

## банки

По итогам 2012 года банк ВТБ показал в Иркутской области впечатляющие темпы роста: к примеру, за год объемом выданных банком кредитов в регионе увеличился почти в 2,5 раза. Руководитель дирекции ВТБ по Иркутской области Александра Макарова рассказывает, за счет чего достигнуты эти результаты



05

## ИНВЕСТИЦИИ



Люди часто задаются вопросами об образовании своих детей: как выбрать вуз, какие специальности наиболее востребованы, как составить план по созданию капитала на образование для ребенка? На последний вопрос дает ответ директор Иркутского филиала «БКС Премьер» Эдуард Семенов

07

## свое дело

Елена Резникова начинала свой бизнес с одного стоматологического кабинета в Иркутске. Сейчас она владеет двумя клиниками и планирует открыть еще одну – в Ангарске. По словам предпринимательницы, стоматологический бизнес может приносить до 80% от вложенного, но на «раскрутку» бизнеса требуется время



10

## недвижимость



Известно, что квартиры стоят дешевле на начальном этапе строительства дома, а ближе к сроку сдачи дорожают. О том, как соблюсти баланс между желанием сэкономить и получить квартиру в должном качестве и в срок, рассуждают иркутские застройщики и риэлтер

15

## Фортуна – дама капризная

### Нина Чекотова, генеральный директор группы компаний «Фортуна»

Какой доход может приносить строительство и управление деловой недвижимостью? В каком направлении будет развиваться холдинг «Фортуна»? Как владельце компании удастся оставаться красивой женщиной? → | 2-3



ПРИДАЙТЕ УСКОРЕНИЕ  
ВАШЕМУ БИЗНЕСУ!

**100 Мбит/с\***  
ИНТЕРНЕТ ДЛЯ БИЗНЕСА  
ЗА 5000 РУБ.

ПРИ ПОДКЛЮЧЕНИИ  
КОМПЛЕКСА 100 Мбит

- БЕЗЛИМИТНЫЙ ИНТЕРНЕТ
- ВИРТУАЛЬНЫЙ ОФИС
- Wi-Fi HOT-SPOT



БИЗНЕС

ПОДКЛЮЧИТЬ КОМПЛЕКС:  
**8 (3952) 48-34-27**  
**8-800-333-9000**  
[www.irkutsk.b2b.domru.ru](http://www.irkutsk.b2b.domru.ru)

# Фортуна —



Фото А. Фёдорова

**О том, какие торговые центры в Иркутске обречены на удачу, какой доход может приносить строительство деловой недвижимости и управление ею, в каком направлении дальше будет развиваться предприятие «Фортуна» и как его владелице в таком жестком цейтноте удается оставаться красивой женщиной, рассказывает генеральный директор компании Нина Чекотова.**

**— С чего начиналось лично ваше «вхождение в бизнес»? Вы еще на этапе автомагазина (первый бизнес будущей компании «Фортуна», — прим. ред.) стали принимать участие в управлении?**

— Как такового «вхождения» не было — я с первого дня всегда была рядом с мужем Павлом Анатольевичем и во всем ему помогала. На начальном этапе становления бизнеса, когда мы купили это здание, чтобы разместить здесь офис (беседа происходит в бывшем ДК им. Куйбышева, ныне — ресторанно-развлекательном комплексе «Нескучный сад», — прим. ред.) — наши кабинеты находились рядом.

**— Когда в кризис 2008 года застройщикам приходилось особенно туго, не возникло желания диверсифицировать бизнес? Девелопмент до сих пор остается главным направлением работы компании?**

— Мы ведь присутствуем не только в девелоперском бизнесе. На тот момент у нас уже была хорошо развита сеть ресторанов, были свое туристическое агентство, страховая компания, кредитный кооператив — мы выдавали займы малому и среднему бизнесу. Кроме того, занимались строительством. Никогда

«все яйца в одну корзину» не складывали.

Поэтому в 2008 году на тему диверсификации мы даже не думали, перед руководством подразделений была поставлена одна задача — не снижать текущую планку доходности. С чем они прекрасно справились. Новые проекты на тот момент пришлось притормозить, потому что не было понимания, каким образом страна и наш регион выйдут из этого экономического кризиса. А вот то, что компания сохранила свои активы и доходность на докризисном уровне — это большая заслуга нашей команды.

Но основным направлением компании остается строительство и управление деловой недвижимостью. Стратегия развития предприятия уже определена на следующие 15 лет: основную ставку по-прежнему будем делать на девелопмент. Правда, не исключено, что в скором времени мы вернемся к обсуждению отложенного из-за кризиса проекта завода по производству строительных материалов — каких именно, сохраняю в секрете, пусть это останется коммерческой тайной.

**— Расположите все направления предприятия «Фортуна» по доходности...**

— На первом месте наш конек — управление недвижимостью. В девелопменте все не так однозначно: каждый проект индивидуален, есть объекты, которые стратегически важны, но при этом «выходят в минус». В качестве примера приведу наши памятники архитектуры в 130 квартале. Максимальная же доходность девелоперских проектов предприятия достигает 50%.

На втором месте — ресторанный бизнес, на сегодняшний день его доходность составляет от 15% до 20%. На третьем был бы, безусловно, кредитный союз, если бы это подразделение работало в настоящее время.

**— При этом вы сами пользуетесь банковскими кредитами.**

— Предприятие работает с двумя банками — Сбербанком и ВТБ. Но брать займы мы стали относительно недавно — с 2007 года. Когда «Фортуна» взялась за крупные проекты, нужны были большие и длинные деньги. Например, почти в один момент потребовалось выкупить два-три объекта, без которых наши девелоперские планы попросту бы «встали». Отвлекать финансы из оборота мы тоже не

инфраструктуру города с обязательным учетом ее дальнейшего развития. Тогда при любом сегменте товара торговый центр будет востребован покупателями, а значит и арендаторами.

Это комплексный подход, который включает множество нюансов: расположение — преимущественно в центре города, трафик, детально выстроенная концепция, профессиональная команда... В общем, много моментов, которые и составляют так называемую формулу успеха.

**— В недвижимости, говорят, всего три главных фактора — это место, место и место. Когда все только начиналось, месторасположение участка, на котором впоследствии был построен торговый комплекс «Фортуна» (центры «Автоград», «Электрон», «Стройматериалы»), уже можно было назвать удачным?**

— Думаю, в общепринятом смысле того времени — нет, так как территория была в очень запущенном и неблагоустроенном состоянии, и для того, чтобы привести ее в надлежащий вид, потребовалось много времени и финансовых ресурсов. Но мы действовали по тому принципу, о котором я говорила выше — «увидели картинку» будущего объекта в комплексе. Никогда компания не заходила на объекты точноно, по правилу «на что денег хватило» — всегда земли и площади приобретались с четким видением того, как будет развиваться территория целиком.

Именно концепция делает рентабельность. И те люди, которые разрабатывают эту концепцию. Человеческий фактор — вещь очень сильная. Любой замечательный проект человек может провалить, и «вытянуть», правильно отстроить тот, который на первый взгляд кажется неинтересным.

**— Покупка кинотеатра «Пионер» и здания ЗАГСа до сих пор остается самой дорогой сделкой на рынке недвижимости в Иркутске — почти 200 тысяч рублей за «квадрат». С позиции сегодняшнего дня сделкой довольны? Стоило того?**

— Что касается приобретения «Пионера», то это была наша оче-

“

На первом месте по доходности наш конек — управление недвижимостью. В девелопменте все не так однозначно: каждый проект индивидуален, есть объекты, которые стратегически важны, но при этом «выходят в минус». Максимальная же доходность девелоперских проектов предприятия достигает 50%.

На втором месте — ресторанный бизнес, на сегодняшний день его доходность составляет от 15% до 20%. На третьем был бы, безусловно, кредитный союз, если бы это подразделение работало в настоящее время.

редная инициатива по спасению иркутского памятника архитектуры от разрушения (наряду с уже восстановленными зданиями BrandHall, «Фортуна — Plaza» и другими), и, что немаловажно, с сохранением столь востребованной в городе тематики детского досуга. Но сделка была и остается удачной. Территория названных вами объектов рассматривается в рамках реализации проекта строительства гостинично-развлекательного комплекса. Несколько лет мы занимаемся расселением дома по ул. Ударников

Информационно-рекламное издание

газета  
**дело**

**Учредитель и издатель:**  
ООО РЦ «ИНФОРМРЕСУРС»

**Редакция:** Сибирское  
Информационное Агентство  
(СИА)

**Главный редактор:**  
Фаизова М.Т.

**Подписной индекс:** 51544

**Адрес редакции:**  
г. Иркутск, ул. Партизанская, 3.

**Почтовый адрес:** 664022  
г. Иркутск-22, а/я 24.

**Телефон/факс:** (3952)  
701-305, 701-300, 701-302.

**E-mail:** delo@sia.ru

**WEB-сайт:** sia.ru/delo

Набрано и сверстано в компьютерном центре РЦ «ИНФОРМРЕСУРС» г. Иркутск, ул. Сибирская, 21а/2. Подписано в печать 19.03.13. Отпечатано с готовых оригинал-макетов в Областной типографии №1 г. Иркутск, ул. К.Маркса, 11. Заказ № 17 Тираж 5000 экз.

Газета зарегистрирована Управлением Федеральной службы по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций по Иркутской области 19.08.2011 г., свидетельство о регистрации ПИ №ТУ38-00381. Выходит 1 раз в месяц. Цена свободная.

Перепечатка и любое воспроизведение материалов, опубликованных в «Газете Дело», без согласования с редакцией не разрешается. За содержание рекламных материалов редакция «Газеты Дело» ответственности не несет.

# Дама капризная

для того, чтобы опять-таки доформировать площадку под строительство.

**– Сколько вложений потребует этот проект?**

– Сейчас он находится на стадии рабочей документации, сметы пока еще нет, поэтому называть какие-то конкретные суммы не могу.

**– В Иркутске в последнее время достаточно активно строятся торгово-развлекательные комплексы, в которые приходят федеральные игроки («Карамель», «Джем Молл»)...** Как вы оцениваете местный рынок торговой недвижимости? Не перенасыщен ли?

– Сегмент торговых площадей – да, перенасыщен. Более того, даю прогноз – многие объекты закроются, так и не успев открыться.

На рынке коммерческой недвижимости сейчас очень большая конкуренция, но многие игроки ошибочно думают, что «если у соседа это получилось, значит, и у меня получится».

Такой подход уже не работает, нужно смотреть, как объект «встроится» в городскую среду, не только текущую, но и будущую – что здесь будет через 5-10 лет. Одним из ключевых моментов является формирование комфортных условий для покупателей, в том числе создание удобных подъездных путей и парковочных мест.

А когда возникают у обочины дороги 6 тысяч квадратных метров, куда



Фото А.Фёдорова

ты просто подъехать не можешь...

**– Образование важно для лидера? Или главное, чтобы профильные знания были у наемных топ-менеджеров?**

– Важно. Я сама пошла учиться на юридический факультет пять лет назад. Возникла острая необходи-

мость: в работе часто сталкиваешься с моментами, когда нужно твое личное присутствие и видение проблемы целиком, в том числе в юридическом аспекте.

Мнение, что главное набрать знающую команду, на мой взгляд, ошибочно. Сильных юристов в компании, конечно, достаточно. Но ты в любом случае дол-

жен сам управлять процессом, и нести ответственность за принятые решения.

А профильных вопросов для юристов достаточно: бизнес у нас специфический, сталкиваться приходится со всем – начиная от вопросов приобретения недвижимости, заканчивая договорами с предпринимателями.

**– Ваш совет начинающим предпринимателям – личный и профессиональный...**

– Чтобы быть успешным? Удача – дама капризная... Поэтому если говорить о внутренних качествах, в первую очередь нужна, конечно, дикая трудоспособность.

Еще важно, чтобы предприниматель на стадии стартапа четко понимал суть вопроса, видел всю картинку целиком – от начала реализации проекта до его завершения.

Он должен быть амбициозным, но в хорошем плане. Как определить границы здоровых амбиций? Это когда ты оцениваешь помимо рентабельности еще и то, насколько объект нужен обществу, важно, чтобы он не нарушал границы чужого пространства, органично вписывался в окружающую среду. Но при этом реализация проекта обязательно должна и тебе приносить чувство внутреннего удовлетворения.

**– Вам удается делегировать полномочия? Или вы «в бизнесе» круглосуточно?**

– Уже почти год внутри предприятия разрабатывается электронная система управления. Учесть надо многое – от вопросов бюджета и финансовых потоков до кадровой политики.

Это, безусловно, даст мобильность в управлении, но как руководитель я никогда не дистанцируюсь от сотрудников, всегда «на телефоне». Звонят по любым вопросам, в бизнесе мелочей не быва-

ет: начиная от выбора цвета плитки до согласования концепции проекта.

И 24 часа в сутки, семь дней в неделю – я всегда в зоне доступа. Если нахожусь в городе – свои объекты посещаю каждый день, и в выходные, и в праздники. Встаю в шесть, иногда в полшестого утра.

**– Дети не жалуются, что маму редко видят?**

– Дочь уже взрослая – все понимает. А вот сын недавно стал бунтовать. Как-то спрашивает меня – у меня мама вообще есть?

Дома меня практически не бывает. Рабочий день начинается в восемь утра, заканчивается по-разному: бывает – в восемь, случается – в пол-одиннадцатого вечера. Когда форс-мажоры – вообще спать не удается.

Уверена, если кому-нибудь дать прожить денек из моей жизни, он быстро «попросится обратно» (смеется).

**– У каждой бизнес-леди есть свои секреты красоты. Кто-то обед заменяет походом в спортзал... У вас какие приемы?**

– Увы... секретов нет. У меня и обеда-то нет. Потратить на него два часа... Вырвать из рабочего дня столько времени – такой роскоши я себе позволить не могу.

Наверное, в тонусе держит как раз то, что все время нужно находиться в форме. Просто времени быть некрасивой у меня нет.

**Мария Фаизова,  
Газета Дело**



ДАЛЬНЕВОСТОЧНЫЙ БАНК

## Каждый Может Стать Большим

## Кредиты Малому и Среднему Бизнесу!

Информационный центр: 8 (3952) 211-953



www.dvbank.ru

## Химико-металлургический завод в Черемхово будет запущен в июне 2013 года



Об этом в рамках встречи с мэром города Вадимом Семеновым сообщил председатель совета директоров ОП ООО «НПО «Химико-металлургическая компания» Игорь Гринберг.

Это один из крупнейших инвестиционных проектов, который сегодня реализуется в регионе, сообщает пресс-служба администрации Черемхово. Строительство химико-металлургического завода ведется в течение двух лет «с нуля». В развитие проекта инвесторами уже вложено более 600 млн рублей.

Опытно-экспериментальный модуль химико-металлургического завода – про-

изводство уникальное для России. Подобные заводы есть только в Индии, Японии, США и Китае. Железо здесь, в Черемхово, в отличие от доменного производства, будут получать по-новому методу – с применением в технологическом процессе угля, сообщил Игорь Гринберг.

– Строительство завода идет по графику. Мы внесли некоторые изменения в проект. Думаю, он будет значительно рентабельнее прежнего. Основные конструктивы уже смонтированы, идет установка технологического оборудования, – рассказал мэру Черемхово Вадиму Семенову Игорь Гринберг. – Мы удов-

летворены и темпами, и качеством работ, и планируем произвести запуск опытно-экспериментального участка уже в июне. Сегодня на производственной площадке занято более 90 человек, с первым пуском опытно-экспериментального участка на 100 тысяч тонн число работающих составит 120 человек. При выходе на проектную мощность, а я уверен, что мы построим завод-миллионник, будет работать 800 человек, – отметил он.

– Мы благодарны, что в качестве площадки выбрано именно Черемхово, что наши жители смогут работать в реальном секторе экономики, – отметил Вадим Семенов.

## ВТБ выступил гарантом «Иркутскавтодора»

ВТБ в Иркутске предоставил МУП «Иркутскавтодору» банковскую гарантию исполнения обязательств по контракту, заключенному предприятием с администрацией областного центра сроком на 3 года. Предметом контракта является содержание дорог в городе Иркутске.

Муниципальный контракт на выполнение работ по содержанию автомобильных дорог местного значения в 2013-2015 гг. МУП «Иркутск автодор»

заклучил с администрацией города по итогам электронного аукциона, состоявшегося в декабре 2012 года. Общая сумма контракта 3,858 млрд рублей.

Сумма банковской гарантии составила 385 млн рублей. Александра Макарова, руководитель дирекции ВТБ по Иркутской области пояснила: «Регулярно мы предоставляем нашим клиентам гарантии исполнения обязательств по государственным контрактам.

В данном случае бенефициаром по гарантийной сделке выступает комитет по жилищно-коммунальному хозяйству администрации Иркутска. Это значит, что вместе с дорожниками мы несем определенную ответственность как перед мэрией в целом, так и жителями города. Уверена, что, используя большой накопленный опыт в сфере ЖКХ, «Иркутскавтодор» успешно выполнит обязательства по содержанию дорог в столице Приангарья».



## В Сбербанке подешевели ипотека и автокредиты

Сбербанк снижает процентные ставки по жилищному кредитованию и автокредитованию на 1 процентный пункт в рублях и иностранной валюте (доллары США и евро) по заявкам, которые будут поданы с 1 марта 2013 года. Минимальные ставки в рублях составят 12% годовых по жилищному кредитованию и 13,5% годовых по автокредитованию.

Кроме того, Сбербанк запускает новую акцию для первичного рынка жилья и всех категорий заемщиков, по которой будут действовать специальные условия: единая ставка 12% годовых в рублях на срок до 12 лет, первоначальный взнос – от 12% стоимости жилья. Акция распространяется на

новые заявки, поданные с 1 марта по 31 мая 2013 года. Надбавка к процентной ставке до регистрации ипотеки, а также ограничения по сроку завершения строительства жилья отсутствуют.

«Наступающая весна дарит тепло и заряжает оптимизмом. В преддверии весенних праздников мы рады дарить подарки нашим клиентам – сниженные процентные ставки и специальные условия по ипотеке с первоначальным взносом от 12%», – комментирует Наталья Алымова, директор Управления розничного кредитования Сбербанка.

По кредитам Сбербанка для физических лиц отсутствуют какие-либо комис-

сии. **ОАО «Сбербанк России»** – крупнейший банк в России, на долю которого приходится около трети активов всего российского банковского сектора. Учредителем и основным акционером ОАО «Сбербанк России» является Центральный банк Российской Федерации, владеющий 50% уставного капитала плюс одна голосующая акция. Другими акционерами Банка являются более 245 тысяч физических и юридических лиц. Банк располагает самой обширной филиальной сетью в России: более 18 тысяч отделений и внутренних структурных подразделений. Зарубежная сеть Банка состоит из дочерних банков, филиалов и представительств в 20 странах, в том числе в странах СНГ, Центральной и Восточной Европы и Турции. В сентябре 2012 года Сбербанк закрыл сделку по приобретению DenizBank, который занимает 6 место среди частных банков Турции и 9 место среди банков страны по размеру общих консолидированных активов.

## «Ростелеком» подключил 60 тысяч пользователей к услуге «Домашний интернет» в Иркутской области



Количество абонентов ОАО «Ростелеком», подключившихся к новому федеральному предложению «Домашний интернет», в Иркутской области превысило 60-тысячную отметку. Прирост по сравнению с прошлым годом составил 358%, ежемесячный темп роста абонентской базы превышает 15%.

Наиболее востребованными дополнительными опциями «Домашнего Интернета» среди иркутян являются «Ребенок в доме» и «Антивирус», которые являются безусловными лидерами по количеству новых подключений.

«Высокая динамика роста базы пользователей

«Домашнего Интернета» сохраняется благодаря тарифным планам, учитывающим интересы максимально широких слоев населения и за счет постоянного развития телекоммуникационной инфраструктуры», – отметил директор Иркутского филиала ОАО «Ростелеком» Олег Ширшов.

«Домашний интернет» – федеральное предложение широкополосного доступа в Интернет от ОАО «Ростелеком», ориентированное на массовый сегмент рынка. Основным преимуществом нового предложения для клиентов является возможность самостоятельно компоновать необходимый им набор услуг из предлагаемых вариантов по принципу «интерактивного конструктора» и, тем самым, гибко управлять своими расходами на услуги связи, исходя из своих потребностей и финансовых возможностей.

Дополнительными услугами «Домашнего Интернета» являются «Обещанный платеж» (опция предоставляет Абоненту возможность кратковременно продлить период оказания услуг или временно снять блокировку услуг, если у Абонента

нет возможности прямо сейчас оплатить услуги), «Ребенок в доме»; (возможность ограничения на посещение определенных интернет-ресурсов, назначаемое абонентом); Антивирус (опция позволяет обеспечить защиту вашего компьютера (одного или нескольких) от проникновения из Интернета вредоносных программ, вирусов и нежелательной почты) и другие.

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

Филиал находится в административном и функциональном подчинении Макрорегионального филиала «Сибирь» ОАО «Ростелеком» («Ростелеком-Сибирь»), созданного в апреле 2011 года на базе ОАО «Сибирьтелеком» после присоединения этой компании к ОАО «Ростелеком».

**ОАО «Ростелеком»** ([www.rostelecom.ru](http://www.rostelecom.ru)) – динамично развивающаяся крупнейшая в России телекоммуникационная группа, предоставляющая услуги во всех сегментах отраслевого рынка на всей территории страны.

Компания занимает лидирующее положение на российском рынке услуг ШПД и платного телевидения: количество абонентов услуг ШПД превышает 9 млн., а платного ТВ «Ростелекома» – более 6 млн. пользователей, из которых свыше 1 миллиона смотрит уникальный федеральный продукт «Интерактивное ТВ».



# ВТБ бьет рекорды

**По итогам 2012 года банк ВТБ показал в Иркутской области впечатляющие темпы роста буквально во всех сегментах банковской отрасли. Наиболее значительна динамика объема выданных в регионе кредитов – за год удалось увеличить этот показатель почти в 2,5 раза. Руководитель дирекции ВТБ по Иркутской области Александра Макарова рассказывает, за счет чего достигнуты эти результаты, и каким образом банк привлекает таких крупных клиентов, как «КрайсНефть», «Сервико», «Иркутскэнерго».**

– За 2012 год региональный операционный офис ВТБ в Иркутске выдал кредитов на общую сумму 12,318 млрд рублей. Этот показатель в 2,4 раза выше, чем за 2011 год. 76% выданных кредитов мы предоставили клиентам среднего бизнеса, 24% – крупному бизнесу. Напомню, что в нашем понимании средний бизнес – это компании с годовым оборотом от 300 млн до 10 млрд рублей. Все, что выше – бизнес крупный.

В целом число кредитных сделок возросло в 4,5 раза. Также увеличилось число обращений новых клиентов в банк. Так, в ушедшем году мы прокредитовали несколько региональных компаний, ранее в ВТБ не обслуживавшихся. Среди них, к примеру, ГК «КрайсНефть» (сеть АЗС), «Сервико» (торговля пивной, алкогольной, снековой продукцией), «Первая Автоколонна» (авторитейлер).

В итоге кредитный портфель регионального операционного офиса ВТБ в городе Иркутске составил к концу года 5,257 млрд рублей. Прирост по отношению к аналогичному периоду – 66%. Две трети кредитного портфеля (3,414 млрд рублей) заняли кредиты, выданные предприятиям среднего бизнеса. По этому показателю, кстати, иркутский офис находится на первом месте среди филиалов и офисов банка в Сибирском федеральном округе и на шестом – по всей федеральной сети ВТБ.

Добавлю, что крупный бизнес также проявил гораздо больший интерес к кредитованию: в конце 2012 года мы подписали несколько кредитных соглашений, которые, думаю, существенно повлияют на наши финансовые результаты в наступившем году.

**– Не так давно банк ВТБ и ОАО «Иркутскэнерго» подписали кредитные соглашения на общую сумму 2,6 млрд рублей сроком от одного года до трех лет. За счет чего удается выигрывать тендеры?**

– Здесь важна только стоимость ресурсов. Других критериев при отборе контрагента у таких крупных компаний, как «Иркутскэнерго», нет. Подобные предприятия, как правило, сотрудничают со всеми ведущими банками, поэтому кто из них на момент проведения тендера предлагает самую интересную ставку, тот и выигрывает.

**– Чем можно объяснить впечатляющий рост кредитного портфеля в прошлом году?**

– Прирост кредитного портфеля как нашего операци-

онного офиса ВТБ, по моему мнению, больше связан с тем, что у нас нет кризиса ликвидности, у банка достаточное количество ресурсов. Плюс нам удается сохранить

рост, условия ужесточаются, и клиентов это, конечно, отпугивает. Если раньше они кредитовались буквально по телефонному звонку, привыкнуть к более жесткому формату в том же банке – трудно.

млрд рублей. Из них средства клиентов на расчетных счетах – 918 млн рублей, а средства, размещенные на срочных вкладах, достигли 1,610 млрд рублей. Совокупно максимальное привлечение средств в прошлом году составило 3,760 млрд рублей.

**– Есть банковские продукты, динамика по которым особенно показательна?**

– Есть даже исторический рекорд для ВТБ в регионе. Так, мы выдали нашим клиентам 32 банковские гарантии на общую сумму 784 млн рублей. Это максимальные показатели по данному продукту за все время существования

Еще такой продукт, как аккредитивы (условное денежное обязательство банка, выдаваемое им по поручению клиента в пользу его контрагента, – прим. ред.), традиционно пользуется спросом в нашем банке. В 2012 году иркутский ВТБ оформил 14 импортных аккредитивов на сумму \$4,74 млн. Это один из лучших результатов банка в регионе за последние несколько лет: количество аккредитивов выросло по сравнению с 2011 годом больше, чем в 10 раз. Это вполне объяснимо, так как наши клиенты год от года увеличивают обороты, объемы импорта.

В качестве источника платежа по аккредитиву клиенты могут использовать как собственные средства, так и брать займы в ВТБ или иностранных банках. ВТБ является членом Международной Торговой Палаты,

и является лучшим результатом по ВЭД за последние 5 лет.

Всего за 2012 год специалисты регионального офиса банка оформили по поручению клиентов 390 паспортов сделок, из которых 40% – по контрактам на импорт товаров, а 32% приходится на контракты по экспорту товаров. Далее по убывающей идут контракты на импорт и экспорт услуг, займы и смешанные сделки. В целом количество принятых на обслуживание внешнеэкономических контрактов выросло более чем на 30% в сравнении с предыдущим годом.

ВТБ в качестве агента валютного контроля обслуживает внешнеэкономическую деятельность предприятий различных сфер экономики Приангарья: лесопромышленного комплекса, нефтяной, химической, горнодобывающей, пищевой промышленности, а также туристического бизнеса. По итогам 2012 года среди стран, с резидентами которых сотрудничали клиенты ВТБ в Иркутске, первое место по объемам внешнеэкономических операций впервые заняла Швейцария. По количеству оформленных паспортов сделок традиционно лидирует Китай. Из почти 40 стран, с которыми развивают отношения наши клиенты, больше половины приходится на Азиатско-Тихоокеанский регион. Но, как показал прошедший год, предприятия Восточной Сибири все чаще обращают внимание и на европейские страны. А мы в свою очередь готовы поддерживать любые направления бизнеса наших клиентов.

**– Результаты наступившего финансового года в определенной степени будут зависеть от процесса интеграции в Группу ВТБ «Транскредитбанка»?**

– Совершенно верно. И этот процесс по региональной сети активно идет, с начала года на базе отделений ТКБ открылись 7 точек продаж ВТБ – так называемые офисы «два-в-одном». В Иркутске открывать такую точку продаж не стали: офис ТКБ, в котором обслуживаются юридические лица, находится буквально в 300 метрах от нашего здания, и целесообразности в организации дополнительного офиса для нас попросту нет.

С декабря 2012 года мы начали принимать на обслуживание корпоративных клиентов «Транскредитбанка». Чтобы этот процесс протекал наиболее комфортно, в банке принят специальный тариф для клиентского сегмента «Миграция из ТКБ». До конца 2013 года он предполагает ряд льготных услуг, в том числе открытие счетов в рублях и валюте, переводы денежных средств, подключение сервиса дистанционного банковского обслуживания. Уверена, что клиенты, которых мы видим в качестве своих стратегических партнеров, оценят этот серьезный шаг навстречу. Мы постараемся дать им все возможности крупнейшего корпоративного банка страны, которым является ВТБ.

Мария Фаизова,  
Газета Дело



интересные для клиента ставки, продуктовая линейка для юридических лиц постоянно расширяется. Рост кредитования происходит не за счет увеличения емкости рынка, а за счет «перетекания» клиентов из других банков, где по различным причинам ухудшились условия финансирования.

Еще один момент – многие банки в прошлом году перевели филиалы в статус операционных офисов. Это, конечно, общероссийская тенденция, но при этом не всем удалось сохранить полномочия в принятии решений, а вместе с этим и удержать клиентов. Операционные офисы ВТБ отличаются в этом плане от офисов других банков тем, что потери полномочий у нас не произошло: по-прежнему есть собственные лимиты кредитования, региональный кредитный комитет и т.д.

Вместе с тем кредитные процедуры в нашем банке не статичны и постоянно меняются – и все эти изменения нацелены на то, чтобы клиентам стало удобнее. В целом по рынку ситуация обратная: ставки

**– Аналитики ВТБ считают, что высокие кредитные ставки будут ограничивать спрос на кредиты в ближайшие месяцы, и годовой рост кредитов значительно замедлится в 2013 году. Вы согласны с этим мнением? Какой рост кредитного портфеля ожидаете в текущем году?**

– В целом по России глобального прироста кредитного портфеля не ожидается. Это связано, прежде всего, с тем, что регулятор рынка – Центральный банк – пока не планирует существенного снижения ставок. Если это произойдет, тогда стоимость кредитов снизится и заемщики, возможно, увеличат темпы кредитования. Но пока ничего не предвещает бурного роста кредитного портфеля ни в целом по России, ни в Иркутской области. Думаю, мы сохраним объемы кредитования на нынешнем уровне – может быть, добавим еще процентов 10-15 «сверху».

**– Как проявили себя ваши клиенты на рынке вкладов в прошедшем году?**

– Пассивный портфель иркутского офиса ВТБ на 31 декабря 2012 года составил 2,528

офиса банка в Иркутске. По сравнению с 2011 годом объем гарантий вырос в 7 раз, а количество предприятий, которые их получают – в 2 раза.

Наибольшим спросом пользовались гарантии исполнения обязательств по контрактам, в том числе в пользу федеральных органов. Для примера, в прошлом году мы выдали банковские гарантии Братскому монтажному управлению «Гидроэлектромонтаж» в пользу федеральной сетевой компании «Единая энергетическая система» (предметом соглашений является монтаж кабельных конструкций на Богучанской ГЭС), ОАО «Востоксибэлектромонтаж» в пользу ООО «Таас Юрья Нефтегазодобыча» (строительно-монтажные работы по обустройству нефтепровода на нефтегазо-

конденсатном месторождении в Якутии), а также Авиакомпания «Ангара» в пользу ОАО «Ильошин Финанс Ко» (покупка самолетов АН-148) и МУП «Иркутскавтодор» (ремонт и содержание дорог по контракту с администрацией г. Иркутска на 2013-2015 гг.).

имеет разветвленную сеть из 15 дочерних банков и более 2000 банков-корреспондентов, расположенных в 110 странах мира. И география финансовых учреждений, в которых по поручениям клиентов мы привлекаем кредитные ресурсы, год от года расширяется: в 2012 году наш региональный офис сотрудничал с такими банками, как UBS AG в Швейцарии, Korea Exchange Bank в Республике Корея, The Bank of New York Mellon и Wells Fargo, N.A. в США.

**– ВТБ изначально создавался как банк, обслуживающий внешнеэкономическую деятельность предприятий. На этом рынке банковских услуг в регионе вы по-прежнему один из лидеров?**

– Все так. На сегодня наша доля в сегменте ВЭД достигает 15-20% среди банков региона. По итогам 2012 года объем операций в области внешнеэкономической деятельности, проведенных банком ВТБ в Иркутске, составил 6,8 млрд рублей, что на 62% больше аналогичного показателя за 2011 год (4,2 млрд

# Новый офис Альфа-Банка – новые выгоды для бизнеса

**В первый день весны Альфа-Банк порадовал жителей левого берега – торжественно открылся новый офис на улице Лермонтова. Теперь банк ближе к своим клиентам – как на правом, так и на левом берегу Ангары. Это особенно важно тем, кому дорога каждая минута – в том числе и для предпринимателей, чей рабочий день, как правило, насыщен до предела. О новых возможностях для развития бизнеса и современных банковских услугах для иркутских предпринимателей мы беседуем с руководителем направления «Массовый бизнес» Альфа-Банка в Иркутске Виталием Моторным.**

**– Виталий, какую цель преследует Альфа-Банк, открывая новый офис для предпринимателей? Это реализация стратегии банка?**

– Главной тенденцией рынка банковских услуг в последнее время является битва за цену. Банки пытаются уменьшить стоимость услуг, чтобы привлечь как можно больше компаний на обслуживание. Мы не только смотрим на цену, но и пытаемся помогать нашим клиентам из сегмента малого бизнеса развиваться, предоставляя им небанковские услуги. В конечном счете, все банки проводят платежи и дела-

ют это одинаково. Ничего нового в этой сфере уже не придумать. Поэтому мы избрали другую стратегию – развитие инфраструктуры и разработка дополнительных сервисов для предпринимателя, чтобы ему стало проще вести бизнес.

Основная цель открытия офиса по ул. Лермонтова 63 – быть ближе к клиенту. Это первый наш офис на левом берегу Ангары. Новый офис сможет обслужить порядка 500 клиентов-предпринимателей и юридических лиц. Другими словами, более чем пятистам нашим клиентам теперь не нужно будет



ехать в центр города, чтобы тратить свое бесценное время.

**– В чем специфика нового отделения?**

– Во всех отделениях мы стремимся сделать комфортный сервис: без очередей, без обращений к различным менеджерам банка и, естественно, без лишних трат. Каждый специалист банка – универсал, и поможет решить,

пожалуй, все вопросы, которые только могут возникнуть у клиента. Мы работаем по принципу «одного окна» – в офисе даже установлено специальное оборудование, которое позволяет принимать или выдавать наличность.

**– Как у Вас это получается?**

– Мы сводим к минимуму затраты вре-

мени наших клиентов. На это работают электронные сервисы, такие как интернет-банк, смс-уведомления, карта «Альфа-Кэш» для снятия и внесения наличных через банкомат. Даже для открытия счета достаточно оставить заявку на сайте Альфа-Банка – наш специалист придет к Вам в офис, проконсультирует и поможет собрать документы.

В 2012 году мы запустили новый интернет-банк, интегрированный с электронной бухгалтерией, которую предоставляет два крупнейших провайдера-лидера в этой области – «Мое дело» и «Контур – Эльба». Фактически это позволяет компаниям экономить на бухгалтере. Проводя свои платежи через интернет-банк и включив интеграцию с интернет-бухгалтерией, наш клиент автоматически получит все бухгалтерские отчеты по итогам определенного периода.

**– Наиболее востребованная среди предпринимателей услуга – кредитование. Есть ли интересные предложения у Альфа-Банка?**

– Конечно. В первую очередь – кредит «Партнер». Выдается он на любые цели, залог отсут-

ствует, а предварительное решение принимается в течение 30 минут. Сумма кредита может достигать 6 млн. рублей – это самый большой беззалоговый кредит для малого бизнеса на российском рынке. Недавно мы снизили ставку, так что он стал еще доступнее.

У нас есть и другие формы кредитования малого бизнеса. К примеру, овердрафт – своего рода «запасной кошелек» для срочных платежей, кассовых разрывов.

Мы стремимся быть ближе к своим клиентам – каким бы бизнесом они ни занимались. В 2013 году мы продолжим делать акцент на удобстве и индивидуальном подходе. Появятся продукты, которые позволят предпринимателю самому выбирать необходимые для его бизнеса услуги по оптимальному тарифу.

Новый офис по обслуживанию малого бизнеса и индивидуальных предпринимателей находится по адресу: **Иркутск, ул. Лермонтова, д. 63, тел: 380-549.**

Сегодня у Альфа-Банка работает 4 офиса по обслуживанию юридических лиц:

- Иркутск, ул. Ленина, 25
- Иркутск, б-р Гагарина, 38
- Иркутск, ул. Лермонтова, 63
- Ангарск, 212 квартал, д. 15

## ТЕХНОЛОГИИ

# Формула успеха = телевидение + интернет



**За прошлый год крупнейшему оператору связи «Ростелеком» удалось в Иркутской области увеличить количество абонентов Интерактивного Телевидения практически в два раза. О том, какие нововведения позволили это сделать, рассказывает директор Иркутского филиала ОАО «Ростелеком» Олег Ширшов.**

**– По недавним заявлениям пресс-службы ОАО «Ростелеком», количество ваших абонентов, пользующихся услугой «Интерактивное телевидение» в Иркутской области, превысило 30-тысячную отметку. Благодаря чему удалось достичь таких результатов?**

– Мы стараемся сделать «Интерактивное ТВ» от «Ростелекома» максимально комфортным сервисом для наших абонентов, и прикладываем к этому существенные усилия. На сегодняшний день услуга цифрового интерактивного телевидения доступна во всех филиалах «Ростелеком-Сибирь». Она включает в себя до 180 цифровых каналов различной тематики – например, 29 кино-каналов, 17 музыкальных, 33 познавательных, 19 спортивных, 15 детских и 23 в формате высокого разрешения (HDTV).

Кроме обширной географии интерактивного телевидения, его отличает и гибкая тарифная политика. «Ростелеком» постоянно проводит

различные акции, направленные на повышение доступности услуги для своих клиентов. Так, до конца 2013 года все абоненты, подключившиеся к услуге Интерактивного ТВ от ОАО «Ростелеком», смогут целый год пользоваться телевизионной приставкой Set-Top-Box бесплатно.

**– Конкуренция на этом рынке одна из самых активных. Каким еще способом привлекаете клиентов?**

– Недавно мы открыли продажи видеосендера Motorola VAP 2400, который позволяет абонентам подключить Интерактивное телевидение беспроводным способом без прокладки дополнительных проводов и дает возможность смотреть телеканалы и видеофильмы в цифровом и HD-качестве в любой точке дома.

Motorola VAP 2400 представляет собой автоматически настраиваемый Wi-Fi-мост с поддержкой 4x4 MIMO 802.11n и протоколов безопасности WPA2/WPA/AES/WEP-128/WEP-64, который позволяет пользователю самостоятельно под-

ключить одну или несколько приставок Интерактивного ТВ в разных комнатах дома. Абоненты «Ростелекома» могут приобрести комплект видеосендеров (1 источник, 1 приемник) за 4950 руб. с НДС или оформить рассрочку на срок до 36 месяцев.

Эта технология особенно актуальна для людей, сделавших в квартире ремонт и не желающих тянуть провода через все помещение к телевизору. Видеосендер открывает широкие возможности просмотра телепрограмм и HD-контента в любом месте дома. Устройство можно использовать как для подключения одной ТВ-приставки (Set-top-box/STB), так и нескольких. При этом необходимо, чтобы число STB соответствовало количеству телевизоров, на которых планируется использовать услугу «Интерактивное телевидение». Кроме того, нужно включить сервис мультимедиа.

**– Сегодня клиент привык к комплексному обслуживанию, одного телевидения мало...**

– Интерактивное телевидение – это не только качественный цифровой видеосигнал, большой выбор телеканалов, но и широкий набор дополнительных интерактивных сервисов, таких как «Видео по запросу» (видеотека услуги насчитывает более 1000 фильмов, сериалов и мультфильмов), «Электронная программа телепередач», система рекомендаций контента, напоминания о предстоящей передаче, родительский контроль.

Кроме того, «Ростелеком» впервые запускает линейку новых комплексных федеральных тарифов «Интернет + ТВ-онлайн». Уникальность данного предложения заключается в том, что пользователю предоставляется возможность со скидкой подключить высокоскоростной Интернет и услугу «ТВ-онлайн» на портале ZABAVA.ru, в которую входит до 100 ТВ-каналов с возможностью управления просмотром.

**Иван Усольцев,  
Газета Дело**

## Образование ребенка как долгосрочная инвестиция



**Люди часто задаются вопросами об образовании для своих детей. Наиболее часто встречающиеся вопросы – из серии «Как выбрать вуз», «Какие специальности наиболее востребованы», «Как устроиться на работу после получения диплома», и многие другие. Впрочем, один из самых главных вопросов – как составить план по созданию капитала на образование для ребенка? Об этом нам рассказал директор Иркутского филиала БКС Премьер Эдуард Семенов.**

### Какое образование выбрать?

При выборе учебного заведения желательно заранее выяснить, с кем сотрудничают приглашенные вам ВУЗы, с какими компаниями, отправляют ли они своих студентов на стажировку. Успешно пройденная стажировка на старших курсах университета дает человеку преимущество возможного трудоу-

стройства еще во время обучения и фактически снимает проблему с дальнейшим поиском работы, которая является весьма острой и актуальной в наши дни.

### Как накопить на образование для ребенка?

Вопрос «какую специальность выбрать для ребенка» люди, как правило, решают заблаговременно. Однако вопрос «как соз-

дать капитал на образование» иногда встает значительно позже остальных, и зачастую приводит к неприятным неожиданностям в виде отсутствия необходимой суммы, в итоге заставляет брать кредит и выплачивать долг с процентами в течение ближайших нескольких лет. Поговорим о том, как избежать подобных рисков и как следствие – лишней траты

нервов при поступлении ребенка в ВУЗ. Конечно, этот сложный и комплексный вопрос лучше решать с финансовым советником БКС Премьер<sup>1</sup>.

- Во-первых, определитесь со сроками. Год поступления в ВУЗ определить несложно, а о накоплениях на образование желательнее задуматься хотя бы за 2-3 года до поступления. Но лучше, если вы начнете копить на обучение за 8-10 лет до его начала.

- Во-вторых, нужно заранее определиться с местом обучения. Под «местом» имеется в виду не столько само учебное заведение, а то, в какой стране оно будет находиться. От темпа инфляции в выбранной стране будет зависеть уровень роста цен на образование. Кроме этого нужно задуматься, в какой валюте копить: либо в рублях, либо диверсифицировать инвестиционный портфель и добавить в него зарубежные инструменты с доходностью в иностранной валюте.

- Третий пункт финансового плана – определиться со стоимостью обучения в текущих ценах. Конечно, в России есть возможность поступления «на бюджет», но рассчитывать на такой сценарий не рекомендуется. Если этот сценарий все же состоится, накопленные деньги можно будет использовать для достижения других финансовых целей: например, на первый взнос для покупки квартиры ребенку. Эти финансовые цели, конечно, можно определить вместе с финансовым советником БКС Премьер.

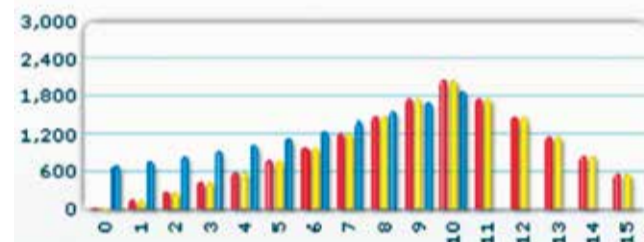
- И наконец, нужно выбрать финансовые продукты для накоплений. Образование для ребенка – одна из приоритетных, важных жизненных целей, поэтому при накоплениях рекомендуется избегать агрессивных инструментов с высоким уровнем риска потерь

– особенно если срок накоплений не слишком велик (например, от 1 до 3 лет).

### Пример расчета накоплений на образование.

Образование в российском вузе имеет весьма расплывчатые границы стоимости: стоимость года от 10000-15000 рублей до нескольких миллионов. Предположим, что мы хотим накопить на обучение в престижном известном университете (например, Высшая школа экономики, МГУ, МГТУ, МФТИ, Финансовый Университет и т.д.).

Стоимость года обучения будет составлять примерно 300000-350000 рублей. Достигнуть цели (с учетом инфляции) можно, если в течение десяти лет, пока ребенок учится в школе, инвестировать около 10000 рублей в месяц, даже при консервативной доходности в 8-10% годовых. Если же вкладываться в более агрессивные инструменты, то чаще всего накопить необходимую сумму можно и за более короткий срок.



Синие столбцы – график «идеального пути к цели». Если мы вкладываем чуть больше 600 тыс. рублей одновременно при условии средней доходности в 8-10% годовых. Красно-желтые столбцы показывают реальный график движения денежных средств: в течение 10 лет – накопления 10000 рублей ежемесячно, далее в течение 5 лет – расходы на образование. На всем протяжении графика учитывается средняя доходность в 8-10% годовых. Условием графика для наглядности является то, что изначально нет инвестиций и прочих ликвидных средств.

При выборе инструментов для накопления нам нужно обратить внимание на возможность пополнения средств на счете, на собственные возможности к доведению средств и, конечно же, на свой стиль инвестирования.

Если вы инвестируете на долгий срок, а помимо дохода от инвестиций хотите обеспечить страховую защиту для своего ребенка, то вам, скорее всего, подойдут детские

программы накопительного страхования жизни – инструменты, обеспечивающие страховую защиту жизни и здоровья, а также накопление денег к установленному сроку. Дополнительный плюс этого инструмента в том, что из программы НСЖ нельзя «снять и растратить» деньги: в течение срока действия программы это запрещено.

Если ваш стиль инвестирования допускает умеренные риски, можно включить в свой инвестиционный портфель более доходные инструменты: например, ПИФы<sup>2</sup> высоколиквидных акций или зарубежные фонды ETF (от англ. Exchange Traded Fund – индексный фонд, пай которого обращается на бирже). Накопления в иностранной валюте могут быть очень полезными не только за счет уменьшения валютных рисков, но и на тот случай, если вы решите пересмотреть свои планы и отправить ребенка на обучение за границу.

И в заключение нужно отметить: помните, что недостаточно просто составить финансовый план – нужно ответственно и дисциплинированно подойти к его реализации!



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

<sup>1</sup> Юридическое лицо, оказывающее услуги – ОАО «БКС Банк», Генеральная лицензия ЦБ РФ №101 от 23.01.2013;  
<sup>2</sup> ПИФ – паевой инвестиционный фонд

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

Вакансия	Зарплата	Компания	Вакансия	Зарплата	Компания
Торговый представитель	от 45 000руб	Электродом	Менеджер по работе с партнерами	от 35 000 руб	Biglion
Программист 1С	от 50 000 руб	AXELOT	Тренинг-менеджер	от 40 000 руб.	НПФ Доверие
Менеджер активных продаж	от 35 000 руб.	Росско	Руководитель представительства	от 45 000 руб	СтальФонд, НПФ
Менеджер по продажам	от 40 000 руб.	Центр трудоустройства Приоритет	Финансовый советник	от 50 000 руб	Страховая Компания Allianz
Программист 1С	от 40 000руб	Центр трудоустройства Приоритет	Главный технолог кондитерского производства	от 80 000 руб	Анкор, кадровый холдинг
Инженер-механик	от 35 600руб	Центр трудоустройства Приоритет	Начальник отдела АФХД	от 35 000руб	СИБИНТЕК
Геолог	от 100 000 руб	Премьер-Энерго	Заместитель директора управления продаж розничных продуктов	от 85 000 руб	Сбербанк России
Региональный представитель	до 45 000 руб	INCANTO Fashion Group	Начальник сектора проверок капитальных вложений	от 60 000 руб.	Сбербанк России
Торговый представитель	от 35 000 руб	Procter&Gamble	Менеджер по работе с дистрибьюторами	от 40 000 руб	Восточно-Европейская Дистрибьюторская компания
Экономист-менеджер	от 40 000 руб.	Холдинг Лик-Ямал	Региональный супервайзер	до 70 000 руб	Неотек
Экономист по ценообразованию	от 50 000 руб	Холдинг Лик-Ямал	Начальник отдела продаж	от 80 000 руб	СИА Интернейшнл Лтд
Старший менеджер	от 40 000 руб.	Холдинг Лик-Ямал	Специалист по подбору и развитию персонала	до 70 000 руб	Северсталь Ресурс
Заведующий производством	от 70 000 руб.	Холдинг Лик-Ямал	Директор представительства	от 70 000 руб	Эллис-банк
Логист	от 60 000 руб.	Холдинг Лик-Ямал	Региональный представитель	от 45 000 руб	Фабрика чая
Дизайнер (мебель)	до 50 000руб	Холдинг Лик-Ямал	Территориальный менеджер	от 60 000 руб	Конфитрейд
Бухгалтер по банковским операциям	от 45 000 руб	Холдинг Лик-Ямал	Региональный директор	от 50 000 руб	АлтайЭнергобанк, НБ
Главный специалист по видеонаблюдению	от 50 000 руб	Холдинг Лик-Ямал	Старший администратор баз данных	от 80 000 руб	Хоум Кредит энд Финанс Банк
Бухгалтер-калькулятор	от 60 000 руб	Холдинг Лик-Ямал	Разработчик	от 100 000руб	Хоум Кредит энд Финанс Банк
Специалист по ОМТС	от 50 000 руб	Холдинг Лик-Ямал	Региональный представитель	до 73 000 руб	Добряя роль
Региональный менеджер	от 40 000 руб	МАРСО	Специалист отдела сопровождения	от 65 000 руб	Хоум Кредит энд Финанс Банк
Специалист отдела интеграционных систем	до 60 000 руб	Хоум Кредит энд Финанс Банк	Системный администратор	от 50 000 руб	Хоум Кредит энд Финанс Банк
JAVA-разработчик	до 85 000 руб	Хоум Кредит энд Финанс Банк	Менеджер по работе с клиентами	от 35 000 до 40 000руб	Центр трудоустройства Приоритет
Инженер-разработчик	от 40 000руб	Softline	Региональный менеджер по продажам	от 35 000руб	Браво Софт
Технический представитель компании в КНР	от 60 000руб	Группа компаний IEK			
Руководитель проекта	от 40 000 руб	Варлок инжиниринг			

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

## Личное каско каждого

**Каждый автовладелец уникален. У каждого свой опыт, стиль вождения, маршруты и индивидуальные особенности. Именно поэтому каждому клиенту нужен свой полис каско. Как правильно подобрать программу автострахования, чтобы защитить свой автомобиль, не переплачивая при этом за ненужные опции, расскажет директор Иркутского филиала Группы Ренессанс страхования Иван Мельник.**

или отказываясь от лишнего, и в режиме «онлайн» следить, как его выбор влияет на финальную цену страховки. Каждый вариант защищает на случай «угона» и «ущерба», а основные отличия заключаются в сервисных опциях. В их числе – возможность удаленного урегулирования, эвакуация машины с места ДТП, выплата без предоставления справок, услуги аварийного комиссара, оплата такси и аренда другой машины на время ремонта, франшиза. Чем больше опций, тем дороже стоимость полиса. Но каждый клиент может выбрать именно то, что соответствует его потребностям. В любой момент, сохранив начатый на сайте расчет, клиент может обратиться к оператору колл-центра за консультацией и продолжить оформление по телефону.

**– Какие готовые решения по каско предлагает Ренессанс страхование?**

– Наша компания разрабатывает сегментированные страховые решения. Для аккуратных и уверенных в себе автомобилистов в феврале этого

года мы запустили страховое решение «Формула движения. Профи», которое позволяет экономить до 50% от стоимости полного полиса каско. Клиент может застраховать свой автомобиль на случай угона, причинения ущерба или полной гибели всего за 50% от стоимости полиса. Если в течение действия полиса страховой случай не наступит, то клиент не оплачивает оставшуюся часть стоимости полиса. Таким образом, получает 50%-ую скидку за безаварийную езду – что, безусловно, выгодно для опытных водителей. При наступлении страхового случая по рискам «угона» или «полная гибель» клиент получает полное возмещение без всяких доплат. По страховым случаям по риску «ущерб» клиенту достаточно доплатить 25% от стоимости полного полиса каско для получения полного возмещения. И в любой момент до наступления страхового случая клиент может заплотить вторые 50% от стоимости полиса и получить условия покрытия полного каско.

Кроме того, на нашем сайте мы совсем недавно запустили продукт «Каско для уверенных», которое позволяет получить полное каско с 30%-ой экономией. Клиенту не нужно отказываться от каких-либо опций. Если автомобиль новый, то ремонт будет осуществляться на дилерском центре, если ему более трех лет – на СТОА по направлению страховой компании. При наступлении страхового случая и невиновности нашего клиента в аварии, компания полностью оплачивает ремонт автомобиля. Если же наш клиент оказался виновником ДТП, то ему нужно будет выплатить франшизу в размере 30% от стоимости полиса.

**– А если автомобилем пользуются, например, отец и сын? Понятно, что из-за небольшого опыта последнего стоимость полиса каско значительно увеличивается.**

– Действительно, часто бывает, когда одной машиной пользуются несколько водителей. Они могут быть разного возраста и с разным опытом

вождения. Полис каско в этом случае может быть дороже до 40% из-за того, что один из водителей молодой и/или неопытный. Если вы добавили «молодого водителя» в страховку «на всякий случай», и он будет пользоваться машиной редко, то мы рекомендуем установить для него «Персональную франшизу». Это делает полис каско значительно дешевле. Франшиза будет действовать только тогда, когда автомобилем будет управлять «молодой» водитель. В остальных случаях для опытного водителя франшиза не действует.

**– Как при страховании с франшизой происходит выплата?**

– Страховка с франшизой ничем не отличается от обычной. Поэтому вы просто обращаетесь в нашу компанию с заявлением о страховом случае. После принятия решения о возмещении ущерба мы выплатим возмещение по вашему выбору – деньгами (за минусом размера франшизы) или же отремонтируем автомобиль, а вы оплатите в нашу кассу или технического центра сумму франшизы.

**Ренессанс<sup>®</sup>**  
страхование

Иркутск, ул. Красноярская, 31/1, 404  
Тел.: (3952) 54-65-41, 54-65-40  
[www.renins.com](http://www.renins.com)  
ООО «Группа Ренессанс Страхование»  
Лицензия ФССН С №1284 77 от 13 февраля 2006 г.



**– Сейчас топ-15 игроков страхового рынка контролируют более 80% российского рынка автострахования. Так какая разница, в какой компании покупать страховку по каско, если условия везде одинаковые?**

– Действительно, риски в классическом полисе каско (угона и ущерб) одинаковы у всех страховых компаний. Но сервис, процесс урегулирования, качество обслуживания клиентов – разное. Мы уважаем время клиента, поэтому постоянно совершенствуем свои онлайн-сервисы, которые не только экономят время, но и

деньги. Процесс урегулирования убытков в нашей компании полностью автоматизирован, что исключает человеческий фактор. При этом мы не навязываем клиенту полное каско, а предлагаем выбрать то, что нужно конкретному автоладельцу.

**– Каким образом клиент может выбрать страховку, которая подойдет именно ему?**

– В нашей компании для клиентов разработаны как готовые страховые решения, так и «конструктор» по каско. На нашем сайте клиент может сформировать свой полис каско, добавляя сервисные опции

### свое дело

**Сергей Мищенко за свои неполные сорок лет успел открыть девять разных заведений общественного питания – от бара до ночного клуба – и семь раз переехать. Сейчас ресторатор запускает в Улан-Удэ уже второе кафе и уверяет, что в настоящее время приличный доход (выше 30%) могут приносить только заведения быстрого питания.**

Начиная рассказ о себе, предприниматель предусмотрительно замечает, что так часто меняет место жительства по личным причинам, а не из-за проблем с бизнесом. На этот раз переехал в Улан-Удэ за женой Еленой – и они уже вместе открывали новые заведения в городе. «Кстати, вот ни разу, ни в одном из городов (а география обширна – Киев, Вологда, Казань, Владивосток, Иркутск) не было у меня проблем с чиновниками, контролирующими учреждениями – СЭС, «пожарными» – или бандитами. Такой статьи расходов, как взятки или плата за «крышу», в принципе не требовалось заводить. Были нарушения, недочеты – исправляли. И все девять проектов в итоге удавалось вывести «в плюс»: какой-то – раньше, какой-то – позже, – рассказывает Мищенко. – Не исключение и мои нынешние стартапы в Улан-Удэ». Сейчас часть иногородних проектов предпринимателя закрыта, два бара – в управлении надежных администраторов.

Правда, в отличие от предыдущих «ресторанных» опытов нынешний проект предприниматель относит к сегменту эконом-

класса: «У меня был и семейный ресторан среднего уровня, и ночной клуб с претензией на «люкс». Со временем осознал, что крутизна и пафосность владений, конечно, щекочит тщеславию, но денег приносит меньше, чем фаст-фуд. Дорогие проекты требуют и крупных вложений, и «раскручиваются» очень долго – один-два года, – делится Мищенко. – А удержать внимание целевой аудитории еще труднее: во-первых, состоятельные клиенты более взыскательны к обстановке, кухне; во-вторых, они любопытны и часто ищут новое место – трудно долго удерживать их внимание».

Переходя на цифры, Сергей замечает, что начальный капитал для запуска двух кафе ему понадобился в два раза меньше, нежели при старте ресторана. «Первое кафе год назад я открыл, потратив в общей сложности 600 тысяч рублей. Полгода назад запустил второе заведение уже за сумму в 400 тысяч [рублей]. Оттого что были наработки с поставщиками и знакомые, которые согласились сдать помещение «дешевле рынка», удалось сократить начальные расходы. В принципе так часто происходит

## Ешь – не хочу



– второй аналог в том же городе обходится уже дешевле, – объясняет Мищенко. – Правда, я не ожидал, что настолько».

В первом случае аренда помещения обошлась предпринимателю в 100 тысяч рублей за месяц, его ремонт, покупка мебели и кухонного оборудования – примерно в 230 тыс руб, зар-

плата персоналу – почти в 200 тыс руб в первый месяц (порядка 230 тыс руб – в последующие), продукты – еще 50 тыс руб. Еще 20 тыс руб предприниматель потратил на рекламу заведения. «Старт прошел очень хорошо: мы рекламировались в расположенных поблизости вузах и офисных центрах, однако на

открытие неожиданно пришел народ из соседних кварталов в пешей 15-20-минутной доступности. Я на последних в принципе не рассчитывал: вероятно, сказала массивная реклама», – предполагает Мищенко.

Принцип работы кафе предприниматель позаимствовал у известной российской сети фаст-





## Как сделать банковское обслуживание бизнеса выгодным?

**В последнее время банки предлагают бизнесу все новые возможности обслуживания. При этом снижается стоимость и расширяется перечень услуг. ВТБ24 является одним из лидеров этого рынка. О последних тенденциях в обслуживании бизнеса рассказывает начальник отдела малого бизнеса ВТБ24 в городе Иркутске Ирина Бухарова.**

– ВТБ24 является одним из крупнейших розничных российских банков, обслуживающих частных лиц. А какая доля операций банка приходится на малый бизнес?

– ВТБ24 – банк для частных клиентов и малого бизнеса. Безусловно, большая часть бизнеса приходится на обслуживание населения, но и доля юридических лиц очень существенна – 12% в кредитном портфеле (без учета кредита «Коммерсант», который предназначен для владельцев бизнеса) и 10% от объема привлеченных средств. Поддержка малого бизнеса является одним из приоритетных направлений развития банка. И самым ценным для нас является доверие наших клиентов, которых с каждым годом становится все больше.

– В чем преимущество обслуживания именно в ВТБ24?

– Прежде всего, мы предлагаем полный перечень услуг для юридических лиц. ВТБ24 – это надежный государственный банк, известный бренд, мы представлены во всех регионах России, нас везде легко найти. Большое преимущество – в банке продолжительный операционный день, что позволяет воспользоваться деньгами, поступившими на расчетный счет, бесплатно в день. Еще один очевидный плюс – это наше пакетное РКО, благодаря которому клиенты могут существенно сэкономить на обслуживании в банке.

Кроме этого, наши ставки по депозитам – одни из самых привлекательных

(до 9,25% годовых при условии выплаты процентов в конце срока). А клиенты, предпочитающие получать доход ежемесячно, могут рассчитывать на депозит под 8,19% годовых.

Наконец, в большинстве офисов банка уже предусмотрено раздельное обслуживание физических и юридических лиц. А новые офисы открываются со специально оборудованными зонами по обслуживанию юридических лиц, которые делает сотрудничество с ВТБ24 более комфортным.

– Вы упомянули про пакетное РКО. В чем его суть?

– ВТБ24 был одним из первых банков, которые предложили такую услугу в России еще в 2005 году. Пакетное РКО – это комплекс банковских услуг.



Выгода для клиента в том, что он заранее декларирует, какими операциями и в каком количестве он намерен пользоваться ежемесячно. Чем больше клиент проводит операций, тем больше он экономит. Минимальная экономия – 5%, максимальная – до 50%, если это какая-то сложная услуга. Пакеты мы создавали таким образом, чтобы и они соответствовали

потребностям каждого клиентского сегмента.

– Дистанционное обслуживание бизнеса сегодня предлагают многие банки. В чем преимущества ВТБ24?

**Узнайте подробнее:**  
г. Иркутск, ул. Российская, 10  
8 (3952) 72-88-72  
8 800 100-24-24  
или на сайте [www.vtb24.ru](http://www.vtb24.ru) в разделе «Для вашего бизнеса». ВТБ 24 (ЗАО).  
Генеральная лицензия Банка России № 1623. Реклама.

– В конце прошлого года мы заметно обновили нашу систему «Банк – клиент онлайн», она выстроена на принципиально новой технологической платформе, что обеспечило более высокий уровень безопасности и удобство интерфейса. Появился дополнительный функционал, в частности, дистанционные продажи: сейчас клиент может дистанционно купить пакет РКО, открыть депозит в банке, отправить электронную форму заявки на получение справок и заявлений.

Сейчас идет распространение этого проекта по всем филиалам, к июлю 2013 года все клиенты банка получат к нему доступ.

– Увеличивается ли количество компаний у вас на обслуживании?

– Мы прирастаем на 30-40 тысяч расчетных счетов в год, и клиенты остаются на обслуживании в ВТБ24. Это говорит о том, что мы на верном пути.

### свое дело

фуда «Ёлки-палки» – посетитель платит за вход и может брать любые блюда с нескольких шведских столов неограниченное количество времени (пока не выйдет из заведения). «Некоторые посетители 'наедаются', конечно, на суммы больше, чем стоит входной билет – 400 рублей. Но, во-первых, напитки платные, а 'на сухую', как известно, много не съешь. А во-вторых, таких супер-едоков сравнительно немного – от силы 10% от всего клиентского потока».

По словам ресторатора, «отбить» вложения в первое кафе ему удалось спустя 8 месяцев после запуска, второе – окупилось уже через полгода.

Во втором кафе Мищенко оставил тот же принцип – «плати за вход, и ешь – не хочешь». А вот следующее заведение планирует открыть уже с традиционным прайсом за каждое блюдо, но в том же сегменте «быстрой еды».

– Но кухня там будет иная. В этих кафе преимущественно традиционные блюда русской и бурятской кухни – каши, котлеты, пироги, буузы, бухлер, – перечисляет Мищенко. – Третий общепит попробую с итальянским фаст-фудом – пицца, паста...

В дальнейших планах предпринимателя создать сеть фаст-фуда с разным меню по географическому признаку: «Ну как избежать, допустим, кафе с американской кухней – они же родоначальники направления. Сэндвичи, бургеры – наш народ уже полюбил национальную еду Штатов, – рассуждает предпри-

“  
Со временем осознал, что крутизна и пафосность владений, конечно, щекочит тщеславие, но денег приносят меньше, чем фаст-фуд.

Дорогие проекты требуют и крупных вложений, и «раскручиваются» очень долго.

ниматель. – А японский фаст-фуд! Самый полезный, между прочим – креветки, суши, роллы... Но и самый дорогой для посетителя, конечно. Пожалуй, оставлю его 'под конец', когда посетители будут уже пресыщены».

Открывать каждое последующее кафе выйдет дешевле, уверен предприниматель. Из 200 тысяч рублей, сэкономленных при открытии второго кафе, 150 ты-

сяч пришлось на скидки, которые ему оформили уже знакомые поставщики мебели, оборудования и продуктов. Еще 50 тысяч Мищенко удалось сэкономить на аренде: знакомый собственник искал арендатора на длительный срок – стабильный, несезонный бизнес. «Владелец площадки готов обсуждать даже ремонт помещения в счет арендных платежей. Ведь я уже договорился сделать ремонт дешевле обычного – ремонтная бригада, как старому клиенту, дает скидку», – хвастается Сергей.

Но не все так радужно – проблемы с контрагентами тоже имеются. «Наш основной поставщик – продавец мясной продукции – частенько задерживает наши заказы. Опоздать может и на полдня – а для нас это уже критично. Мы изначально договаривались на некрупные, но частые закупки: держать на складе мясо невыгодно – качество страдает, дополнительные холодильники нужны, – признается Мищенко. – Маялись мы с ним, маялись, но когда у поваров появились претензии еще и к качеству товара – сразу разорвали отношения. Сейчас пробуем работать сразу с двумя поставщиками – оба пока на испытательном сроке».

В конце прошлого года Мищенко запустил еще и сервис по доставке своей продукции. «Пока работаем по старинке – доставляем по телефонному звонку. Правда, неделю назад организовали еще и sms-оповещение – клиентам так удобнее. Но по-хорошему

надо бы, конечно, онлайн-доставку делать. А это траты. Притом, что направление доходным пока не стало», – делится предприниматель. Мищенко рассчитывает, что через полгода доставка уже начнет генерировать прибыль – тогда ресторатор откроет и сайт своей сети.

Самый действенный способ быстро увеличить поток посетителей – устраивать различные акции, уверен предприниматель. «Денег на СМИ почти не тратишь, информацию 'разносишь' сарафанное радио. При этом интерес сохраняется и после того, как ме-

роприятие состоялось, – считает ресторатор. – Главное, чтобы акция была действительно стоящей, чтобы было о чем говорить. К примеру, большим успехом пользовался у нас новогодний карнавал с подарком каждому посетителю. Не меньший интерес вызвала и музыкальная неделя, когда каждый клиент, заказавший напиток более чем на 500 рублей, мог заказать исполнение любой песни у приглашенного специально для этих целей квартета».

**Никита Змановских, Газета Дело**

Данные на 11.03.2013 [www.sia.ru](http://www.sia.ru)

### кредит месяца

**Евроремонт**  
от 50 000 до 500 000  
Без залога и поручительства

**ВОСТОЧНЫЙ**  
ЭКСПРЕСС БАНК

Сумма кредита:	Процентная ставка (% годовых) на срок от 1 года до 7 лет:			Дополнительно:
	на срок от 12 до 60 мес (для новых клиентов)	на срок от 12 до 60 мес (Льгота 1)	на срок от 12 до 60 мес (Льгота 2 - для постоянных клиентов банка)	
от 50 000 до 100 000 RUR	32,00%	31,00%	29,00%	При отказе от страхования ставка увеличивается на 8%
от 101 000 до 200 000 RUR	27,50%	27,00%	25,00%	
от 201 000 до 300 000 RUR	25,00%	24,50%	22,50%	
от 301 000 до 500 000 RUR	24,00%	23,50%	21,50%	

1. Цель кредита: кредит на приобретение товаров и услуг для осуществления ремонтных работ и благоустройства жилья. 2. Описание программы: Если вы планируете ремонт, привлеките лучших, любите делать покупки там, где удобно именно вам - Восточный экспресс банк предлагает практичное решение в вопросе ремонта и покупки, связанных со сменой обстановки в доме. Сделайте свою квартиру такой, как вам хочется. Деньг хватит на все! 3. Обеспечение кредита: Без залога и поручительства. 4. Требования по страхованию: Страхование жизни и здоровья заемщика: 0,6% от суммы кредита, включается в сумму взноса. 5. Погашение кредита: Свободный график погашения (вы самостоятельно определяете сумму ежемесячного платежа, которая должна быть не менее размера обязательного платежа. Платен по кредиту можно внести в любой день в течение платежного периода). Размер минимального обязательного платежа (МОП) в погашение кредита при сумме кредита: 50-100т.р. – 10% от основного долга (мин. 2,5т.р.) + % по кредиту; 101-300т.р. – 5% от основного долга (мин. 5т.р.) + % по кредиту; 301-500т.р. – 1,5% от основного долга (мин. 7,5т.р.) + % по кредиту. 6. Досрочное погашение кредита: 10% от основного долга (мин. 2,5т.р.) + % по кредиту. 7. Форма предоставления кредита: Денежные средства можно снимать частями в течение 6 месяцев, поэтапно делая ремонт. Выдается на карту Visa Instant Issue. 8. Требования к заемщику: возраст: от 21 до 65 лет с учетом срока кредита, проживания и регистрация на территории присутствия Восточного экспресс банка, стаж работы на последнем месте от 3 до 12 месяцев. 9. Для оформления нужен только паспорт (может потребоваться дополнительный документ). 10. Тарифы по счету. Плата за зачисление безналичных средств в погашение кредита, поступивших путем перечисления из стороннего банка – комиссия стороннего банка + 10 руб. Плата за прием наличных средств в погашение кредита через кассу Банка – 110 руб. Плата за прием наличных средств в погашение кредита в терминалах Банка – 90 руб. Перевод денежных средств внутри Банка по заявлению со счета кредита на счет иного кредита – 1,5%, мин. 135 руб. Перевод денежных средств по поручению физического лица с банковского счета в валюте РФ – 1,5%, мин. 135 руб. 11. Короткие сроки принятия решения по кредиту (от 15 минут).

ОАО КБ «Восточный» (лицензия ЦБ РФ N 1460)

8-800-100-7100

## СЕТЬ КОНСУЛЬТАНТПЛЮС ПРОВОДИТ 15-Ю ВСЕРОССИЙСКУЮ ПРАВОВУЮ ПРОГРАММУ ПОДДЕРЖКИ БУХГАЛТЕРА

**С 1 по 31 марта 2013 г. пройдет 15-я Всероссийская программа правовой поддержки бухгалтера. Акцию проводит Сеть КонсультантПлюс при содействии Федеральной налоговой службы России.**

В ходе акции каждый бухгалтер сможет бесплатно получить специальный выпуск журнала "Главная книга" с ответами на вопросы по кадровой тематике. Это актуально для всех организаций и предприятий, в штате которых состоят наемные работники, независимо от сферы деятельности и применяемого режима налогообложения.

Тема спецвыпуска будет интересна всем специалистам, которым в ходе работы так или иначе приходится сталкиваться с кадровыми вопросами. Для удобства ответы разделены на три раздела: "Добро пожаловать на работу", "Трудовые будни", "Расстаемся без слез".

В разделах подробно освещены следующие вопросы:

- Оформляем сотрудника: шаг за шагом;
- Делаем в трудовой книжке верные записи;
- Налогообложение и оформление премий;
- Основные и дополнительные отпуска: кому и за что;
- Увольняем работников правильно.

Авторы журнала - это эксперты с многолетним

опытом работы в области налогообложения и бухгалтерии: бухгалтеры, аудиторы, экономисты, юристы и налоговые инспекторы.

Тираж спецвыпуска - почти 400 000 экземпляров! Получить спецвыпуск журнала "Главная книга" можно в региональном центре Сети КонсультантПлюс.

Программа правовой поддержки бухгалтера - некоммерческий проект Сети КонсультантПлюс. Проводится ежегодно с 1998 г. и помогает тысячам специалистов по всей стране. В рамках акции бухгалтеры получают специально подготовленные

издания, общий тираж которых за все годы проведения акции приближается к 8,5 миллиона экземпляров.

Основной задачей программы является обеспечение специалистов полной и актуальной информацией о важных изменениях законодательства, предоставление практических материалов по его применению, что в конечном счете способствует повышению уровня правовых знаний специалистов.

Более подробную информацию о 15-й правовой акции поддержки бухгалтера можно узнать в региональном информационном центре Сети КонсультантПлюс ЗАО «КонсультантПлюс в Иркутске».



**КонсультантПлюс в Иркутске**  
R1C112 SINCE 1993

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

**ЗАО «КонсультантПлюс в Иркутске»**  
Иркутск, ул. Красноярская, д. 31/1,  
1 подъезд, 7 этаж  
[info@irkcons.ru](mailto:info@irkcons.ru), [www.irkcons.ru](http://www.irkcons.ru)

## С 1 по 31 марта 2013 года ВСЕРОССИЙСКАЯ ПРОГРАММА ПОДДЕРЖКИ БУХГАЛТЕРА

Получите бесплатно новый спецвыпуск **КАДРЫ РЕШАЮТ ВСЁ**



### главная книга спецвыпуск-2013

**КАДРЫ РЕШАЮТ ВСЁ**

**ДОБРО ПОЖАЛОВАТЬ НА РАБОТУ**  
Оформляем сотрудника: шаг за шагом

**ТРУДОВЫЕ БУДНИ**  
Делаем в трудовой книжке верные записи  
Налогообложение и оформление премий

Основные и дополнительные отпуска: кому и за что

**РАСТАЕМСЯ БЕЗ СЛЕЗ**  
Увольняем работников правильно



КонсультантПлюс  
надежная правовая поддержка



consultant.ru

**КонсультантПлюс**  
надежная правовая поддержка



# Не больно,



**Елена Резникова начинала свой бизнес с одного стоматологического кабинета в спальном районе Иркутска. Сейчас она владеет двумя полноценными стоматологическими клиниками и планирует в ближайшие три года открыть еще одну – в соседнем Ангарске. По словам предпринимательницы, стоматологический бизнес – самый доходный в медицине и приносит до 80% от вложенного. Но чтобы выйти на такие показатели Резниковой понадобилось два с половиной года.**

– Изначально у меня было только пустое помещение из трех комнат – в начале 2000-х недвижимость в Иркутске еще не была настолько дорогой, поэтому мы с мужем, 'грохнув' все наши накопления, смогли приобрести площади в собственность, – вспоминает предпринимательница. – Но после этого целый год у меня работал только один кабинет – попросту не на что было отремонтировать оставшиеся комнаты. Помещение пришлось полностью перепланировать, а также сильно потратиться на спецремонт: к стоматологическому креслу, например, нужно

подвести электропитание, воду и канализацию, то есть под полом проложить целую систему. Также нужны специальная вентиляция и сигнализация. Поэтому удалось только стерилизационную открыть, да регистратуру. Сейчас такой ремонт еще дороже обходится – 7-9 тысяч рублей за «квадрат».

К слову, Роспотребнадзор предъявляет очень жесткие требования к площади кабинета – 14 «квадратов» на 1 стоматологическую установку и плюс 7 «квадратов» на каждую последующую. «То есть, чтобы открыть самый простой кабинет

на одно рабочее место потребуется площадь типовой 'однушки' – около 30 кв.м: ведь помимо установки нужно учесть площадь приемной, санузла (минимум 5 кв.м) и стерилизационной (6 кв.м)», – перечисляет требования Резникова.

Но, по опыту собеседницы, клиенты нервничают, если по соседству видят еще одного пациента, поэтому Елена для своих клиник установила правило: одна установка – в один кабинет. Первых денег хватило только на одну стоматологическую установку и рентгеновский аппарат. «С кредитами в начале 'нулевых' было тяжело, лизин-

## экспертное мнение



**Елена Мальковская,**  
начальник отдела организации продаж малому бизнесу Иркутского отделения №8586 ОАО «Сбербанк России»

– На каких условиях предприниматели в Иркутске могут получить в Сбербанке коммерческую ипотеку?

– Кредит на покупку коммерческой недвижимости, на мой взгляд, очень ин-

тересен тем, что предмет покупки автоматически становится предметом залога для банка.

Многие предприниматели и организации сегодня работают на арендуемых площадях. При этом ежемесячный платеж по кредиту часто сопоставим с расходами на арендную плату.

Для покупки коммерческой недвижимости Сбербанк предлагает юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям кредитный продукт «Бизнес-Недвижимость». В рамках данного кредита можно приобрести офисные, производственные, складские помещения, торговые площади (магазины, торговые центры), рестораны и другие объекты общественного питания, объекты гостиничного бизнеса в любом городе России.

При анализе деятельности заемщика на этапе рассмотрения кредитной заявки банк обязательно учитывает сезонность в бизнесе, допускается возможность установления индивидуальных графиков погашения.

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



## Сколько можно заработать на акциях Ростелекома?

Процесс консолидации Связьинвеста с Ростелекомом подходит к логическому завершению, сделку планируется закрыть в октябре 2013 года. Недавно Росимущество и Минкомсвязи согласовали оценку Ростелекома и Связьинвеста для реорганизации. Ростелеком был оценен в 136 рублей за одну обыкновенную акцию, Связьинвест – в 9,68 рублей за обыкновенную акцию.

– Можно ли в этой ситуации заработать на акциях Ростелекома?

**Константин Тютрин, ФИНАМ:**

– Текущие условия реорганизации Связьинвеста дают отличные инвестиционные возможности. Дело в том, что акционеры Ростелекома, проголосовав против реформы, имеют возможность предъявить акции к выкупу – именно на этом и можно будет заработать.

**Эдуард Семенов, БКС:**

– Да, потенциал для получения прибыли существует.

– Какие акции предпочтительнее – привилегированные или обыкновенные?

**Константин Тютрин:**

– Все зависит от текущей цены бумаг на рынке. Если обыкновенные акции упадут, они станут интересными, но пока все внимание следует сосредоточить именно на акциях привилегированного типа.

**Эдуард Семенов:**

– Привилегированные.

– Чего ждать акционерам Ростелекома – роста или падения?

**Константин Тютрин:**

– Обыкновенные акции в данном аспекте практически неинтересны. На выкупе не заработать, премии нет. Акции могут даже временно упасть,

ведь зачем владеть обыкновенными акциями, если есть привилегированные, которые выкупают дороже на 20%. Сейчас даже разумнее продать обыкновенные акции и купить префы, от которых надо ждать роста.

Обыкновенные акции интересны, если говорить об инвестиционном горизонте от полугода. Во-первых, реформа приведет к упрощению структуры владения активами, это сделает бизнес более понятным для инвестора. Во-вторых, Ростелеком уже сейчас недооценен в сравнении с МТС или Мегафоном. Более того, реформа предполагает погашение акций, что увеличит отставание уже до двухкратного.

В-третьих, ни для кого не секрет, что в сотовом бизнесе

у компаний большой тройки потенциала уже нет, 240 млн. сим-карт на Россию – это практически по две сим-карты на человека. Куда больше? Будущее – за интернетом, где лидер – Ростелеком, имеющий 9 млн. абонентов широкополосного интернета (ШГД), против 2 млн. – у МТС и 0,5 млн. – у Мегафона.

**Эдуард Семенов:**

– На этот вопрос ответить трудно однозначно, это зависит от множества макроэкономических и корпоративных факторов.

– Какую стратегию выбрать – голосовать «за» или «против» консолидации?

**Константин Тютрин:**

– Проголосовать следует «против» – это даст право предъявить акции к выкупу.

**Эдуард Семенов:**

– Держателям привилегированных акций – голосовать «против» и подавать заявку на выкуп в установленной форме в установленные сроки (июль). Держателям обычных акций выкуп неинтересен из-за цены. В «обычке» нужно реализовывать свою, фундаментально обоснованную либо спекулятивную стратегию.

– На какую оценку (с дисконтом или премией) могут рассчитывать несогласные акционеры?

**Константин Тютрин:**

– Судя по тому, как проходил первый этап реорганизации в 2010 году, сейчас акционеры могут рассчитывать на цену выкупа 115-120 рублей. Главное, что обыкновенные и привилегированные акции будут выкупать по одной цене. В результате возникает премия в 20% для «префов» и дисконт в 1-5% для обыкновенных акций.

Стоит учесть, что привилегированные акции еще имеют бонус в виде 5 рублей дивидендов.

**Эдуард Семенов:**

– Исходя из нашего базового сценария, выкуп обоих типов акций может быть осуществлен по одной цене, близкой к 110 руб. за акцию. Это, скорее всего, будет ниже рыночной цены для обыкновенных



Ростелеком ап - одна из лучших идей в телекомах

венных акций, то есть их держателям участвовать в выкупе будет невыгодно. Но этот же прогноз предполагает премию к рыночной цене по привилегированным акциям около 15%. Для них выкуп интересен. Также необходимо помнить, что все акционеры получают годовой дивиденд за 2012 год, который мы оцениваем на уровне 5,0 руб. по акциям обычным и привилегированным. Таким образом, с учетом дивидендов игра через привилегированные акции выглядит еще более привлекательно.

– При какой цене оправдана покупка акций, при какой – продажа?

**Константин Тютрин:**

– Отличная цена для покупки в районе 90-95 рублей. Еще в феврале можно было купить по 88. По мере приближения к дате закрытия реестра для консервативных инвесторов

входиться имеет смысл даже по 100 рублей, ведь акции придется держать всего месяц весной, плюс на несколько месяцев акции заблокируют осенью, доходность же составит 15-20%.

**Эдуард Семенов:**

– Для «префов» мы видим хорошую точку входа на уровне предполагаемой цены ниже выкупа на 10% – то есть ниже 98 руб. При выкупе по 110 руб. + 5 руб. дивидендов доходность составит 16%.

– Стоит ли держать акции до осени 2013 года?

**Константин Тютрин:**

– В принципе до осени акции держать необязательно. Достаточно лишь попасть в дату закрытия реестра весной (точной даты пока нет). После акции даже можно продать, но сам факт попадания в «отсечку» даст вам право участвовать в выкупе летом, т.е. можно купить по 94, попасть в отсечку в апреле и продать, затем в июле снова откупить и направить на выкуп по 115-120. Плюс в августе придут дивиденды – 5 рублей.

**Эдуард Семенов:**

– «Префы» – не стоит, лучше участвовать в выкупе. Обыкновенные – можно, в расчете на фундаментальные улучшения в компании после реорганизации.

СИА

### Конкурентная среда<sup>1)</sup>

Показатель	Операционные показатели <sup>2)</sup>			
	МТС	Мегафон	Связьинвест	Ростелеком
Магистр.Сеть	тыс.км	500	117	130
Абоненты фикс.связи	млн	27,5	6,3	n/a
Пройденные домохозяйства	млн	33,4	11,8	n/a
Абоненты ШПД	млн	8,9	2,1	2,3
Мобильные абоненты	млн	13,5	70,7	56,2
Абоненты платного ТВ	млн	6,4	2,9	n/a
Точка продаж	тыс.шт.	~2,5	4,2	~2,9
Акции в своб. обращении	%	40%	47%	18%
Финансовые показатели (9М2012) <sup>3)</sup>				
Выручка	млрд.руб.	238,7	249,7	218,2
ОIBDA	млрд.руб.	94	110,9	92,6
Маржа OIBDA	%	39,40%	44,40%	42,50%
Чистая прибыль	млрд.руб.	30,6	46,1	25,9
Маржа чистой прибыли	%	12,80%	18,50%	n/a

Примечание: Предоставлены компанией «ФИНАМ». Источник: данные компаний. 1) все данные только от бизнеса в России. 2) по состоянию на 30.09.12. 3) включая Скай Линк. 4) включая точки продаж по франшизе. 5) консолидированные данные.

В Газете Дело публикуются материалы, предоставленные аналитиками и трейдерами российских и зарубежных инвестиционных компаний и банков. Их мнения могут не совпадать с мнением редакции Газеты Дело. Авторы комментариев не берут на себя ответственность за действия, предпринятые на основе данной информации. С появлением новых данных по рынку позиция авторов может меняться. Представленные в комментарии мнения выражены с учетом ситуации на момент публикации материала. Комментарии носят исключительно ознакомительный характер; они не являются предложением или советом по покупке либо продаже ценных бумаг. Стоимость ценных бумаг может увеличиваться и уменьшаться, результаты инвестирования в прошлом не определяют доходы в будущем, государство не гарантирует доходность инвестиций в ценные бумаги.



## Вклады



### «Промсвязьбанк — надежный партнер!»

Константин Хабенский,  
народный артист России,  
клиент Промсвязьбанка

8 800 555 20 20

(3952) 28 18 67

www.psbank.ru

ул. Халтурина, д. 7

Реклама.

ОАО «Промсвязьбанк». Генеральная лицензия Банка России № 3251.



## популярные финансы

В рубрике "Популярные финансы" предприниматели, чиновники, общественные деятели рассказывают о своем отношении к деньгам. В какие активы предпочитают инвестировать: ценные бумаги, ПИФы, золото, недвижимость. Каким банкам и инвестиционным компаниям доверяют, а в каких разочаровались.



**Александр Тулубев,**  
генеральный директор ООО УК «Белый Город» (управление инвестициями и недвижимостью)

• **Про выбор банка.** В этом вопросе я доверяю рекомендациям друзей и партнеров по бизнесу. Именно по совету одного из них 12 лет назад я стал клиентом «МДМ Банка». Хотя некоторые моменты мне не нравились – банк был не очень раскручен в Иркутске, находился далеко от моего офиса, не было удобной парковки. В настоящее время банком доволен – есть удобный банк-клиент, все операции можно проводить удаленно.

В 90-е годы имел опыт работы со Сбербанком, но тогда условия у него были очень негибкими. Сейчас банк развивается интересно и предлагает сервисы, которые я использую как физическое лицо.

Личные средства, пластиковые карты предпочитаю держать в Альфа-Банке. В свое время имело значение, что этот банк – московский, один из лидеров финансового сектора, с развитой региональной сетью. В конце 90-х это выгодно отличало банк на местном рынке: яркая реклама, современные интерьеры, вежливые сотрудники, отношение к клиентам. Кредитные карты с программой лояльности у них появились одними из первых.

Для некоторых банковских услуг использую ВТБ24: кредитные карты, удобная система онлайн-управления счетами и переводами – Телебанк.

В целом могу сказать так – чем лучше работает банк, чем удобнее его онлайн-сервисы, тем реже ходишь в его офис.

• **Про фондовый рынок.** Интерес к размещению средств на фондовом рынке и работе с акциями появился год назад после прослушивания курса лекций по использованию системы Альфа-Директ в Альфа-Банке.

Особыми успехами похвастаться не могу, но то, что по итогам года «вышел в ноль» считаю положительным результатом. К ошибке начинающего участника рынка можно отнести то, что перед Новым годом полностью вышел из акций, а рынок открылся с 10%-ым ростом в январе. Сейчас жду апреля, чтобы понять, сколько можно заработать на «дивидендных» бумагах.

Для профессиональной работы на рынке не хватает времени, поэтому зарабатывать на сделках в пределах операционного дня я не

стремлюсь. В основном придерживаюсь длинных позиций, хотя под влиянием некоторых новостей, движений рынка, бывает, отклоняюсь от выбранной стратегии, совершаю импульсивные покупки-продажи.

В целом рассчитываю на доходность примерно в 20% годовых.

• **Про финансовые советы.** Посетив семинар одного из ведущих специалистов инвестиционной компании «Финам» – Элвиса Марламова, я стал его последователем в выборе стратегии на рынке ценных бумаг. Подкупает его способность доступным языком объяснять взаимосвязи финансовой информации, новостей рынка и политики с трендами роста и падения курсов акций российских компаний.

Я подписан на аналитику компании и сейчас стараюсь делать покупки в соответствии с модельным портфелем экспертов «Финама». Не всегда удается на 100% ему соответствовать, но основным тенденции рынка следовать получается.

• **Про инвестиции в недвижимость.** Рынок недвижимости достаточно стабильный, но не самый высокодоходный инструмент для инвестиций. Например, сегмент торговой недвижимости в Иркутске сильно перенасыщен и переоценен. Обычному инвестору покупки деловой недвижимости в нашем городе «не по плечу». Такой вариант инвестиций, как покупка акций закрытых паевых инвестиционных фондов недвижимости (ЗПИФН), в Иркутской области не распространен. А ведь в этом случае можно коллективно инвестировать в наиболее выгодные коммерчески объекты – стоимость пая невысока, доступна для рядового инвестора.

Покупать жилье на инвестиционные средства с целью заработать на ренте – вариант для осторожных и терпеливых инвесторов. Окупится такая инвестиция через 10-12 лет, а при всех хлопотах с поиском арендатора доходность сопоставима с банковским вкладом со ставкой в 10% годовых...

• **Про инвестиции в бизнес.** Инвестиции в бизнес привлекательны для инициативных людей, способных просчитать все плюсы и минусы проекта. В Иркутске активно развиваются бизнесы на основе франшиз в сфере розничной торговли и общественного питания: посмотрите, как «запестрел» город в последние годы вывесками и рекламными плакатами, знакомыми всей стране. Это общемировая тенденция.

У нашей компании несколько лет назад был проект по развитию производства цементного фибролита для нужд строительства. Пригласили голландских партнеров, получили поддержку на инвестиционном совете при губернаторе, но очередной кризис сделал проект экономически рискованным. Но тема производства строительных материалов в регионе до сих пор актуальна: себестоимость продукции в 5 раз ниже закупочной цены у тех же китайцев, которые производят фибролит из нашего леса.

• **Про альтернативные инвестиции.** Лучшими инвестициями во все времена остаются путешествия с семьей: воспоминания о странах, городах, морях, которые вы посетили вместе с женой и детьми. Кстати, очень приятно, что тратить на перелеты можно бонусные мили, накопленные по картам Альфа-Банка.

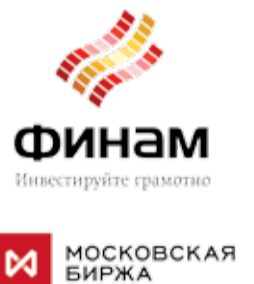
## ВСЕРОССИЙСКИЙ КОНКУРС ИНВЕСТ СТАРТ



Зарегистрируйся на сайте [www.istart.finam.ru](http://www.istart.finam.ru)

Получи в управление 5000 рублей\* и все, что заработаешь свыше, получишь реальными деньгами.

Телефон для справок:  
**(3952) 34-24-18**



\*Участники конкурса получают виртуальные денежные средства. Организатор конкурса ЗАО «ФИНАМ». Представитель ЗАО «ФИНАМ» в Иркутске — ООО «ФИНАМ-Бизнес», ул. Ленина, 6.

**Инвестиционная компания «ФИНАМ» объявила о том, что 18 марта 2013 года будет открыта регистрация на конкурс для начинающих инвесторов «Инвест Старт», который пройдет с 18 апреля по 31 мая 2013 года. В рамках конкурса начинающим инвесторам представится уникальная возможность получить опыт биржевой торговли и заработать реальные деньги, не рискуя собственными средствами.**

Участники конкурса получают в управление счет с 5000 рублей. Всю сумму, которую удастся заработать сверх стартовой, участник сможет получить на свой счет реальными деньгами. Если же кому-то не удастся приумножить свой счет, то и потерь он не понесет, т.к. он не вкладывал собственных средств.

В рамках проведения конкурса каждому участнику безвозмездно будет предоставлена возможность воспользоваться специальным учебным торговым программным обеспечением, моделирующим поведение реального фондового рынка и позволяющим совершать «игровые» сделки.

Для участия в конкурсе необходимо в период с 18 марта 2013 года по 14 апреля 2013 года перейти на сайт конкурса [www.istart.finam.ru](http://www.istart.finam.ru) и пройти регистрацию.

Принять участие в конкурсе может любой совершеннолетний гражданин РФ, решивший изучить рынок на практике. Для тех, кто не имеет вообще никаких знаний о фондовом рынке, будут организованы специальные бесплатные семинары и дистанционное обучение. Победителями конкурса будут считаться все участники, на счете которых сумма активов на момент завершения конкурса 31 мая 2013 года превысит стартовые 5 тыс. рублей.

– Прошедшие в 2011-2012 гг. конкурсы «Инвест Старт» завоевали огромную популярность у тех, кто делает первые шаги на бирже. В предыдущих конкурсах более 10 тысяч человек

получили реальную прибыль от своей виртуальной торговли, а совокупный призовой фонд составил более 20 млн рублей. Это

позволило многим из тех, кто интересовался возможностями работы на фондовом рынке, лично убедиться в том, что извлекать доход из операций с ценными бумагами вполне реально. На этот раз мы ждем еще более впечатляющих результатов от торговли новичков. Хочу подчеркнуть, что в любом случае каждый конкурсант, вне зависимости от результатов, получает нечто более ценное, чем деньги – опыт, понимание финансовых операций, умение обращаться со своим капиталом, а это стоит значительно дороже любого приза, – говорит генеральный директор ИК «ФИНАМ» Сергей Лукьянов.

**Подробности можно узнать по тел. 34-24-18, или в офисе представительства ЗАО «ФИНАМ» в Иркутске по адресу: ул. Ленина, д.6.**

### вклад месяца

Данные на 11.03.2013 www.sia.ru

#### Восточный ВОСТОЧНЫЙ ЭКСПРЕСС БАНК

Сумма вклада / Срок вклада	Процентная ставка (% годовых)				
	12 мес.	24 мес.	36 мес.	5 лет	с учетом капитализации
от 30 000 до 250 000	9,50%	10,40%	10,50%	9,92%	11,51%
от 250 000 до 650 000	9,70%	10,60%	10,70%	10,14%	11,75%
от 650 000 до 1 000 000	9,90%	10,80%	10,90%	10,36%	12,00%

1. Проценты начисляются и выплачиваются ежемесячно, невостребованные проценты капитализируются – причисляются к основной сумме вклада. 2. Пополнение: невозможно. 3. Частичное снятие: есть возможность однократного частичного досрочного отзыва по ставке вклада, при сохранении минимального остатка в размере 90% от дневных средств на счете вклада на момент отзыва. 4. Досрочное расторжение: при полном досрочном отзыве вклада проценты за весь срок хранения средств начисляются по ставке вклада «до востребования». Причем, если в период фактического хранения средств эта ставка изменялась, то для расчета процентов применяется каждое значение ставки пропорционально сроку ее действия. 5. Пролонгация: невозможно. 6. Специальное предложение: Всем вкладчикам – дебетовая карта в подарок! Теперь, кроме обычных операций, предусмотренных для дебетовой карты, вы можете: – снимать проценты по вкладу (если при оформлении вклада выбрана опция «Перечисление процентов на карту»); – получить вклад по окончании срока его действия или в случае досрочного отзыва. 7. Восточный экспресс банк сохраняет повышенный бонус для постоянных клиентов – при открытии вклада дополнительные 0,2% годовых – в подарок! 8. Повышение ставки при переходе в другой суммовый диапазон. Лицензия ЦБ РФ N 1460

ОАО КБ «Восточный»

8-800-100-7100

### вклад месяца

Данные на 11.03.2013 www.sia.ru

#### Инвестор + Премьер БКС

Сумма вклада / Срок вклада	Процентная ставка (% годовых)				
	31д.	61д.	91д.	181д.	270д.
от 30000 RUR (30% депозит/70% ПИФ)	14,00%	13,00%	12,00%	11,00%	10,50%
от 30000 RUR (40% депозит/60% ПИФ)	13,00%	12,00%	11,00%	10,00%	9,80%
от 30000 RUR (50% депозит/50% ПИФ)	12,00%	11,00%	10,80%	9,70%	9,50%

1. В конце срока: в конце срока депозита с зачислением средств на Текущий/Накопительный счет Клиента в соответствующей валюте. 2. Капитализация процентов: нет. 3. Пополнение: не предусмотрено. 4. Частичное снятие: допускаются в течение всего срока депозита, неограниченное число раз, сверх суммы неснижаемого остатка. 5. При досрочном возврате депозита проценты рассчитываются по ставке «До востребования». 6. Автоматическое продление договора депозита – не предусмотрено. 7. Денежные средства в депозит принимаются только в день приобретения лавов одного или нескольких паевых инвестиционных фондов под управлением Закрытого акционерного общества Управляющей компании «Брокерсервис» через ОАО «БКС Банк» в качестве агента по приему заявок на приобретение, погашение и обмен паев на общую сумму равную или превышающую сумму депозита или совокупную сумму нескольких депозитов в рублях или рублевый эквивалент суммы депозита (-ов) в валюте (доллары США и евро) по курсу ЦБ. Минимальная сумма ПИФ – 50 000 рублей. 8. Выгодный tandem – депозит + ПИФ! Позволяет получить максимальный доход в короткий срок – ставка до 14% годовых. Лицензия ЦБ РФ N 101

ОАО «БКС Банк»

(3952) 40-60-80

### вклад месяца

Данные на 11.03.2013 www.sia.ru

#### ВОСТСИБ ТРАНСКОМ БАНК

Минимальная сумма	Выплата процентов	Пополнение	Досрочное расторжение	
			Сроки вклада	Процентная ставка
10 000 руб.	По оконч.	Нет	200 дней	10,00%

1. Проценты начисляются со дня, следующего за днем поступления в банк суммы вклада, и до дня ее возврата Вкладчику включительно. Начисленные проценты выплачиваются путем присоединения к основной сумме вклада по истечении срока вклада, указанного в договоре. 2. Пополнение: невозможно. 3. Частичное снятие: невозможно. 4. В случае досрочного востребования вклада, до истечения срока 200 дней проценты на вклад начисляются по ставке вклада «До востребования», действующей в банке на момент возврата вклада. 5. Пролонгация: возможно (В случае если Вкладчик не востребует сумму вклада и проценты, начисленные на вклад, в день окончания срока вклада, указанного в договоре, проценты, начисленные на сумму вклада, присоединяются к основной сумме вклада, а договор считается возобновленным на условиях вклада для физических лиц «В десятку!» действующим на момент возобновления договора). 6. Возобновление вклада допускается до дня принятия Банком решения о прекращении приема вклада на условиях вклада «В десятку!». В случае принятия такого решения вклад возобновляется на условиях вклада «До востребования». Лицензия ЦБ РФ N 2731

ОАО «ВостСибТрансКомБанк»

(3952) 286-323

## Администрация города Иркутска проводит открытый аукцион по продаже муниципального имущества 26 апреля 2013 года

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

от 07.03.2013 № 504-02-704/13 "О приватизации нежилого помещения, расположенного в Кировском районе г.Иркутска, ул. 5 Армии, д. 69"; от 07.03.2013 № 504-02-705/13 "О приватизации нежилого помещения, расположенного в Кировском районе г.Иркутска, ул. Б. Хмельницкого, д. 3";

от 07.03.2013 № 504-02-706/13 "О приватизации нежилого помещения, расположенного в Кировском районе г.Иркутска, ул. Грязнова, д. 1"; от 07.03.2013 № 504-02-706/13 "О приватизации нежилого помещения, расположенного в Кировском районе г.Иркутска, ул. Киевская, д. 2"; от 07.03.2013 № 504-02-706/13 "О приватизации нежилого помещения, расположенного в Кировском районе г.Иркутска, ул. Ямская, д. 53";

от 20.12.2012 № 504-02-4958/12 "О приватизации нежилого здания и предоставлении в собственность земельного участка, расположенных в Кировском районе г.Иркутска, ул. Киевская, 11"; от 21.12.2012 № 504-02-4967/12 "О приватизации нежилого здания и предоставлении в собственность земельного участка, расположенных в Ленинском районе г.Иркутска, ул.Тельмана, 90-а";

от 07.03.2013 № 504-02-504-02-709/13 "О приватизации трактора малогабаритного КМЗ-0124, год выпуска 2002"

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 26 апреля 2013 года в 10-00 часов (время местное) по адресу: г. Иркутск, ул. Поленова, 1(конференц-зал).

Заявки принимаются ежедневно с 12 марта 2013 года по 05 апреля 2013 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. Бассейн - нежилое помещение, расположенное в подвале 4 этажного крупноблочного жилого дома, общей площадью 300,40 кв.м., (номер на поэтажном плане подвал-1, 1а, 2-15), далее «Объект приватизации».**

**Адрес Объекта приватизации: г. ИРКУТСК, ул. 5 АРМИИ, д. 69.**

Объект приватизации не обременен договором аренды.

**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.

**2. Магазин - нежилое помещение, расположенное на 1-этаже 2-этажного кирпичного здания, общей площадью 32,10 кв.м., далее «Объект приватизации».**

**Адрес Объекта приватизации: г. ИРКУТСК, ул. Б. ХМЕЛЬНИЦКОГО, д. 3.**

Объект приватизации находится в здании, являющемся выявленным объектом культурного наследия – «Усадьба Юзефовича: дом жилой, доходный дом, флигель» нач. ХХ в., регистр. № 761 в «Сводном списке вновь выявленных объектов г.Иркутска, представляющих историческую, научную, художественную или иную ценность – 2000г.».

Объект приватизации не обременен правами третьих лиц. Фактически используется Государственным образовательным учреждением высшего профессионального образования «Российский государственный торгово-экономический университет».

**Начальная цена Объекта приватизации: 1 000 000 (один миллион) без учета НДС.**

**Задаток: 100 000 (сто тысяч) рублей.**

**Шаг аукциона: 50 000 (пятьдесят тысяч) рублей.**

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

**3. Нежилое помещение, назначение: нежилое, общая площадь 102,7 кв.м, этаж 3, номера на поэтажном плане 1-8,8а, далее «Объект приватизации».**

**Адрес Объекта приватизации: г. ИРКУТСК, ул. ГРЯЗНОВА, д. 1.**

**Арендаторы помещения:** Управление Министерства промышленности и торговли Российской Федерации по Восточно-Сибирскому району. Срок действия договора аренды до 31.12.2015. ООО «Теплые окна». Срок действия договора аренды до 30.06.2015.

Объект приватизации находится в здании, являющемся объектом культурного наследия регионального значения – «Застройка ул. Маркса К. Комплекс построек Усадьба Пахолова-Кравца П.Р.: доходный дом два флигеля, хоз. Постройка», 1875-1878гг., 1906-1909гг., регистр. № 80 в «Списке памятников истории и культуры г. Иркутска, подлежащих государственной охране – 2000».

**Начальная цена Объекта приватизации: 4 250 000 (четыре миллиона двести пятьдесят тысяч) рублей без учета НДС.**

**Задаток: 425 000 (четыреста двадцать пять тысяч) рублей.**

**Шаг аукциона: 100 000 (сто тысяч) рублей.**

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

**4. Нежилое помещение, назначение: нежилое, общей площадью 34,7 кв.м., подвал № 1, этаж № 1, номера 23-27 на ПП подвала, 70 на ПП 1 этажа, далее «Объект приватизации».**

**Адрес Объекта приватизации: г. ИРКУТСК, ул. КИЕВСКАЯ, д. 2.**

Объект приватизации находится в здании, являющемся объектом культурного наследия регионального значения – «Здание, в котором работал Дальневосточный секретариат Коминтерна» 01.01.1921-01.02.1922гг., регистр. № 158 в «Списке памятников истории и культуры г.Иркутска, подлежащих государственной охране – 2000г.».

**Арендатор помещения:** ООО «Авана-Плюс». Срок действия договора аренды до 30.04.2018г.

**Начальная цена Объекта приватизации: 1 500 000 (один миллион пятьсот тысяч) рублей без учета НДС.**

**Задаток: 150 000 (сто пятьдесят тысяч) рублей.**

**Шаг аукциона: 50 000 (пятьдесят тысяч) рублей.**

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

**5. Нежилое помещение, назначение: нежилое, общей площадью 12,7 кв.м., этаж 1, номера на поэтажном плане 1, 2, далее «Объект приватизации».**

**Адрес Объекта приватизации: г. ИРКУТСК, ул. ЯМСКАЯ, д. 53.**

**Арендатор помещения:** ОАО «Производственное объединение «Усольмаш». Договор продлился на неопределенный срок.

**Начальная цена Объекта приватизации: 300 000 (триста тысяч) рублей без учета НДС.**

**Задаток: 30 000 (тридцать тысяч) рублей.**

**Шаг аукциона: 10 000 (десять тысяч) рублей.**

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

**6. Нежилое здание, назначение: нежилое, 1-этажный, общей площадью 151,5 кв.м., инв.№ 25:401:001:020301810, лит. Д,Д1,Д2,Д3, расположенное на земельном участке из земель населенных пунктов с кадастровым № 38:36:000034:1739 площадью 256 кв.м., далее «Объект приватизации».**

**Адрес Объекта приватизации: г. ИРКУТСК, ул. КИЕВСКАЯ, д. 11.**

**Арендатор здания:** Общественная организация Городской Межрайонный Центр Инвалидов г.Иркутска «Инва-Иркутск». Срок действия договора до 31.12.2014г.

Объект приватизации выставлялся на аукционы 15.02.2013г., 29.03.2013г. Аукционы были признаны несостоявшимися по причине отсутствия заявок.

**Начальная цена Объекта приватизации: 4 000 000 (четыре миллиона) рублей без учета НДС, в том числе цена земельного участка – 2 400 000 рублей, цена нежилого здания – 1 600 000 рублей.**

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

**7. Нежилое здание, назначение: нежилое, 1-этажный, общей площадью 471,9 кв.м. инв.№ 25:401:001:020211150, лит. А, а, расположенное на земельном участке из земель населенных пунктов с кадастровым № 38:36:000003:2266 площадью 3544 кв.м, далее «Объект приватизации».**

**Адрес Объекта приватизации: г. ИРКУТСК, ул. ТЕЛЬМАНА, д. 90-а.**

**Арендатор здания:** Некоммерческий благотворительный фонд «Благодарение». Договор продлился на неопределенный срок.

Объект приватизации выставлялся на аукционы 15.02.2013г., 29.03.2013г. Аукционы были признаны несостоявшимися по причине отсутствия заявок.

**Начальная цена Объекта приватизации: 6 500 000 (шесть миллионов) пятьсот тысяч рублей без учета НДС, в том числе цена земельного участка – 5 000 000 рублей, цена нежилого здания – 1 500 000 рублей.**

**Задаток: 650 000 (шестьсот пятьдесят тысяч) рублей.**

**Шаг аукциона: 100 000 (сто 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, подтверждающий 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 его избрании) и в соот-

ветствии с которым руководитель юридического лица обладает правом действовать от имени юридического лица без доверенности;

Физические лица предъявляют 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 12 марта 2013 года по 05 апреля 2013 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 10 апреля 2013 года.

Дата определения участников аукциона – 11 апреля 2013 года.

**Претендентам на участие в аукционе необходимо 12 апреля 2013 года 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 г.Иркутска) ИНН 3808131271 КПП 384945003 ОКАТО 2540100000 ГРКЦ ГУ Банка России по Иркутской области БИК 042520001, р/с 40101810900000010001 КБК 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, субъектов 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.

## Когда выгодно квартиру покупать?

Известно, что квартиры стоят дешевле на начальном этапе строительства дома, а ближе к сроку сдачи – дорожают. О том, как соблюсти баланс между желанием сэкономить и стремлением получить квартиру в должном качестве и в срок, рассуждают руководители иркутских строительных компаний и директор агентства недвижимости.



**Сергей Курмазов,**  
генеральный директор  
СК «Танар»:

**– Расскажите о ценовой политике вашей компании. Зависит ли стоимость квадратного метра от стадии строительства?**

– Вы правы, цена на квартиры растет на протяжении всего строительства. И это не ценовая политика компании, а требования рынка. Обычно цена за квадратный метр на начальном этапе строительства дешевле на 15%, что соизмеримо со среднегодовой ставкой банка по кредитам.

**– На каком этапе строительства рекомендуете покупать квартиру в новостройке?**

– Это очень щепетильный вопрос. Нет «золотого» баланса по соотношению цена-риск. Есть надежность застройщика и компетентность правящих органов. Даже своим клиентам мы советуем: если у вас есть какие-то сомнения в застройщике или в правильности оформления его документов – позвоните или сходите в Стройнадзор. Это независимый государственный орган, который даст вам исчерпывающую информацию.

Если говорить о денежной выгоде покупки, то, безусловно, лучше покупать на начальном этапе строительства, когда цена существенно ниже.

**– Есть мнение, что на начальном этапе строительства, когда стоимость минимальна, квартиры выкупаются инвесторами. Так ли это? Какова их доля в ваших объектах?**

– Безусловно, есть люди, которые рассматривают покупку квартиры, как инвестицию, с целью ее дальнейшей перепродажи. Если застройщик надежный, планировка удачные,

то почему бы и не вложить деньги в строительство? Ведь при перепродаже квартиры, к примеру, стоимостью 1-1,5 млн. руб., увеличивается в цене на 300-400 тыс. руб. – такую доходность не обеспечит ни один банковский вклад.

Говорить о точном объеме инвестиционных покупок строящегося жилья невозможно, поскольку люди обычно не афишируют цель своего приобретения. Предполагаю, что 10-15% квартир впоследствии перепродаются.

**– Какие квартиры раскупают в первую очередь?**

– В первую очередь раскупаются квартиры небольшой площади, поскольку их стоимость минимальна. Меньше площадь – меньше цена, все просто.

Но в этом году возрос спрос и на двухкомнатные квартиры. Вероятно, это объясняется большой площадью и удачной планировкой – из «двушек» в наших объектах (площадью 64 квадратных метров) можно легко устроить трехкомнатную квартиру.

**– Какие виды договоров ваша компания заключает с покупателями на начальной стадии реализации?**

– В соответствии с законом, заключаются стандартные договоры долевого участия, которые различаются только по форме оплаты, площади квартир и их строительным номерам.

**– На каком этапе строительства обычно больше покупателей?**

– Практика продаж квартир в нашей компании показывает, что пик покупательской активности приходится на первую треть строительного цикла. За 2-3 месяца до сдачи дома в эксплуатацию свободных квартир, как правило, уже не остается.

**– Практикуется ли на рынке «придерживание» квартир, когда наиболее ликвидные варианты поступают в продажу дозвонено, с целью реализации их по наивысшей цене или в нужный с точки зрения финансового планирования момент?**

– В нашей компании такой практики нет, так как основным источником финансирования строительства являются взносы

дольщиков. Если человек хочет купить определенную квартиру и его возможности это позволяют, нет смысла «хранить» товар и вести строительство на кредитные средства банка.

**– Когда еще, кроме нулевого цикла, можно купить квартиру по сниженной цене?**

– Интересный вопрос. Наверное, только в период серьезного экономического кризиса. Ведь квартиры – это не тот продукт, который может испортиться, ценность дома по мере его строительства только возрастает.



**Татьяна Крапива,**  
директор АН «Правобережное»

**– Как зависит стоимость жилья от стадии строительства?**

– В среднем, за время строительства дома цена квадратного метра возрастает на 10-15 тысяч рублей.

**– На каком этапе строительства вы рекомендуете приобретать квартиру в новостройке?**

– Конечно, самый лучший вариант – это сданный дом. Оптимальным можно назвать вариант покупки квартиры на этапе строительства первого этажа – тогда цена еще не так высока.

Покупка на этапе котлована – риск, но все зависит от застройщика. У надежного, проверенного временем застройщика можно смело покупать и на начальном этапе.

Но в любом случае необходимо удостовериться, что у строительной компании есть все необходимые документы по данной площадке.

**– Какие квартиры пользуются наибольшим спросом?**

– Наибольший спрос – на однокомнатные квартиры. Здесь определяющий фактор – цена.

А вот для трех-, четырехкомнатных квартир и жилья большей площади уже важен хороший вид из окна, этаж, планировка.

**– Какие виды договоров компании заключают с покупателями на начальной стадии строительства?**

– Своим клиентам мы всегда рекомендуем заключать только договор долевого участия в строительстве. Все остальные виды договоров (которые, впрочем, редко встречаются на иркутском рынке) очень рискованны.

**– Влияет ли на стоимость жилья «сезонный фактор»?**

– Цены снижаются тогда, когда застройщику нужны деньги. Это может не зависеть от сезона – нужно «мониторить» рынок.

**Евгений Савченко,**  
начальник МУП  
«Управление капитального строительства г.Иркутска»:

– Когда следует покупать квартиру в новостройке? Прежде всего, я бы посоветовал определиться с целью покупки и способом ее оплаты.

Район города, количество комнат, этаж, развитость инфраструктуры, наличие отделки. Все перечисленное зависит от ваших потребностей.



Теперь переходим к возможностям – объему свободных финансовых средств на покупку.

Если у вас нет всей суммы, можно рассмотреть два варианта – кредит или рассрочку у застройщика. Для этого необходимо рассчитать, во сколько обойдется кредит в банке, и выяснить, какой процент берет застройщик, предоставляя рассрочку платежа. А потом оценить, что выгоднее.

Необходимо помнить, что на уровне котлована вам открывается наибольший выбор жилья и, как правило, по наименьшей цене. Чем дольше вы откладываете покупку, тем меньше будет предложений и выше цена.

Но при желании купить квартиру на начальном этапе строительства важно правильно

оценить застройщика, его надежность. Как ее определить? Основные параметры следующие: количество банков, в которых аккредитована строительная компания; отсутствие застройщика в «черных списках» на сайте Стройнадзора; опыт работы и история компании (какие объекты и в какие сроки уже были сданы); отзывы на специализированных интернет-форумах. У компаний с высокой степенью надежности, как правило, все квартиры раскупаются уже на стадии строительства каркаса здания.

Если рассуждать о формах и видах договоров, наиболее защищенными являются договоры долевого участия, так как они проходят регистрацию в ФРС, где проводится множество правовых экспертиз при регистрации ДДУ.

Что касается сезонности покупки, то существуют как летние и новогодние скидки, так и постоянные бонусы. Например, у нас дизайн-проект квартиры и витраж балкона регулярно предлагается покупателю в подарок. Сезонность тоже понятие относительное – на некоторых наших объектах цены не меняются с лета прошлого года.

Опрос подготовил  
Иван Усольцев,  
Газета Дело

Средняя стоимость вторичного жилья в Иркутске на 15.03.2013г. (тыс руб./кв.м)					
Тип	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
1 комн. кирпич	74,09	65,13	63,07	58,31	55,10
1 комн. панель	87,44	71,24	65,07	62,50	58,51
2 комн. кирпич	71,49	62,39	56,16	53,64	51,85
2 комн. панель	68,79	63,65	59,79	54,23	52,19
3 комн. кирпич	70,59	59,52	55,16	50,97	48,49
3 комн. панель	66,71	57,55	54,36	49,64	49,18
Средняя стоимость на 15.03.2013	69,20	61,39	55,85	53,10	51,39

Средняя стоимость строящегося жилья в Иркутске на 15.03.2013г. (тыс руб./кв.м)					
Срок сдачи	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
Готовое			54,70	42,33	
Срок сдачи - 1 полугодие 2013 года			57,00	52,00	
Срок сдачи - 2 полугодие 2013 года			50,91	45,08	40,00
2014 год и позже			46,10	45,00	43,00
Средняя стоимость на 15.03.2013			51,37	45,55	40,75

Средняя стоимость коммерческой недвижимости в Иркутске на 15.03.2013г. (тыс. руб./кв.м)					
Назначение	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
склад (продажа)	57,53	38,62	25,10	24,55	24,17
склад (аренда)	0,54	0,35	0,39	0,30	0,22
магазин (продажа)	86,19	51,68	46,08	36,16	36,96
магазин (аренда)	1,03	0,72	0,60	0,48	0,56
офис (продажа)	79,37	50,66	48,86	40,67	41,42
офис (аренда)	0,89	0,63	0,51	0,48	0,40

По данным REALTY.IRK.RU

## Подарочный сертификат

Всегда нужный и желанный подарок!

1000 рублей

500 рублей

Правила приобретения и использования Подарочных сертификатов на сайте [www.sia.ru](http://www.sia.ru), а также по тел. 8-800-100-5330 или на информационном стенде в любом супермаркете "Слата" и универсаме "Славный". Приобретение и активация Подарочного сертификата означает согласие Приобретателя Подарочного сертификата с Правилами приобретения и использования Подарочных сертификатов в торговой сети "Слата".

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

**НЕДВИЖИМОСТЬ**

ПРОДАЁТСЯ

НА САЙТЕ

**REALTY.IRK.RU**

Каждый день на сайте REALTY.IRK.RU:

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

classified



**2-комн. квартиры в мкр. Радужный**

Выгодные условия покупки  
двухкомнатных квартир!



Развитая  
инфраструктура

Подземные  
автопарковки

Действуют скидки  
до 100 тыс. рублей\*

- Беспроцентная рассрочка
- Материнские сертификаты и сертификаты ВОВ
- Ипотека



**525-424**

[www.tanar-irkutsk.ru](http://www.tanar-irkutsk.ru)

\* Предложение действительно для 2-х комн. квартир в строящемся блок-секциях 10/5, 10/4. Проектная декларация на сайте [www.tanar-irkutsk.ru](http://www.tanar-irkutsk.ru).



Готовые и строящиеся квартиры  
с видом на Ангару!

**608-883**

**ЖК «Видный», ул. Сурнова**

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

**Новые  
квартиры  
в Первомайском**



**В ПОДАРОК\***

- ◆ ДИЗАЙН-ПРОЕКТ интерьера квартиры
- ◆ Остеклённый ВИТРАЖ БАЛКОНА



РЕКЛАМА



МУНИЦИПАЛЬНОЕ УНИТАРНОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ  
**УПРАВЛЕНИЕ  
КАПИТАЛЬНОГО  
СТРОИТЕЛЬСТВА  
ГОРОДА ИРКУТСКА**

**728-940**  
**728-941**  
[www.uks.irkutsk.ru](http://www.uks.irkutsk.ru)

\* Информация об организаторе акции, условиях, сроках, месте проведения и запись по телефону: (3952) 728-940, 728-941. Проектные декларации на сайте [www.uks.irkutsk.ru](http://www.uks.irkutsk.ru) и в офисе предприятия по адресу: ул. Сухэ-Батора, 13



**РОСТЕЛЕКОМ СООБЩАЕТ**

о намерении реализовать 1-этажное  
бревенчатое здание ЛТУ



площадью 134,4 кв.м, и 2/3 доли в праве собственности на земельный участок площадью 874 кв.м., расположенные по адресу: г. Киренск, м/р Центральный, ул. Пионерская, 6. Стартовая цена 708 тыс. руб.

Справки по телефонам (39565) 50750; (3952) 200355; 217262 или по адресу: г.Иркутск, ул.Пролетарская, 12, каб. 307 отдел имущественных прав.



ЖК Глазковская роща, ул. Маяковского 1-комн. от 37,9 кв.м. 2-комн. от 41,47 кв.м. Рассрочка, ипотека. Проектная декларация на сайте: <http://maxstroy.irk.ru>

**45 тыс. руб/кв.м. 59-79-62**

**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**

**Продаю помещение**

ул. Байкальская



Нежилое помещение 292 кв.м., участок 8 сот., 1 эт., отд. вход, ремонт, 2 теплых гаражных бокса. Одобрен проект строительства 2-го этажа. С арендаторами.

**33 млн. руб. 533-333, 422-333**

**Нежилое помещение. Продажа**

пр. Космический



217 кв.м, цоколь с окнами, кабинетная планировка, черн.отделка, потолки 2,9м., отдельный вход, удобное месторасположение.

**2 500 тыс. руб. 533-333, 422-333**

**Продаем помещение**

ул. Боткина



164 кв.м., 1 этаж, отд. вход, кабинетная система, хороший ремонт, парковка, ОПС, охрана. Якорные арендаторы (78 т.р./мес.).

**7 950 тыс. руб. 533-333, 422-333**

**Участок на Байкале!**

Порт Байкал



Продаю участок! Порт Байкал, напротив Листвянки, 1,5 га, земли поселений. Коммуникации частично. Торг уместен.

**8 млн руб. 8-9643-58-77-91**

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