2015 году демонстрировала рецессию. Причем свой вклад в падение ВВП вносит не только падение потребления домохозяйств, но и сокращение инвестиций в основную и оборотный капитал компаний.

Региональная экономика в 2015 году чувствовала себя лучше общероссийской: ВВП даже показал

небольшой прирост, 1,4%. Тем не менее, по словам Натальи Волощенко, рынок кредитования Иркутской области сократился: компании стали осторожнее инвестировать капитал в крупные и долгосрочные проекты, а сфокусировались на сохранении текущего бизнеса.

«Изменилась структура спроса – изменилась структура кредитного портфеля банка, – рассказала Наталья Волощенко. – Меньше клиентов стали вкладываться в долгосрочные проекты (доля сократилась с 18 до 9%), чаще берут заемные средства на поддержку текущей деятельности: доля вложений в оборотный капитал увеличилась, с 74 до 78%».

«Тем не менее, в будущее Минэкономразвития региона смотрит позитивно, ожидая роста ВРП. Мы, как банк, тоже чувствуем оживление на кредитном рынке региона», – поделилась Наталья Волощенко.

Так, на 1 мая 2016 года объем кредитного портфеля корпоративных клиентов Байкальского банка Сбербанка составил уже 106,44 млрд рублей. Год назад в этот же период времени он находился на уровне 97,24 млрд рублей. Кроме того, по словам директора управления продаж крупному и среднему бизнесу Байкальского банка, значительно – с 6 до 11% – выросла доля строительных проектов в общем объеме финансирования.

«Количество профинансированных строительных объектов на начало 2016 года, по сравнению с началом 2015-го, выросло на 55%, объем текущего финансирования – на 72%».

## Иркутская нефтяная компания пожертвовала средства в Экологический фонд Якутии

Иркутская нефтяная компания пожертвовала 300 тысяч рублей в Экологический фонд Республики Саха (Якутия), учрежденный в 2014 году при содействии департамента по развитию гражданских инициатив правительства Якутии.

Финансовое обеспечение своей деятельности фонд формирует за счет добровольных взносов граждан и природопользователей, а также взимая плату за консультационные и экспертные услуги. Поддержка деятельности фонда предусмотрена в соглашении о социально-экономическом развитии региона, подписанном Правительством Республики Саха (Якутия) и Иркутской нефтяной компанией в марте этого года.

Полученные средства фонд, согласно уставным документам, направит на экологические мероприятия, в том числе – на решение проблемы обращения с отходами. По данным Минприроды республики, ежегодно в Якутии образуется около 270 млн тонн мусора, большей частью состоящего из производственных отходов предприятий горнодобывающей и лесной промышленности. Главным методом утилизации отходов потребления из-за неразвитости индустрии переработки остаётся за-

хоронение на полигонах, которые не всегда отвечают санитарным и природоохранным нормам.

Учитывая разведанные запасы минерально-сырьевых ресурсов в республике и планы по их освоению, прогнозируется дальнейшее нарастание антропогенного воздействия на природу Якутии.

**ООО «Иркутская нефтяная компания» (ИНК)** образовано 27 ноября 2000 года. ИНК включает в себя группу компаний, занимающихся геологическим изучением, разведкой и добычей углеводородного сырья на 23 лицензионных участках в Восточной Сибири. ИНК входит в список 20 крупнейших российских нефтяных компаний по запасам углеводородного сырья. В компании работают более 5 тысяч человек.

Компания входит в число крупнейших налогоплательщиков Иркутской области. Вложения в развитие производственной базы на территории региона с 2000 года составили более 100 млрд рублей.



## Райффайзенбанк предлагает 5% кэшбэк за любые покупки по новой кредитной карте

Райффайзенбанк представляет новую кредитную карту #ВСЁСРАЗУ категории Visa Gold, которая позволяет копить бонусные баллы за все безналичные покупки по карте в любых торговых точках без ограничений. Накопленные баллы держатели карты могут по своему выбору обменять на кэшбэк, мили авиакомпании S7 Airlines, сертификаты интернет-магазина Ozon.ru и сервиса Яндекс.Такси, а также направить на благотворительность.

«Мы выбрали партнеров по программе лояльности, предварительно проанализировав траты наших клиентов – горожан, ведущих активный образ жизни. Они часто приобретают авиабилеты, пользуются услугами такси и делают заказы в интернет-магазинах. Наша карта позволит им не только экономить на этих покупках, но и получать доход за счет одного из самых высоких кэшбэков на рынке, – говорит Андрей Морозов, начальник управления массового рынка и кредитных продуктов Райффайзенбанка. – Мы начисляем кэшбэк абсолютно за все категории покупок – не за одну или несколько, как это сейчас принято на рынке. Кроме того, разрабатывая условия начисления кэшбэка, мы поняли, что нашим клиентам будет приятнее получать за свои траты сразу крупные суммы денег, пусть и реже».

Так, например, пользуясь картой в течение нескольких лет и потратив 1 млн рублей, клиент сможет вернуть 5% кэшбэка или 50 тыс рублей. Стоимость обслуживания, комиссии и процентная ставка по карте – ниже среднего по рынку для золотых карт с кобрендами или кэшбэком.

«У многих программ лояльности существует проблема – вознаграждение или неинтересное, или практически недостижимое. В этом смысле новая программа Райффайзенбанка получилась очень удачной, в ней есть выбор: вы можете в течение нескольких месяцев копить баллы на «дорогой» бонус – авиабилет, а можете всего за пару покупок по карте получить бесплатную поездку на такси, – говорит Даниил Шулейко, директор по маркетингу Яндекс.Такси. – Это первое подобное партнерство банка и сервиса онлайн-заказа такси, и оно очень своевременно. Такси стало доступным и при этом комфортным видом транспорта, и люди все чаще предпочитают его личному автомобилю».

Кредитной карте #ВСЁСРАЗУ соответствует одноименная программа лояльности. В рамках программы один бонусный балл начисляется за каждые 50 рублей расходов по карте. Набрав определенное количество баллов, клиент может конвертировать их в один или несколько типов вознаграждения. Так, например, 600 баллов клиент может обменять на сертификат Яндекс.Такси стоимостью 500 рублей, а за 4000 баллов вернуть 2% кэшбэка или 4 тыс рублей.

Клиенты банка могут заказать кредитную карту #ВСЁСРАЗУ Visa Gold в индивидуальном дизайне. Специальный «конструктор» на сайте программы позволит создать карту со своим уникальным изображением. Клиент может выбрать понравившуюся картинку в галерее или загрузить свою личную с компьютера или из Instagram.

Для программы #ВСЁСРАЗУ разработан отдельный сайт, на котором участники программы могут завести личный кабинет.





# «Кризиса нет»

## Ситуацию на рынке коммерческой недвижимости Иркутска обсудили в Сбербанке

Байкальский банк Сбербанка России провел встречу с руководителями иркутских агентств недвижимости. Участники мероприятия обсудили текущую ситуацию на рынке коммерческой недвижимости, поговорили о новых компетенциях риелторов и ожиданиях современных инвесторов.

### ЭВОЛЮЦИЯ И ПОТРЕБНОСТИ

Непростая экономическая ситуация не могла не отразиться на иркутском рынке коммерческой недвижимости. О текущем его состоянии рассказала на встрече генеральный директор АН «Новация» Илона Толстоухова, приглашенная как внешний эксперт рынка коммерческой недвижимости. По ее словам, за два года средняя цена квадратного метра офисной недвижимости в городе снизилась на 23%, торговой – на 17%.

Тем не менее, говорить о кризисной ситуации не приходится, с начала текущего года на рынке наблюдается «сдержанный оптимизм»: инвесторы проявляют интерес к объектам, сделки проходят регулярно. «Все, что мы наблюдаем в последнее время на рынке, по моему субъективному мнению, – это не кризис, а нормальный эволюционный процесс, благодаря которому мы переходим на более качественный уровень», – убеждена Илона Толстоухова.

Согласен с ней и эксперт отдела недвижимости Байкальского банка Сбербанка Владислав Трушкин. «Несмотря на кризис, потребности у людей не меняются. Если нам жарко, но нам не по карману купить кондиционер, мы приобретаем вентилятор. Нет денег на вентилятор – купим веер. Задача бизнеса – понимать потребности клиента и давать ему соответствующие возможности».

### ОБЩЕСТВО СОЗИДАТЕЛЕЙ И НОВЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ

Новые экономические реалии сделали рынок коммерческой недвижимости более качественным



и профессиональным. «Общество потребителей» сменяется «обществом создателей»: объекты коммерческой недвижимости становятся объектами социального значения.

Изменились и ожидания инвесторов от агентств недвижимости. Спектр услуг специалиста по коммерческой недвижимости сегодня гораздо шире, чем просто «покупка-продажа». Как рассказала Илона Толстоухова, в компетенции специалиста АН «Новация» сегодня входят: аудит объекта, бенчмаркинг, разработка концепции, брокеридж,

управление объектом, стратегия и продвижение объекта, взаимодействие с государственными органами.

Только грамотный специалист по коммерческой недвижимости может, оказав весь спектр услуг, помочь инвестору в приобретении действительно хорошего объекта, убежден Владислав Трушкин, эксперт отдела недвижимости Байкальского банка. «Коммерческая недвижимость приносит два финансовых результата: генерирует доход и дает капитализацию. Когда объект хороший, эти резуль-

таты достигаются одновременно: мы зарабатываем деньги, и капитализация нашего объекта и нашего бизнеса растет».

### ОБЪЕКТЫ, УСЛОВИЯ, СЕРВИС

Сбербанк, к слову, и сам готов сегодня выступить в роли продавца недвижимости. В портфеле Байкальского банка немало интересных объектов, готовых к реализации.

«В банке постоянно происходят трансформации, оптимизации, – поделился заместитель председателя Байкальского банка Дмитрий Веселков, – Мы пристально отслеживаем все свои процессы, закрываем неэффективные точки. Наш портфель недвижимости постоянно пополняется новыми объектами».

По словам Владислава Трушкина, эксперта отдела недвижимости, в планах у банка на 2016 год реализация недвижимости во всех регионах присутствия Байкальского банка: 69 объектов в Иркутской области, 24 – в Забайкальском крае, 29 – в Бурятии, 47 – в Якутии.

«Главные преимущества нашей недвижимости можно обозначить тремя пунктами: условия, объекты и сервис, – рассказал Владислав Трушкин. – Мы предлагаем конкурентную цену, гарантируем чистоту сделки, индивидуальный подход. Все объекты в хорошем состоянии, находятся в проходных, трафиковых местах. Банк со своей стороны готов оказать покупателям кредитную поддержку при приобретении объектов недвижимости».

Детали дальнейшего сотрудничества представители банка и агентств недвижимости смогли обсудить в неформальной обстановке фуршета.

SIA.RU

## «Ростелеком» расширил функционал «Виртуального ЦОД»

«Ростелеком» расширил функционал «Виртуального ЦОД», одного из ключевых продуктов компании. Он позволяет вместо закупки и обслуживания собственного серверного оборудования запускать и управлять виртуальными машинами на облачной платформе «Ростелекома» для размещения высоконагруженных систем управления базами данных и создания частных облаков.



### Ростелеком

Клиенты, предпочитающие платформу виртуализации Microsoft Hyper-V, теперь могут на портале управления в режиме самообслуживания заказывать и настраивать несколько внешних IP-адресов для своих информационных систем. В продукте появилась возможность заказа пула облачных ресурсов не только с «быстрыми» дисками на базе СХД с SAS-дисками, но и со «стандартными» дисками на базе СХД с SATA-дисками по более выгодной цене.

«Наша компания постоянно развивает свои продукты, в том числе и для корпоративного и государственного сегмента. Мы стремимся создавать максимально выгодные предложения своим клиентам, понимая ситуацию постоянного сокращения их ИТ-бюджетов. В результате обновления «Виртуальный ЦОД» поможет большему количеству заказчиков решить задачи размещения информационных систем в облаке с меньшими затратами. К

тому же для наших постоянных клиентов мы предлагаем скидки до 15% за пользование облачными сервисами», – заявил Вице-президент по работе с корпоративным и государственным сегментами ПАО «Ростелеком» Валерий Ермаков.

«Ростелеком» предлагает своим клиентам одно из самых функциональных облачных решений в России, полностью соответствующее законодательству о размещении персональных данных», – подчеркнул он.

Продукт, поддерживающий большое количество платформ виртуализации – VMware ESXi, Microsoft Hyper-V, Openstack KVM – и имеющий дополнительные функциональные сервисы (резервного копирования, мониторинга, балансировки нагрузки, VPN-соединений) теперь позволяет размещать информационные системы все большего количества клиентов с различными требованиями к облачной платформе.

Услуга, обеспечивающая высокий уровень защищенности информационных ресурсов, предназначена для самого широкого спектра компаний – от среднего и малого бизнеса в различных сферах деятельности до крупных клиентов всех уровней, а также органов государственной власти.

«Виртуальный ЦОД» «Ростелекома» отличают высокие потребительские свойства: гибкие индивидуальные конфигурации виртуальных машин, выбор операционной системы, возможность изменения количества виртуальных машин, входящих в состав услуги, высокая надежность и доступность Услуги, обеспечение безопасности информации в соответствии с действующими государственными стандартами.

# Интернет-магазин свежих продуктов!

Доставка ежедневно с 9.00 до 24.00

shop.slata.ru  
т. 23-5555



# Сколько будет стоить доллар через год?

Ожидания россиян в отношении поведения курса доллара стали более пессимистичными. Если в марте, по данным ВЦИОМ, большинство респондентов ожидали, что через год доллар будет стоить 49 рублей, то в апреле более трети опрошенных выказали уверенность, что через 12 месяцев за «американца» будут давать 69 рублей. В чем причина смены настроений? Какого курса стоит ждать? И насколько интересен доллар с точки зрения инвестиций сегодня? Эти вопросы мы задали аналитикам фондового рынка.



Фото Д.Свищёва

**Богдан Зварич,**  
аналитик ГК «ФИНАМ»:

– Во-первых, я бы не стал ориентироваться на эти прогнозы. Здесь выбор, скорее всего, делается эмоционально, нежели основываясь на каких-то конкретных фактах. Плюс к этому, в ситуации текущей волатильности валютного рынка даже профессионалам достаточно сложно предсказать поведение валюты на таком горизонте.

На мой взгляд, предыдущий опрос был слишком оптимистичным, что было вызвано той позитивной динамикой, которую рубль показывал на тот момент. Сейчас же, когда наметилась консолидация и попытки разворота в долларе, население стало менее радужно оценивать перспективы рубля.

На мой взгляд, на горизонте в год российская валюта сможет укрепиться до 60 рублей, после чего начнется консолидация над этим уровнем. При этом укрепление рубля будет вызвано ростом рынка энергоносителей и выходом нефти марки Brent выше 50 долларов за баррель.

**Наталья Мильчакова,**  
замдиректора аналитического  
департамента Альпари:

– Причина смены настроений, скорее всего, в том, что фактор растущей нефти, от которого зависит обменный курс доллара к рублю, был уже «отыгран».

Опрошенные россияне уже делали такой прогноз, по-видимому, исходя из иных факторов: инфляции, снижения реальных доходов, а также того, что приближается сезон отпусков, а отпуск на море даже в России для многих представителей среднего класса сейчас стал дорогим удовольствием. Кроме того, по данным других опросов, весной этого года россияне 50% дохода тратили на еду, причем большинство из них – это как раз сотрудники офисов, банков, бюджетных организаций, то есть представители среднего класса и интеллектуальной сферы деятельности, которые до сих пор были не

Сейчас, когда наметилась консолидация и попытки разворота в долларе, население стало менее радужно оценивать перспективы рубля

самыми малооплачиваемыми. Таким образом, прогнозы по обменному курсу зависят от того, что у человека сейчас в кошельке: чем меньше денег, тем он пессимистичнее.

Мы ожидаем, что через год нефть может подняться до \$62-65 за баррель, а курс рубля, соответственно, – укрепиться до 58-62 рублей за доллар. В первую очередь влияют на курс рубля, конечно, цены на нефть, но есть и другие факторы, такие как укрепление доллара к мировым валютам за счет постепенного повышения процентных ставок в США. Это тоже нужно принимать во внимание. И это самый главный риск для рубля.

Доллар в настоящий момент из миро-

вых резервных валют – самая интересная инвестиция. Но так как с начала года рубль укрепляется, то не стоит делать ставку только на доллар, лучше хранить в разных валютах, например: половину сбережений в рублях, а другую половину в долларах.

**Эдуард Семёнов,**  
директор Иркутского филиала  
БКС Премьер:

– В марте рубль укреплялся серьезными темпами – с 75,90 1 марта до 67,60 31 марта. Укреплению рубля также способствовало окончание налогового периода и ожидания от встречи экспортёров нефти в Дохе. В то время как в апреле укрепление национальной валюты замедлилось, и был ряд резких всплесков его ослабления. Это и обусловило такие перемены в ожиданиях россиян. Глобально с верой в рубль это не связано. Об этом, в частности, говорит снижение удельного веса валютных вкладов населения в общем объеме на 3,2 п.п. с начала года (с 29,4% до 26,2%).

В текущей ситуации, когда есть масса малопредсказуемых и разнонаправленных факторов (цены на нефть, ситуация в российской и мировой экономике, монетарная политика РФ, США и ЕС, геополитика), назвать стоимость доллара через год просто невозможно.

Если говорить о покупке валюты с целью диверсификации накоплений, то текущий момент можно считать удачным для формирования валютной позиции. Отмечу, что ее оптимальная доля в структуре сбережений человека, живущего и расходующего деньги в России,

составляет 40% на текущий момент. В рублях целесообразно хранить не менее 60%.

**Олег Шагов,**  
начальник аналитического отдела  
АО ИФК «Солид»:

– Эксперты ВЦИОМ отмечают, что «никаких существенных изменений обменного курса рубля общество не ожидает», а «внимание общественного сознания к проблематике курса национальной валюты постепенно снижается». То, что, по данным ВЦИОМ, в феврале россияне ожидали, что через год доллар будет стоить 83 рубля, в марте – 49 рублей, а в апреле – 69 рублей, просто говорит о том, что респонденты не являются экспертами.

Стоит отметить, что прогнозирование изменения курса доллара США к рублю на годовом интервале является достаточно трудной задачей, ибо на курс вли-

яет значительное количество факторов, в том числе, экономических и политических.

Ключевым фактором для рубля остается изменение мировых цен на нефть, а примерно значение курса доллара к рублю можно оценить, разделив 3300 на стоимость барреля нефти марки Brent в долларах. Существенное влияние на курс доллара к рублю в перспективе могут оказать решения ФРС США и

Так как с начала года рубль укрепляется, то не стоит делать ставку только на доллар, лучше хранить в разных валютах, например, половину сбережений в рублях, а другую – в долларах

Банка России, а также предстоящие в США и РФ выборы. Возможное в перспективе ослабление Западом антироссийских санкций может способствовать укреплению позиций рубля.

## ВКЛАД МЕСЯЦА

### Комфортный-Онлайн

Сумма вклада/ /Срок вклада	Процентная ставка (% годовых)		
	91 день	181 день	367 дней
от 30 000 до 699 999.99 RUB	8,50%	9,50%	10,00%
от 700 000 до 1 499 999.99 RUB	8,75%	9,75%	10,25%
от 1 500 000 RUB	9,00%	10,00%	10,50%

1. Вклад открывается только при предъявлении Клиентом при открытии вклада промо-кода, полученного им при посещении сайта <http://www.openbank.ru/>.  
2. Выплата процентов в конце срока (на счет вклада). 3. Пополнения нет. 4. Частичное снятие нет. 5. В случае досрочного снятия суммы вклада или ее части договор вклада считается расторгнутым, а проценты по вкладу выплачиваются из расчета фактического количества дней нахождения денежных средств на счете вклада, исходя из ставки по вкладу «До востребования», действующей на дату расторжения договора. 6. Пролонгация возможна. 7. Вклад можно открыть только в подразделениях банка. В пользу третьего лица не открывается. Генеральная лицензия №1971 от 05.11.2014. Данные на 09.06.2016 с сайта <http://sia.ru/>

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

### Доходный плюс

Сумма вклада/ /Срок вклада	Процентная ставка (% годовых)					
	30 дней	90 дней	181 день	365 дней	540 дней	730 дней
от 10 000 RUB	7,00%	7,25%	8,00%	8,50%	9,00%	9,10%

1. Выплата процентов ежемесячно, в последний рабочий день месяца, а также в день окончания срока вклада. 2. Минимальная сумма дополнительного взноса не ограничена. Периодичность дополнительных взносов не ограничена, при этом пополнение вклада, заключенного на срок 365 дней и выше, прекращается за 180 календарных дней до окончания срока вклада. 3. Частичное снятие не предусмотрено. 4. Пролонгация предусмотрена на первоначальный срок на условиях, действующих в банке по данному вкладу на день пролонгации. 5. Досрочное расторжение – проценты выплачиваются исходя из фактического срока нахождения денежных средств во вкладе на момент востребования вклада, с удержанием излишне выплаченных процентов из основной суммы вклада. Начисление и выплата процентов при досрочном расторжении договора вклада производится по следующим процентным ставкам: для вкладов, открытых на срок 30, 90, 181 дней – по ставке «До востребования»; для вкладов, открытых на срок 365 дней: 1) если период действия договора до 181 дней (включительно) – по ставке вклада «До востребования»; 2) если период действия договора от 182 дней – по ставке: в рублях – 3,00% годовых, в Долларах США – 0,50% годовых за весь фактический период действия договора, для вкладов, открытых на срок 540 дней и выше: 1) если период действия договора до 181 дней (включительно) – по ставке вклада «До востребования»; 2) если период действия договора от 182 дней – по ставке: в рублях – 4,00% годовых, в Долларах США – 0,50% годовых за весь фактический период действия договора. Генеральная лицензия ЦБ РФ № 1329 от 18.11.2015 года. Данные на 09.06.2016 с сайта <http://sia.ru/>

**СОЛИД БАНК** (3952) 48-89-51, 48-89-52  
Иркутский филиал АО «Солид Банк»

# ЦБ РФ считает цель по инфляции в 4% абсолютно достижимой



Какими мерами регулятор планирует добиться такого результата? Будут ли они эффективны? И почему «уверенность российских потребителей должна значить для России больше, чем уровень цен на нефть»? Своим мнением делится Александр Разуваев, директор аналитического департамента Альпари.

– С нашей точки зрения, ЦБ уделяет излишне много внимания борьбе с инфляцией, которая уже находится на комфортном уровне менее 10%. При текущих показателях инфляции ключевая ставка ЦБ РФ должна составлять около 8%. При этом выход нефтяных цен на заложенный в бюджете уровень \$50 за баррель фактически снимает риски девальвации рубля. Текущему уровню цен на нефть соответствует уровень 62-63 рубля за доллар. Если, как мы ожидаем, нефть во втором полугодии выйдет в коридор \$60-65 за баррель, то для успешной борьбы с инфляцией ЦБ РФ нужно

будет просто отказаться от возможных валютных интервенций и пополнения международных резервов, допустив укрепление рубля.

Возможна также и разумная индексация социальных расходов за счет кредитов ЦБ. Идея спорная только на первый взгляд. Пенсионеры и бюджетники в России не самые богатые люди. Полученные ими в рамках индексации средства они направят на покупку не самых дорогих российских товаров или товаров из стран-партнеров России по Евразийскому Союзу, прежде всего из Беларуси. Им будет чуть легче жить, а экономи-

ка получит дополнительный внутренний спрос и поддержку.

В идеале уверенность российских потребителей должна значить для России больше, чем уровень цен на нефть. Об этом в далеком 1998 говорил руководитель ЦБ РФ Виктор Геращенко. Однако для этого Центробанку необходимо отказаться от книжных монетаристских догм. Некоторое ускорение инфляции в рамках данного сценария станет разумной платой за выход России на траекторию экономического роста.



# Экономика без купюр

БКС Премьер провел в Иркутске конференцию для собственников бизнеса и топ-менеджеров

Стремительно меняющаяся ситуация на финансовых рынках – в центре внимания инвесторов. Недостатка в экономических прогнозах сегодня нет, однако отделить полезную аналитику от сопровождающего ее «информационного шума» и вовремя принять правильные инвестиционные решения не всегда представляется возможным. Самой актуальной и свежей информацией о финансовых рынках эксперты БКС Премьер поделились с иркутянами на конференции «Экономика 2015-2017: ответы ‘без купюр’ на злободневные вопросы».



Фото А. Федорова

Кризис не случайно называют временем возможностей. Ситуация на финансовых рынках меняется стремительно, что позволяет инвесторам выгодно вкладывать свои средства в банке (несмотря на невысокие проценты), или приобрести недвижимость, которая сегодня, в условиях кризиса, избытка предложения, снижения ставок аренды и цен продажи, вряд ли может считаться выгодным вложением средств.

Увы, финансовая грамотность в нашей стране по-прежнему остается на низком уровне. Россияне предпочитают положить деньги на вклад в банке (несмотря на невысокие проценты), или приобрести недвижимость, которая сегодня, в условиях кризиса, избытка предложения, снижения ставок аренды и цен продажи, вряд ли может считаться выгодным вложением средств.

Облигации, акции, ПИФы, структурные продукты и другие инструменты финансового рынка могут принести инвестору куда большую доходность, однако многие россияне обходят их стороной, ошибочно полагая, что инвестировать в них сложно или небезопасно.

Ликвидация финансовой безграмотности – одно из главных направлений деятельности компании БКС Премьер, которая уже более 20 лет работает на финансовом рынке и является его лидером (каждая третья сделка на ММВБ совершается клиентом БКС). Компания сегодня стремится быть «финансовым супермаркетом» для своих частных и корпоративных клиентов, предлагая сотни индивидуальных финансовых решений с

прогнозируемым уровнем риска и доходности.

По словам регионального управляющего БКС Премьер по Сибирскому федеральному округу Евгения Поликарпова, для компании важно быть финансовым партнером клиента. «Персональные финансовые советники готовы отвечать на любые вопросы инвесторов, давать консультации в режиме 24/7», – отметил он.

Кроме этого, компания регулярно проводит различные образовательные мероприятия, на которых абсолютно бесплатно делится своим опытом с начинающими и действующими инвесторами.

«Мы стремимся донести до населения, что в инвестировании в различные финансовые инструменты нет ничего трудного, – поделился Евгений Поликарпов, – рассказываем о текущей экономической ситуации, даем слово независимым аналитикам и экспертам, которые делятся самой актуальной информацией для грамотной оценки и планирования финансовых возможностей, отвечают на все волнующие аудиторию вопросы».



г. Иркутск, ул. Свердлова, 43а  
т.8-800-500-40-40 | www.bcspremier.ru

Наименование БКС Премьер используется АО «БКС Банк» в качестве товарного знака для идентификации оказываемых услуг. Генеральная лицензия ЦБ РФ № 101 от 15.12.2014 г., Лицензия профессионального участника рынка ценных бумаг на осуществление брокерской деятельности № 154-13349-100000. Выдана ФСФР 14.10.2010 г.

## «Век нефти закончен. Пора меняться»

Специальным гостем конференции «Экономика 2015-2017: ответы ‘без купюр’ на злободневные вопросы» в Иркутске стал Владимир Левченко, независимый финансовый аналитик, биржевой эксперт, ведущий программ радиостанции «Бизнес-FM». В течение часа эксперт рассказывал иркутянам о своем видении текущей экономической ситуации, делился прогнозами и рекомендациями. Корреспондент Газеты Дело присутствовал на выступлении Владимира Левченко и записал самые яркие и интересные цитаты эксперта.

■ **Про «хрупкое дно».** Как сказал министр экономического развития, экономика сегодня нащупала некое «хрупкое дно». На нем мы стоим уже год и почему-то никак не можем найти равновесия: видимо, что-то с мозжечком. На самом деле, никто просто не хочет выкарабкиваться. Все сидят и ждут, когда кто-то придет и выгасит нас. Это как болото, где идет процесс гниения: пахнет, конечно, плохо, зато тепло. И все к этому привыкли. И так будет продолжаться, пока мы сами не захотим что-то изменить. Каждый из нас.

■ **Про новую реальность.** То, что сейчас происходит, – это не кризис. Не может кризис длиться два года – иначе организм бы умер давно. Это новая реальность. Изоляция страны усилилась, но и зависимость от внешних рынков усилилась тоже. Доля экспорта в ВВП выросла за этот период. Сейчас любые внешние шоки будут восприниматься еще жестче, чем раньше.

■ **Про нефть.** Глобально век нефти закончен. Он заканчивается не сегодня, не завтра, он закончился вчера. Нефть перестала быть стратегическим товаром. В США уже сегодня количество людей, занятых в сфере альтернативной энергетики, превысило количество людей, занятых в сфере добычи нефти.

■ **Про цены на «черное золото».** Я считаю, что текущая цена на нефть сильно завышена. Ожидания того, что перепроизводство нефти куда-то ушло, тоже неоправданны. Запасы сегодня на историческом максимуме. При текущих 50 долларах за бочку вся американская сланцевая индустрия прибыльна (себестоимость добычи снижается). Думаю, мы увидим очередное падение цен на нефть летом и еще одно – осенью.

■ **Про рубль.** Рубль сильно переоценен, он должен быть слабее. 100 рублей за доллар мы можем уже в этом году увидеть с большой долей вероятности.

■ **Про долгосрочное планирование.** России нужно находить свою нишу в мировой экономике, в системе мирового разделения труда. Благо, у нас есть точки роста. Главное – понять, что это процесс очень длительный. Мы привыкли к моментальной отдаче, но все краткосрочные меры – это мертвому припарка. Нужно понимать: отдача в 2% годовых – это отличная отдача, если мы смотрим на горизонт 30 лет. Это лучше, чем получить сегодня 10%, а завтра уйти в минус.

■ **Про импортозамещение.** Это, на мой взгляд, абсолютно непригодная идея. Мы все знаем, как развивалась цивилизация: сначала соседи воевали, потом начинали торговать. И как только начинали – все налаживалось. У России есть конкурентные преимущества, а есть недостатки. Зачем пытаться конкурировать на том поприще, на котором мы заведомо проигрываем, – непонятно. Любые защитительные меры приводят к падению уровня конкуренции, падению качества и росту цен.

■ **Про точки роста.** Американцы говорят: если нужно сделать десять одинаковых вещей – отдайте это Китаю, русским нельзя: сделают десять разных. Если нужно сделать что-то сложное технически – с этим отлично справятся японцы, а еще лучше – немцы. А вот если надо сделать что-то невозможное – это по силам только русскому. Наша смекалка позволяет создавать «прорывные» вещи, товары с космической добавленной стоимостью, и в этом наша долгосрочная точка роста. Нужно экспортировать идеи.

■ **Про инвестиции.** Инвестировать сегодня стоит в технологии, коммуникации, альтернативную энергетику. Кроме того, будут развиваться биотехнологии, здравоохранение: темпы роста населения Земли скоро остановятся, средняя продолжительность жизни будет расти.

■ **Про финансовый рынок.** Надо внедрять финансовый рынок в экономику, и этот процесс уже идет. Это будет работать. Внедряя финансовые технологии в реальную жизнь, мы с удивлением обнаружим, что коррупции не существует. Где на бирже коррупция? Нет ее там: система абсолютно прозрачная, издержки минимальные.

■ **Про психологическую зрелость.** Работа на финансовом рынке предполагает определенную психологическую зрелость. Но люди, увы, психологически очень слабы, не хотят заниматься собственным развитием. Проще купить квартиру. А что такое квартира? Это фиксация собственного благосостояния относительно благосостояния окружающих людей на момент покупки. Такой пассивный подход к собственной жизни получается. Между тем, финансовый рынок позволяет зарабатывать больше с меньшими затратами энергии. Но нужно думать, решать, нести ответственность. Это – выбор каждого.

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

Вакансия	Зарплата	Компания	Вакансия	Зарплата	Компания
Веб-разработчик (php)	от 50 000 руб	IO Games	Маркшейдер	от 70 000 руб	ООО Персонал Студия
Ведущий инженер-эколог	от 45 000 руб	Полидея	Менеджер объектных продаж (промышленный сегмент)	от 40 000 руб	ООО Торговые Системы ТехноНИКОЛЬ
Ведущий Программист 1С	от 70 000 руб	Фармаэконом	Менеджер по продажам	от 75 000 руб	ООО Энергосфера
Генеральный директор компании	от 100 000 руб	ООО Беркут	Менеджер по продажам недвижимости	от 35 000 руб	ООО EastForm
Геолог на рассыпное золото	от 65 000 руб	ООО СТАФФ ЗОЛОТО	Менеджер по собственной торговой марке	от 60 000 руб	Слата
Главный бухгалтер	от 65 000 руб	ИП Сиротин О.В.	Механик	от 80 000 руб	ООО ЗРП
Главный инженер проекта	от 60 000 руб	ООО Беркут	Начальник отдела продаж	от 100 000 руб	ООО Энергосфера
Главный инженер эколог	от 60 000 руб	Полидея	Начальник отдела продаж (эксклюзивная торговая команда)	от 67 000 руб	ООО ДМС Иркутск
Главный юрист-консульт	от 57 000 руб	ВТБ 24	Начальник сервисной монтажной службы	от 45 000 руб	ООО Сота
Директор дивизиона	от 100 000 руб	SUNLIGHT	Начальник склада	от 50 000 руб	ООО Энергосфера
Директор магазина	от 80 000 руб	HR GYM	Программист 1С	от 50 000 руб	ООО Сима-ленд
Директор магазина класса ЛЮКС	от 100 000 руб	ИП Сиротин О.В.	Региональный директор по развитию корпоративного бизнеса	от 140 000 руб	ИП Зубов Александр Валерьевич
Директор по развитию	от 100 000 руб	ООО Беркут	Региональный менеджер	от 75 000 руб	ООО Энергосфера
Директор розничной сети	от 80 000 руб	Сеть гипермаркетов SPAR	Региональный менеджер (производство аэролодок)	от 50 000 руб	Альянс Консалтинг
Директор/руководитель (аптечная сеть, розница, г. Иркутск)	от 90 000 руб	Мелодия здоровья	Региональный менеджер по лизингу	от 100 000 руб	ООО А2 Лизинг Систем
Заведующая / заведующий столовой	от 70 000 руб	ООО ЗРП	Руководитель отдела продаж	от 55 000 руб	ЗАО Энерпред Холдинг
Заведующий аптекой	от 48 000 руб	Фармаэконом	Руководитель отдела снабжения (закупочная логистика)	от 60 000 руб	Техноцентр, Группа Компаний
Заместитель главного бухгалтера	от 50 000 руб	ООО Персонал Студия	Руководитель по управлению коммерческой недвижимостью	от 80 000 руб	ООО Беркут
Инженер-программист Java (WEB)	от 70 000 руб	INTECH	Руководитель филиала	от 100 000 руб	ООО Беркут
Исполнительный директор экологической проектной организации	от 90 000 руб	Полидея	Слесарь по ремонту техники Komatsu	от 60 000 руб	ООО Персонал Студия
Категорийный менеджер	от 60 000 руб	ООО Ориан-Персонал, центр кадрового менеджмента	Супервайзер отдела продаж b2c	от 50 000 руб	Дом.ру
Коммерческий директор	от 60 000 руб	Этажи, федеральная компания	Территориальный менеджер	от 40 000 руб	Назаровское молоко
Коммерческий директор	от 50 000 руб	Байс, ГК	Территориальный менеджер по продажам	от 80 000 руб	Кадровое агентство Юнити
Консультант по внедрению ERP-систем	от 100 000 руб	Первый БИТ	Управляющий магазином Samsung	от 50 000 руб	Inventive Retail Group, Samsung
Маркетолог	от 35 000 руб	ООО Беркут	Управляющий филиалом	от 60 000 руб	ИТЕКО
			Шеф-повар	от 45 000 руб	Управляющая компания Альянс Ресторанс

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



ОАО «Забайкальский трест инженерно-строительных изысканий»

672010, Забайкальский край, г. Чита, ул. 9 Января, 24
Бухгалтерский баланс на 31 декабря 2015 г. (тыс.руб.)

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

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

Table with 5 columns: Наименование показателя, код показателя, За январь-декабрь 2015 г., За январь-декабрь 2014 г., За январь-декабрь 2013 г. Rows include Выручка, Себестоимость продаж, Валовая прибыль (убыток), Коммерческие расходы, Управленческие расходы, Прибыль (убыток) от продаж, Доходы от участия в других организациях, Проценты к получению, Проценты к уплате, Прочие доходы, Прочие расходы, Прибыль (убыток) до налогообложения, Текущий налог на прибыль, В т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы), Изменение отложенных налоговых обязательств, Изменение отложенных налоговых активов, Прочее, Чистая прибыль (убыток), Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода, Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода, Совокупный финансовый результат периода, СПРАВОЧНО: Базовая прибыль (убыток) на акцию, Разводненная прибыль (убыток) на акцию.

Руководитель А.Н.Калишников

АО «Улан-Удэнская птицефабрика»

670013, Бурятия Респ, г.Улан-Удэ, пер.Псковский, д.9
Бухгалтерский баланс на 31 декабря 2015 г. (тыс.руб.)

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

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

Table with 5 columns: Наименование показателя, код показателя, За январь-декабрь 2015 г., За январь-декабрь 2014 г., За январь-декабрь 2013 г. Rows include Выручка, Себестоимость продаж, Валовая прибыль (убыток), Коммерческие расходы, Управленческие расходы, Прибыль (убыток) от продаж, Доходы от участия в других организациях, Проценты к получению, Проценты к уплате, Прочие доходы, Прочие расходы, Прибыль (убыток) до налогообложения, Текущий налог на прибыль, В т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы), Изменение отложенных налоговых обязательств, Изменение отложенных налоговых активов, Прочее, Чистая прибыль (убыток), Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода, Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода, Совокупный финансовый результат периода, СПРАВОЧНО: Базовая прибыль (убыток) на акцию, Разводненная прибыль (убыток) на акцию.

Руководитель В.Г.Дондуков

ОАО «Усольстройматериалы»

665451, Иркутская обл., Усольский р-н, в 800 метрах северо-восточнее черты г. Усолье-Сибирское
Бухгалтерский баланс на 31 декабря 2015 г. (тыс.руб.)

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

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

Table with 5 columns: Наименование показателя, код показателя, За январь-декабрь 2015 г., За январь-декабрь 2014 г., За январь-декабрь 2013 г. Rows include Выручка, Себестоимость продаж, Валовая прибыль (убыток), Коммерческие расходы, Управленческие расходы, Прибыль (убыток) от продаж, Доходы от участия в других организациях, Проценты к получению, Проценты к уплате, Прочие доходы, Прочие расходы, Прибыль (убыток) до налогообложения, Текущий налог на прибыль, В т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы), Изменение отложенных налоговых обязательств, Изменение отложенных налоговых активов, Прочее, Чистая прибыль (убыток), Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода, Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода, Совокупный финансовый результат периода, СПРАВОЧНО: Базовая прибыль (убыток) на акцию, Разводненная прибыль (убыток) на акцию.

Руководитель А.С.Горохов

Открытое Акционерное Общество «Сибэкспоцентр»

664050, г. Иркутск, ул. Байкальская, 253, корп. А
Бухгалтерский баланс на 31 декабря 2015 г. (тыс.руб.)

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

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

Table with 5 columns: Наименование показателя, код показателя, За январь-декабрь 2015 г., За январь-декабрь 2014 г., За январь-декабрь 2013 г. Rows include Выручка, Себестоимость продаж, Валовая прибыль (убыток), Коммерческие расходы, Управленческие расходы, Прибыль (убыток) от продаж, Доходы от участия в других организациях, Проценты к получению, Проценты к уплате, Прочие доходы, Прочие расходы, Прибыль (убыток) до налогообложения, Текущий налог на прибыль, В т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы), Изменение отложенных налоговых обязательств, Изменение отложенных налоговых активов, Прочее, Чистая прибыль (убыток), Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода, Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода, Совокупный финансовый результат периода, СПРАВОЧНО: Базовая прибыль (убыток) на акцию, Разводненная прибыль (убыток) на акцию.

Руководитель А.Г.Шаповалов
Главный бухгалтер Е.В.Семенова

В КонсультантПлюс – новые материалы по бюджетной тематике и госзакупкам

Государственная служба, госзакупки и государственное имущество – новые консультации по этим темам включены в Справочную Правовую Систему КонсультантПлюс. Ситуации представлены в удобной форме «вопрос – ответ» и содержат пошаговые инструкции и ссылки на судебную и административную практику, а также примеры.

- По теме госслужбы рассмотрены следующие вопросы:
• проведение аттестации госслужащих;
• подача и проверка сведений о доходах и расходах госслужащих;
• освобождение от занимаемой должности (в том числе сокращение);
• поступление и прием на госслужбу;
• пенсионное обеспечение госслужащих.

Эти материалы будут интересны специалистам кадровых подразделений госорганов.

В рамках тематики госимущества рассмотрены вопросы:

- передача госимущества в хозяйственное ведение и оперативное управление;
• передачи предпрятиями и учреждениями имущества в аренду;
• отчуждение госимущества.

Ситуация адресованы юристам и специалистам подразделений по управлению имуществом.

По госзакупкам рассмотрены вопросы, касающиеся закупок по Закону №44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» и Закону №223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц».

При этом основной акцент в материалах сделан на описание и правила процедуры закупок по Закону №223-ФЗ. Так, в новых материалах рассмотрены вопросы: закупки по единственному поставщику, формирования положений о закупках по Закону №223-ФЗ и внесения в них изменений, формирования отчетности и планов, внесения изменений в договоры и др.

Материалы по госзакупкам будут интересны специалистам

соответствующих подразделений в госорганах, муниципалитетах, а также в различных бюджетных учреждениях и коммерческих организациях с госучастием.

Материалы будут регулярно проверяться на актуальность и дополняться новыми тематиками. В поисковой выдаче новые материалы помечены как «ситуация».

Подробнее о новых материалах можно узнать в региональном центре Сети КонсультантПлюс АО «КонсультантПлюс в Иркутске».

Advertisement for Consultant Plus in Irkutsk. Includes logo with a graduation cap, text 'КонсультантПлюс в Иркутске', 'RIC 112 SINCE 1993', phone number '(3952) 22-33-33, 53-28-53', and address 'АО "КонсультантПлюс в Иркутске" Иркутск, ул. Красноярская, д. 31/1, 1 подъезд, 7 этаж info@irkcons.ru, www.irkcons.ru'.



# Мне бы в небо

## Зачем иркутский бизнесмен Алексей Гердт учится летать на вертолете?

– Неужели вам совсем не страшно летать, Алексей?

– Не страшно. Некоторое беспокойство, конечно, присутствует, но не страх.

Мы с Алексеем Гердтом, генеральным директором компании «Темерсо», и его инструктором Юрием Стрекаловским садимся в кабину вертолета «Робинсон-66». Шумная «стрекоза» уверенно поднимается в небо, оставляя внизу деревья и дома. Курсанту Гердту предстоит очередной урок в небе под руководством опытного пилота.



Фото из личного архива

### «ЗАЦЕПИЛО!»

В небо гендиректора компании «Темерсо» занесло совершенно случайно. Никакого представления о малой авиации Алексей Гердт не имел, пока четыре года назад не поехал в другой город – в гости к товарищу.

«У него есть собственный небольшой аэродром – прокатил меня на маленьком самолете, на вертолете. И я понял, насколько это здорово, необычно. Одним словом, зацепило, – рассказывает наш собеседник. – Захотелось летать еще. И не просто пассажиром, а пилотом».

Первым делом он отправился в поликлинику: без медосмотра к полетам не допускают. «Медицинские требования для всех едины – пилот Боинга ты или простой курсант, так что я три дня провел в больнице. Зрение, сердце, давление, нервы, устойчивость к нагрузкам – проверили все».

Получив «добро» от врачей, Гердт приступил к обучению. Теоретический курс прошел в специализированной школе в Новосибирске, а

порывы ветра – все это может происходить одновременно. Самое простое упражнение, которое нужно выполнить новичку – подняться над землей и зависнуть на высоте 1-2 метра. Казалось бы, что сложного? Но не тут-то было. Несмотря на знание теории, поначалу совершенно непонятно, как удерживать вертолет на одном месте. Легкий, 600-килограммовый «Робинсон», на котором мы тренируемся, очень чувствителен к любым движениям пилота и внешним воздействиям. Стабильного, ровного «висения» удается добиться лишь после пары десятков тренировок».

Сейчас «висеть» у курсанта Гердта получается вполне неплохо. Он освоил и другие навыки: взлет, посадку, равномерный полет. Каждый новый летный час посвящается закреплению уже полученных знаний и разбору новых задач. Как, например, выбрать в лесу площадку для приземления, определить с высоты полета, можно на нее садиться или не стоит?

«Если выполняешь упражнение сам, без помощи пилота, без замечаний – значит, научился, идешь дальше», – говорит наш собеседник.

К настоящему моменту он налетал уже около 30 часов, но самые трудные задачи у него еще впереди. На одном из завершающих занятий, например, предстоит пройти испытание авторотацией.

«О том, что это такое, я спросил во время одного из полетов у пилота в Новосибирске. Тот решил не рассказывать, а показать. Молча сбросил скорость до минимума. Вертолет начал резко снижаться – ощущения жуткие».

Умение посадить вертолет при отказе двигателя – навык, которым будущий пилот непременно должен владеть. «Вертолет так спроектирован, что даже в этой ситуации остается управляемым. Можно безопасно, хоть и жестковато приземлиться. Главное – быстро найти подходящую площадку, принять решение и сесть».

пренебрегать правилами эксплуатации, правильно оценивать метеоусловия (нельзя, например, летать при сильном ветре или большой облачности), свои навыки и, разумеется, не садиться за управление в нетрезвом состоянии.

«Мелкие нарушения правил дорожного движения допускает каждый водитель. В авиации все совершенно иначе. Потому что все правила, как говорят наши учителя, написаны опытом – то есть большинство из них введены в результате каких-то летных происшествий. Любое несоблюдение правил может привести к ошибке. А в воздухе права на ошибку нет. Там нельзя припарковаться к обочине, включить «аварийку» и позвонить инструктору».

Все перемещения в небе отслеживаются и сопровождаются круглосуточно работающими диспетчерами. Перед каждым полетом пилот обязан уведомить их, куда направляется, на какой высоте, и назвать следующее время выхода на связь. Столкновения с другими воздушными суднами в этом случае будут исключены.

Как говорит Алексей, небо над Иркутском практически полностью открыто для полетов: нельзя летать лишь над некоторыми режимными объектами, например, плотиной ГЭС, авиазаводом: «Но мы обычно летаем за городом, чтобы лишний раз не тревожить и не отвлекать иркутян».

Основные направления полетов – побережье Байкала и окружающие его горы. «Очень люблю Хамар-Дабан и Саяны. Такая красота – постоянно туда тянет! Студентами постоянно ходили в пешие походы, но сейчас для этого свободного времени почти не остаётся. А вертолет как раз дает такую возможность: можно взять в аренду на пару дней, улететь, отдохнуть, вернуться. В отличие от самолета, вертолет не привязан к взлетно-посадочной полосе, и в этом его несомненный плюс. Можно приземлиться где угодно. Главное найти плоскую площадку 20 на 20 метров».

### ЦЕЛЬ БУДЕТ ДОСТИГНУТА

Но пока это только мечты. Впереди – часы тренировок. «Можно пройти курс, сдать экзамен, получить права. Но ты должен быть уверен в своих силах, точно знать, что сможешь выполнить полет – от взлета до посадки – самостоятельно. Пока я не представляю, что Юра выйдет из кабины, и я смогу полететь сам», – признается Алексей.

Однако в том, что эта цель все-таки будет достигнута, не сомневается ни сам курсант, ни его наставник, который вполне доволен успехами ученика.

«Управление вертолетом дает уверенность в себе, помогает открыть второе «Я», дарит массу ощущений, – говорит будущий пилот. – И уж, конечно, в воздухе совершенно забываешь о работе: есть только ты, небо и вертолет».

Анна Масленникова,  
Газета Дело

«Самое простое упражнение, которое нужно выполнить новичку – подняться над землей и зависнуть на высоте 1-2 метра. Казалось бы, что сложного? Но не тут-то было. Несмотря на знание теории, поначалу совершенно непонятно, как удерживать вертолет на одном месте»

практические навыки стал отрабатывать в пригороде Иркутска, под руководством опытного пилота Юрия Стрекаловского.

«Чтобы освоить все навыки управления вертолетом и получить права, нужно налетать не менее 40 часов, – рассказывает курсант. – А на деле получается больше».

### ВИСЕНИЕ И АВТОРОТАЦИЯ

Вертолетом, по словам нашего собеседника, управлять очень сложно. Это не автомобиль, который может ехать только вперед или назад. Вертолет в воздухе может передвигаться абсолютно в любом направлении.

«Вверх, вниз, вправо, влево... А еще есть крены вбок, вращения, восходящие и нисходящие потоки,

### БЕЗ ПРАВА НА ОШИБКУ

Вертолет, по словам нашего собеседника, – вполне безопасный вид транспорта. Если, конечно, не

## Экскурсии на вертолете

### Почувствуй себя пилотом!

- Для романтиков, влюбленных в небо
- Для экстремалов в поисках новых ощущений
- Для искателей, жаждущих новых открытий

Уникальная возможность узнать об основах пилотирования вертолета и совершить полет под руководством профессионального пилота-инструктора

HELI.guide – Вертолетные гиды

Тел.: +7 (3952) 649-880, <http://heli.guide>

<b>Тест полет</b> ⌚ 30 мин теории   30 мин практики 💰 35 000 рублей	<b>Экспресс курс</b> ⌚ 45 мин теории   60 мин практики 💰 50 000 рублей	<b>Мастер курс</b> ⌚ 150 мин теории   100 мин практики 💰 100 000 рублей
---	--	---



# Застройщики затянули пояса

## Что происходит на рынке новостроек

Иркутский рынок новостроек по-прежнему в «зоне турбулентности». Сделки по договорам долевого участия с начала года показывали положительную динамику, но в мае их количество снова сократилось. Что делать в условиях нестабильного спроса? Насколько эффективны меры господдержки отрасли? Какой ценовой политики придерживаться? О ситуации на рынке мы поговорили с иркутскими застройщиками.

### О СТРУКТУРЕ СПРОСА

**Как изменилась структура спроса, по сравнению с 2015 годом, какие квартиры чаще приобретают?**

**Н. Зверева:** В нашей компании соотношение ипотечных сделок и покупок квартир за счет собственных средств осталось примерно на уровне 2015 года. В то же время, идет ощутимое снижение требования к площади приобретаемых объектов. Так, сейчас покупатели проявляют интерес к однокомнатным квартирам площадью 36-40 кв.м (в 2013-2014 гг. – 42-47 кв.м), двухкомнатным 50-55 кв.м. (2013-2014 гг. – 60-67 кв.м) и трехкомнатным 70-85 кв.м (2013-2014 гг. – 90-115 кв.м).

**Е. Савченко:** Структура спроса в нашей компании не изменилась. К нам приходят люди и с собственными средствами, и покупающие жилье в ипотеку. Доля ипотечников, безусловно, растет, потому что люди хотят снизить риск инвестиций, выбирая муниципального застройщика. Если ранее процент клиентов, берущих ипотеку, был около 65%, то сейчас мы можем говорить о 80% сделок.

### О ЦЕНАХ

**Московские застройщики прогнозируют рост цен на строящееся жилье. Свои ожидания они объясняют растущими ценами на стройматериалы, ожидающимся дефицитом предложения и отложенной инфляцией. Каковы ваши прогнозы?**

**Д. Ружников:** Столица нашего государства и столица Восточной Сибири все-таки отличаются по конъюнктуре рынка. В нашей стране вообще нет общих тенденций, везде ситуация разная. Поэтому говорить о том, что у нас будет тот же тренд, не приходится. Однако в одном москвичи правы: необоснованный рост цен на материалы (посмотрите цены на арматуру) существенно скажется на стоимости строительства, а соответственно – и на цене продажи.

**Н. Зверева:** На протяжении всего прошлого года происходило заметное снижение стоимости квадратного метра на строящееся жилье на всей территории нашей страны. Это, безусловно, было связано с пониманием застройщиками необходимости исполнения ранее взятых на себя обязательств по строительству уже начатых объектов.

Однако, видя тенденции рынка, крупные и устойчивые компании в 2015 году сократили количество новых объектов, строительство которых приходится на 2015-2017 годы. Как следствие, в 2017-2018 годах мы будем иметь дефицит предложения на рынке недвижимости.

Кроме того, главным фактором в конечном формировании цены является себестоимость строительства. К сожалению, ситуация, сложившаяся на рынке арматуры, неизбежно приводит к увеличению стоимости на 6-12%. А ведь этот показатель – только один из многих составляющих. Есть еще лифты, инженерное оборудование, иностранные рабочие, стоимость услуг которых зависит от ослабления или укрепления российской валюты, которая продолжает находиться в нестабильном положении.

Удержать стоимость квадратного метра на прежнем уровне становится все сложнее. Неизбежно следует ожидать роста цен на строящиеся объекты уже в самое ближайшее время.

### О МЕРАХ ГОСПОДДЕРЖКИ

**Правительство в последнее время активно взялось за строительную отрасль, предлагая все новые меры поддержки, с одной стороны, и ужесточая требования к участникам рынка – с другой. Как оцениваете эти новации? Каков их эффект на отрасль, на иркутский рынок, на вас?**

**Н. Зверева:** Действительно, в последнее время идет существенное реформирование строительной отрасли. Многие предложения правительства, безусловно, вытекают из анализа проблемных ситуаций. Но, к сожалению, принимаемые меры и изменения законодательства далеко не всегда имеют грамотный подход. Так, ряд предложений по изменению 214-ФЗ не только не поддержат отрасль, но, и наоборот усугубят ее общее состояние.

**Д. Ружников:** Конечно, жизнь не стоит на месте, и нужно менять законодательные акты, регламентирующие ту или иную деятельность. В конце концов, опыта у застройщиков и органов, регламентирующих строительную деятельность, становится больше, все глубже мы изучаем вопрос взаимодействия, но... Если государство вводит какие-то новые порядки в работе отрасли, то логично предположить, что



**Наталья Зверева,**  
заместитель генерального директора,  
руководитель отдела продаж  
АО «Восток Центр Иркутск»



**Евгений Савченко,**  
начальник МУП «УКС города  
Иркутска»



**Дмитрий Ружников,**  
заместитель генерального директора  
ОАО ФСК «Новый город»

старые порядки будут отменены. К сожалению, этого не происходит. На застройщиков накладывают все новые и новые обязательства, при этом новые могут дублировать старые или противоречить им. Мы еще не отработали механизм со страхованием ответственности застройщиков, до сих пор нет проверенных игроков на рынке, нет четкого понимания этого инструмента, а государство уже пытается привлекать банки как дополнительный инструмент гарантий, привязать платежи по строительству к определенным счетам. А зачем тогда страхование, если и так все проверяют? Зачем Стройнадзор?

**Е. Савченко:** Очень сложно оценивать изменения в строительной отрасли, потому что определенности в действиях Правительства РФ пока нет. Есть понятные задачи – сделать жилье более доступным, поддержать строительную отрасль как один из локомотивов развития экономики, но пока рассматриваются различные сценарии изменений, и все находится в активной фазе обсуждений. Думаю, что решения будут приняты к концу года, чтобы заменить программу «Ипотека с господдержкой». Сейчас очевиден только тот факт, что жилье у нас в ближайшем будущем точно не подешевеет, а будет дорожать.

### О НОВЫХ ПРОЕКТАХ

**Какие угрозы и вызовы вы сегодня видите для отрасли? Планируете ли в текущих условиях запускать новые проекты?**

**Н. Зверева:** Компания «Восток Центр Иркутск» в своей деятельности руководствуется, прежде всего, принципами грамотного взвешивания возможных рисков и ответственности перед покупателями, выразившими нам доверие, приобретая квартиры в наших жилых комплексах. Сейчас мы ведем строительство блок-секции 5 жилого комплекса «Стрижи». Несмотря на сложную экономическую ситуацию, мы не снижаем темпа и планируем завершить объект раньше намеченного срока. Однако возможность начала строительства следующих объектов требует глубокого анализа.

**Е. Савченко:** Угрозы вполне очевидны. Многие застройщики затянули пояса. Масштабы бедствия еще не столь заметны, думаю, о них мы узнаем в ближайшие пару лет, когда должны будут сдаваться дома, в которые люди вложили деньги. Сегодня рынок сузился, и по большому счету только крупные застройщики запускают новые стройки. Например, у нас запускается новая блок-секция в районе «Эволюция» и в жилом комплексе «Алмазный». Также уже в июне МУП «УКС города Иркутска» представит новый строительный проект.

### О «ТОЧКАХ РОСТА»

**По мнению главы регионального Минстроя Светланы Свиркиной, точками роста для строительной отрасли должны стать «возрожденные стройиндустрии и импортозаме-**

**щение, выделение по разумным ценам земельных участков, обеспеченных необходимой инфраструктурой, а также проработка приемлемых условий финансирования строительной отрасли». Согласны ли вы с министром? Насколько эти задачи выполнимы?**

**Н. Зверева:** Ипотека с государственной поддержкой уже практически исчерпала свой потенциал. Мера была временной и, насколько это было возможно, поддержала строителей. Однако для укрепления и развития отрасли требуются более серьезные меры со стороны государства. Бесплатное выделение земельных участков, компенсация затрат Застройщиков на подключение к инженерным сетям, субсидирование проектного финансирования – вот те принципы частно-государственного партнерства, принятые во многих странах Европы, которые безусловно, с одной стороны, скажутся на снижении конечной стоимости квадратного метра жилья, а с другой – приведут к стабилизации всей строительной отрасли.

**Д. Ружников:** Мы полностью поддерживаем Светлану Дмитриевну. Однако эти послы не новы, и обсуждать их необходимость в очередной раз смысла нет. С помощью каких механизмов и за чей счет их реализовывать – вот это вопрос. Вопрос, на который мало кто может ответить. Но я думаю, что совместно мы будем искать решение, и уверен, что рано или поздно найдем.

Елена Демидова,  
Газета Дело

## НАГЛЯДНО

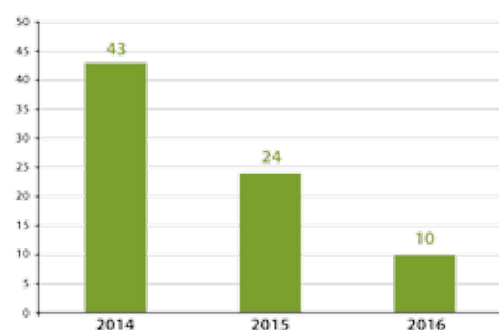
### Кризиса бояться – на стройку не ходить

В 2014 году, судя по опубликованным строительными компаниями проектным декларациям, на рынок новостроек Иркутска и Иркутского района вышло 43 новых проекта строительства многоквартирных домов. В прошлом году их количество заметно сократилось – до 24.

По данным на 10 июня 2016-го, с начала года иркутскими застройщиками опубликовано 10 новых проектных деклараций. Объявлены новые очереди строительства в ЖК Алмазный (блок-секция №3-3, МУП «УКС города Иркутска»), ЖК Стрижи (блок-секции №6 и №8, «ВостокЦентрИркутск»), ЖК Новый (блок-секция №26, АЗГИ), микрорайоне Радужный (блок-секция №8-5, «Танар»), ЖК «Высота» (блок-секции №11,12, СК «Высота»).

Стартовали в 2016 году и совсем новые проекты. Так, опубликованы проектные декларации ЖК Гранд Парк («Максстрой»), ЖК Нижняя Лисиха-4 (ФСК «ВостСибСтрой»), ЖК Символ (ФСК «Новый город»), жилого дома по ул. Первомайская («Эко+»).

### Новые проекты строительства многоквартирных домов в Иркутске и Иркутском районе, шт.



Количество проектов согласно проектным декларациям, включая очереди строительства, оформленные отдельно. Проектные декларации опубликованы на сайтах: [www.uks.irkutsk.ru](http://www.uks.irkutsk.ru), [www.vostokcentrirkutsk.pf.ru](http://www.vostokcentrirkutsk.pf.ru), [azgi.ru](http://azgi.ru), [www.tanar-irkutsk.ru](http://www.tanar-irkutsk.ru), [www.visota.net](http://www.visota.net), [maxstroy.ru](http://maxstroy.ru), [www.vssdom.ru](http://www.vssdom.ru), [www.new-gorod.ru](http://www.new-gorod.ru), [ecoplus-irk.ru](http://ecoplus-irk.ru)  
По данным REALTY.IRK.RU

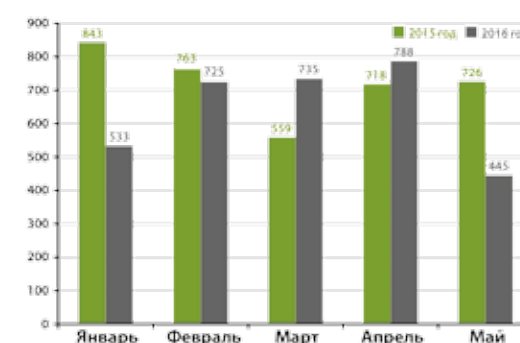
### Рынок строящегося жилья в Иркутской области «просел» в мае

Как сообщает Управление Федеральной службы государственной регистрации, кадастра и картографии по Иркутской области, в мае 2016 года Росреестр зарегистрировал в области 445 ДДУ. В апреле в регионе было зарегистрировано 788 договоров.

Падение рынка наблюдается и в Иркутске: в мае было зарегистрировано 390 договоров долевого участия (против 760 в апреле).

Отметим, что результаты мая 2016 года по регистрации ДДУ значительно ниже результатов аналогичного периода прошлого года. Так, в мае 2015 года Росреестром было зарегистрировано 726 договоров участия в долевом строительстве в Иркутской области, 693 – в Иркутске.

### Количество договоров долевого участия, зарегистрированных в Иркутской области, шт.



Источник: Управление Федеральной службы государственной регистрации, кадастра и картографии по Иркутской области



## Новости рынка недвижимости

■ В мае 2016 года в Иркутской области было зарегистрировано 7878 переходов прав на основании договора купли-продажи (мены) жилья.

Такое же количество переходов было зарегистрировано и месяцем ранее. По данным Росреестра, в столице Приангарья наблюдается снижение числа зарегистрированных переходов прав на жилье относительно апреля. Если в прошлом месяце было зарегистрировано 1524 переходов прав, то в мае – 1485.

■ Объем выданных средств по ипотечным кредитам в первые четыре месяца текущего года увеличился на 49,8% по сравнению с аналогичными показателями прошлого года.

Об этом сообщил министр строительства и жилищно-коммунального хозяйства РФ Михаил Мень. «Во многом мы связываем это с тем, что в первые два месяца года был серьезный спрос на ипотеку, так как Правительством России еще не было принято решение о продлении программы субсидирования ипотеки», – прокомментировал глава ведомства.

■ Цены на стройматериалы в Иркутской области снизились в мае.

Индекс цен на основные материалы и топливно-энергетические ресурсы, которые были приобретены строительными организациями Иркутской области, составил 99,7% относительно апреля. По данным Иркутскстата, наблюдается значительное падение цен на дорожный битум. Также цены снизились на щебень (на 8%), песок (4%), линолеум (3%), электроэнергию (2%). Однако увеличение стоимости наблюдается на арматуру (19%)

■ Премьер-министр Дмитрий Медведев сообщил, что семьи, которые получают соцвыплаты по программе «Жилище», могут платить этими средствами за ипотеку.

«Постановление вносит изменение в целевую программу «Жилище» и дает возможность молодым семьям, которые получают социальную выплату, направить эти деньги на погашение ипотеки», – прокомментировал премьер.

■ 9% россиян готовы переехать на Дальний Восток, где имеется возможность получить бесплатные гектары земли.

Об этом рассказал заместитель председателя комиссии Минвостокразвития Сергей Габестро. Замминистра РФ по развитию Дальнего Востока Кирилл Степанов добавил, что выбрать землю и оценить ландшафт можно на специальном электронном ресурсе. Возможности по реализации сельскохозяйственных проектов становятся шире для группы компаньонов или семьи.

■ Госдума приняла в первом чтении правительственный законопроект о реформе системы кадастровой оценки.

Она передается от независимых оценщиков создаваемой сети государственных бюджетных учреждений (ГБУ). Предполагается, что оценка будет проходить по единой методике, которую подготовит Минэкономики. Оспаривание результатов оценки, согласно редакции первого чтения, будет проводиться специальными региональными комиссиями.

■ Комитет Госдумы по финансовому рынку одобрил принятие проекта закона, который предполагает создание национальной перестраховочной компании.

По словам авторов законопроекта, НПК будет организовано в качестве дополнительного подспорья – защитит имущество страхователей и обеспечит финансовую устойчивость страховщиков.

■ 363 млрд рублей должны российские строительные компании по кредитам.

За последний год сумма невыплаченных кредитов строительных компаний увеличилась в полтора раза. В первый квартал 2015 года строители не выплатили 243,3 млрд рублей по кредитам. Доля просроченных займов выросла с 13,9% до 22,9% от общего объема кредитов, выданных российским строителям. Одновременно с этим в 2015 году обанкротилось 2,7 тыс. строительных организаций, сообщают «Ведомости».

## В ЦИФРАХ

Средняя стоимость вторичного жилья в Иркутске на 10.06.2016г. (тыс. руб./кв.м)

Тип	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
1 комн. кирпич	71,15	62,80	53,42	56,06	48,64
1 комн. панель	65,93	62,63	55,52	62,44	50,42
2 комн. кирпич	69,81	60,37	53,04	51,99	46,13
2 комн. панель	73,36	60,54	53,68	52,78	46,46
3 комн. кирпич	69,78	60,73	52,63	53,95	46,77
3 комн. панель	55,95	57,14	50,34	48,62	44,02
Средняя стоимость	67,51	60,24	52,34	52,72	46,27

Средняя стоимость строящегося жилья в Иркутске на 10.06.2016г. (тыс. руб./кв.м)

Срок сдачи	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
Готовое	79,39	56,29	50,26	46,34	41,59
Срок сдачи – 1 полугодие 2016 года	-	53,19	52,00	46,00	-
Срок сдачи – 2 полугодие 2016 года	92,20	54,14	49,57	44,25	39,00
2017 год и позже	-	62,30	50,62	41,00	-
Средняя стоимость	83,66	56,11	50,25	44,78	40,95

Средняя стоимость коммерческой недвижимости в Иркутске на 10.06.2016г. (тыс. руб./кв.м)

Назначение	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
склад (продажа)	23,62	44,97	26,57	27,36	33,66
склад (аренда)	0,67	0,56	0,26	0,30	0,23
магазин (продажа)	105,74	56,93	49,10	50,12	49,88
магазин (аренда)	1,19	0,76	0,61	0,55	0,59
офис (продажа)	91,35	59,16	56,69	44,36	49,19
офис (аренда)	0,80	0,63	0,56	0,58	0,40

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

ПАО АКБ «АВАНГАРД». Генеральная лицензия Банка России № 2879 от 10.09.2015 г. реклама

# Лучший корпоративный банк

по версии GLOBAL BANKING & FINANCE REVIEW

**Банк Авангард** в кратчайшие сроки открывает счета в российских рублях и иностранной валюте юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям, резидентам и нерезидентам РФ в 75 городах России.

**Как открыть расчетный счет**

- 1 Заполнить заявление online
- 2 Загрузить необходимые документы
- 3 Прийти в Банк с оригиналами документов

**0₽** За подключение и обслуживание интернет-банка плата не взимается

Лучший Корпоративный Банк России по версии финансового портала «Глобал Бэнкинг энд Файнэнс Ревью».

# БАНК АВАНГАРД

[www.avangard.ru](http://www.avangard.ru)  
8 (800) 555 99 93



**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 |

**Газету Дело доставят вам  
прямо в офис!**

газета

**дело**

Подпишитесь  
на курьерскую доставку  
по телефону **701-305**

**Продам участок**

д. Бурдаковка



43 км. Байкальского тракта, 10 соток (ДНТ), уютное, тихое место, рядом залив, лесополоса, в собственности.

595 тыс. руб.

503-560

**Продаем участок**

Байкальский тракт, Новая Лисиха



83 сот., в собст-ти, ИЖС, под стр-во многоквартирных домов или коммерческое направление (большой автомобильный трафик), рядом торговая зона.

8840 тыс. руб.

503-560

**Продажа торговых площадей в центре Иркутска!**

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



ул. Тимирязева, 27

**Стоимость:**

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

96-40-55

**Продам 1-комн. квартиру**

ул. Сарафановская, 71



ЖК Сарафановский, 42 кв.м, черн. отделка, в собст-ти, квартира от подрядчиков, возможна ипотека с гос-поддержкой.

1555 тыс. руб.

503-560

**Участки по отличной цене!**

с. Хомутово



Участки в Хомутово, по 10 соток, в собственности. Полевые участки, до границы поселения 300 метров. В начальной стадии перевода в ДНТ.

7 тыс. руб./сотка

8 (902) 577-23-67

**Торговые помещения в центре города!**



ул. Литвинова, 20

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

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

96-40-55

**Офисы в аренду. Сквер Кирова**

ул. Ленина, 6



Собственник сдает в аренду офисы на Ленина, 6, от 12 до 150 кв.м.

34-22-39

**Продаю здание!**

ул. Александра Невского, 38



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

29 млн руб.

96-80-66



**ПАО «РОСТЕЛЕКОМ»**

Ростелеком

реализует недвижимость в Иркутской области

**Нежилое помещение:**

г. Иркутск, ул. Пролетарская, 12

- Помещение площадью 538,6 кв.м **Цена:** 13 500 000 руб.

**Нежилое помещение:**

г. Иркутск, ул. Пролетарская, 12

- Нежилое помещение площадью 1391,4 кв.м, расположенное на 1-4 этажах. **Цена:** 30 318 300 руб.

**Нежилое помещение:**

г. Иркутск, м-н Топкинский, квартал 4-200 (около школы № 50)

- Помещение на 1, 2 этажах, площадью 103,9 кв.м **Цена:** 3 113 640 руб.

**Производственная база:**

Ангарский р-н, р.п. Мегет, ул. Садовая, 27а

- Производственная база (2-этажное кирпичное нежилое здание площадью 678,7 кв.м, гараж площадью 886,9 кв.м, гараж площадью 56,7 кв.м, здание проходной площадью 55,4 кв.м). **Цена:** договорная.

Справки по телефонам: 8(3952) 200-355, 203-501, e-mail: anna.v.parilova@sibir.rt.ru или по адресу: 664011, г.Иркутск, ул. Пролетарская, 12, каб. 307, отдел имущественных прав

**Производственная база:**

г. Ангарск, мкр. Майск, ул. Гастелло, 6

- Здание бытовое площадью 982,5 кв.м;
- Здание складское площадью 587 кв.м;
- Земельный участок площадью 7488 кв.м

**Цена:** 9 283 500 руб.

**Производственная база:**

Иркутская обл., г. Тулун, пер. Школьный, 21

- Производственная база общей площадью 1670,3 кв.м с земельным участком (гараж 473,9 кв.м, проходная 19,7 кв.м, котельная, 93,1 кв.м, здание конторы 531,6 кв.м, столовый цех 31,4 кв.м, здание красного уголка под склад 161,1 кв.м, склад 48,5 кв.м, склад 311 кв.м, котел отопительный, земельный участок 9 464 кв.м). **Цена:** 2 000 000 руб.

**Производственная база:**

г. Шелехов, Култукский тракт, 20

- Гараж площадью 168,6 кв.м;
- Гараж площадью 601,9 кв.м;
- Гараж площадью 213,4 кв.м;
- Навес площадью 195,2 кв.м;
- Проходная площадью 15,8 кв.м. **Цена:** 5 333 364 руб.

**Нежилое здание:**

Иркутская обл., г. Бирюсинск, ул. Жилой городок, 24

- Здание площадью 304,2 кв.м с земельным участком площадью 1034 кв.м.

**Техническое помещение:**

Иркутская обл., г. Тайшет, ул. 19-го Партсъезда, 27-1Н

- Техническое помещение УП, общей площадью 49,4 кв.м. **Цена:** 218 772 руб.

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