

октябрь,
2012

№ 10 (13)

информационно-рекламное издание 6+

дело

ИНВЕСТИЦИИ

Центробанки печатают деньги. Как это повлияет на мировые финансовые рынки? Что в итоге будет с золотом, рублем и акциями? Эксперты советуют, куда лучше вложиться частному инвестору



06

СВОЕ ДЕЛО



09

Директор типографии «Репроцентр А1» Сергей Макаров рассказывает, как ему и его компаньонам за 10 лет удалось в 4 раза увеличить объемы бизнеса и достичь годовых оборотов в 2 миллиона долларов

ИПОТЕКА

Можно ли в Иркутске взять ипотеку при «серых» доходах и без первоначального взноса? Что выгоднее – гасить ипотечный кредит или платить за аренду жилья? Свои аргументы приводят топ-менеджеры иркутских банков



11

НЕДВИЖИМОСТЬ



13

Хотите открыть свой ресторан? Первое, о чем вам нужно задуматься – поиск подходящего места. Опытный ресторатор и риэлтеры рассказывают об особенностях выбора помещения под заведение общественного питания

Пивовар увлекся
эко-базаром

Юрий Корнев,
владелец иркутских пивоварен и баров

Насколько прибыльно производство пива в Иркутске?
В чем секрет идеального кафе?

→ | 2-3

КРЕДИТЫ БИЗНЕСУ

Банк «Открытие»: все возможности для вашего бизнеса

Развивать бизнес в одиночку, опираясь только на собственные финансовые средства и опыт – очень сложно. Предпринимателям нужны не только кредиты, но и, к примеру, помощь в организации расчетов с контрагентами, в подготовке к участию в тендерах. О возможностях, которые бизнесменам предоставляет Банк «Открытие» рассказывает управляющий филиалом «Иркутский» Инесса Бранденбург.

→ | 4



Пивовар увлекся

О том, какой доход приносит производство пива в Иркутске и почему его розничная продажа может «выйти практически в ноль», рассказывает владелец сети пивоварен и баров Юрий Коренев. В интервью Газете Дело ресторатор также поделился проектом идеального кафе – берите и воплощайте.

– Когда и на чем вы заработали свои первые деньги?

– В девятом классе. Электрогитару сам сделал. Годик поиграл и продал. За сумасшедшие деньги – 140 рублей. Коммерция в те времена делалась на дефиците, поэтому зарабатывать удавалось либо на том, что привозили из-за границы, либо на том, что делали своими руками.

– Каков был ваш следующий «бизнес-проект»?

– Бизнесом назвать это трудно. По семейным обстоятельствам я уехал в Севастополь, окончил там кораблестроитель-

ный институт, затем 8 лет служил на судах заграничного плавания. Это каторжный труд, но были и плюсы – подолгу бывал за границей и смог наконец увидеть эту terra incognita для советских людей, а на так называемые бонусы (командировочные в валюте – прим. ред.) мог купить дефицитные в союзе вещи. Там и столкнулся впервые с капиталистическими отношениями. Так что когда развалился Союз, у меня не возникло сложностей с «встраиванием» в рынок.

– Куда «встроились» первым делом?

– Я вернулся в Иркутск в конце 80-х. Пока

раздумывал, чем заняться, Олег Геевский, с которым мы выросли (он на тот момент был секретарем Свердловского райкома КПСС), предложил мою кандидатуру на должность инструктора райкома партии. Опыт работы там оказался очень полезным. По сути, партийные комитеты организовывали жизнь города и области. Сегодняшние госуправленцы по уровню организации в сравнении с ними – просто дети.

Прошел буквально год, и в нашей стране появились первые ласточки рыночных отношений – разрешили кооперативы. Я открыл свой прямо при

райкоме, в котором работал. Консультировали местные предприятия, как переходить на формы хозрасчета.

– На этом и заработали свой первый миллион?

– Нет, хорошо заработать удалось, когда мы с Александром Костиным и Борисом Резвиным открыли биржи – лесную, сырьевую. Тогда ведь время было такое – биржи да банки. Потом мы объединили наши биржи в Иркутский биржевой союз: занимались поставками из-за рубежа того, чего у нас в регионе не было – продукты питания, промтовары. А за границу от нас шел мазут, бензин, алюминий, лес. К примеру, областная администрация давала поручение на поставку в область тонны масла. В обмен предполагалось отдать лес на условиях паритетных внутренних цен. Удалось нам сторговаться и продать лес дороже, а масло купить дешевле – разница шла в наш карман. И, как правило, рентабельность сделок достигала 100%.

– Но вечно на этом зарабатывать не удалось бы...

– А мы и не собирались. Накапливали капитал для дальнейших проектов. В итоге, правда, нам с Сашей так и не удалось им воспользоваться – наш компаньон вместе с львиной долей общих денег переехал в Америку.

– Но это не помешало вам открывать новые бизнес-проекты. К примеру, варить пиво...

– У меня было много проектов. А первый мини-пивзавод в Иркутске я открыл в '92 году.

– Насколько прибыльно производство пива в Иркутске?

– 300%. Не удивляйтесь так сильно. Я, конечно, говорю о чистой разнице между себестоимостью производства 1 литра пива и ценой продажи. Если учесть все сопутствующие траты

– аренда, зарплата персоналу и т.д. – «выхлоп» составит 20-30%.

– Продажа пива в розницу – через собственные рестораны, пабы, бары – выгоднее?

– Не сказал бы. Некоторые наши заведения – на-

– Нельзя было выкупить эти помещения в собственности или переехать?

– Почти двадцать лет назад, когда я искал в Иркутске помещения, пригодные для баров, практически все площади были либо в федеральной, либо в городской собственности. И условия аренды у этих собственников на тот момент были вполне интересными.

Это потом ставки стали сильно расти. Или нас попросту «выгоняли». Так было и в случае с нашим первым заводом, находившемся по улице Софьи Перовской. Тогда, в 2005 году мне удалось удачно купить здание на Красногвардейской – почти 500 «квадратов» бывшей фабрики по изготовлению банных шаек достались за 6 миллионов рублей. Переехали быстро, за две недели. Производство ведь надолго не остановишь.

Офис тоже переехал – в здание напротив «Чешской пивоварни» (раньше мы располагались на Карла Маркса, 3). Из-за роста арендных ставок. И на этот раз все переезды – в помещения, которые у нас в собственности.

– Когда начальник сидит в офисе напротив – это на пользу бизнесу?

– Конечно, сами посмотрите: раньше перед пивоварней был пустырь, забитый мусором. Теперь летняя терраса, на которую в теплое время года клиенты с удовольствием перебираются.

Кстати, после открытия летней террасы поток клиентов увеличился где-то на четверть. Так часто происходит после ремонта, обновления заведения. У ресторанных проектов ведь пик популярности довольно короткий. В Иркутске, конечно, подольше, чем в столице – 3-4 года.

– Чешскую пивоварню можно считать самым доходным из ваших проектов?

– Нет, самый доходный – это, как правило, самый

“
Производство пива в Иркутске приносит 300% от вложенного. Я, конечно, говорю о чистой разнице между себестоимостью производства 1 литра пива и ценой продажи. Если учесть все сопутствующие траты – аренда, зарплата персоналу и т.д. – «выхлоп» составит 20-30%.”

пример, бары «Первач» и «У Швейка» – если не выйдут «в ноль», то прибыль дают смешную. В основном окупают занятость людей, которые там работают.

Раньше это были вполне доходные проекты. Но год от года аренда на этих площадях растет, и совсем не теми темпами, что инфляция.



Фото А. Фёдорова

эко-базаром

новый. Сейчас большей популярностью пользуется бар-пивоварня «Хмельное подворье», который открылся в 130 квартале.

– Там использовались те же наработки, что и в «Чешской пивоварне» – поставщики оборудования, сырья?

– Не совсем. На первый пивзавод я закупил чешское оборудование – специально ездил на европейские выставки, выбирал. А для «Хмельного подворья» взял немецкое, изготовленное в Китае. Качество одного уровня, а вот цены сильно отличаются.

Единственное, на чем экономить в производстве пива нельзя – сырье. Солод мы покупаем только у немецких поставщиков.

– Если проект мини-пивзавода и бара настолько успешен, почему не зарабатываете на продаже франшиз, как некоторые иркутские бизнесмены?

– Мне нравится создавать что-то новое.

Ставить на поток – видимо, дело доходное, но мне не интересно. Хотя ко мне обращались питерские предприниматели за консультацией, сейчас они готовят к запуску аналог «Хмельного подворья» в своем городе, и я помогаю им открываться.

Вот Игорь Кокоуров – молодец: с азартом работает над франшизой своей пивной. А мне больше по душе другие варианты. Сейчас, к примеру, вместе с Сергеем Перевозниковым развиваем проект магазина по продаже экологически чистых продуктов. Купили здание на Депутатской, там сейчас идет ремонт. Хотели уже в октябре открываться, но ремонт как всегда затягивается.

Этот проект вряд ли будет иметь серьезную доходность. Но мне лично он интересен. Я, можно сказать, для себя его делаю: чтобы было куда прийти и купить пусть не на 100%, но на 90% экологически чистые продукты.

Рентабельность бизнеса пока непонятна. Но если не будет нужного объема продаж – закроем.

– А если сравнить доходность всех ваших проектов, какой окажется на первом месте?

– Кофейня. Кофе может приносить до 1000% прибыли. Это я опять же в сравнении себестоимости производства чашечки кофе и ее продажи.

– Если кофейня настолько прибыльное дело, почему закрыли «Венское кафе»?

– Причин было несколько. Во-первых, возникли сложности в отношениях с партнерами: «Венское кафе» я открывал в компании с австрийцами. Во-вторых, здание, в котором оно находилось, купил Сбербанк. Еще один, не менее важный момент – удаленность кондитерского цеха от самого заведения. Производство располагалось на окраине города, в Рабочем, кафе – в центре, на улице Степана Разина.

Хотите раскрою секрет идеального кафе, которое будет пользоваться стопроцентным успехом? Зал для посетителей и кондитерский цех в одном здании! Клиенты в таком кафе будут всегда. Даже если оно расположено не в центре города. В Вене я бывал в подобном: кондитеры пишут в специальном меню, что такое-то пирожное будет готово в 15-20 утра – и любители подтягиваются в кафе к 15-10. Но для этого кондитерский цех должен за стенкой находиться, а не в часе езды от кофейни.

– Как проходит обычный рабочий день?

– Заезжаю в офис – смотрю почту, рабочие документы, планирую встречи. Обязательно бываю на строящихся объектах: они требуют постоянного внимания. Посещаю и уже действующие заведения.

– Самые удачливые предприниматели в один голос утверждают – чтобы добиться успеха в бизнесе, нужно заниматься спортом. Вы с этим согласны?



Фото А. Фёдорова

– Нет, не согласен. Можно всю жизнь посвятить работе, жертвуя своим здоровьем – и добиться при этом неплохих успехов в бизнесе.

– А вы сами спортом занимаетесь?

– Спорт – это образ моей жизни. В футбол играю каждые выходные – это для меня самый эмоциональный вид спорта, бег на лыжах – некий фитнес, тренажерный зал – необходимость.

Летом с удовольствием катаюсь на лодке для академической гребли. Кстати, везти ее пришлось издалека, с трудом нашел ее в Москве на базе Олимпийского резерва. Почему так «заморочился»? Велосипед люблю, но Иркутск нехорош для велокатания, дорожек совсем нет. А у меня и дом выходит прямо на залив Ангары. В общем, все сложилось.

**Мария Фаизова,
Газета Дело**

Кредиты для малого бизнеса



- Кредиты без залога до 5 млн рублей по упрощенной процедуре.
- Решение Банка за два дня, выдача кредита за три дня.
- Инвестиционные кредиты и кредиты на пополнение оборотных средств до 100 млн рублей сроком до 10 лет.
- Привлекательная процентная ставка, отсутствие скрытых комиссий, в том числе за досрочное погашение.

Кредит «Без залога»: до 5 000 000 руб. на срок до 2 лет, обеспечение – поручительство собственников бизнеса. Инвестиционный кредит на покупку основных средств: до 100 000 000 руб. на срок до 10 лет. Возобновляемая кредитная линия: до 100 000 000 руб. на срок до 2 лет. Обеспечение – поручительство собственников бизнеса, основные средства, товары в обороте, недвижимость, включая личное имущество, комбинированный залог и залог третьих лиц. Возможен залог приобретаемого имущества. Максимальный период доступности кредитных средств – 60 календарных дней/18 месяцев для Возобновляемой кредитной линии, уплата процентов – ежемесячно, погашение основного долга – по индивидуальному графику. Размер процентной ставки определяется индивидуально, от 10 %. ЗАО «Райффайзенбанк» принимает решение о заключении кредитного договора на основании всей предоставленной информации и в соответствии с требованиями к заемщикам.

Выращиваем акул бизнеса

**Райффайзен
БАНК**

Разница
в отношении

8 800 700 4646
www.raiffeisen.ru

Реклама

Банк «Открытие»: все возможности для вашего бизнеса



Развивать бизнес в одиночку, опираясь только на собственные финансовые средства и опыт, очень сложно. Предпринимателям нужны не только кредиты, но также поддержка в других вопросах, например – в организации расчетов с контрагентами, в подготовке к участию в тендерах и так далее. О возможностях, которые предоставляет Банк «Открытие» предпринимателям для успешного развития бизнеса, рассказывает управляющий филиалом "Иркутский" ОАО Банк "ОТКРЫТИЕ" Инесса Родриховна Бранденбург.

– Проблема залогов и обеспечения – одна из наиболее острых для МСБ. Что предлагает Банк «Открытие» для ее решения?

– Мы понимаем, что небольшим компаниям сложно предоставить необходимое обеспечение по кредиту, поэтому активно развиваем сотрудничество с гарантийными фондами. Если клиент не может предоставить залог в полном объеме, то в качестве обеспечения мы оформляем поручительство фонда, которое может достигать 50% от суммы кредита и 70% от суммы банковской гарантии. Таким образом, заемщику достаточно иметь залог всего на половину суммы кредита. В Иркутске мы также работаем с местным гарантийным фондом поддержки предпринимательства.

– А какие возможности дает предпринимателям ваше сотрудничество с МСП Банком?

– С МСП Банком мы сотрудничаем уже не первый год. Сейчас мы вместе реализуем федеральную программу поддержки малого предпринимательства «Финансирование инноваций и модернизаций». Благодаря партнерству с МСП Банком, «Открытие» может предоставлять кредиты предпринимателям по льготным ставкам – от 11,5% до 12,5% годовых – согласитесь, это

очень привлекательные условия.

По этой программе кредит предоставляется на финансирование инноваций, модернизации и энергоэффективности, а в рамках еще одной партнерской программы – на любые цели для всех клиентов, относящихся к категории МСБ.

– Инесса Родриховна, расскажите о других партнерских программах Банка «Открытие».

– Развитие партнерских программ – одно из приоритетных направлений нашей деятельности в сфере МСБ. Мы помогаем нашим партнерам наращивать объемы бизнеса за счет стимулирования спроса на их продукцию.

Я поясню эту схему на простом примере. Допустим, мы заключаем партнерское соглашение с автосалоном, по условиям которого клиентам автосалона – юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям – мы предоставляем кредиты на автомобили. Кредитные средства повышают доступность автомобильной техники для предприятий МСБ и, соответственно, наши партнеры получают, во-первых, увеличенный клиентский поток, а во-вторых, агентское вознаграждение от Банка за каждого привлеченного клиента, которое выплачивается ежемесячно.

Нашими партнерами являются не только автосалоны, но и поставщики оборудования, агентства недвижимости, юридические и бухгалтерские фирмы, ассоциации по поддержке МСБ и прочие компании, у которых значительный поток клиентов МСБ. Информацию обо всех партнерах мы размещаем на сайте Банка. В ближайшем будущем мы планируем организовывать с ними совместные маркетинговые акции – например, предоставлять кредиты на товары наших партнеров под пониженную процентную ставку.

– Еще один вопрос, который волнует каждого предпринимателя – поиск банка для расчетно-кассового обслуживания (РКО), ведь от скорости и надежности операций напрямую зависят отношения с

контрагентами. Что предлагает Банк «Открытие» в этой сфере?

– Вы совершенно правы: удобное и качественное РКО – важная составляющая успешного бизнеса, именно поэтому в области РКО мы придерживаемся самых высоких стандартов обслуживания. РКО в Банке «Открытие» включает полный спектр услуг для юридических лиц и индивидуальных предпринимателей с учетом индивидуальных особенностей бизнеса каждого клиента: открытие и ведение счетов в рублях РФ и иностранной валюте; расчетно-кассовые операции и конверсионные операции; валютный контроль; эквайринг и многое-многое другое.

Для оперативного управления счетами клиенты могут воспользоваться услугами дистанционного банковского обслуживания. Через системы «Банк-Клиент» и «Интернет-Клиент» можно совершать практически все операции по счету, а с помощью услуги СМС-информирование – получать на мобильный телефон информацию о движении денежных средств.

– А что вы можете предложить клиентам, которые располагают свободными денежными средствами?

– В Банке «Открытие» действует широкая линейка депозитов с привлекательными ставками и различными дополнительными опциями. Например, есть депозит, по условиям которого при досрочном изъятии денежных средств ставка уменьшается всего на 1 процентный пункт от указанной в договоре. Кроме того, предприятия МСБ могут получать доход от свободных денежных средств, не открывая срочный депозит – проценты начисляются на свободный остаток по расчетному счету. Помимо всего прочего мы оформляем наши собственные векселя на любой срок и под выгодные ставки.

– Инесса Родриховна, участие в тендерах и аукционах – хороший шанс получить выгодный контракт, однако малым предприятиям зачастую сложно соответствовать требованиям заказчика. Что Банк «Открытие» может предложить предприятиям МСБ для решения этой проблемы?

– Участникам тендеров и

аукционов на электронно-торговых площадках наш Банк предлагает весь спектр услуг – от подготовки к конкурсу до исполнения контрактов. Мы предоставляем гарантии, обратное финансирование, организуем расчеты и многое другое.

Специально для предпринимателей, участвующих в тендерах, мы также разработали новый продукт –

«Тендерный кредит». Кредит выдается без залога, поэтому даже небольшие компании могут участвовать в крупных аукционах с существенными обеспечительными взносами. Такой заем позволяет предприятиям малого и среднего бизнеса (МСБ) принимать участие одновременно в нескольких конкурсах, не отвлекая из оборота собственные средства.




КРЕДИТЫ БИЗНЕСУ

СУММА до 120 млн руб.

СРОК КРЕДИТА до 10 лет

Ставка по программе кредитования «Кредит под залог недвижимости» от 12% до 15% (значения ставок определяется Банком индивидуально), сумма кредита от 500 000 руб. до 120 000 000 руб. Срок кредита от 3 мес. до 10 лет. Валюта кредита – рубль, доллары США, евро. Обеспечение – объекты жилой и нежилой недвижимости. ОАО Банк «ОТКРЫТИЕ». Генеральная лицензия Банка России № 2279 от 27.09.2010 г.



Тел.: 28-35-36

openbank.ru

Открытие Банк
 Филиал Иркутский
 ОАО Банк «Открытие»
 Иркутск, ул. Чкалова, д. 36
 Тел.: 28-35-36

Образование по-взрослому

Лозунг «Учиться, учиться и еще раз учиться» обрел вторую жизнь. Сегодня учатся все: и полные амбиций молодые специалисты, и умудренные опытом люди. Таково требование времени – без постоянного обновления знаний профессиональный успех немислим. О том, какие возможности предлагает сегодня высшая школа, рассказывает декан факультета бизнеса и менеджмента Байкальской международной бизнес-школы ИГУ Мария Потапкина.

– Программ для взрослых сегодня множество: от двухдневных семинаров до фундаментальных курсов длиной в два-три года. Что выбрать из этого обилия предложений, чтобы не пожалеть потом о напрасно потраченном времени и средствах?

– Чтобы сделать правильный выбор, необходимо понять, для чего вы идете учиться. Тому, кто собрался освоить совершенно новую для себя сферу, и тому, чья цель – дальнейшее совершенствование в профессии, нужны разные программы. Универсальных образовательных продуктов не существует. Чем точнее сфокусирована программа, тем она эффективнее.

Байкальская международная бизнес-школа ИГУ (БМБШ) предлагает взрослым слушателям целый ряд учебных программ. Кому-то больше подойдет программа профессиональной переподготовки, кому-то – магистратура, кому-то нужна MBA. Наша задача – показать каждому возможный путь получения знаний и трансформирования их в желаемый результат.

– Разберемся с терминами. Магистратура, MBA – не самые понятные слова. Раньше было второе высшее – и все ясно...

– С 2011 года высшее образование в России ста-

ло двухступенчатым. Первая ступень – бакалавриат, вторая – магистратура. Ничего другого нет. Сегодня и программы второго высшего образования подразумевают выдачу диплома магистра по определенному направлению, вместо привычного специалиста. Необязательно поступать в магистратуру сразу же после того, как окончена первая ступень. Можно сделать это через некоторое время, когда станет понятно, в каком направлении двигаться. Получить диплом бакалавра или специалиста можно в одном вузе, а магистратуру окончить в другом. То есть двухступенчатая система образования, о которой было сказано столько не лестного, на самом деле очень удобна. Она дает свободу маневра: можно расти профессионально, а можно осваивать новые сферы.

– Кому подойдет магистратура БМБШ?

– Эта программа для тех, кто хочет расти как менеджер. К нам приходят и выпускники вузов, осознавшие, что для успешного старта им недостаточно имеющегося образования (гуманитарного, технического, естественно-научного), и те, кто уже имеет определенный опыт работы и готов сделать следующий шаг в карьере, решить конкретные управленческие проблемы.

Программа держится на «четыре китах»: менеджмент, информационные технологии, финансы и кредит, маркетинг. Эти дисциплины составляют общенаучный блок. Что касается профессионального цикла, то в нем можно выделить пять базовых дисциплин (управленческая экономика, корпоративные финансы, методы исследования в менеджменте, теория организации и оргповедение, стратегический анализ) и обширную вариативную часть. Последняя представляет собой список курсов, из которых слушатели могут выбрать определенное количество понравившихся и способных сформировать нужную специализацию.

– Теперь давайте все выясним про MBA. Это для кого?

– MBA – высший уровень образования в области бизнеса, другими словами, высшая ступень в образовании менеджера. Эти программы адресованы собственникам компаний и топ-менеджерам, тем, кто занимается стратегическими вопросами. В отличие от магистратуры, MBA – программа дополнительного образования и потому не предполагает глубокого изучения теории: считается, что для слушателей это уже пройденный этап. Задача MBA – не дать знания, а научить стратегии эффективного



прос стоит так: стоит ли конкретная программа тех денег, которые мне предлагают за нее заплатить? Поможет ли мне это образование занять желаемую должность, решить какую-то проблему и так далее? Верну я потраченное за определенный промежуток времени, или нет?

На стоимость влияют несколько факторов. Во-первых, уровень программы. Понятно, что магистратура стоит дешевле, чем MBA. Во-вторых, репутация вуза. Нужно обращать внимание не просто на громкое имя, а на оценки тех, кто уже прошел обучение. И, наконец, цена сильно зависит от состава преподавателей. С нашими слушателями работают преподаватели лучших бизнес-школ России, занимающие топовые позиции в специальных рейтингах: Высшей школы экономики, Государственного университета управления, Высшей школы международного бизнеса АНХ при Правительстве РФ и так далее. Это не только яркие личности, но и признанные во всем мире носители самых современных знаний в сфере менеджмента и передовых образовательных методик. Если сложить все эти факторы и сопоставить их с ценой за обучение, то получится, что программы БМБШ для взрослых – одни из самых интересных предложений для иркутян и жителей соседних регионов.

управления, вооружить инструментами решения самых разных проблем.

В программе MBA Байкальской бизнес-школы «Стратегическое управление компанией» акцент делается на решении практических управленческих задач. Один из главных принципов – командная работа, которая многим помогает преодолеть так называемое «одиночество лидера», найти единомышленников и потенциальных деловых партнеров. Совместное обсуждение проблем сближает слушателей настолько, что даже после окончания программы они продолжают плотно общаться. Мы делаем акцент на активные методы обучения, например,

бизнес-игры и имитационное моделирование экономических процессов. В результате слушатели находят ответы на волнующие их вопросы.

– Все программы для взрослых платные...

– Думаю, тот, кто принял решение о продолжении образования, понимает, что плата за обучение – это инвестиции в будущее. И понятия «дорого» или «дешевое» в данном случае неприменимы. Во-



Иркутский государственный университет
БАЙКАЛЬСКАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ БИЗНЕС-ШКОЛА

Байкальская международная бизнес-школа ИГУ: г.Иркутск, ул. Карла Маркса, 1, ИГУ, ауд.218, факультет бизнеса и менеджмента, т.24-19-02, www.buk.irk.ru

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

Вакансия	Зарплата	Компания	Город	Вакансия	Зарплата	Компания	Город
Региональный менеджер по продажам	от 55 до 90 000руб	metabo	Иркутск	Консультант по туризму	от 30 до 50 000 руб	Workle	Иркутск
Директор гипермаркета	от 50 000руб	Спортмастер	Иркутск	Менеджер по туризму	от 30 до 50 000 руб	Workle	Иркутск
Торговый представитель по работе с сетевыми клиентами	от 30 000 руб.	Прон-сервис	Иркутск	Туристический агент	от 30 до 50 000 руб	Workle	Иркутск
Торговый представитель	от 30 000 руб.	Прон-сервис	Иркутск	Менеджер по продажам (туризм)	от 30 до 50 000 руб	Workle	Иркутск
Ассистент менеджера по продажам	от 32 000 руб.	ООО «Наркада»	Иркутск	Консультант по туристическим продуктам	от 30 до 50 000 руб	Workle	Иркутск
Руководитель отдела продаж	от 40 до 70 000 руб	Федеральный гляцевый журнал Shop&Go	Иркутск	Руководитель отдела медицинских представителей	от 30 до 50 000 руб	Центр трудоустройства, Приоритет	Иркутск
Территориальный менеджер	от 50 000 руб.	Кинфтрейд	Иркутск	Руководитель отдела закупок и логистики	от 30 000руб	Основа движения	Иркутск
Торговый представитель	От 53 000 руб	Электродом	Иркутск	Региональный представитель до 73 000 руб.	до 73 000 руб	Добрая роль	Иркутск
Программист 1С	от 30 до 70 000	Первый БИТ	Иркутск	Главный специалист-эксперт в электроэнергетике	от 70 до 120 000 руб.	NA Cornerstone	Иркутск
Системный администратор	от 35 000 руб	Кадровый центр ВОНС	Иркутск	Водитель-экспедитор	от 28 до 35 000 руб	Центр трудоустройства, Приоритет	Иркутск
Разработчик СУБД Progress	от 30 000 руб	Банковские информационные системы	Иркутск	Инженер-механик по силовым установкам	от 35 000 руб	Восточная техника	Иркутск
Менеджер по продажам (доставка грузов)	от 30 000 до 50 000 руб.	DRD в России	Иркутск	Менеджер по продажам	от 25 до 100 000 руб	Энфорта	Иркутск
Ведущий специалист отдела IT	от 30 000 руб.	Протек, центр внедрения	Иркутск	Руководитель отдела продаж	от 30 000 руб	Ренессанс Life & Pensions	Иркутск
Маркетолог-аналитик	от 40 до 50 000 руб	Монолитхолдинг, ООО	Иркутск	Директор по продажам	от 50 000 руб	Ренессанс Life & Pensions	Иркутск
Торговый представитель	от 50 000 руб	Сатурн	Иркутск	Начальник отдела продаж	от 30 до 80 000 руб	Ренессанс Life & Pensions	Иркутск
Ведущий инженер технического отдела	от 50 до 70 000руб	Монолитхолдинг, ООО	Иркутск	Координатор рекламных акций	от 30 до 35 000 руб	Пойнт Пасат персонал	Иркутск
Менеджер по работе с клиентами	от 40 до 60 000 руб	Информационный холдинг "Трейд.су"	Иркутск	Директор магазина	от 45 000 руб	ЦентрОбувь	Иркутск
Специалист по продажам	от 30 до 70 000 руб	Дубльгис	Иркутск	Главный клиентский менеджер	от 55 000 руб	Центр трудоустройства, Приоритет	Иркутск
Инженер ПТО	от 50 000 руб	Транс-Сибирская лесная компания	Иркутск	Региональный директор	от 200 000руб	Интермедсервис	Иркутск
Территориальный менеджер	от 50 000 руб.	Эрконпродукт	Иркутск	Нуратор розничной сети	от 60 000 руб	ЦентрОбувь	Иркутск
Менеджер по продажам	от 30 до 50 000 руб	Перспектива, кадровый центр	Иркутск	Заместитель директора по строительству	от 60 000 руб	Штайнер, ООО	Иркутск
Региональный медицинский представитель	от 45 до 50 000 руб	Shreya Life Sciences	Иркутск	Начальник сектора бронерского обслуживания	от 40 000 руб	Сбербанк России	Иркутск
Региональный представитель	от 30 до 100 000 руб.	Астерикс, НП	Иркутск	Руководитель направления	от 50 до 150 000 руб	ТехноНиколь	Иркутск
Региональный менеджер	от 59 400 руб.	Намис-приправы	Иркутск	Монтажник опс	от 30 до 30 000 руб	ООО, Пожарная безопасность объектов	Иркутск
Начальник отдела логистики	от 30 до 40 000 руб	Центр трудоустройства, Приоритет	Иркутск	Начальник службы персонала	от 30 до 35 000 руб	Банк Русский стандарт	Иркутск
Программист 1С	от 40 000 руб	ТРЕТО	Иркутск	Менеджер по развитию территорий	от 40 000 руб	Штайнер, ООО	Иркутск
Специалист по туризму	от 30 до 50 000 руб	Workle	Иркутск				

Что будет с золотом, рублем и акциями?

экспертное мнение



Элвис Марламов,
управляющий активами
красноярского представительства ЗАО «Финам»



Константин Бушуев,
начальник отдела анализа
рынков БД «ОТКРЫТИЕ»

Центробанки печатают деньги. Как это повлияет на мировые финансовые рынки?

Элвис Марламов:

— Традиционно исчерпав все меры по преодолению экономических трудностей, Центробанки используют свое последнее оружие — печатают деньги, ведь только у них есть право создавать их из воздуха. Это и называ-

ется количественным смягчением.

За новые деньги Центробанк Европы купит на открытом рынке подешевевшие облигации проблемных стран — Испании, Италии и, возможно, Греции. Это вызовет, во-первых, их рост и соответственно снизит доходность (сейчас она равна примерно 5%), что, в свою очередь, понизит стоимость обслуживания долга для той же Испании, и она сможет

теперь занимать деньги на рынке дешевле, чем раньше. Во-вторых, инвесторы получат за свои бумаги новые деньги и смогут вложить их как в другие активы, так и в реальную экономику. Аналогичную процедуру проведет американская Федеральная Резервная Система (ФРС).

Почувствовав, что денег в системе стало больше, инвесторы начнут беспокоиться, а не обесценятся ли их

вложения в «наличные» в результате разгула инфляции? Крупные банки и инвестиционные фонды начнут продавать защитные облигации надежных экономик, таких как США, Германия и Швейцария, так как в случае роста инфляции реальный доход по ним будет отрицательный. Это то же самое, что вкладывать деньги в депозит под 6%, когда основные товары растут на 20% в год.

Константин Бушуев:

— Последние меры ФРС США с легкой руки журналистов и инвестиционных банков были названы «третьим этапом количественного смягчения (QE3) в США». На наш взгляд, считать их таковыми затруднительно. Во время QE1 и QE2 в 2008-2011 годах ФРС, выкупая государственные облигации США, предоставила новые денежные средства рынкам на сумму более \$2,7 триллионов. Запущенная летом 2011 года «операция Твист» имела изначальный объем \$400 миллиардов, но фактически уже не предлагала новых денег. Летом этого года операция Твист была продлена до конца 2012 года, и ее размер увеличен еще на \$270 миллиардов.

Объявленное 14 сентября «QE3» на деле представляет собой пока лишь расширение финальной части операции Твист на \$135 миллиардов. То есть фактически объем QE3 составляет лишь 4% от всех предыдущих мер ФРС! И еще меньший процент, если учесть стимулирующие меры правительства США в 2008-2009 годах. В такой ситуации говорить о том, что меры ФРС могут как-то сильно помочь рынкам акций и облигаций, вряд ли стоит.

— Как долго рынки будут «переваривать» новые деньги? Куда податься частному инвестору?

Элвис Марламов:

— Ситуация будет развиваться стремительно. В моду сейчас входят «реальные активы». Золото, продовольствие — уже на исторических максимумах. Следом в таких случаях растут промышленные металлы, такие как медь, алюминий и никель (которые сейчас, кстати, находятся на довольно привлекательных уровнях). И далее капитал идет в акции ведущих компаний — так инвесторы покупают доли в реальном бизнесе.

Процесс, по сути, только начинается в октябре. Европейский ЦБ снизил ставку до 0,75%, а ФРС готова кредитовать свои банки под 0,25% до 2015 года. В этих условиях избыточной ликвидности стоит ожидать зарождение большого растущего тренда на рынке акций и сырья, продолжительностью 1-1,5 года. Примерно в 2014 году станет ясно, вышли ли западные

экономики на траекторию роста и пора ли останавливать «печатный станок».

Золото, вероятно, продолжит свое восхождение и пробьет знаковый психологический уровень в \$2000 за унцию. Однако это не самый интересный актив, его покупают уже по привычке и, по сути, он вырос почти в 10 раз за 10 лет. Себестоимость металла на данный момент в районе \$600 за унцию.

Мне кажется, в настоящий момент наиболее интересны акции ведущих российских компаний. Во-первых, на нашем рынке торгуются бумаги мировых лидеров в своих отраслях, таких как Газпром, ГМК «Норильский никель», РУСАЛ, Роснефть, Русгидро. Это, естественно, привлечет тех же глобальных инвесторов: Центробанки выкупят у

Константин Бушуев:

— Первая реакция рынков на фразу в новостных лентах «QE3 запущено!» была импульсивной — инвесторы бросились агрессивно скупать «рисковые» активы по всему миру. А трейдеры, игравшие до 14 сентября на понижение, были вынуждены судорожно закрывать свои короткие позиции. Все это привело к взлету цен на акции. Между тем, уже на следующий день наступило некоторое отрезвление. Инвесторы почитали мнения аналитиков и осознали, что QE3 оказалось вовсе не тем, что они ожидали. Как следствие, вновь возобновился переток средств в «безрисковые» активы (государственные облигации крупнейших развитых стран), а рынки акций и товарные рынки в целом оказались под давлением.



них облигации и им нужны будут новые объекты для вложений. Во-вторых, наша экономика растет относительно неплохо, в то время как экономики США и Европы стагнируют, и мы уже на шестом месте в мире по размеру ВВП. В-третьих, дивидендная доходность наших акций сейчас на исторически максимальном уровне, что вызвано ростом прибыли и коррекцией на рынке за последний год. В результате, как мы ожидаем, дивидендная доходность акций тех же банков выше, чем вложения в их же депозиты, а это очень привлекательная и редкая ситуация, ведь можно еще и заработать на росте курса акций.

В результате притока капитала и увеличения экспортной выручки за счет роста цен на сырье в Россию усиленно будут поступать доллары и евро, что спровоцирует небольшое укрепление рубля.

Стоит обратить внимание на так называемые циклические акции. Они первыми падают, когда еще идет экономический подъем, предвещая завершение цикла, и уже когда в реальной экономике только-только начинаются проблемы, эти бумаги достигают «дна» и начинают свой подъем в ожидании нового цикла. Это акции горнодобывающего сектора, черной и цветной металлургии, такие как ММК, РУСАЛ, Мечел, АЛРОСа.

На наш взгляд, в текущей ситуации до конца года на рынках акций может усиливаться волатильность. Цены на нефть и российский рубль также могут испытать некоторое снижение перед ноябрьскими выборами в США.

Приобретение золота будет оправданным, так как при покупке «безрисковых» активов крупные инвесторы (центральные банки) вновь будут страховать такие сделки от возможного ускорения инфляции покупками «вечного металла». Бенефициаром «QE3» также будет являться рынок недвижимости США, так как покупки MBS (ценных бумаг, обеспеченных залогами) со стороны ФРС в рамках операции Твист снимают излишнее предложение в секторе.

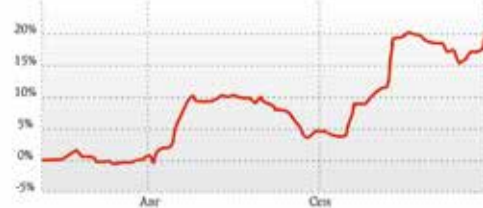
На российском фондовом рынке имеет смысл покупать бумаги компаний с фундаментально сильной историей роста, акции которых слабо коррелируют с общими рыночными движениями. А также акции компаний, стабильно выплачивающих относительно высокие дивиденды. В качестве «оборонительных» бумаг можно рассматривать обыкновенные акции Сургутнефтегаза, они имеют иммунитет перед возможным ослаблением рубля за счет больших долларовых депозитов компании.

Опрос подготовил Иван Усольцев, Газета Дело

ПОДКЛЮЧИТЬСЯ ПРЯМО СЕЙЧАС к эффективной стратегии известного управляющего Элвиса Марламова



Подробности по тел. 34-24-18 или в офисе представителя ООО «Управляющая компания «Финам Менеджмент» в Иркутске, по адресу: ул. Ленина, 6



Представитель ООО «Управляющая компания «Финам Менеджмент» в г. Иркутск — ООО «Финам-Енисей». Услуги по доверительному управлению оказываются ООО «Управляющая компания «Финам Менеджмент». Информацию о доверительном управлении можно получить обратившись по указанным выше реквизитам.

Мировые цены на золото растут уже шестую неделю подряд, показывая один из лучших результатов с 2010 года. Спекуляции на тему «разогрева» мировыми центробанками роста мировой экономики помогают металлам. Bank of America считает, что в 2014 году золото достигнет уровня в \$2400.



Стоит ли инвестировать в золото прямо сейчас и каковы его перспективы? О каких рисках нужно знать, прежде чем инвестировать в драгоценные металлы? О тонкостях вложений в благородный металл рассказывает ведущий экономист по работе с валютой и драгметаллами Байкальского банка ОАО «Сбербанк России» Ольга Ермакова.

– Какие основные варианты вложений в драгоценные металлы предлагает банк? И какие из них вы считаете оптимальными с точки зрения инвестиций?

– Популярность вложений в драгметаллы, особенно в золото и серебро, активно растет. Сегодня к этому процессу подключились все: центральные банки разных стран, увеличивающие долю золота в своих ЗВР, специализированные фонды, население. Причина проста – по мере роста неразберихи с бумажными деньгами люди инстинктивно хотят застраховать свои сбережения в «вечных ценностях».

Банк предлагает инвестировать в драгоценные металлы различными способами:

- открыть обезличенный металлический счет (ОМС),
- приобрести физически металл в виде слитков.

Обезличенный металлический счет – это счет, который открывается в банке и является аналогом обычного рублевого счета. Отличие состоит в том, что на обезличенном металлическом счете числятся не рубли, а граммы безналичного драгоценного металла. То есть драгоценный металл указывается на таком счете без индивидуальных признаков мерных слитков (проба, производитель, серийный номер, год выпуска и др.). Это создает для вкладчика целый ряд важных преимуществ по сравнению с владением наличного металла:

- стоимость обезличенного драгоценного металла не включает в себя издержки, связанные с изготовлением слитков, их хранением и транспортировкой;

- ликвидность вклада – покупка и продажа металла в обезличенном виде осуществляется банком в день обращения клиента;

- простая процедура покупки-продажи безналичного драгоценного металла – у покупателя отпадает необходимость проверки подлинности, сохранности и массы слитка;

- отсутствие НДС при покупке и продаже драгоценных металлов в обезличенном виде;

- отсутствие проблем с хранением, сертификацией и транспортировкой физического металла;

- возможность получения дохода за счет роста цен на металл;

- бесплатное открытие и ведение счета;

- минимальный размер первоначального и дополнительных взносов;

- возможность получения со счета драгоценного металла в слитках.

Обезличенные металлические счета могут быть открыты в золоте, серебре, платине, палладии.

– Сколько можно было заработать на инвестициях в золото с начала 2012 года? За пять лет?

– На графике видно, что стоимость золота неуклонно растет более чем 10 лет. Например, средняя стоимость 1 грамма золота в 2008 году составляла 660 рублей, в сентябре 2012 – 1760 рублей.

Прирост стоимости в 266,70% впечатляет! Однако аналитики уверены, что это далеко не последний рекорд, который может взять золото в будущем.

– Известно, что обезличенные счета не включены в

– Определенные риски существуют: сразу после покупки золота, серебра или платины в слитках возникают проблемы с транспортировкой драгметалла и его хранением. В квартире хранить небезопасно. Кроме того, необходимо заботиться о сохранности товарного вида слитка и прилагаемого к нему сертификата.

Для безопасного хранения слитков из драгоценных металлов, а также сохранения их товарного вида, Сбербанк предлагает клиентам услуги по ответственному хранению слитков в хранилище банка или в индивидуальном сейфе, арендуемом в банке.

– Какие особые условия банк готов предложить при крупных объемах покупки золота?

– Крупным клиентам Сбербанк предоставляет возможность осуществления операций с драгоценными металлами на особых условиях. К примеру, возможны более узкие спрэды при покупке и продаже металла. Для физических лиц банк устанавливает индивидуальные курсы по объемам свыше 50 грамм золота, платины и палладия или свыше 2500 грамма серебра.

Кроме того, клиент может проконсультироваться с экспертом Сбербанка по поводу текущего состояния рынка драгоценных металлов. На

сегодняшний день Сбербанк – один из немногих банков, занимающихся покупкой-продажей слитков из драгоценных металлов.

В сентябре золото взлетело в цене. Стоит ли инвестировать в золото прямо сейчас? Каковы его перспективы? На какой срок лучше планировать инвестиции?

– Вложения в золото выгодно как в краткосрочной и среднесрочной, так и в долгосрочной перспективе из-за значительных колебаний курсов валют.

Золото является барометром, на который дуют ветра финансовых проблем. Растущая цена на золото прямо пропорционально отражает проблемы денежной системы. Поэтому можно ожидать продолжение роста цен на золото, как это было последние десять лет.

Центральные банки продолжают печатать деньги. К этому инструменту центробанки постоянно прибегают для решения всех финансовых проблем современности, что неминуемо приводит к потере покупательной способности национальных валют, или другими словами, к инфляции.

Другие проблемы мировой финансовой системы тоже оказывают негативное влияние на национальные валюты. А золото в этой ситуации может стать безопасным активом-убежищем для капитала.

У каждого из нас есть выбор. Золото зарекомендовало себя как надежное средство для платежа и сохранения благосостояния. Поэтому во времена непредсказуемости и неопределенности золота всегда является наилучшим выбором.

Золотые инвестиции



*Данные рассчитаны за последние 5 лет (недвижимость в г. Москве источник www.metinfo.ru)

систему страхования вкладов. А чем они обеспечены?

– Согласно действующего законодательства ОМС не приравнен к вкладам и поэтому не подлежит обязательному страхованию. Обезличенные металлические счета предлагаются юридически приравнять к банковским вкладам, и соответствующий пакет законодательных поправок по определению статуса ОМС, разработанный Минфином РФ, Минэкономразвития разместило для обсуждения на своем сайте (24.08.2012). Поэтому ОМС нужно открывать в крупном надежном банке.

– О каких рисках нужно знать, инвестируя в драгоценные металлы в виде слитков?

Личный опыт



Сергей Мазуров, директор аутсорсингового call-центра «Премиум»

Сергей Мазуров:

– Я всегда относился к вложениям в драгметаллы как к банковским вкладам – надежно, нерискованно, но и доходность небольшая. В свое время начался Роберта Кийосаки (американский инвестор, автор популярных книг о финансовых стратегиях, – прим. ред.), понял, что я не инвестор, а предприниматель, но и на благополучную старость откладывать все же надо. Начал лет пять назад с банковских депозитов, но через пару лет заскучал и стал пробовать другие малорисковые продукты – ПИФы, облигации. Дошел и до драгметаллов.

Первый мой опыт был не совсем удачен – в кон-

це 2008 года я прикупил монеты и слитков. Все в золоте – где-то подчеркнул информацию о том, что остальные металлы растут не так активно. Проблема была в том, что я решил сэкономить и хранил купленное в домашнем сейфе. Когда летом 2009 года мне понадобились эти деньги, продавать пришлось с дисконтом. Во-первых, в банке скептически отнеслись к слиткам, хранившимся вне банковского сейфа. «Моему золоту» устроили проверку на соответствие – и один из слитков пришлось продавать дешевле. Мол, не товарный вид. Кроме того, стоимость золота в тот момент как раз снизилась относительно уровня, который был во время моего входа на рынок.

Сказать, что я был разочарован – значит ничего не сказать. Возникло глубокое предубеждение к рынку металлов в целом. Только после длительной информационной «обработки» старинным другом (и по совместительству банкиром) я поборол это предубеждение, осознав, что просто выбрал не ту форму для инвестиций в драгметалл. Мой приятель посоветовал покупать не физический металл, а инвестировать в золото при помощи обезличенных металлических счетов.

Итак, часть своих накоплений – что-то около 15% – я внес на ОМС. Просто потому, что ПИФы тоже не радовали, а акции и валюта – вообще не мой инструмент. Я долгосрочный инвестор, точнее, даже –

затяжной. Кстати, одно из условий, которое я своему другу обещал соблюсти – забыть про эти вложения на срок до 5 лет, пока металл «не выстрелит». Поэтому и на вложения в золото я зарезервировал ту сумму, которую могу «заморозить» на все пять лет. Обещал не «вынимать» ее даже в случае каких-то форс-мажоров. В итоге ололожил на счет что-то около 300 тысяч рублей.

Это было летом 2010 года. С тех пор мои «золотые» инвестиции полдорожали больше чем на 100%. На этот раз ждать пришлось недолго – пару лет. Хотя готовился я к пятилетке. Сейчас мой более осведомленный друг уговаривает подождать «в золоте» еще немного – по его словам, есть все

предпосылки для дальнейшего роста.

Но я последовал совету более признанного финансиста: «После получения крупных прибылей тратьте часть заработанного на себя». Небольшую долю накопленного – примерно 200 тысяч рублей – «выдернул» с «золотого» счета для того, чтобы оплатить первоначальный взнос по ипотеке на покупку квартиры для дочери. От этого, кстати, мне не так обидно было наблюдать за падением стоимости золота этой весной – все-таки часть денег в дело пошла, а не балластом на счету лежала. Поэтому я спокойно переждал эту волатильность и сейчас настроен дожидаться в «золотых» вложениях следующего пика стоимости золота.



ОАО «Сбербанк России». Генеральная лицензия Банка России на осуществление банковских операций № 1481 от 08.08.2012 г. На правах рекламы.

Персональный Финансовый План как инструмент управления Вашими деньгами

Подъем в семь утра под крики попугая или звонкие переливы мобильного, зарядка, скорый завтрак. Офис, почта, 168 входящих сообщений. Клиенты, переговоры, встречи, совещания... Бесконечные заторы на дорогах, аэропорт, самолет, гостиница...

Знакомо? Время становится дороже денег, его не хватает на самые значимые события в жизни, какие уж тут мысли о рутинном управлении личными финансовыми потоками!

Да, образ жизни руководителей высшего звена, накладывает определенные особенности на их взаимодействие со своими деньгами. Вот эти особенности:

- Отсутствие времени на управление личными и семейными финансовыми потоками, причем количество этих потоков значительно больше, чем у среднего человека. Многие вопросы решаются «на бегу», без должного анализа, благо — финансовые ресурсы достаточно велики и позволяют «тушить» «финансовые пожары».
- Достаточно высокий доход и необходимость высоких расходов, связанных с поддержанием статуса, образа жизни солидного руководителя, а также необходимостью содержания большого числа финансово-зависимых людей.
- Повышенные внутренние требования к образу жизни и, как следствие, высокие требования к доходу на «пенсии» (т.е. к доходу после активного этапа зарабатывания денег).
- Использование одного финансового провайдера услуг (это может быть один универсальный банк, через который проходят все операции, в том числе и инвестиционные, страховые и т.д.) либо, наоборот, несистемный разношерстный набор всевозможных финансовых услуг, купленных случайно и не связанных в единую систему.
- Серьезные жизненные цели, которые не достигаются «в лоб», а требуют взвешенного комплексного подхода, грамотного сочетания финансовых инструментов и координации целей между собой.

В результате личные и семейные финансы управляются достаточно бессистемно, отсутствует четкая стратегия эффективного распределения денежных потоков и использования финансовых инструментов.

Сфера личных финансов несколько отличается от финансов корпоративных, но, тем не менее, мы можем использовать некоторые методы и подходы для управления семейным капиталом. В данной статье речь пойдет о таком инструменте, как Персональный Финансовый План (ПФП).

Отчасти его можно сравнить с бизнес-планом, отчасти — с финансовой отчетностью компании, поскольку в таком плане присутствуют некоторые элементы корпоративных финансов. ПФП — это мощный инструмент взаимодействия между Вами (Вашей семьей) и теми деньгами, которые проходят через Ваши руки. Фактически, финансовый план — это инструмент управления финансами для Вашей личной корпорации.

Он включает в себя следующие пункты, на которые должно быть направлено внимание и управляющие воздействия:

1. Управление финансовыми целями.
 2. Управление наличными деньгами (текущий денежный поток, кредиты, резервные фонды).
 3. Управление инвестиционными и чистыми (страховыми) рисками.
 4. Планирование пенсии.
 5. Управление инвестиционным портфелем.
 6. Вопросы передачи наследства.
 7. Налогообложение.
- Для составления комплексного финансового плана необходимо:
- Актуализировать личную финансовую информацию, а именно:

- ◊ все Ваши личные или семейные активы и финансовые обязательства;
 - ◊ информацию о структуре Ваших доходов и расходов, составление финансовой отчетности на основании собранных данных для принятия решений по управлению;
 - ◊ информацию об инвестиционном портфеле, страховой защите и т.д.
 - Определить и сформулировать в финансовом виде (желаемая стоимость и срок достижения) те цели, которые стоят перед Вами и Вашей семьей.
 - Проанализировать полученные данные на предмет достижимости целей в разрезе Вашего текущего финансового состояния — часто приходится корректировать свои цели, чтобы они не остались только на бумаге, а воплотились в жизнь.
 - Разработать конкретные решения с помощью существующих финансовых инструментов. Нужно определиться с временным горизонтом для достижения цели и допустимым уровнем риска и выбрать приемлемые инструменты.
 - Действовать согласно разработанному плану, иначе он может остаться никому не нужным набором букв и цифр.
 - Регулярно обновлять план. Необходимо постоянно контролировать этапы исполнения намеченного и при необходимости корректировать цели и/или выбранные инструменты.
- В конечном итоге финансовый план дает правильный, именно для Вас, ответ на вопрос «Как грамотно распорядиться теми деньгами, которые я с таким трудом заработал?»
- В Иркутске консультациями по финансовому планированию занимается банк «От-

крытие», а именно направление «Открытие Премимум». Финансовые дела каждого премиального клиента ведет персональный финансовый консультант, который всегда на связи и готов решать задачи клиента в удобное для него время и на любой территории. Он помогает клиенту понять его потребности, определить цели инвестирования, а затем составляет индивидуальный инвестиционный план с учетом этих целей и потребностей.

Основная задача консультанта — подобрать те инструменты инвестирования, которые с наибольшим успехом будут способствовать достижению Ваших целей. В распоряжении консультанта более 80 услуг и сервисов не только Банка, но и всей Финансовой Корпорации «Открытие». Это как традиционные банковские услуги (кредитное обслуживание, пластиковые карты, депозиты), так и инвестиционные инструменты, позволяющие приумножить капитал: доверительное управление, паевые фонды, брокерское обслуживание на российских и международных площадках, инвестиционные стратегии и многое другое.

Направление «Премимум» ориентируется на клиентов с активами от 700 тысяч рублей, но специалисты Банка также окажут профессиональные финансовые консультации клиентам, обладающим и меньшими суммами. Если у Вас есть желание осознанно управлять своими финансами, если имеется начальный капитал и стремление его наращивать, «Открытие» всегда готов помочь Вам в этом.



Тел.: +7 (3952) 283-537, 8-800-5555-750

Генеральная лицензия Банка России №2179 от 27.09.10. На правах рекламы.

ЛИЧНЫЙ ОПЫТ



Сергей Туровец,
управляющий архитектурно-дизайнерской фирмы «Центр дизайна»

фигурировал под расплывчатым словом — инвестиции. Что это будут за инвестиции и какую доходность они нам обеспечат — мы представляли слабо.

По случаю сходил на семинар одного заезжего финансового консультанта. Больше половины услышанного я не понял, но осознал одну важную вещь — пока мы не будем четко знать, для чего нам этот неприкосновенный денежный запас, собрать его не получится. Чистая психология.

С этим знанием пришел к жене, и мы стали совместно решать — для чего же нам нужна эта денежная «подушка». В итоге определили для себя, что мы не хотим сколотить капитал для запуска своего дела и не рассчитываем, что с помощью даже самого эффективного управления нам удастся собрать столько, чтобы в скором времени можно было не работать вовсе. Зато мы точно не хотели с выходом на пенсию терять тот уровень комфорта, который был у нас на данный момент: путешествие за границу раз в год, поход в ресторан два-три раза в месяц и другие нечастные развлечения — боулинг или поход в кино. Также мы подсчитали, сколько тратим на одежду и другие бытовые мелочи.

В итоге вышло, что на двоих нам необходимо 50 тысяч рублей в месяц — с учетом того, что наш десятилетний сын к моменту выхода моей жены на пенсию (моя очередь наступает двумя годами

позже) уже вырастет и обеспечить себя будет сам, а ипотечный кредит мы уже пять лет, как погасим (если платить по графику, без досрочных погашений).

Забавно, но, представив такую комфортную старость, мы довольно быстро смогли отказать от некоторых своих расходов, а часть — оптимизировать. К примеру, мы с сыном перешли в другой спортклуб, разница была в расстоянии в 1 километр до нашего дома и в лишние 4 тысячи рублей в месяц. Кроме этого, мы стали закупать продукты сразу на месяц вперед, и в связи с этим решили ездить на рынок с более дешевыми, но аналогичными по качеству продуктами. Как-то сравнили — сумма продуктовых трат в итоге уменьшилась на 5-7 тысяч рублей в месяц (и время, которое мы тратим на покупки, кстати, тоже).

Даже мелочей наши экономные нововведения коснулись: например, мы сократили энергопотребление в доме — когда уходим, стали выключать компьютер (раньше он у нас все время работал) и свет в гостиной (до этого он там всегда был включен, чтобы собаке было не так тоскливо). Казалось бы, пустяк, а минус 400 рублей в месячный счет за электроэнергию приносит. Таким нехитрым образом мы «сколотили на н/з» ровно 20 тысяч рублей в месяц.

Когда я «дорос» до должности управляющего, эта сумма

увеличилась до 50 тысяч рублей в месяц. Но потом у нас родилась дочь, и мы снизили ежемесячный взнос «в будущее» до 30 тысяч рублей. По нашим расчетам, и этого было вполне достаточно.

Другое дело, что не всегда получалось точно соблюдать этот график. Например, смену комплекта резины на авто ты закладываешь раз в четыре года, а она, зараза, выходит из строя через два. И тому подобное — внезапные болезни, проблемы у родственников или друзей. Тем не менее, 250 тысяч рублей в год нам всегда удавалось отложить. Меньше никогда не было. А максимальный показатель как-то составил 480 тысяч рублей в год.

Кстати, очень удобными оказались специальные приложения для компьютера по контролю за семейными финансами. Мне особенно нравится Family PRO. Жена по-прежнему пользуется и довольна приложением X-Cash «Семейный бюджет». Family мне нравится тем, что она «заточена» не только под семейные финансы — ею можно пользоваться и для контроля бизнес-денег. А еще она удобно совмещает денежные потоки, которые «текут» из различных по принципу доходности «устий» — вклады (рублевые и валютные), ПИФы, счета на ММВБ и РТС, арендные платежи от инвестиционной квартиры.

С виду все очень удачно складывается. По сравнению с тем, как мы начинали — успех,

вроде бы, на лицо. Но при этом я хорошо понимаю, что некоторые сделки (к примеру, покупка той же инвестиционной квартиры) были совершены не вовремя. Можно было удачнее. И если бы я «подержал» в свое время эти деньги на фондовом рынке еще полгода — купил бы не однокомнатную квартиру, а «двушку».

От добра добра не ищут, угоривает моя опытная и «битая жизнью» мама, но мы с женой все же попробовали найти лучшее решение. В итоге пять лет назад часть денег я «отнес» в доверительное управление (ДУ) и остался очень доволен: в кризисный 2008 год эти вложения принесли 15% годовых, в то время как почти все остальные денежные потоки (кроме инвестиционной квартиры) оказались «в минусе». С другой стороны, вполне благополучный 2011 год не принес в ДУ сверхприбылей (таких, как акции) — «всего» плюс 26% по итогам года.

В общем, для себя я решил: когда на руках крупная сумма — от нескольких десятков миллионов рублей — рисковать на бирже я не готов, а вот в ДУ, пожалуй, размещу. Тем не менее, часть (меньшая) денег у меня всегда будет крутиться в активных потоках — ценные бумаги, валюта. Теперь эта «активная» часть сбережений уже настолько выросла, что я подумываю «замахнуться» и на собственное дело.

Жизнь меняется. И не только на деньги

Десять лет назад, когда братья Макаровы только открыли собственную типографию, в компании «Репроцентр А1» трудилось всего 10 человек, в том числе сами владельцы стояли за печатным станком. Сейчас в штате компании – 45 человек, офис и цех – в собственности, годовой оборот – порядка 2 миллионов долларов. Сергей Макаров уверен, что залог успеха в том, что предприниматели практически не «вынимают» деньги из оборота и всю прибыль тратили на развитие дела.



Фото А.Фёдорова

В апреле 2002 года Сергей и Константин Макаровы вместе с компаньоном Михаилом Удодовым зарегистрировали общество с ограниченной ответственностью на паритетных началах и купили первое оборудование в типографию – фотонаборную машину б/у. На тот момент подобных машин по всей России было всего три. Приятелям она подвернулась по случаю за полцены – \$15 тысяч, плюс половину суммы продавец согласился принять в рассрочку. «Траты на оборудование в типографском деле – самые крупные расходы, – признается Сергей Макаров. – Если, конечно, не считать покупку бизнес-недвижимости. К примеру, крайнее наше приобретение – четырехкрасочная печатная машина – обошлась нам в \$1 млн».

В среднем раз в четыре года типография приобретает новое оборудование или обновляет прежнее. Чаще всего – при помощи банковских кредитов, но последние покупки Макаров предпочел сделать в лизинг. «Для совершения крупных разовых приобретений лизинг выгоднее. НДС возвращается, сами лизинговые платежи из налогооблагаемой базы предприятия исключаются, – перечисляет предприниматель. – Но и от банковских кредитов это не повод «уходить». Все же открытые кредитные линии время от времени нужны: например, чтобы кассовый разрыв закрыть».

Сейчас обороты предприятия достигают \$2 млн в год. Для сравнения, в 2003 году эта цифра составляла \$400 тыс. «В целом компания так и выросла – раза в

“

Сейчас обороты предприятия достигают \$2 млн. Для сравнения, в 2003 году эта цифра составляла \$400 тыс. В целом компания так и выросла – раза в четыре, в четыре с половиной. К примеру, в штате сейчас числится 45 сотрудников, из них в цехе работает 30 человек.

четыре, в четыре с половиной. К примеру, в штате сейчас числится 45 сотрудников, из них в цехе работает 30 человек, – рассказывает Макаров. – К тому же мы съехали с арендных площадей – купили и новый офис, и цех». Последний площадью 800 «квадратов» типография купила еще в 2005 году за смешные по нынешним временам 6 млн руб. Новым офисом типография обзавелась не в такое удачное время – 2008 год – цены на недвижимость как раз были на пике. «Тем не менее, сделка получилась успешной – 25 тыс руб/кв.м. Видимо,

оттого, что покупали в новостройке и сразу довольно большие площади – 400 кв.м: сейчас мы пользуемся от силы половиной офиса. После ремонта вторую часть будем сдавать в аренду», – рассуждает Сергей.

На сегодняшний день типография занимается не только печатной, допечатной и послепечатной обработкой продукции. Два года назад бизнесмены решили заняться и издательской деятельностью. «У нас уже устоялся пул успешных авторов, которые регулярно с нами сотрудничают – языковед Афанасьев-Медведева, историк Гольдфарб, фотограф Леснянский. Мы намерены это направление и дальше развивать, – делится Сергей Макаров.

Если печатное направление приносит типографии маржу примерно в 20-30%, то в качестве издателя можно зарабатывать от 100%, признается предприниматель: «Все, конечно,

зависит от конкретного автора. Могу привести реальные цифры: экземпляр книги одного успешного иркутского писателя обходится нам в 700 рублей (с учетом всех расходов, в том числе авторских отчислений), в розницу мы ее без проблем продаем по цене в 1050 рублей».

«Репроцентр А1» всегда был ориентирован на печать книжно-журнальной продукции. «Когда мы начинали, ниша газетной печати уже была плотно занята. Было бессмысленно пытаться «втиснуться» туда. Тем более что это не совсем комфортное направление – поточное, с жесткими временными регламентами. Малейший сбой – газета не выходит в срок, у типографии штрафы, – объясняет Сергей Макаров. – Кроме книг и журналов мы, конечно, и так называемую акцидентную продукцию выпускаем: малотиражные брошюры, календари, афиши и т.п. Мало того, что это направление имеет повы-

шенный уровень маржи – оно еще и поток более-менее постоянных клиентов обеспечивает. Например, у нас регулярно заказывают рекламные буклеты компании МТС, Иркутскэнерго, РЖД, Янта, БГУЭП. Как раз такие клиенты позволяют «печатникам» не страдать от сезонности на этом рынке – обычно летом здесь затишье».

Предприниматель уверен, что причина успешного течения дел компании – рациональное распределение прибыли. «У нас до сих пор 90% всей прибыли идет в дело. Когда наши конкуренты покупали себе дорогие джипы и ездили на курорты, мы покупали оборудование и ездили на выставки полиграфии, – раскрывает секрет Макаров. – Только год назад мы с компаньонами позволили купить себе авто под 2 миллиона [рублей]. И то – даже эти покупки взяли в лизинг, чтобы оптимизировать налоги».

Никита Змановских,
Газета Дело



Кредитная поддержка малого бизнеса

Специальное предложение:
кредит на покупку товара за 7 дней



8 800 555 8118
www.binbank.ru

Генеральная лицензия Банка России №2562.
Реклама ОАО «БИНБАНК».

Как заставить деньги работать?

На данный момент не найдется такого человека, который бы не слышал об инвестициях. Но, к сожалению, далеко не каждый понимает и разбирается не только в инвестиционных инструментах, но и в самой сути вопроса. Наверняка, никто не будет спорить с очевидной истиной, что деньги должны работать. Так почему же в нашей стране люди так неохотно заставляют собственные деньги работать?

Сергей Арсентьев,
директор компании
AFOREX Siberia:

Прежде всего, страх и невысокий уровень финансовой грамотности. В России количество людей, занимающихся вложением своих денег, чуть больше 1%. В то время как в самой богатой стране мира – США – эта цифра превышает 85%. Наверное, это неспроста!

Как правило, у нас люди готовы инвестировать только при гарантиях «фиксированного» процента, как это происходит в финансовых пирамидах. И, к великому сожалению, наше население активно вкладывает туда свои деньги, не понимая простой истины: любое вложение средств несет в себе риск их потери. Естественно, эту возможность нужно учитывать, но не стоит из-за нее пренебрегать возможностью заработать. Деньги должны работать! Просто необходимо стремиться к поиску инструментов с возможностью контролировать существующие риски.

Как же мы можем контролировать наши инвестиции? Давайте разберем это на распространенных примерах. Для начала стоит упомянуть,

что банковские депозиты являются инструментами не заработка, а сбережения. Учитывая инфляцию и обесценивание рубля, очень сложно даже сохранить там свои деньги.

Наверное, один из самых распространенных способов инвестирования – это недвижимость. Причем очень многие убеждены, что вложение в недвижимость полностью безопасно. Но мы с вами уже знаем, что риск присутствует везде. Не нужно ходить далеко, чтобы это доказать. Просто вспомните кризис 2008 года.

Следующая возможность – это инвестирование в фондовый рынок. Покупая и продавая акции, можно неплохо заработать, но для этого вам потребуются овладеть новой профессией трейдера. Те же, кто этого не хочет, могут воспользоваться паевыми инвестиционными фондами (ПИФами). При вложении в ПИФы вам не потребуется торговать акциями, у каждого ПИФа есть опытные управляющие. Данный инструмент показывает неплохую доходность в условиях растущих рынков, но в нестабильные времена он может принести убыток. И вы не всегда можете оперативно контролировать свои

вложения, потому как для снятия средств вам сначала понадобится написать заявление, а уже как минимум на следующий рабочий день вы получите свои средства. При этом расчет вашей доли в ПИФе будет производиться по ценам последнего дня, т.е. потерять вы можете больше.

Есть еще одна площадка, где вы можете получать доход от сделок купли-продажи. Это международный валютный рынок, многим известным как рынок Форекс. В данном случае покупать и продавать нужно будет не акции, а иностранную валюту. Как и в случае с фондовым рынком, инвестору необходимы навыки трейдера. Если на данный момент вы ими не обладаете, вы можете воспользоваться доверительным управлением при помощи инвестиционной программы. В этом случае вам не придется покупать и продавать валюту. Все что от вас потребуется – это выбрать уже существующие торговые стратегии, которые будут все делать за вас!

Давайте разберемся, как это все работает. Для получения доступа к этой услуге вы открываете инвестиционный счет на свое имя. За-

тем подбираете подходящие под ваши критерии торговые стратегии успешных трейдеров и подключаете их к своему счету. Уже после этого вы можете расслабиться и наслаждаться поступающей прибылью. Выбранные вами стратегии в автоматическом режиме будут открывать сделки, а вся прибыль от этих операций будет фиксироваться на вашем счете в полном объеме. Вам не придется ни с кем делиться заработанной прибылью. Вознаграждение трейдеров, поставляющих торговые стратегии, уже заложено в стандартную торговую комиссию.

При этом вы можете быть полностью спокойными за ваши средства на счете, потому что вы сами управляете торговыми рисками. Вы получаете возможность устанавливать допустимый размер потерь на каждую сделку, и вы никогда не потеряете больше этого значения. Так же под вашим контролем будет находиться размер получаемой прибыли. Если вы человек, склонный к риску, то вы сможете, увеличивая риск, получать большую прибыль. Если же вас больше интересует низкорискованное постепенное увеличение вашего депозита, то вы просто максимально снижаете риск. При этом ваш потенциальный заработок будет меньше, но и риск будет минимален.

В любое время суток вы имеете неограниченный доступ к своему счету, что позволяет вам вносить необходимые коррективы, следить за текущим состоянием счета, а также выводить свою при-



быль. Очень важный момент заключается в том, что заработанную прибыль вы можете вывести в любой момент, без каких-либо ограничений по времени, без уменьшения процента доходности и так далее. Это ваши деньги, и вы вольны ими распоряжаться по собственному усмотрению, ни перед кем не отчитываясь.

Воспользовавшись нашим предложением, вы получаете полностью подконтрольный вам инструмент, приносящий доход. Все желающие могут посетить бесплатный семинар, посвященный данному способу инвестирования, и получить ответы на все вопросы.

Выбирая путь инвестирования, вы выбираете путь

успешных людей, которым уже пользуется большое количество преуспевающих людей по всему миру!

Успешных вам инвестиций!

Телефон для справок:
(3952) 74-63-63.

Более подробную информацию вы можете узнать, посетив наш офис по адресу г. Иркутск, ул. Карла Либкнехта, 121, офис 310.



Как накопить на первоначальный взнос по ипотеке с помощью вклада

Банковские вклады всегда стоят первыми в списке финансовых инструментов, с помощью которых можно накопить сумму на крупную покупку или первоначальный взнос на ипотечный кредит. То есть серьезное количество денег, ощутимое для бюджета среднестатистической иркутской семьи.

Чтобы найти на иркутском рынке подходящие для этой цели вклады, редакция отобрала депозиты со следующими параметрами – в рублях, обязательно пополняемые, желательно с возможностью капитализации. Капитализация в данном случае не обязательная опция, поскольку вкладчик может получить начисленные проценты и вновь использовать их для

пополнения вклада, уже самостоятельно.

Если в ходе отбора, в линейке банка оказывалось несколько вкладов, подходящих под заданные условия, предпочтение отдавалось депозитам с максимальными ставками. А вот при наличии специального вклада, предназначенного для накопления первоначального взноса по ипотеке (такие программы есть у Банка ИТБ, ВТБ 24, Газпромбанка), банки расширяли условия по вкладу по обоим продуктам (см. таблицу).

При подготовке таблицы не учитывались такие опции, как расходные операции по вкладу или льготные условия досрочного расторжения депозитного договора. Эти моменты следует дополнительно уточнить у сотрудников банка. Но

стоит отметить, что под капитализацией подразумевается «начисление процентов на проценты»: если проценты начисляются просто к начальной сумме вклада по окончании срока договора, считается, что такой опции как капитализация нет.

Что касается условий пополнения вклада, банки могут вводить ограничения по сумме пополнения и по сроку приема дополнительных взносов. Не все банки позволяют пополнять вклад в течение всего срока действия договора: о нюансах этого ограничения следует уточнить у банковских специалистов дополнительно. При этом требования к минимальным дополнительным взносам приведены в таблице по продуктам всех иркутских банков.

Вклады месяца

Данные на 27.09.12

Вклад	Максимальная сумма (руб.)	Взнос	Выплата	Пополнение	Детализация
БКС ПРЕМЬЕР, т.40-60-80					
Инвестор +	от 30 000 руб.	Нет	По описанию	Нет	Сроки вклада: 31 дн., 61 дн., 91 дн., 181 дн., 270 дн., 365 дн. Сумма вклада: от 30000 RUB Сумма вклада: от 30000 RUB Сумма вклада: от 30000 RUB
БАНК "ОТКРЫТИЕ", т. 28-35-37					
Доход в квартал	от 30 000 руб.	Нет	По описанию	Нет	Сроки вклада: 31 дн., 91 дн., 181 дн., 271 дн., 365 дн., 31 дн., 91 дн., 271 дн., 365 дн. Сумма вклада: 30000-300000 RUB Сумма вклада: 30000-100000 RUB Сумма вклада: от 100000 RUB
ВОСТОЧНЫЙ ЭКСПРЕСС БАНК, т. 8-800-100-7100					
Восточный Родственский	30 000 руб.	Ежемесячно	Нет	Нет	Сроки вклада: 12 мес., 24 мес., 36 мес., 12 мес., 24 мес., 36 мес. Сумма вклада: 30000-250000 RUB Сумма вклада: 250000-650000 RUB Сумма вклада: 650000-1000000 RUB
ВОСТСИБТРАНСКОМБАНК, т.286-323					
В депозит!	от 10 000 руб.	Нет	По описанию	Нет	Сроки вклада: 100 дн. Сумма вклада: от 10000 RUB

При подготовке таблицы использована информация, предоставленная банками, и иные документы, необходимые для ведения соответствующей деятельности. Редакция Газеты Дело не несет ответственности за достоверность опубликованной в таблице информации. Публикация в таблице цен и условий не означает безусловного обязательства банка оказать услугу в соответствии с указанными условиями и условиями, прежде чем открыть вклад в банке, следует внимательно ознакомиться с условиями договора.

Пополняемые вклады в рублях. Иркутск

Данные на 1 октября 2012г.

Банк	Название вклада	Мин. сумма вклада, руб.	Срок вклада	Диапазон ставок, % годовых	Капитализация	Минимальная сумма пополнения, руб.
АНБ "СОЮЗ"	Перспектива	1 000	93 - 367 дн.	7,0 - 9,0	капитализации нет	1 000
АЛЬФА БАНК	Премьер	10 000	92 дн. - 3 г.	6,0 - 8,4	ежемесячно	5 000
БайналБанк	Универсальный	10 000	91 - 731 дн.	5,75 - 9,0	капитализации нет	500
Байналкредитбанк	Байнал Капитальный	Любая	93 - 732 дн.	5,5 - 12,2	капитализации нет	не ограничена
Байкальский банк Сбербанка России	Полный	1 000	3 мес. - 3 г.	4,35 - 7,25	ежемесячно	1 000
Балтийский Банк	Срочный вклад с капит. проц. и возм. довл. средств	10 000	181 - 370 дн.	8,65 - 8,75	ежеквартально	10 000
Банк "ОТКРЫТИЕ"	Проце простого	20 000	91 - 1825 дн.	7,0 - 9,0	капитализации нет	3 000
Банк "Радия"	Только для Вас	100 000	10 лет	8,0	раз в полгода	не ограничена
Банк "ФИНАМ"	Тест-Драйв	10 000	31 - 731 дн.	4,0 - 9,25	ежемесячно	1 000
БАНК ИТБ	Отличный %	5 000	181 - 1095 дн.	11,45 - 13,6*	ежемесячно	не ограничена
БАНК ИТБ	Ипотечный	100 000	91 - 1095 дн.	9,0 - 11,5	капитализации нет	10 000
Банк Москвы	Мне удобно	10 000	91 - 1095 дн.	4,12 - 7,45	ежемесячно	не ограничена
Банк УРАЛСИБ	Стабильный	10 000	91 - 1100 дн.	7,0 - 8,7	капитализации нет	5 000
БИНБАНК	Максимальная Высота***	3 000	91 - 548 дн.	7,2 - 11,0	капитализации нет	1 000
БКС Премьер	Универсальный	50 000	91 - 730 дн.	6,0 - 8,0	капитализации нет	50 000
ВЛБАНК	Высочайший	50 000	740 дн.	10,585	капитализации нет	не ограничена
ВостСибтранскомбанк	Копилка	10 000	185 - 740 дн.	4,0 - 8,0	ежемесячно	3 000
ВТБ24	ВТБ24 - Свобода выбора	15 000	31 - 1830 дн.	4,7 - 8,15	капитализации нет	1 000
ВТБ24	Вклад в ипотеку	100 000	61 день	3,0 - 3,55	ежемесячно	10 000
Газпромбанк	Оптимальный	20 000	367 дн.	6,25 - 6,75	капитализации нет	не ограничена
Газпромбанк	Жилищный	30 000	1 г. и 1 дн. - 3 г. и 1 дн.	6,0 - 6,75	капитализации нет	5 000
Гринкомбанк	Накопи!	Любая	470 дн.	8,8 - 12,0	капитализации нет	не ограничена
Дальневосточный банк	Высокий доход	3 000	3 мес. - 1,5 г.	6,5 - 10,0	капитализации нет	не ограничена
Крона-Банк	Классический	1 000	3 г.	7,24 - 7,78*	ежемесячно	1 000
Ланта-Банк	Потенциал	10 000	92 - 366 дн.	5,0 - 7,25*	ежемесячно	1 000
Мой Банк	Двадцать два	1 000	91 - 732 дн.	10,0 - 11,0*	ежемесячно	1 000
МОСОБЛБАНК	Вклад «20!»**	1 000	31 - 365 дн.	6,0 - 11,0	ежемесячно	не ограничена
Национальный резервный банк	Зимний подарок	30 000	181, 367 дн.	11,0 - 11,3	капитализации нет	10 000
НБ "ТРАСТ"	ТРАСТ-Лидер	3 000	31 - 1096 дн.	7,35 - 11,0	капитализации нет	3 000
НОМОС БАНК	НОМОС-НАКОПИТЕЛЬНЫЙ	10 000	3 мес. - 1 г.	6,9 - 8,1	ежемесячно	5 000
ОТП Банк	Гибкий подход	5 000	181 - 366 дн.	6,75 - 8,0	ежемесячно	не ограничена
Примсоцбанк	Урожайный	10 000	370 дн.	12,0 (К)	ежеквартально	5 000
Промсвязьбанк	Мои возможности	15 000	181 - 731 дн.	7,93 - 9,11*	ежемесячно	не ограничена
Райффайзенбанк	Пополняемый	15 000	31 - 1825 дн.	3,1 - 7,0	капитализации нет	не ограничена
Ренессанс Кредит	Ренессанс Накопительный	5 000	31 - 731 дн.	8,3 - 12,75*	ежемесячно	5 000
РОСБАНК	Эталон	1 000	3 г.	5,5	ежемесячно	1 000
РОСГОССТРАХ БАНК	Накопительный Плюс	3 000	1080 дн.	10,25 - 11,25	капитализации нет	не ограничена
Россельхозбанк	Агро-стимул	3 000	91 - 730 дн.	5,0 - 7,0	ежемесячно	не ограничена
Связь-Банк	Управляемый плюс	15 000	367 - 1835 дн.	7,5 - 7,9	ежемесячно	не ограничена
СББ-Банк	Счастливая монета	10 000	90 - 1080 дн.	3,0 - 11,0	каждые 90 дней	не ограничена
Совкомбанк	Проценты на проценты	15 000	1 - 36 мес.	8,02 - 13,31*	ежемесячно	1 000
Юниструм Банк	Доступный	50 000	91 - 365 дн.	9,5	капитализации нет	не ограничена

Примечания. * - Ставка по вкладу с учетом капитализации. ** Прием вклада до 31.12.2012г. *** Вклад открывается до 1.11.2012г.



Нет такого внедорожника, нет такого универсала

241 тысяча автомобилей продается в России в месяц. При этом по статистике Группы Ренессанс страхование, в регионах на долю внедорожников приходится 47% всех автомобилей. О том, как приобрести выгодное каско для внедорожника и при этом получить качественный сервис, рассказывает директор Иркутского филиала Группы Ренессанс страхование Иван Мельник.

создать максимально выгодные условия для наших клиентов.

С 1 сентября наша компания снизила тарифы на 202 модели внедорожников и универсалов 2011-2012 годов выпуска. И теперь мы можем смело утверждать, что нет такого внедорожника и нет такого универсала, на который бы мы не снизили цену полиса каско.

– Ощущается ли взаимосвязь между продажами продуктов по каско и наличием сервисных опций? Какие сервисные возможности предлагает ваша компания?

– Мы отошли от практики предложения клиенту конкретных программ, в которых сложно разобраться и сделать правильный выбор. Наше решение – продукт-конструктор, т.е. набор базовых и дополнительных сервисных опций, из которых клиент выбирает именно то, что ему нужно, исходя из потребностей и бюджета. Ключевой тренд сегодня – это онлайн сервисы в обслуживании клиентов – при продаже и урегулировании. Уже сейчас мы имеем полностью автоматизированный процесс у-

регулирования убытков на базе платформы Siebel. Это решение позволяет нам предлагать клиентам современные и удобные сервисные опции, построенные на онлайн технологиях и электронном документообороте с клиентом и со СТОА. Кроме того, мы предоставляем своим клиентам возможность через личный кабинет на сайте самостоятельно в любое удобное время заявлять страховые случаи, отслеживать статус выплатного дела и задавать вопросы по урегулированию в режиме онлайн.

– При угоне или полной конструктивной гибели автомобиля выплата производится за вычетом износа. Как он рассчитывается?

– Страховые компании по-разному рассчитывают амортизацию, но в среднем за первый год на износ списывают до 20% стоимости автомобиля. GAP (Guaranteed Asset Protection) – это страхование новых автомобилей от потери в стоимости в первый год эксплуатации. По этой программе может быть застрахована любая иномарка стоимостью не больше 2,5 млн. рублей. При

угоне или полной гибели машины выплата по Формуле GAP покрывает разницу между выплатой по каско и той ценой, за которую автомобиль был куплен, но не больше 20% от нее. Цена полиса составляет 0,45% от стоимости автомобиля, но не может быть меньше 4,5 тысяч рублей. В зависимости от статистики угонаемости и частоты случаев полной гибели к некоторым маркам машин могут применяться повышающие коэффициенты. Например, при полной гибели или угоне через год после приобретения автомобиля Chevrolet Aveo 2012 года выпуска стоимостью 600 тысяч рублей выплата по Формуле GAP составит 60000 рублей. Клиенту это дополнение к каско обойдется в 4500 рублей.

– Ожидаете ли вы изменение тарифов по каско из-за вступления России во Всемирную торговую организацию (ВТО)?

– Общий уровень тарифов не изменится. Мы ожидаем увеличения глубины сегментации (разброс тарифов в разных сегментах) и количества специализированных страховых продуктов, благодаря чему клиенты выиграют и в качестве сервиса, и в цене.

Ренессанс[®]
страхование

Иркутск, ул.Красноярская,
31/1, 404

Тел.: (3952) 54-65-41, 54-65-40
www.renins.com

ООО «Группа Ренессанс страхование»
Лицензия ФССН №1284 77 от 13 февраля 2006 г.

По данным Минэкономразвития, в текущем году ожидается увеличение авторынка на 12,4%. В 2011 году производство легковых автомобилей возросло на 43,9% по сравнению с 2010 годом. Это в свою очередь обеспечило уверенный рост сегмента автострахования, который остается основным драйвером российского страхового рынка. При этом одна из основных тенденций рынка – переход от ценовой конкуренции к сервисной. Качество обслуживания клиентов и процесс урегулирования страховых случаев становятся определяющими при выборе страховой компании, несмотря на то, что

цена полиса в таких компаниях средняя по рынку или даже чуть выше.

– Как за последний год изменилась ценовая политика вашей компании по каско? С чем это связано?

– С развитием рынка тарифы становятся все более сегментированными. Страховые компании обращают внимание на узкие категории автовладельцев и разрабатывают для них интересные предложения. Мы пересмотрели наши тарифы на каско для владельцев внедорожников и универсалов, что позволило

ЛИЧНЫЙ ОПЫТ



Александр Румянцев,
совладелец магазина
свето- и теплотехники
«Свет и Тепло»

– У меня были разные машины. И рабочие, и личные авто. Забавно, но свою рабочую «лошадку» я страховал всегда «по полной», то есть оформлял не только ОСАГО, но и КАСКО. Вне зависимости от стоимости рабочей машины.

А вот до КАСКО личного автомобиля «созрел» только после того, как потратил на его покупку больше миллиона рублей.

Объясняю это тем, что, когда езжу по делам – часто приходится бросать машину где попало, иногда поблизости нет цивилизованной парковки. Или приходится торопиться и ездить не слишком осторожно. В таких случаях я предпочитаю застраховать себя от всевозможных форс-мажоров и в случае аварии не стоять и не ждать полдня гаишников. А вызвать аварийных комиссаров и спокойно ехать дальше по своим делам, зная, что страховая компания оплатит не только ремонт машины (моей, а если вина моя – то и пострадавшей стороны), но и все сопутствующие расходы – услуги экспертов, комиссаров, юристов, оценщиков и т.п.

Когда я воспользовался КАСКО и для своего дорожного личного авто – понял, что было бы разумно купить полную страховку еще для предыдущей моей «Тойоты» за 600 тысяч [рублей]. За гараж в цоколе дома и за летнюю открытую стоянку я платил примерно 25-30 тысяч

рублей в год. В эту же сумму мне обошлась страховка КАСКО. Так если деньги одни и те же – зачем возиться с поиском места, переживать, успею ли сегодня поставить машину до закрытия гаража или стоянки.

Кстати, услышав об этих нехитрых подсчетах, мои друзья (среди них есть и те, кто продолжает платить за стоянку, и те, кто потратил по 0,5-1,5 млн руб на покупку гаража в Иркутске) скептически качают головой: «ДТП или угон, даже если тебе вернули деньги, отнимет время на ремонт или покупку новой машины и нервные клетки, которые, как известно, не восстанавливаются». На что я возражаю – зато эти деньги ты получишь в 100% случаев, а уберечь машину от аварии или угона сможешь не всегда, даже если ты очень предусмотрительный автовладелец и сверхвнимательный водитель.

Кроме этого, проблемы на дороге не всегда связаны с ДТП. Внезапная поломка, спущенное колесо, разрядив-

шийся аккумулятор, закончившийся в неподходящем месте бензин... Если выбрать страховую компанию с умом, она решит и такие, казалось бы, мелочи. Не говоря уже об эвакуации авто с места серьезного происшествия.

Мне, к примеру, удалось заключить договор как раз с такой компанией. По моему опыту, тут важен не только выбор самой компании, но и выбор условий, на которых заключается договор. Иногда на них можно существенно сэкономить без потери качества. Не секрет, что официальные СТО выставляют цены существенно выше рыночных. Весь фокус в том, что обслуживание у «официалов» входит в условия гарантийного обслуживания, и если вы хотите получить гарантийный сервис, придется платить больше. В том числе – и за страховку. Так как страховая компания прекрасно знает об этих нюансах, она готова сделать страховку дешевле, если ремонт вы согласитесь делать на СТО, которую она порекомендует.

в цифрах

В 2011 году полицией Приангарья зарегистрировано 1640 автомобильных краж и 1092 угона. Больше половины краж и угонов совершаются в Иркутске. На территории города количество зарегистрированных краж транспортных средств по сравнению с аналогичным периодом 2010 года возросло с 756 до 915, а количество угонов – с 243 до 311.

Чаще всего в Приангарье похищали автомашины марки «Тойота» – 780. Далее с большим отрывом следует «Хонда» – 183. Отечественные автомашины стремительно теряют свою популярность среди автомобильных воров. Хотя еще несколько лет назад количество угоняемых иномарок было значительно меньше, чем моделей «ВАЗ».

Аналогичная ситуация и в Иркутске, где чаще всего предметом посягательства являются автомашины марки «Тойота» (62%), «Хонда» (18%) и «Ниссан» (2%). Доля угнанных авто российского производства составляет около 8%, еще 6% – машины других зарубежных производителей.

Реже угоняются такие марки (модели) как «ВАЗ 2108», «Пежо», «Вольво», «Форд», «Рено», «Фольксваген», «Шевроле». В настоящее время в розыске не числятся автомобили «Фиат», «Ситроен», «Хендай», «Шкода».

Как бесплатный Wi-Fi бизнесу помогает?

Некоторые рестораны и кафе быстрого питания прописывают покупателям своих франшиз установку точки скоростного Wi-Fi-доступа в качестве обязательного условия. У иркутского руководства Subway таких обязательств нет, зато есть уверенность в том, что бесплатный интернет необходим любому заведению, посетители которого находятся там хотя бы 10 минут. Как владельцы сети ресторанов быстрого питания Subway выбирали в Иркутске провайдера, рассказывает директор Валерий Царь.

– Чем Wi-Fi помогает ресторанному бизнесу?

– Сейчас уже у каждого есть телефон с возможностью выхода в интернет. В крайнем случае, другой гаджет (планшет, ноутбук) с выходом в сеть. Будем честны, это значит – если будет стоять выбор между двумя заведениями одного уровня, посетитель выберет то место, где ему предложат стабильный интернет с хорошей скоростью. И конечно же, бесплатно.

Понятное дело, это не будет причиной, по которой клиент, планировавший поход в элитный ресторан, зайдет в рестораны быстрого питания. Но при прочих равных составляющих он однозначно выберет заведение, в котором за выход в сеть ему платить не придется.

– По каким критериям Вы выбрали оператора? На что советуете обращать внимание в первую очередь?

– В первую очередь – на соотношение цена-скорость. Сначала мы отобрали нескольких провай-

деров, которые за приемлемые деньги могли обеспечить высокую скорость. И стабильную работу сети, конечно.

У выбранных провайдеров уточняли, смогут ли они в кратчайшие сроки организовать точки беспроводного интернет-доступа в нужных нам районах города. Ведь наши рестораны быстрого питания расположены в достаточно удаленных друг от друга местах в Иркутске. Этому критерию из всех немногочисленных операторов, отобранных ранее, соответствовал только «Дом.ру Бизнес».

Оптимальным для нас оказалось предложение этого провайдера по установке Wi-Fi Hot Spot. Нам предоставили два выделенных канала высокоскоростного доступа в интернет: один – в офисе, второй – в ресторанах для посетителей. Второй канал организован по технологии Wi-Fi. Все посетители заведения могут бесплатно к нему подключиться на скорости до 1 Мбит/с. В принципе, этого достаточно, чтобы посетители (вне

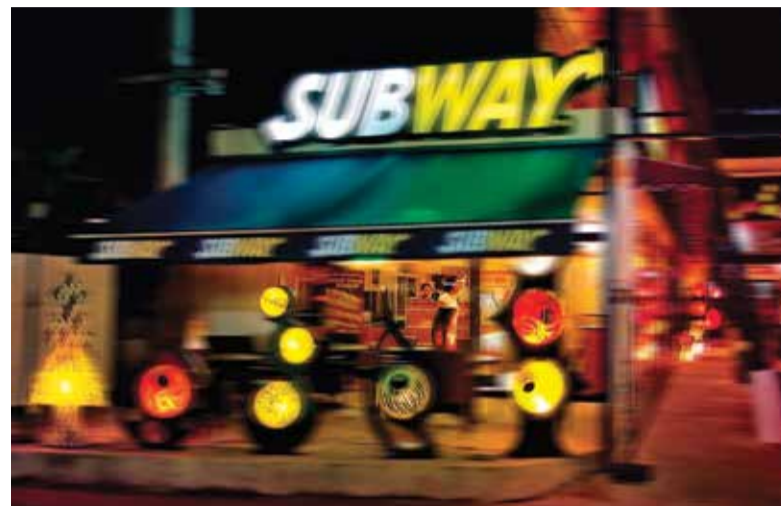
зависимости от их количества в заведении) без проблем проверили почту, посмотрели новости или нашли любую другую информацию.

При этом абоненты компании, авторизовавшись под своими логином и паролем, получают скорость интернета выше – до 4 Мбит/с. А такая скорость уже позволяет обмениваться достаточно «тяжелыми» файлами или видео.

Кстати, как только наша компания заключила договор с «Дом.ру Бизнес», информация о наличии в наших заведениях бесплатного Wi-Fi появилась и в справочнике 2GIS в виде «маячка», и была разослана всем абонентам провайдера.

– Кроме базовых преимуществ – цены, скорости, технических возможностей провайдера – какие еще моменты оказались для вас важны?

– У «Дом.ру Бизнес» есть очень интересная для клиента возможность подписать соглашение о качестве технического



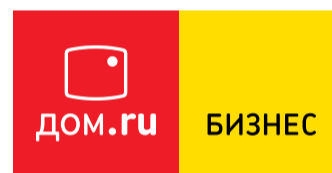
сервиса. Раньше я о подобном ни разу не слышал. Так вот, по условиям этого соглашения оператор деньгами отвечает за качество услуг. В случае каких-то сбоев мы получаем от провайдера скидку до 75% от абонентской платы.

– Каких результатов ждете от сотрудничества с «Дом.ру Бизнес»?

– Читал прогнозы одной американской компании, специализирующейся на производстве се-

тевого оборудования. Так вот, уже к 2016 году количество устройств, поддерживающих Wi-Fi, увеличится многократно и объем потребляемого трафика через этот канал вырастет в 28 раз.

По логике все эти люди пойдут в те заведения, где смогут воспользоваться своими гаджетами. Так что жду увеличения потока клиентов в наших ресторанах быстрого питания.



УЗНАЙТЕ ПОДРОБНЕЕ
8 800 333 9000

B2B.DOMRU.RU

Подключение происходит при наличии технической возможности на условиях тарифных планов, действующих в компании «ЭР-Телеком». *Wi-Fi Hot Spot - технология беспроводного доступа.

наш опрос

Хотите открыть свой ресторан? Первое, о чем вам нужно задуматься – это как найти подходящее место, считают эксперты. Мы попросили опытного ресторатора и других участников рынка рассказать о нюансах выбора помещения под заведение общественного питания.



Григорий Малых,
совладелец ООО «СеверсПром»



Григорий Устинов,
специалист агентства недвижимости «Слобода»



Владимир Герасимов,
директор агентства недвижимости «Оранжевый»

Григорий Малых, совладелец ООО «СеверсПром»:

– Пять лет назад мы с компаньонами решили открыть ресторан. Основным поводом стало желание запустить в Иркутске такое заведение, которое самому хотелось бы регулярно посещать. Мы присмотрели для этой «благородной» цели место в довольно развитом районе города (Нижняя Лисиха) – там активно приобретали квартиры состоятельные иркутяне с уровнем доходов, аналогичным нашему. Район вполне можно отнести к центру города.

Однако мы просчитались: в пешей доступности не было концертных залов, театров, клубов, элитных магазинов – мест, куда можно прийти взрослым людям высокого уровня платежеспособности. Как оказалось, такие клиенты нечасто выбирают ресторан рядом с домом, скорее – поблизости к месту проведения досуга. И вот открыли мы модный мясной ресторан с изысканным меню и высокими ценами. Ресторан без проблем занял позицию лучшего в районе, у него появилась своя клиентура – но ее всегда было немного: даже субботними и воскресными вечерами ресторан полупустой. А последнее

– всегда тревожный знак в деле общественного питания.

Не прошло и года, как ресторан пришлось закрыть. Помещение сдали в аренду, и наш арендатор открыл в нем пивную с широким ассортиментом пива и простыми закусками. До сих пор очень популярное место (а для четырехлетнего заведения – это срок!). В этом заведении оживление ощущалось с первого дня. Но, несмотря на его финансовую успешность, свое имя под таким форматом я ставить не хочу. До сих пор не оставляю надежды открыть в родном городе ресторан, которым можно гордиться, но подходящее

место для заведения такого уровня пока не нашел. У нас владельцы площадей в центре города в принципе не рассматривают вариант продажи своих «золотых квадратов». А заниматься этим на условиях аренды считаю нерациональным.

Григорий Устинов, специалист агентства недвижимости «Слобода»:

– Во-первых, критерии, по которым выбирается помещение под общепит, сильно зависят от формата заведения. Если планируется элитный ресторан, то высокий пешеходный трафик не нужен, зато понадобится удобная и вместительная

парковка. Фаст-фуду же требуется серьезная пешая «проходимость».

Что касается «начинки» помещения, тут ресторатора в 90% случаев ждет значительная «переделка» трех составляющих – электрики, вентиляции и водопровода. В большинстве случаев мощность электропитания надо увеличивать, а систему вентиляции вообще делать заново. На среднее по площади заведение – «квадратов» в 200 – понадобятся энергопотребности как минимум в 50 кВт, чтобы обеспечить работу холодильников, печей. Что касается водоотведения, общепит требует спецфильтров, жируловителей – иначе ка-

нализационный сток вскоре «забьется». А вентиляция любому заведению общепита, как правило, необходима собственная.

Подобный ремонт всегда сопровождают значительные вложения – в среднем они достигают 25% от стоимости самого помещения. Не так давно на «передел» одного иркутского ресторанчика общей площадью 300 кв.м понадобилось больше 2 млн руб. Для сравнения, выкуп этого помещения потребовал от нового собственника 10 млн руб.

К слову, из-за дефицита предложения на иркутском рынке рестораторы нередко меняют исходный формат заведения, подстраиваясь уже под помещение. Тут местные владельцы общепита вынуждены идти на компромиссы – если, конечно, речь идет не о франшизе. В этом случае предприниматель должен соблюсти все многочисленные условия франчайзи, вплоть до количества ступенек перед входной дверью и размера витринного окна. По этой причине у нас много заведений с «законом» под крупную франшизную сеть, а настоящих – сравнительно мало.

наш опрос

Окончание.
Начало на стр. 13

Владимир Герасимов,
директор агентства недвижимости «Оранж»:

– Расположение заведения общественного питания в конечном итоге определяет его успех. Все прочие составляющие – качество приготовления блюд, национальность кухни, интерьер – нюансы, которые при грамотном выбранном адресе усиливают популярность заведения. Но если место неудачное – неизменно эффект «умножения на ноль».

Кроме того, я бы хотел обратить внимание на факторы, которые могут «закрыть» заведение еще до момента его открытия. К примеру, близость заведений, в которых продают алкоголь, к детским центрам или школам. Или отсутствие возможности сделать второй вход для персонала. В некоторых случаях таким «стоп-краном» может стать невозможность увеличить энергопотребности в помещении до нужного уровня. К примеру, искали недавно помещение под ресторан площадью 800 «квадратов»: для нормальной работы ему необходимо порядка 150 кВт, и только из-за этого пришлось «отмести» 95% всех предложений, уже устроивших покупателя по соотношению цена-качество и по расположению.

Сейчас, кстати, иркутские собственники коммерческих площадей (особенно в жилых домах) часто не соглашаются отдать свое помещение арендатору под общепит – это всегда усиленный контроль за стороны СЭС и Роспотребнадзора. И частые жалобы жильцов.

И в целом продавать помещения в проходных местах их владельцы, мягко говоря, не спешат. Это еще один тормоз для ресторатора – вкладывать «бешеные» суммы в арендованное помещение мало кто соглашается. По этой причине у нас «висит» 2/3 всех заявок на поиск помещения под ресторан.

Критерии правильного выбора «хорошего места» для кафе/ресторана:

Близость к центру. Центральные заведения – всегда массовые, там смешанная публика, часто требуется несколько вариантов меню, чтобы удовлетворить все запросы. Однако эти хлопоты того стоят – высокие шансы, что в вашем заведении со временем побывают люди со всех районов города. Финансовый оборот у таких объектов, как правило, выше, чем у тех, что ориентированы на «местную публику» определенного микрорайона.

Близость к перекресткам. А также к транспортным развязкам и прочим переплетениям дорог и путей. Общественное питание – одно из самых древних дел на земле, а поэтому здесь в выигрыше оказывается не тот, кто владеет новейшими технологиями, а тот, кто понимает базовые принципы торговли. В древности дела шли лучше у того продавца, кто стоял на перекрестке, где выше проходимость людей. Ничего не изменилось за тысячелетия – чем больше дорог рядом с вашим заведением, тем больше возможная выручка.

Технические характеристики. Не менее важный этап выбора заведения. Иркутский рынок недвижимости предлагает под обще-

пит три категории объектов:

• те, что уже были кафе/рестораном

Это самые удобные и дорогие объекты. Здесь уже установлены мощные вытяжки, грамотно проведена сантехника. Так, в идеале, в будущем кафе уже имеются в наличии как минимум три санузла: один для персонала, два – мужской и женский – для клиентов. Установлены и многочисленные мойки для посуды. (Кстати, во многих заведениях посуду до сих пор моют вручную. Порой это не только дешевле использования специальных моющих машин, бывает, что это единственно возможный вариант – в старом здании дополнительное потребление энергии может привести к электроотключению).

• могут ими стать по техническим характеристикам

Это объекты, где возможно установить вытяжки, где есть варианты пожарных выходов (помещения, в которых пожарный выход всего один, можно сразу исключить из претендентов на место для общепита).

• не могут стать таковыми

Особенно осторожно надо рассматривать объекты, расположенные в памятниках культуры, исторических зданиях и т. п., где раньше не было заведения общепита. Чтобы установить там дополнительный вход/крыльцо, вам может потребоваться собрать столько документов, что проще отказаться от этой идеи. А в некоторых случаях вы сразу получите безоговорочный отказ.

Иван Усольцев,
Газета Дело

КОНСУЛЬТАНТПЛЮС ЗАПУСКАЕТ НОВУЮ СИСТЕМУ ДЛЯ СПЕЦИАЛИСТОВ БЮДЖЕТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Новая СПС "Консультант Бюджетные организации" поможет специалистам бюджетных организаций в решении множества задач: вести учет, составлять отчетность, разбираться с вопросами по госзаказу и др.

Система "Консультант Бюджетные организации" содержит:

- федеральное законодательство;
- "Путеводитель по бюджетному учету и налогам";
- консультации в форме "вопрос-ответ";
- схемы бухгалтерских проводок по бюджетному плану счетов;
- материалы прессы и книги.

Пользователи найдут в системе все кодексы и документы федерального за-

конодательства по бухучету, налогообложению, трудовому праву и другим вопросам. Эта информация входит в состав ИБ "Российское законодательство (бюджетные организации)", ИБ "Эксперт-приложение (бюджетные организации)".

"Путеводитель по бюджетному учету и налогам" содержит практические пособия с пошаговыми инструкциями и примерами по бюджетному и бухгалтерскому учету, промежуточной бюджетной отчетности, НДС, страховым взносам, размещению госзаказа.

В консультациях "вопрос-ответ" в удобной форме кратко излагается суть проблемы и пути ее решения. Консультации представлены официаль-

ными письмами Минфина, ФНС РФ и других ведомств, а также авторскими материалами специалистов этих ведомств и независимых экспертов (ИБ "Вопросы-ответы (бюджетные организации)").

Схемы бухгалтерских проводок предлагают подробное описание ситуаций, нормативное обоснование, таблицу проводок с указанием первичных учетных документов. Рассмотрены операции в рамках бюджетной деятельности, а также деятельности, приносящей доход (ИБ "Корреспонденция счетов (бюджетные организации)").

Отраслевая пресса и книги позволяют всегда быть в курсе событий и изменений законодательства и включаются в состав ИБ "Пресса и книги (бюджетные организации)".

Система "Консультант Бюджетные организации" адресована финансовым специалистам казенных, бюджетных, автономных учреждений и органов власти.

Подробную информацию об СПС "Консультант Бюджетные организации" можно получить у специалистов регионального сервисного центра КонсультантПлюс ЗАО «КонсультантПлюс в Иркутске».



КонсультантПлюс
в Иркутске

RIC 1 12 SINCE 1993

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

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

Слата ТОРГОВАЯ СЕТЬ **Доставка**



shop.slata.ru 23 • 5555

СУММА ЗАКАЗА:	СТОИМОСТЬ ДОСТАВКИ:
от 990 руб.	БЕСПЛАТНО
от 600 до 990 руб.	150 руб.
до 600 руб.	250 руб.
за город: от 1500 руб.	20 руб/км от границы города

Прием заявок на shop.slata.ru осуществляется круглосуточно.

Доставка товаров ежедневно с 8.00 до 24.00.

Оплата производится только наличными при получении заказа.

Доставка по городу в течение часа с момента пробития чека.

ООО "Маяк" Юр. адрес: ул. Иркутской 30 Дивизион, 23а, ОГРН 1033811008160

Купить и арендовать недвижимость для бизнеса Вам помогут специалисты агентств недвижимости*

CENTURY 21 Недвижимость мира	ул. Горького, 27	909-144, 217-038, 217-043
Деловой центр недвижимости "АРТЭКС"	ул. Рабочая, 7	240-400, 200-138
Европа	ул. Академическая, 56/4	650-265, 723-272
Монолит	ул. Байнальская, 155	24-88-24, 23-50-64, 995-086
Помесье	ул. Ямская, 49	24-34-64, 20-07-17, 20-07-19
Премьер Realty	ул. 5-ой Армии, 10	333-410, 240-181
Сфера продаж	ул. Пискунова, 98	23-53-10, 911-157, 22-84-94
Слобода	ул. Свердлова, 25 ул. Байнальская, 105а	615-355, 682-368
Тысячелетие	ул Академическая, 74	422-333, 533-333

* Как добавить агентство недвижимости в этот список? Звоните - (3952) 701-303
Предложения по аренде и продаже коммерческой недвижимости от агентств и собственников ищите на сайте **REALTY.IRK.RU**

ПРИВАТИЗАЦИЯ. КУМИ г. Иркутска сообщает

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

от 27.09.2012 № 504-02-4036/12 "О приватизации нежилого здания и предоставлении в собственность земельного участка, расположенных в Ленинском районе г.Иркутска, пер. Восточный, д. 1";

от 27.09.2012 № 504-02-4037/12 "О приватизации нежилого помещения, расположенного в Свердловском районе г.Иркутска, по ул. Академическая, д. 14";

от 27.09.2012 № 504-02-4038/12 "О приватизации нежилого здания и предоставлении в собственность земельного участка, расположенных в Свердловском районе г.Иркутска, мкр-н Юбилейный, д. 42";

от 27.09.2012 № 504-02-4039/12 "О приватизации нежилого помещения, расположенного в Октябрьском районе г.Иркутска, по ул. 4-я Советская, д. 86"

от 27.09.2012 № 504-02-4034/12 "О приватизации легкового автомобиля ВАЗ – 21150 LADA SAMARA, год изготовления 2006" **проводит открытый аукцион по продаже муниципального имущества.**

Аукцион по продаже муниципального имущества является открытым по составу участников и подаче предложения по цене приватизируемого имущества.

Аукцион и подведение его итогов состоится 16 ноября 2012 года в 10-00 часов (время местное) по адресу: г. Иркутск, ул. Поленова, 1 (конференц-зал).

Заявки принимаются ежедневно с 02 октября 2012 года по 26 октября 2012 года с 9-00 до 18-00 час. (обед 13-14 час. (время местное) по адресу: г.Иркутск, ул. Поленова, д.1, каб.201 (отдел приватизации и организации продаж).

Справки по телефону: 8(3952) 52-00-98.

Характеристика объектов продажи:

1. Нежилое 2-этажное кирпичное здание с подвалом, общей площадью 907,30 кв.м. и нежилое 1-этажное кирпичное здание, общей площадью 7,30 кв.м., расположенные на земельном участке из земель населенных пунктов с кадастровым № 38:36:000008:5547 площадью 2705 кв.м, далее «Объект приватизации».

Адрес Объекта приватизации: г. ИРКУТСК, пер. ВОСТОЧНЫЙ, д. 1.
Объект приватизации не обременен правами третьих лиц. Фактически используется ООО «Комфорт».

Начальная цена Объекта приватизации: 10 000 000 (десять миллионов) рублей без учета НДС, в том числе земельный участок – **3 600 000** рублей, нежилое 2-этажное кирпичное здание с подвалом, общей площадью 907,30 кв.м. – **6 330 000**, нежилое 1-этажное кирпичное здание, общей площадью 7,30 кв.м. – **70 000** рублей.

Задаток: 1 000 000 (один миллион) рублей.
Шаг аукциона: 200 000 (двести тысяч) рублей.

Порядок оплаты: в течение 10 дней с момента подписания договора купли-продажи Объекта приватизации.

2. Нежилое помещение, назначение: нежилое, общей площадью 442,4 кв.м., этаж подвал, номера на поэтажном плане 1-12, 14-16, 22, 22а, 23, далее «Объект приватизации».

Адрес Объекта приватизации: г.ИРКУТСК, ул. АКАДЕМИЧЕСКАЯ, д. 14.
Арендатор помещения: индивидуальный предприниматель Гессен Игорь Анатольевич. Срок действия договора аренды до 30.12.2012г.

Начальная цена Объекта приватизации: 9 000 000 (девять миллионов) рублей без учета НДС.
Задаток: 900 000 (девятьсот тысяч) рублей.
Шаг аукциона: 200 000 (двести тысяч) рублей.

Порядок оплаты: в течение 10 дней с момента подписания договора купли-продажи Объекта приватизации.

3. Магазин, назначение: нежилое, 1 – этажный (подземных этажей – 1), общей площадью 372,4 кв.м., инв.№ 25:401:001:020226130, лит. В, расположенный на земельном участке из земель населенных пунктов с кадастровым № 38:36:000027:943 площадью 681 кв.м., далее «Объект приватизации».

Адрес Объекта приватизации: г. ИРКУТСК, мкр-н ЮБИЛЕЙНЫЙ, д. 42.
Арендатор помещения: ООО «Аргити». Срок действия договора аренды до 31.12.2015г.

Начальная цена Объекта приватизации: 11 000 000 (одиннадцать миллионов) ру-

блей без учета НДС, в том числе земельный участок – **4 300 000** рублей, магазин, назначение: нежилое, 1 – этажный (подземных этажей – 1), общей площадью **372,4** кв.м., инв.№ 25:401:001:020226130, лит. В – **6 700 000** рублей.

Задаток: 1 100 000 (один миллион сто тысяч) рублей.
Шаг аукциона: 200 000 (двести тысяч) рублей.

Порядок оплаты: в течение 10 дней с момента подписания договора купли-продажи Объекта приватизации.

4. Нежилое помещение, назначение: нежилое, общей площадью 110,7 кв.м., этаж 1, номера на поэтажном плане 11-21, далее «Объект приватизации».

Адрес Объекта приватизации: г. ИРКУТСК, ул. 4-Я СОВЕТСКАЯ, д. 86.
Арендатор помещения: Иркутское районное отделение Иркутской областной общественной организации охотников и рыболовов. Арендная площадь 35,6 кв.м. Договор продлился на неопределенный срок.

Начальная цена Объекта приватизации: 4 000 000 (четыре миллиона) рублей без учета НДС.
Задаток: 400 000 (четыреста тысяч) рублей.
Шаг аукциона: 100 000 (сто тысяч) рублей.

Порядок оплаты: в течение 10 дней с момента подписания договора купли-продажи Объекта приватизации.

5. Легковой автомобиль ВАЗ – 21150 LADA SAMARA, год изготовления 2006, идентификационный номер (VIN) ХТА21150064213629, модель, № двигателя 2111, 4394663, кузов (кабина, прицеп) № 4213629, цвет графитовый металл, далее «Имущество».

Начальная цена Объекта приватизации: 140 000 (сто сорок тысяч) рублей без учета НДС.
Задаток: 14 000 (четыреста тысяч) рублей.
Шаг аукциона: 5 000 (пять тысяч) рублей.

Порядок оплаты: в течение 10 дней с момента подписания договора купли-продажи Объекта приватизации.

Для участия в торгах необходимо предоставить комплект следующих документов:

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

Юридические лица дополнительно представляют следующие документы:

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

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

Все листы документов, представляемых одновременно с заявкой, либо отдельные тома данных документов должны быть прошиты, пронумерованы, скреплены печатью претендента (для юридического лица) и подписаны претендентом или его представителем.

Для участия в аукционе Претендент вносит задаток в соответствии с договором о задатке. Денежные средства (задаток) могут быть

внесены претендентом с **02 октября 2012 года по 26 октября 2012 года**. Денежные средства (задаток) перечисляются на следующие реквизиты: расчетный счет 40302810400005000001 Комитет по бюджетной политике и финансам администрации г. Иркутска ИНН/КПП 3808131271/380832005 ГРКЦ ГУ Банка России по Иркутской области г. Иркутск БИК 042520001.

В назначении платежа указать: **Задаток за участие в аукционе по продаже**

Данное сообщение является публичной офертой для заключения договора о задатке в соответствии со ст.437 Гражданского кодекса Российской Федерации, а подача претендентом заявки и перечисление задатка являются акцептом такой оферты, после чего договор о задатке считается заключенным в письменной форме.

Документом, подтверждающим поступление задатка на счет Продавца, является выписка со счета Продавца. Претендент не допускается к участию в аукционе в случае, если не подтверждено поступление задатка на счет Продавца не позднее 31 октября 2012 года.

Дата определения участников аукциона – 01 ноября 2012 года.

Претендентам на участие в аукционе необходимо **02 ноября 2012 до 13-00 часов (время местное)** прибыть по адресу: г.Иркутск, ул. Поленова, д.1, каб.201, для получения уведомления о признании участниками аукциона, либо о не допуске к участию в аукционе. После 13-00 часов (время местное) соответствующие уведомления направляются претендентам по почте заказными письмами.

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

Аукцион проводится при наличии не менее 2-х участников.

Критерий выявления победителя: наивысшая цена. Предложения по цене имущества заявляются участниками открыто в ходе проведения торгов.

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

Оплата приобретаемого на аукционе имущества производится путем перечисления денежных средств на следующие реквизиты:

Получатель: УФК по Иркутской области (КУМИ и ПР) ИНН 3808131271 КПП 384945003 ОКАТО 25401000000 ГРКЦ ГУ Банка России по Иркутской области БИК 042520001, р/с 40101810900000010001 БКБ 90911402043041000410.

Внесенный Победителем задаток засчитывается в счет оплаты приобретаемого имущества.

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

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

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

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

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

Код территории по ОКАТО 25
Код кредитной организации (филиала) по ОКПО 35627534
основной государственный регистрационный номер: 1023800000278
регистрационный номер (/порядковый номер): 2990
БИК: 042520872

БАЙКАЛКРЕДОБАНК
БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС
(публикуемая форма)
на 1 октября 2012 года
Кредитной организации: Коммерческий банк «Байкалкредобанк»
(открытое акционерное общество)

КБ «Байкалкредобанк» (ОАО)

Код формы по ОКУД 0409806
Квартальная (Годовая)
тыс. руб.

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

Номер строки	Наименование статьи	Данные за отчетный период	Данные за соответствующий период прошлого года
I. АКТИВЫ			
1.	Денежные средства	35438	34545
2.	Средства кредитных организаций в Центральном банке Российской Федерации	82007	129742
3.	Обязательные резервы	13992	10813
4.	Средства в кредитных организациях	93885	55081
5.	Финансовые активы, оцениваемые по справедливой стоимости через прибыль или убыток	-	-
6.	Чистая судная задолженность	1107437	1258689
7.	Чистые вложения в ценные бумаги и другие финансовые активы, имеющиеся на балансе для продажи	-	-
8.	Инвестиции в дочерние и зависимые организации	-	-
9.	Чистые вложения в ценные бумаги, удерживаемые до погашения	13695	11050
10.	Основные средства, нематериальные активы и материальные запасы	2729	394
11.	Прочие активы	1313591	1487501
II. ПАСИВЫ			
12.	Кредиты, депозиты и прочие средства Центрального банка Российской Федерации	-	-
13.	Средства кредитных организаций	1055371	1225127
14.	Средства клиентов, не являющихся кредитными организациями	563172	450127
15.	Финансовые обязательства, оцениваемые по справедливой стоимости через прибыль или убыток	-	-
16.	Выпущенные долговые обязательства	60	18000
17.	Прочие обязательства	8828	9032
18.	Резервы на возможные потери по условным обязательствам кредитного характера, прочим возможным потерям и операциям с резидентами офшорных зон	882	-
19.	Всего активов	1065141	1252159
III. ИСТОЧНИКИ СОБСТВЕННЫХ СРЕДСТВ			
20.	Средства акционеров (участников)	192820	192820
21.	Собственные акции (доли), выкупленные у акционеров (участников)	-	-
22.	Резервный фонд	820	820
23.	Переоценка по справедливой стоимости ценных бумаг, имеющихся в наличии для продажи	2925	2379
24.	Переоценка основных средств	-	-
25.	Нераспределенная прибыль (непокрытые убытки) прошлых лет	3807	1335
26.	Нераспределенная прибыль (убыток) за отчетный период	26515	2763
27.	Всего источников собственных средств	248250	235342
28.	Безотзывные обязательства кредитной организации	67166	69795
29.	Выданные кредитной организацией гарантии и поручительства	10555	23273
30.	Иные обязательства некредитного характера	-	-

А. Н. Геряев
Председатель Правления
Главный бухгалтер

ОТЧЕТ О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ

(публикуемая форма)
за 9 месяцев 2012 года

Наименование кредитной организации КБ «Байкалкредобанк» (ОАО)

Код формы по ОКУД 0409807
Квартальная (Годовая)
тыс. руб.

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

Номер строки	Наименование статьи	Данные за отчетный период	Данные за соответствующий период прошлого года
1.	Процентные доходы, всего, в том числе:	125724	73134
1.1.	От размещения средств в кредитных организациях	24533	19357
1.2.	От ссуд, предоставленных клиентам, не являющимся кредитными организациями	101391	62447
1.3.	От оказания услуг по финансовой аренде (лизингу)	0	0
1.4.	От вложений в ценные бумаги	0	0
1.5.	Прочие процентные доходы	45795	26302
2.	Процентные расходы, всего, в том числе:	45666	25613
2.1.	По привлеченным средствам кредитных организаций	0	0
2.2.	По выданным клиентам кредитам	45666	25613
2.3.	Прочие процентные расходы (отрицательная процентная маржа)	79929	46832
3.	Изменение резерва на возможные потери по ссудам, судной и приравненной к ней задолженности, средствам, размещенным на корреспондентских счетах, а также начисленным процентным доходам, всего, в том числе:	32421	-7154
4.1.	Изменение резерва на возможные потери по начисленным процентным доходам	-302	0
5.	Чистые процентные доходы (отрицательная процентная маржа) после создания резерва на возможные потери	47508	39678
6.	Чистые доходы от операций с финансовыми активами, оцениваемыми по справедливой стоимости через прибыль или убыток	0	0
7.	Чистые доходы от операций с ценными бумагами, имеющимися в наличии для продажи	0	0
8.	Чистые доходы от операций с ценными бумагами, удерживаемыми до погашения	0	0
9.	Чистые доходы от операций с иностранной валютой	7691	6447
10.	Чистые доходы от первоначальной иностранной валюты	957	448
11.	Доходы от участия в капитале других юридических лиц	0	0
12.	Комиссионные доходы	25523	22528
13.	Комиссионные расходы	5105	503
14.	Изменение резерва на возможные потери по ценным бумагам, имеющимся в наличии для продажи	0	0
15.	Изменение резерва на возможные потери по ценным бумагам, удерживаемым до погашения	0	0
16.	Изменение резерва по прочим потерям	-621	-405
17.	Прочие операционные доходы	528	353
18.	Чистые доходы (расходы)	76911	64615
19.	Операционные расходы	58032	47830
20.	Прибыль (убыток) до налогообложения	18876	16785
21.	Начисленные (уплаченные) налоги	6614	4032
22.	Прибыль (убыток) после налогообложения	12262	12753
23.	Выплаты по прибыли (убытку) прошлых лет	0	0
24.	Распределение между акционерами (участниками) в виде дивидендов	0	0
25.	Отчисления на формирование и пополнение резервного фонда	0	0
26.	Начисленные (уплаченные) налоги	12262	12753

А. Н. Геряев
Председатель Правления
Главный бухгалтер

Отчет об уровне достаточности капитала, величине резервов на покрытие сомнительных ссуд и иных активов

(публикуемая форма)
по состоянию на 1 октября 2012 года

Наименование кредитной организации КБ «Байкалкредобанк» (ОАО)

Код формы по ОКУД 0409808
Квартальная (Годовая)

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

Номер строки	Наименование показателя	Данные на начало отчетного года	Прирост (+) / убыток (-) за отчетный период	Данные на отчетную дату
1.	Собственные средства (капитал), (тыс. руб.), всего, в том числе:	235633	12565	248198
1.1.	Уставный капитал кредитной организации, в том числе:	192820	0	192820
1.1.1.	Номинальная стоимость зарегистрированных обыкновенных акций (долей)	190550	0	190550
1.1.2.	Номинальная стоимость зарегистрированных привилегированных акций	1900	0	1900
1.2.	Собственные акции (доли), выкупленные у акционеров (участников)	0	0	0
1.3.	Финансовый доход	820	0	820
1.4.	Резервный фонд кредитной организации	2379	546	2925
1.5.	Финансовый результат деятельности, принимаемый в расчет собственных средств (капитала):	35807	12019	47826
1.5.1.	за прошлые лет	25205	10381	35586
1.5.2.	отчетного года	10572	1638	12210
1.6.	Рематериальные активы	0	0	0
1.7.	Субординированный кредит (займ, депозит, облигационный займ)	0	0	0
1.8.	Источники (часть источников) дополнительного капитала, для формирования которых инвесторами использованы нематериальные активы	0	0	0
2.	Нормативное значение достаточности собственных средств (капитала), (процентов)	10,0	X	10,0
3.	Фактическое значение достаточности собственных средств (капитала), (процентов)	24,5	X	21,6
4.	Фактически сформированные резервы на возможные потери (тыс. руб.), всего, в том числе:	21425	33003	54428
4.1.	по ссудам, судной и приравненной к ней задолженности по иным активам, по которым существует риск повнесения потерь, и прочим потерям	19618	32405	52023
4.2.	по условным обязательствам кредитного характера, отраженным в внебалансовых счетах и срочным сделкам при операциях с резидентами офшорных зон	1709	484	1523
4.3.	по прочим операциям	768	114	882
4.4.	по прочим операциям	0	0	0

А. Н. Геряев

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

НЕДВИЖИМОСТЬ



Каждый день на сайте REALTY.IRK.RU:

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

classified

Продаю помещение

ул. Горького, 42



Под магазин, кафе, офис. 610 кв.м., над магазином "Эльдорадо". Отличный панорамный вид на ул. Урицкого, исторический центр города.

59 млн. руб.

99-82-28

Здание в центре Иркутска - 25 тыс. руб/кв.м.!

ул. Литвинова, 1



Продается торгово-офисное здание! Исторический центр города. Красивый старинный особняк начала прошлого века. Площадь 4920 м2. Отличный арендный бизнес. Проходное место.

124 млн. руб.

99-82-28

Продаем действующий торговый центр

ул. Тимирязева, 18



Действующий ТЦ "Мега-Мебель", 5663,4 кв.м., в центре Иркутска. Ремонт, видеонаблюдение, охрана, 6 телефонов, интернет, парковка. Заполнен арендаторами.

198 млн. руб.

99-82-28

**СОБСТВЕННИК
ПРОДАЕТ:**

✓ **Здание**

1747 кв. м., ул. Новаторов, 23, ТД «Антей», 2 этажа.

Торговый зал **620 кв. м.**, складские, офисные помещения. Участок **3563 кв. м.**, парковка, удобные подъездные пути.

✓ **Нежилое помещение**

434,6 кв.м., Иркутск-II. 1 и 2 этаж 10-эт. жилого дома 1992 года постройки, 2 входа, большая парковка. Возможно под офис, аптеку, магазин, гостиницу, детский сад, а также возможен перевод в **жилой фонд.**

✓ **Здание**

633,5 кв.м. и столярная мастерская, **Иркутск-II.** Нежилое, одноэтажное.

Цена договорная!

**Телефоны для справок:
(3952) 48-18-31,
48-18-32, 45-15-38**

Площади в новом торговом центре

ул. Партизанская/Волжская



Уникальное предложение! Продаем площади в новом торговом центре, от 100 кв.м., 1-4 эт. и цоколь, планировка этажа свободная. Эскалаторы, парковка на 150 автомобилей.

61-61-83

Продаем здание

бул. Постышева



Здание 980 кв.м., после кап. ремонта. Электрооборудование (мощность 250 кВт), канализация и водоснабжение, участок 34 сот, с возможностью расширения.

75 млн. руб.

61-61-83

Офисы в аренду. Сквер Кирова

ул. Ленина, 6



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

650-850 руб./кв.м

34-22-39, 24-01-37

Коттедж с видом на залив!

ТСЖ Молодежное



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

40 млн.руб.

606-544

Готовый коттедж!

п. Молодежный, ИСХИ



400 кв.м., кирпич, 3 уровня, хорошая внутренняя отделка, только проверенные стр. материалы! Центральное водоснабжение. 2 камин, бассейн, гараж. Участок 16,5 сот, ландшафтный дизайн.

20500 тыс. руб.

89148-822-522

Пентхаус в м/р Солнечный

пр. Маршала Жукова



Полностью занимает последний, 16-й этаж, 326 кв.м. Индивидуальный лифт. Панорамные окна, шикарный вид на Ангару и весь город! Свободная планировка, чистовая отделка.

Звоните!

8-902-516-23-68

Продаем квартиру

м/р Университетский



3-комн. квартира, 103,1 кв.м., 4/10 эт. 3 балкона, хороший ремонт, кухня со встроенной техникой, джакуззи.

6500 тыс. руб.

8-904-130-78-43

4-комн. квартира

м/р Юбилейный



Ремонт-модерн, стеклопакеты, мозаика, пол - плитка, ламинат,стекл. двери, сигнализация, балкон остеклен стеклопакетами, душевая кабина, шкаф-купе.

3350 тыс. руб.

89025-600-079

Продаю квартиру!

ул. Баррикад, 62



3-комн. квартира, 70 кв.м., 6/9 эт, комнаты раздельные, балкон застеклен. Новый дом, сдан, сделан ремонт, квартира готова к проживанию.

3500 тыс.руб.

8-964-117-90-51

Квартира с прекрасным видом!

ул. Нижняя Набережная, 12



Светлая и просторная квартира! 3 комнаты, 120 кв.м., 8 этаж 9 эт. кирп. дома, два сан.узла. Прекрасный вид на центр города и нижнюю набережную р.Ангары.

5700 тыс.руб.

8-964-359-37-69

**Надежное вложение
в надежного застройщика**



Скидки до 10 ноября 2012 года



**ЗАО СК «ГорСтрой»
ЖК «ПАТРИОТ»
ул. Баумана**

Отдел продаж:
ул. Карла Либкнехта, 239В, оф. 307;
телефоны: 28-14-15, 28-14-44;
Проектная декларация на сайте: www.281415.ru