

свое дело

Гольф сегодня «в тренде», однако в Иркутске этот вид спорта пришел недавно. Легко ли содержать огромное поле для гольфа? Является ли гольф прибыльным бизнесом? Об этом рассказал владелец иркутского гольф-клуба «Алха» Петр Шевченко



08

рецепт бизнеса



Что нужно знать, открывая профессиональное свадебное агентство в Иркутске? Без каких «ингредиентов» не обойтись? Своим «рецептом» бизнеса поделились владельцы Art company «IDEA-LIST» Елена Грибачева и Оксана Копотилова

10

сбережения

Продолжит ли население в условиях экономической нестабильности и постоянного «ожидания кризиса» доверять свои сбережения банкам? Стоит ли ожидать роста ставок по вкладам? Мнение экспертов банковского сектора



12

недвижимость



Осень – традиционное время роста на рынке недвижимости. Сработает ли этот тренд в нынешнем году, или негативные факторы, вызванные стагнацией в российской экономике и влиянием санкций в банковском секторе, внесут свои коррективы?

14

Кому выгодны «инвестиции в дерево»?



Ирина Кравец,
директор ОАО «Агентство развития памятников Иркутска»

Сколько домов-памятников сейчас находится в Иркутске? Как сберечь уникальное архитектурное наследие, да еще с пользой для бизнеса?

→12-4

ХИТ ПРОДАЖ
1-комн. квартиры
с отделкой



поселок Новолисиха*
«ПАРКОВЫЙ»
39 900 РУБ.
КВ.М.

поселок «Пивовариха»*
«УШАКОВСКИЙ»
38 900 РУБ.
КВ.М.



ИРКУТСКЭНЕРГО
ЭКО
ЭНЕРГО
ГРАД

790•700

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

Рассрочка



100% оплата



Ипотека. Банки-партнеры:



«Инвестиции в дерево» —



Фото из архива АРПИ

Иркутск – столица деревянного зодчества. Это, пожалуй, известно всем. Как сберечь уникальное архитектурное наследие, да еще и с пользой для бизнеса, знает Ирина Кравец, директор ОАО «Агентство развития памятников Иркутска». АРПИ работает в городе уже третий год и предлагает инвесторам интересную и выгодную схему: бизнесмен приобретает у Агентства деревянный дом-памятник в центре города и, оплатив реставрационные работы, вправе распорядиться им по собственному усмотрению: открыть кафе, разместить офис, перепродать. В интервью Газете Дело Ирина Кравец рассказала о том, почему «инвестиции в дерево» не только благородное дело, но и выгодное и перспективное вложение.

«Камень преткновения» или «точка притяжения»?

– Ирина, деревянная застройка в Иркутске всегда была камнем преткновения: с одной стороны, это культурное наследие, аналогов которому нет, по большому счету, ни в одном городе. С другой стороны, дома зачастую находятся в ужасном состоянии, портят облик центральных улиц, а денег на реставрацию этих объектов нет...

– В прошлом году я была во французском го-

роде Труа, в полутора часах езды от Парижа, он – полностью деревянный. И дома там не XIX века, как у нас, а XVI. И никакого «камня преткновения» нет: это шикарный город, привлекающий своей уникальностью огромное число туристов. Дома приспособлены и для жилья, и для магазинов, и для офисов, архитектура – это точка притяжения. В России, к сожалению, это пока не столь востребовано, видимо, как в пословице: «Что имеем – не храним, потерявши – плачем». За последние 50 лет была утрачена половина всех памятников деревянного зодчества в нашей стране.

– Сколько домов-памятников сейчас в Иркутске?

– Примерно 1700 памятников. В Томске – всего около 300, в Вологде – около 60. Чувствуете разницу?

– То есть Иркутск сегодня – лидер?

– По количеству объектов – да. Иркутск смело может претендовать на звание столицы деревянного зодчества. Конечно, только после проведения большой работы по сохранению как отдельных объектов культурного наследия, так и исторической среды, квартальной деревянной застройки. Дерево обладает потрясающим обаянием и теплотой, это наш уникальный ресурс, наше наследие.

– Вопрос только в том, что с этим наследием делать. У администрации города денег на реставрацию всех этих объектов нет.

– Необходимо консолидировать усилия не только всех уровней власти, но и жителей, предпринимателей. Администрацией города Иркутска заложено 146 млн рублей на программу по реставрации объектов культурного наследия на территории историко-мемориального комплекса «Декабристы в Иркутске» в 2013–2017 гг. Правительство Иркутской области также выделяет существенные средства на сохранение объектов культурного наследия, находящихся в

областной собственности. Кроме этого, именно Иркутская область одна из первых в России утвердила границы и предметы охраны исторического поселения регионального значения, что накладывает дополнительные требования к градостроительной деятельности в центре города.

Однако большинство объектов культурного наследия находятся в частной собственности, в том числе, это жилые дома, в которых люди в свое время приватизировали квартиры. Проблема в том, что у людей нет денег на проведение дорогостоящих работ по реставрации памятников. В федеральном законе № 73-ФЗ «Об объектах культурного наследия» прямо сказано, что все бремя по содержанию памятников несет на себе собственник, предусмотрена ответственность за неисполнение охраняемых обязательств. По моему мнению, надо применять не только «метод кнута», но и помогать сохранять памятники с помощью целевых субсидий, находить варианты переселения. Так, те жилые многоквартирные дома, которые были признаны ветхими и аварийными до 2010 года, администрация города Иркутска расселила и передала в АРПИ для реставрации.

Не отреставрируешь – не получишь

– Схема работы АРПИ позволяет сделать процесс реставрации подконтрольным. Говоря простым языком, не отреставрируешь – не получишь в собственность?

– Да. Раньше было как? Администрация продавала здание-памятник. Новый собственник подписывал охранное обязательство, но, к сожалению, не было эффективного механизма контроля за его исполнением. В нашем случае покупатель сначала реставрирует и только потом получает дом в собственность. Как показала практика, АРПИ – это находка и для инвесторов. Ведь зачастую у них есть деньги на реставрацию, но нет знаний и времени на все процедуры согласования: какие необходимы документы, где их получить, что предусмотреть в проекте реставрации и приспособления, какие экспертизы потребуются...

– В вашем случае как это работает?

– Инвестор приходит в АРПИ, говорит, например: «Я хочу, чтобы у меня в этом памятнике был ресторан, такой-то площади и с такими-то параметрами» и уходит. АРПИ готовит исходно-разрешительную документацию, проводит комплексные научные исследования и предоставляет на согласование инвестору проект реставрации и приспособления. Именно на этапе проектирования мы можем учесть пожелания инвестора или скорректировать их в соответствии с действующим законодательством. От того, что будет предусмотрено в проекте, зависит и стоимость ремонтно-реставрационных работ. В течение двух-трех лет АРПИ проводит все работы по получению разрешений, техническому надзору за подрядчиками, подключению к инженерным сетям и вводу объекта в эксплуатацию. Инвестор может прийти уже за ключами, хотя возможность контролировать каждый этап работ у него есть.

“ Проблема-то общая. В других городах, может, меньшее количество памятников, но вопрос «Что с ними делать?» все равно актуален. По большому счету, власть в этом вопросе всегда выступала некой «собакой на сене»: и отказать страшно, потому что не отреставрируют, и в бюджете денег нет

Информационно-рекламное издание

газета
дело

Учредитель и издатель:
Региональный центр
информационных ресурсов
и технологий
(ООО РЦ «ИНФОРМРЕСУРС»).

Главный редактор:
Герасимова Е.В.

Выходит 1 раз в месяц.
Цена свободная.

Подписной индекс: 51544

Адрес редакции и издателя:
г. Иркутск, ул. Сибирская, 21а/2.

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
ООО РЦ «ИНФОРМРЕСУРС».
Подписано в печать 14.10.14.
Время подписания в печать
по графику: 18:00, фактическое: 18:00.
Отпечатано
в Областной типографии №1
г. Иркутск, ул. К.Маркса, 11.
Заказ № 96. 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.

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

выгодно бизнесу, полезно городу

– На чьи деньги содержится АРПИ?

– Мы являемся хозяйственным обществом и находимся полностью на самоокупаемости, на самостоятельном балансе, бюджетные деньги не тратим. АРПИ получает за объекты выкупную стоимость и агентское вознаграждение, и эту выручку может направлять на содержание штата и на реставрацию собственных объектов.

– Схема АРПИ действительно уникальна. Насколько она тиражируема, применима в других городах?

– Проблема-то общая. В других городах, может, меньшее количество памятников, но вопрос «Что с ними делать?» все равно актуален. По большому счету, власть в этом вопросе всегда выступала некой «собакой на сене»: и отдать страшно, потому что не отреставрируют, и в бюджете денег нет. Конечно, опыт АРПИ полезен и тиражируем. Например, в Красноярске сейчас создают точно такую же структуру, в Санкт-Петербурге этот вопрос прорабатывается. Более того, опыт Иркутска одобрен и в Мо-

скве. Ведь на федеральном уровне эта проблема намного масштабнее. В программе «Культура России на 2014-2020 годы» на реставрацию объектов культурного наследия заложено около 70 миллиардов рублей, что позволит снизить показатель объектов, находящихся в неудовлетворительном состоянии, с 35% до ... 30%! А ведь к 2020 году и другие

поддерживать объекты в хорошем состоянии, эксплуатируя их под свои цели и задачи.

«Инвестиции в дерево» – выгодное вложение

– Сейчас на балансе АРПИ 30 объектов. Сколько из них находятся на этапе реставрации?

“ Вот представьте, вы хотите купить дом – а вам говорят: «Давайте заключим договор, но собственником вы будете через несколько лет и то, если выполните все условия». Странно? Да. Пугает? Конечно

памятники придут в ветхое состояние, получается замкнутый круг.

Я считаю, что сохранить архитектурное наследие можно, только если у этих объектов будет хозяин, эффективный собственник, который проведет реставрацию и будет

– На данный момент с инвесторами заключено 12 договоров, то есть 12 объектов у нас находятся в стадии реставрации на разных этапах – где-то идет проектирование, где-то – производственные работы, один объект полностью завершен и введен

в эксплуатацию. Еще пять объектов мы реставрируем сами. Два объекта планируем сдать уже в этом году. Памятник по адресу Байкальская, 25, уже нашел своего арендатора – в октябре там откроется магазин экологических фермерских продуктов.

– По какому принципу вы определяете, что продать инвесторам, а что оставить себе?

– Сложный вопрос. Есть объекты, которые инвесторам неинтересны: расположенные на второй линии или маленькие по площади – но их все равно нужно кому-то реставрировать, мы берем их на себя. А есть объекты, которые настолько перспективны, что их просто жалко отдавать инвесторам (смеется).

– Кому интересны «инвестиции в дерево»?

– Наши объекты – не очень большие по площади, поэтому о крупном бизнесе речь не идет. Такие инвестиции интересны, прежде всего, малому и среднему бизнесу, которому хочется организовать торговлю или заведение общепита в центре города, на пересечении магистралей, пешеходных потоков.

Тут очень важна экономическая составляющая. Земли в центре Иркутска мало и она очень дорогая: сотка стоит, по последним данным, 2-4 миллиона рублей. Умножим на десять соток – 20-40 миллионов. И это только земля! А еще нужно построить само здание...

Взять памятник, отреставрировать его под маленький ресторанчик или магазин оказывается выгоднее и дешевле, чем искать свободный земельный участок и на нем строить.

– Ваши клиенты исходят, прежде всего, из соображений финансовых?

– Конечно. Любой бизнесмен считает деньги. Это потом, когда он уже отреставрировал памятник, проникся его историей, приходит моральное удовлетворение, осознание, что ты сделал что-то хорошее, чем можно гордиться, что можно показывать детям и внукам.

– Когда вы только начинали работать, не было опасения, что инвесторам ваше предложение окажется неинтересным? Все-таки это достаточно необычно, непривычно – разместить офис, или

магазин, или ресторан в деревянном доме-памятнике...

– Бояться было некогда, потому что была задача от мэра города Иркутска – и ее нужно было выполнять. Первые полгода были сложными, нужно было объяснить инвесторам все преимущества. Вот представьте, вы хотите купить дом – а вам говорят: «Давайте заключим договор, но собственником вы будете через несколько лет и то, если выполните все условия». Странно? Да. Пугает? Конечно. Но нам это удалось.

– Опыт 130-го квартала оказался на руку?

– АРПИ было создано уже после него, и, конечно, это очень помогло. На примере 130-го квартала все увидели, что «дерево» может быть интересным, эффективным, экономически обоснованным вложением.

Реставрация: свобода и ответственность

– Каким объектам сейчас нужен инвестор?

продолжение на стр.4

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

реклама

ЗАРПЛАТНЫЙ ПРОЕКТ для ВАШЕЙ КОМПАНИИ

■ кредиты предприятию

целевые в размере ФОТ, под 7% годовых в рублях без комиссий и без залога на срок до 25 дней

■ карты сотрудникам бесплатно

международных платежных систем, кредитные и дебетовые, с логотипом предприятия

■ зачисление бесплатно

мгновенно или в установленное руководством время

■ кредиты сотрудникам на спецусловиях

потребительские на карты

ИНТЕРНЕТ-БАНК

Подключение и обслуживание – бесплатно



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



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



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



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

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

8 (800) 555 99 93
звонок по России бесплатный

Более 300 офисов
в 75 городах
www.avangard.ru

*В зависимости от суммы и рыночных условий.

**В зависимости от срока кредитования: до 7 дней – 7% годовых, с 8 по 14 день – 11% годовых, свыше 14 дней – 13% годовых. Размер и сроки предоставления кредитов на зарплату и овердрафтов – индивидуально.

БАНК АВАНГАРД

«Инвестиции в дерево» – выгодно бизнесу, полезно городу

Продолжение. Начало на стр. 2-3

– Сейчас ищем инвесторов по пяти объектам. Все они расположены в центре: Карла Либкнехта, 40 и 18; Тимирязева, 40; Кожова, 28; Подгорная, 16. Это небольшие двухэтажные деревянные дома, три из них в довольно хорошем состоянии, два – после пожаров. Еще один объект, который пока не готов к аукциону, но уже интересен инвесторам, – это Курбатовские бани. Объект большой, рядом Набережная. Мне кажется, если найдется инвестор, который отреставрирует его именно как банно-оздоровительный комплекс, то он точно не прогадает. Сандуновские бани в Москве – очень успешный проект, почему в Иркутске не может быть аналогов?!

– Как определяется стартовая цена объекта?

– На основании отчета об оценке, с учетом тех обременений, которые прописаны в охранном обязательстве. Если мы возьмем земельный участок 10 соток без памятника, то он будет стоить дороже, чем те же 10 соток с памятником. На территории объекта культурного наследия новое строительство запрещено.

– Реставрационные работы оплачиваются отдельно?

– Да, конечно.

– А инвестор может заранее спланировать свои расходы? Допустим, он покупает объект за 5 миллионов, сколько у него еще уйдет на реставрацию?

– Вы когда покупаете квартиру и хотите сделать в ней ремонт, точно знаете, в какую сумму он обойдется?

– Только приблизительно.

– Вот и здесь так же. Все зависит от желаний и возможностей инвестора. Если

он желает сделать цокольный этаж – это одни затраты, если хочет оставить просто два деревянных этажа – другие. Он может сделать богатую внутреннюю отделку, а может оставить и бревенчатые стены «а-ля натурель» – и это будут разные деньги.

– Насколько свободен инвестор в реставрационных работах? Что можно изменить, а что трогать нельзя?

– В каждом памятнике есть предметы охраны, которые нужно обязательно сохранить в первоизданном виде – в основном, это объемно-планировочные решения,



Иркутск, ул Горького, 34. До реставрации

форма крыши, окон, дверей, наличники, резные узоры, потолки. Все остальное может быть изменено по желанию инвестора. Конечно, надстраивать памятник нельзя, но можно сделать либо подвал, либо «подклет» разной глубины и ширины. Внутренняя отделка также может быть разной.

– На участке под объектом вообще ничего нельзя построить?

– У каждого дома есть границы территории памятника, как правило, они занимают весь земельный участок. Бывает, что земельный участок

большой, а домик маленький – там можно что-нибудь построить. Но это скорее исключение, чем правило.

– Как выглядит процедура передачи объекта с юридической точки зрения?

– Мы заключаем инвестиционный договор – фактически, это договор купли-продажи с отлагательным обязательством перехода права собственности, в котором устанавливаются сроки, сумма и иные параметры. По договору, мы должны выполнить свои обязательства о передаче объекта в срок, конечно, если инвестор в полном объеме профинансирует те работы, которые нужно провести.

для этого есть немного административного ресурса, опыт и квалификация. Говоря простыми словами, мы знаем, куда бежать и что делать. Кроме того, мы «бегаем» с документами «оптом» – у нас сразу несколько объектов в работе.

– Каким образом производится финансирование? Инвестор должен отдать вам всю сумму сразу?

– Нет, финансирование осуществляется поэтапно. Это еще один плюс для инвестора. На этапе конкурса он вносит задаток – 20% от выкупной стоимости. Остальные 80% он должен передать равными частями в течение

ресторан. Расскажите, пожалуйста, что это за дом, в чем его историческая ценность?

– Это дом на улице Горького, 34, бывшая усадьба купца Жарникова; это очень интересная фигура, он был городской головой, инициатором устройства водопровода в Иркутске. Дом очень интересный с точки зрения архитектуры: сцена для домашних представлений, резной потолок в гостиной – все это мы сохранили. Кроме того, мы на этой усадьбе осуществили международный проект. Прошлым летом в Иркутск приезжали французы перенимать опыт реставрации, мы им доверили соз-

– Мне кажется, вопрос не в личности руководителя, а в политической воле администрации. Эта проблема ведь не вчера назрела. У администрации Иркутска такая воля есть: сначала им, конечно, пришлось доказывать целесообразность своего решения депутатам, недоумевавшим, «зачем муниципальную собственность отдавать какому-то агентству». Теперь, когда прошло 2,5 года и есть результаты, таких вопросов не возникает.

Конечно, управлять Агентством – непросто. Фактически, АРПИ является строительной организацией с функционалом заказчика-застройщика. Мне повезло, что подобрался хороший технический, инженерный состав, который профессионально решает свои вопросы, готовит документы, осуществляет технический надзор, я же больше занимаюсь управлением, финансами, маркетингом.

– Не манит ли вас федеральный уровень, новые горизонты?

– На федеральном уровне есть интересные задачи и предложения. Однако я очень люблю Иркутск и вижу, сколько еще можно сделать в родном городе, поэтому пока не планирую переезжать. Мы в Иркутске сделали большое дело для всей страны, наш опыт будет тиражироваться на федеральном уровне. И если памятники будут восстанавливаться, если такие инвестиции будут интересны бизнесу в разных городах России, я с гордостью скажу: «Все это началось с Иркутска».

Анна Масленникова,
Кристина Дунина,
Газета Дело



Иркутск, ул Горького, 34. После реставрации

года-двух – получается беспроцентная рассрочка. Затраты на реставрационные работы тоже оплачиваются не все сразу: сначала инвестор финансирует проектирование, потом, когда уже готов проект, оплачивает поэтапно строительные работы.

– А перепродать объект инвестор может?

– Пока идет реставрация – нет. А потом, когда получит право собственности, – конечно.

– Вы уже упомянули, что первый объект прошел весь цикл и сдан в эксплуатацию. К концу года там откроется

дание беседки, по аналогии с той, что когда-то стояла на территории. Удалось нам сохранить и малые архитектурные формы, например, фонтанчик «Мальчик с гусем» – покрыли его золотой краской, выложили мозаикой.

«Все это началось с Иркутска»

– Ирина, на ваш взгляд, деятельность АРПИ насколько завязана на личности руководителя?

МНЕНИЕ

«Дом-памятник требует от собственника особого ухода и дополнительных затрат»

Новый подход к реставрации архитектурных памятников в Иркутске не мог не привлечь внимание столичных специалистов. Позитивный опыт АРПИ лег в основу федеральной концепции продажи объектов культурного наследия с отлагательными условиями перехода права собственности «Зеленый коридор для инвесторов». Своим мнением о привлекательности «инвестиций в наследие» поделился член Совета директоров ОАО «Распорядительная дирекция Министерства культуры РФ» Андрей Чернышев.



– Объекты культурного наследия являются особыми объектами для инвестиций. С одной стороны, это такой же объект недвижимости, который можно оценивать по параметрам доходности и окупаемости вложений. Недвижимость в центре города, на пешеходных маршрутах и магистральных улицах, всегда являлась удачным объектом для инвестиций. Например, улица Карла Маркса в Иркутске, где стоимость квадратного метра покупки и аренды исторического здания выше, чем в любом бизнес-центре. С другой стороны, памятник, учитывая его возраст и законодательство, требует

от собственника особого ухода и дополнительных затрат.

Иркутская история показала, что при грамотном частно-государственном партнерстве можно создать интересные условия для инвестиций в объекты культурного наследия. В Москве, на основе опыта Агентства развития памятников Иркутска, согласована федеральная концепция продажи объектов культурного наследия с отлагательными условиями перехода права собственности – «Зеленый коридор для инвесторов». Реализовать концепцию поручено ОАО «Распорядительная дирекция Мин-

культуры России». Цель концепции – не только дать погибающим памятникам нового собственника, но и гарантировать их безотлагательную реставрацию.

Учитывая, что до недавнего времени объекты культурного наследия, находящиеся в государственной собственности, были ограничены в обороте, не подлежали приватизации, фактически, это стратегический резерв объектов, ценных не только с архитектурной точки зрения, но и имеющих высокую инвестиционную привлекательность. Планируется, что более 1000 ветхих и аварийных объектов культурного насле-

дия федеральной формы собственности будут предложены для реставрации инвесторам. В ноябре 2014 года Дирекция выставит на торги семь исторических усадеб в Подмоскovie. Интерес инвесторов, в том числе иркутян, уже есть.

Справка:
ОАО «Распорядительная дирекция Минкультуры России» (Дирекция) создана в 2011 году. Учредителем Дирекции является Российская Федерация. Дирекция, как специализированная организация, подведомственная Министерству культуры РФ и обладающая соответствующим опытом и ресурсами, принимает на себя обязательства по получению всех необходимых разрешительных документов по реставрации объектов культурного наследия в максимально короткие сроки, тем самым значительно сокращая не только время оформления разрешительной документации, но и затраты инвестора.

Утром в газете – вечером в куплете: можно ли зарабатывать на плохих новостях?

Рубль слабеет, нефть дешевеет, новые геополитические риски по-прежнему не исключены. Россия живет в условиях санкций, и ситуация в экономике лишь продолжает усугубляться: все признают, что ВВП РФ в этом году если и вырастет, то не намного. Но всегда ли плохие новости так плохи для инвестора? О том, как заработать даже тогда, когда все рухнет, Газете Дело рассказали эксперты.

День введения санкций против России ознаменовал новую эру на отечественном фондовом рынке – эру неопределенности, неожиданных событий, резких взлетов и падений. Рынок лихорадит, а безрадостные новости продолжают поступать одна за другой. Что делать инвестору? Можно ли зарабатывать в такой ситуации? Какие акции покупать, а какие – обходить стороной? Мы попросили экспертов поделиться своим мнением и рассказать о том, как можно делать деньги на плохих новостях.

«Волатильный рынок создает трудности, но дает и новые возможности»



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

– Волатильность российского финансового рынка существенно выросла, что, с одной стороны, создает определенные трудности для инвесторов, а с другой – дает им новые возможности. В последнее время финансовый рынок очень чувствителен к новостям, которые выступают драйвером рыночных движений. Поэтому стоит активнее мониторить новостные ленты, а также время от времени заглядывать в календарь ожидающихся событий.

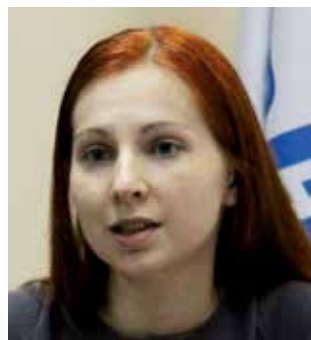
Российский фьючерсный рынок FORTS дает инвесторам возможность зарабатывать и на плохих новостях, и на хороших, а также хеджировать свои позиции. Покупка акций Газпрома, Сбербанка и ЛУКОЙЛа и продажа на них фьючерсов на рынке FORTS дает инвесторам возможность получать небольшой, но стабильный доход. Самым ликвидным фьючерсным контрактом на FORTS является доллар/рубли. Покупая доллар на FORTS на плохих для рубля новостях, в последние несколько месяцев можно было неплохо заработать, равно как и на падении евро и цен на нефть, контракты на которые также

обращаются на срочном рынке FORTS.

В целом деньги, как и акции и срочные контракты, переходят на рынке от одного инвестора к другому. Если один инвестор теряет деньги, то кто-то другой их зарабатывает. Следовательно, возможность заработать на рынке есть всегда. Главное – найти подходящий для инвестирования финансовый инструмент, определить верное направление для входа в позицию и выбрать удачный момент.

Что касается акций для инвестирования, то важными критериями отбора являются их ликвидность и волатильность. Все акции, входящие в индекс ММВБ10, удовлетворяют этим критериям. Портфель, составленный из таких бумаг, на наш взгляд, имеет существенный потенциал для роста в случае выхода российского фондового рынка из текущего кризисного состояния. Обходить стороной стоит малоликвидные и высоковолатильные бумаги, риски инвестирования в которые зачастую несопоставимы с получаемым доходом.

«Чтобы заработать, нужно уделять стопроцентное внимание новостям»



Анна Бодрова,
старший аналитик Альпари:

– Резкие изменения биржевых настроений – отличная возможность заработать, но здесь требуется стопроцентное внимание к новостям, анализ цифр и технический срез по бумагам. За последние несколько месяцев у инвесторов было много дней, когда котировки показывали резкие колебания. Например, серьезно менялись в цене акции «Мечела», «Башнефти», АФК «Система», когда падение котировок внутри дня составляло 25-35%. В последние дни указанные бумаги активно восстанавливаются в цене. К примеру, тот же «Мечел» в конце сентября – начале октября растет на 10-12% ежедневно в рамках отскока.

Сейчас в слабой позиции находятся бумаги сектора электроэнергетики, стабильно негативная ситуация тут сохранится, как минимум, в

течение года. Интересны так называемые дивидендные бумаги – привилегированные акции Сургутнефтегаза, бумаги Северстали, Газпрома, Сбербанка.

«Надо продавать тогда, когда другие покупают, и покупать тогда, когда другие продают»



Эдуард Семёнов,
директор Иркутского филиала БКС Премьер:

– То, как развивается геополитическая ситуация, в том числе в отношении России, в этом году, к сожалению, пока дает мало поводов для оптимизма. Но важно не забывать принципы принятия инвестиционных решений, которые работали и работают не просто из года в год или из десятилетия в десятилетие, но уже в течение нескольких сотен лет на западных рынках. Уоррен Баффет, считающийся одним из самых успешных инвесторов за последние десятилетия, сказал: «Надо продавать тогда, когда другие покупают, и покупать тогда, когда другие продают». Состояние неопределенности и страха на рынке означает, что цены на активы достаточно низкие. Получается, что, если вы инвестируете в данный момент, риск у вас меньше, потому что потенциал дальнейшего падения просто по определению ниже. На сегодняшний день большинство голубых фишек торгуются существенно ниже справедливой стоимости.

Приобретение подешевевших акций тем более перспективно, если учитывать, что с 1 января 2015 года в России можно будет открывать индивидуальные инвестиционные счета. Основная «фишка» такого счета в том, что его владелец сможет получать налоговый вычет. То есть его реализованная доходность может быть выше, чем доходность по другим инструментам именно потому, что фактически он получает налоговую льготу в 13%. В действующее законодательство вводятся новые понятия: «индивидуальный инвестиционный счет» и «инвестиционный налоговый вычет». Ин-

вестор сможет выбрать один из двух типов налогового вычета. В первом случае ему надо будет купить и держать ценные бумаги не менее трех лет, после чего ему компенсируют НДФЛ за этот период. Во втором случае инвестор может совершать неограниченное количество сделок, но прибыль от таких операций будет освобождена от налогообложения. На мой взгляд, это очень интересная возможность, инвесторам обязательно стоит ее рассмотреть.

Вместе с тем, очень перспективные идеи есть и на Западе. Мы сегодня чаще рекомендуем клиентам использовать страновую и региональную диверсификацию. Сейчас российскому инвестору предоставляется масса возможностей для инвестирования. Так, аналитики БКС в Лондоне составили портфель из четырех наиболее перспективных глобальных идей, проанализировав ситуацию на горизонте от трех до семи лет. Эти идеи, обладающие значительным потенциалом и способные

обогнать рынок в среднем, сосредоточены в четырех направлениях: биотехнологии, нефтесервисный бизнес, золотодобыча и здравоохранение.

«Сомневаюсь, что успешно торговать на новостях можно на регулярной основе»



Андрей Кельчевский,
УК «Энергия-Инвест»:

– Если позволяет длина пассивов и нервная система, я стараюсь руководство-

ваться в инвестировании бухгалтерскими документами и здравым смыслом. Сомневаюсь, что успешно торговать на новостях можно на регулярной основе. Сегодня – как, впрочем, все последние пять-шесть лет – рынок очень дешев.

Я считаю, что крупные международные инвесторы были в курсе того, что готовится для России на Украине, поэтому строили свою стратегию от продажи. Ни в каких новостях не передавали, что говорилось на политической информации в Госдепе. То есть пять лет они продавали, а мы гадали, какое отношение имеет Греция к Газпрому или Дальневосточному морскому пароходству. И вот мы узнали про Украину. Что? Продавать? Но сегодня те самые инвесторы покупают. Никаких позитивных новостей нет, а они покупают. Через полгода в новостях появится что-то, что объяснит и это.

Иван Рудых,
Газета Дело

МАКСИМАЛЬНЫЙ ДОХОД 11,5%

Выжимаем по полной!

Лицензия Банка России 1222 от 05.11.2013 г.

Супер-персональный счет: минимум 1000 рублей, обслуживание БР/деньги.

Получите максимальный доход: до 11,5% годовых, без комиссии за обслуживание, без комиссии за переводы, без комиссии за снятие наличных.

Лицензия Банка России 1222 от 05.11.2013 г.

Документальную информацию можно получить на сайте: www.vlbank.ru

8-800-333-07-40

Лицензия Банка России 1222 от 05.11.2013 г.

Инвестиционный проект по созданию ЛПК в поселке Магистральный будет расширен

Вопросы реализации инвестиционного проекта по созданию современного лесоперерабатывающего комплекса обсудили на встрече Губернатор Иркутской области Сергей Ерошенко и Генеральный директор ООО «Дальневосточная лесопромышленная компания» (КНР) У Цзяньмин.

Проект по созданию производства, способного к выпуску конкурентоспособной продукции с высокой добавленной стоимостью при минимальном воздействии на окружающую среду, реализуется в пгт. Магистральный на основе ресурсов Казачинско-Ленского и Киренского районов Иркутской области.

В последнее время Дальневосточная лесопромышленная компания получила успешный опыт работы в лесной сфере. Принято решение о расширении производства и увеличении инвестиций в данный проект. Основные

направления: дальнейшее развитие деревообработки, производство продукции деревопереработки, ликвидация отходов, – отметил У Цзяньмин.

Кроме того, в рамках встречи был рассмотрен вопрос о расширении сотрудничества между Иркутской областью и провинцией Шаньдун КНР. Сергей Ерошенко поручил министерству экономического развития Иркутской области проработать вопрос подписания соглашения между Приангарьем и провинцией Шаньдун КНР.

Во встрече приняли участие заместитель Председателя Правительства Ир-

кутской области – министр строительства, дорожного хозяйства Иркутской области Михаил Литвин, заместитель Председателя Правительства Екатерина Моххамова, министр экономического развития Иркутской области Руслан Ким, министр промышленной политики и лесного комплекса Иркутской области Кирилл Торопов, советник председателя правления ООО «Дальневосточная лесопромышленная компания» Ли Сюэцзюнь.

«Дальневосточная корпорация лесной промышленности» – крупный транснациональный холдинг, занимающийся инвестированием в лесную промышленность. Компания занимается инвестициями в комплексные предприятия по разработке и переработке леса и производству древесностружечных плит, продукция поставляется на рынки многих стран мира, в том числе Японию, Южную Корею и страны ЕС.

На российском рынке компания работает с 2001 года. В 2009 году в Казачинско-Ленском районе Иркутской области была создана компания ООО «Евразия-леспром групп», а затем корпорация приобрела местную компанию ООО ИВЛПС «Небельский ЛПК». В настоящее время данные компании ведут разработку леса на общей площади 670 тыс. гектаров, ежегодное производство составляет 1 130 тыс. куб. м. леса и 150 000 кв. метров доски. Общий объем вложенных компаний инвестиций в рамках реализации проекта составил более 1,8 млрд рублей, создано 208 рабочих мест.



Четыре иркутские новостройки – «Предместье», «Южный парк», «Пионер», «Сарафановский» – аккредитовал Сбербанк

Четыре строящихся в Иркутске жилых комплекса дополнительно аккредитованы Сбербанком в сентябре. Перечень объектов дополнили ЖК «Предместье» (застройщик МУП УКС г. Иркутска), ЖК «Южный парк» (ООО «Сибэнергоремстрой»), ЖК «Пионер» (ООО «Маком»), ЖК «Сарафановский» (ООО «РегионЖилСтрой»).

Решение об аккредитации новостроек принимается Сбербанком после изучения полного пакета документации застройщика. Если банк не усматривает рисков при реализации сделок, то принимает положительное решение.

Для покупателей квартир наличие банковской аккредитации

Сбербанка по строящемуся объекту дает возможность оформления ипотечного кредита в нашем банке на особых условиях: потенциальный заемщик предоставляет сокращенный пакет документов, а также может кредитоваться без поручителей. Кроме того, аккредитованные застройщики, как прави-

ло, доверяют банку прием кредитных заявок на ипотеку, – комментирует начальник отдела по ипотечному кредитованию Иркутского отделения Сбербанка Наталья Ксенофонтова.

Всего в Иркутске Сбербанком аккредитовано в настоящее время более 100 строящихся объектов недвижимости.



Генеральная лицензия Банка России на осуществление банковских операций 1481. Официальный сайт Банка – www.sberbank.ru

ВТБ нарастил документарный портфель в Иркутске и запустил новый гарантийный продукт

Документарный портфель ВТБ в Иркутске на 1 октября 2014 года составил 1,697 млрд рублей, включая действующие на дату гарантии и аккредитивы, открытые в 2013 году. С начала текущего года документарный портфель регионального подразделения банка вырос в 2,2 раза с отметки в 765 млн рублей.

За 9 месяцев текущего года корпоративным клиентам ВТБ в Иркутске открыл 13 импортных аккредитивов общим объемом 163 млн рублей, предоставил 72 банковских гарантии общим объемом 1,241 млрд рублей. Руководитель дирекции ВТБ по Иркутской области Александра Макарова отметила: «Почти половина от общего объема гарантий – 547 млн рублей – пришла на III квартал. Это связано с сезонным ростом контрактных работ дорожно-строительных и строительных предприятий, гарантом которых ВТБ выступает перед бенефициарами самых разных уровней – от муниципалитетов до федеральных органов».

Тем временем в продуктовой линейке банка ВТБ с начала октября появился продукт «Краткосрочная гарантия». Новое предложение отличается упрощенной процедурой выдачи банковской гарантии: ускоренным процессом принятия решения, сокращенным пакетом



документов для ее одобрения и отсутствием залогового обеспечения.

Стандартный срок рассмотрения и выдачи существенно сократился, гарантия может быть выдана на сумму до 100 млн рублей сроком до 400 дней.

«Новый продукт может использоваться нашими клиентами для обеспечения заявок на участие в торгах, исполнения обязательств

по контрактам, в пользу налоговых, таможенных органов и Росалкогольрегулирования. Уверена, что наши партнеры по достоинству оценят появление нового предложения в продуктовой линейке банка», – прокомментировала управляющий директор Управления документарного бизнеса Департамента транзакционного бизнеса, вице-президент ОАО Банк ВТБ Виктория Гузеватая.

«Ростелеком» в Иркутской области ускоряет «Домашний интернет» до 50 Мбит/с

«Ростелеком» на территории городов: Иркутск, Ангарск, Шелехов, Братск, Саянск, Усолье-Сибирское, Черемхово, Усть-Илимск, Тулун, Усть-Кут, Железногорск-Илимский и пгт. Гидростроитель, Энергетик, Маркова, Белореченский проводит акцию для новых и существующих абонентов услуги «Домашний Интернет». В рамках акции абонентам предлагается доступ к сети Интернет на скорости до 50 Мбит/с, стоимость использования данной услуги в течение промо-периода (4 месяца) будет всего от 290 рублей в месяц.

Воспользоваться уникальным предложением можно с 1 октября по 30 ноября 2014 года.

Абонентам, подключившимся в рамках акции по технологии ETTN/GPON, на два месяца бесплатно предоставляется услуга «Ночное ускорение», кроме того, возможно подключение дополнительных опций.

«Ростелеком» стремится к тому, чтобы каждый житель Иркутской области смог воспользоваться высокотехнологичными телекоммуникационными услугами. Проведение данной акции – это еще одна возможность для абонентов подключить высокоскоростной доступ в сеть Интернет», – отметил директор Иркутского филиала ОАО «Ростелеком» Юрий Тиман.

Для участия в акции необходимо прийти в центр продаж и обслуживания и подать заявление. Более подробную информацию об акции можно получить в Центрах обслуживания клиентов ОАО «Ростелеком», а также на сайте

www.irkutsk.ru или по телефону 88003500061.

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».

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

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

Консолидированная выручка Группы компаний за 2013 год составила 325,7 млрд рублей, OIBDA достигла 113,3 млрд рублей (34,8%



от выручки), чистая прибыль – 24,1 млрд рублей.

«Ростелеком» является безусловным лидером рынка телекоммуникационных услуг для российских органов государственной власти и корпоративных пользователей всех уровней.

Компания – признанный технологический лидер в области электронного правительства, облачных вычислений, здравоохранения, образования, безопасности, жилищно-коммунальных услуг.

Стабильное финансовое положение Компании подтверждается кредитными рейтингами: агентства Fitch Ratings на уровне «BBB-», а также агентства Standard&Poor's на уровне «BB+».

Мясокомбинат «Иркутский» планирует построить новый завод

«ОАО мясокомбинат 'Иркутский' – один из признанных лидеров в мясоперерабатывающей отрасли в Прибайкальском регионе. Чтобы отстаивать свои лидирующие позиции, нужно идти вперед: устанавливать новое оборудование, выпускать качественную, но в тоже время доступную по цене продукцию. В связи с этим руководство комбината приняло решение о строительстве нового завода», – сообщает пресс-служба компании.

В течение года тщательно разрабатывался технологический проект нового производственного корпуса. В нем учтены все современные требования, предъявляемые к строительству подобных сооружений. Осуществлен подбор технологического оборудования ведущих мировых производителей. Особое внимание уделено санитарно-гигиеническим нормам и требованиям безопасности выпускаемой продукции.

Уже подобрана площадка для строительства нового завода, завершается проектирование и идет сбор всей необходимой разрешительной документации, решается вопрос по финансированию проекта.

Мясокомбинату «Иркутский» – 75 лет. Предприятие выпускает востребованную продукцию высокого качества, которая пользуется спросом не только в Иркутской области, но и за пределами

региона. Ключевую роль в качестве предлагаемой продукции играет сырье, поэтому мясокомбинат закупает его у сельских хозяйств на обширной территории от Алтая до Бурятии и Монголии.

В ассортименте мясокомбината «Иркутский» почти триста наименований: вареные, полукопченые, варено-копченые и сырокопченые колбасы, сосиски, сардельки, мясные деликатесы, полуфабрикаты.

Генеральный директор «Востсибугля» опроверг информацию о сокращении штатов, но признал, что ситуация в компании сложная

По словам генерального директора ООО «Компания «Востсибуголь» Евгения Мастернака, информация, вышедшая в СМИ о сокращении штата сотрудников и консервации Касьяновской обогатительной фабрики, является недостоверной.

«Сообщение о том, что планируется сокращение персонала и закрытие одного из подразделений Востсибугля – не имеет под собой никакой фактической основы. Действительно, филиал «Разрез Черемховский» (в состав которого входят разрез, ПТУ и Касьяновская обогатительная фабрика) является неэффективным и убыточным. Несмотря на это, мы не планируем останавливать работу предприятия, но серьезно рассматриваем различные варианты модернизации производства», – сказал Евгений Мастернак.

Угольная отрасль в целом и Востсибуголь в частности переживают не лучшие времена. Около двух лет компания находится в кризисной ситуации. Стоимость угля на мировом рынке почти достигла своего ценового минимума, объемы потребления резко снижены. Руководство компании не видит перспектив быстрого выхода из состояния стагнации.

Сейчас идет активное планирование бюджетов 2015 года, параллельно разрабатывается два прогноза – оптимистичный и пессимистичный. По словам Евгения Мастернака, рассматривается несколько вариантов, один из них – полная модернизация фабрики, что приведет к улучшению про-



изводственных показателей и позволит снизить убыточность предприятия. Консервация – это крайняя мера, но если ничего не изменится и у Востсибугля не появится дополнительных источников дохода, руководство будет вынуждено рассматривать и этот вариант.

На днях были проведены встречи с представителями Профсоюзом, мэром города Черемхово Вадимом Семеновым и главой администрации Черемховского района Виктором Побойкиным. По итогам продолжительных дискуссий стороны договорились, что администрация Черемховского района и города Черемхова

окажет содействие Востсибуглю по нескольким важным направлениям. В ближайшее время руководство предприятия будет добиваться снижения ставок аренды на землю, льготных условий по рекультивации, передачи муниципалитетам нескольких социальных объектов, рассмотрения возможности предоставления Востсибуглю права пользования земельными участками вблизи обогатительной фабрики. А также возобновления контракта по Северному заводу. Эти меры позволят компании пережить сложные времена, сохранив филиалы и рабочие места.



Комплексная поддержка Сбербанка для участников тендеров

Малый бизнес все чаще принимает участие в тендерах и госзакупках. Но иногда предприниматели откладывают свое участие в закупочных процедурах на неопределенный срок. И причина не в том, что недостаточно изучены нормативные акты или товары и услуги не соответствуют заявленным критериям качества. Порой предпринимателям просто не хватает уверенности, что все пройдет гладко. Сбербанк понимает потребности компаний малого бизнеса и предлагает поддержку в виде готового финансового решения для участников торгов.

Сегодня малый бизнес по праву можно назвать одним из важнейших двигателей российской экономики. Индивидуальные предприниматели и руководители малых предприятий отлично ориентируются в изменяющихся условиях рынка, они мобильны и всегда готовы развиваться, идти к новым горизонтам. Сотрудничество с государственными и муниципальными заказчиками для них означает получение гарантированных объемов работ и их оплату.

Для участия в тендере, конкурсе или закрытом аукционе необходимо предоставить обеспечение в виде гарантии того, что предприятие является надежным и с ним можно иметь дело. А когда компания становится победителем тендера, ей в

кратчайшие сроки нужно предоставить заказчику гарантию исполнения обязательств по контракту.

В некоторых случаях размер обеспечения может стать существенной суммой, которую необходимо будет изъять из оборота или дополнительно привлечь. Иногда это является серьезным стоп-фактором для многих предпринимателей. На помощь здесь может прийти такой финансовый инструмент, как банковская гарантия. Это документ, который может оформить участник торгов в Банке. По банковской гарантии Банк гарантирует оплату заказчику определенной суммы в случае несоблюдения исполнителем своих обязательств.

Одним из наиболее важных аспектов при выборе Банка для

участников торгов является не только его финансовая надежность и качество оказываемого сервиса, но и оперативность в оформлении банковской гарантии, в связи со сжатыми сроками проведения закупок и заключения госконтрактов, установленными законодательно.

Сбербанк готов оказать представителям малого бизнеса максимальную поддержку на все время участия в закупочных процедурах и предлагает участникам торгов целый комплекс финансовых услуг. Клиентские менеджеры Сбербанка в максимально короткие сроки не только окажут помощь в получении тендерной гарантии для участия в конкурсе и оформлении гарантии исполнения обязательств по договору, но и в случае необходимости в



предоставлении кредита «Госзаказ», предназначенного для финансирования исполнения государственного контракта, помогут в его оформлении. В рамках внедренной Сбербанком технологии экспресс-анализа заемщика решение по предоставлению данных продуктов будет принято не более чем за три дня*. Таким образом, за очень короткий срок представители малого бизнеса смогут решить все необходимые вопросы, связанные с участием в торгах.

С помощью комплекса финансовых решений от Сбербанка участники торгов смогут быть уверены в своих силах, а сотрудники Банка всегда проконсультируют по всем возникающим вопросам каждого клиента вне зависимости от масштаба его бизнеса. Сбербанк поддерживает все Ваши начинания и предлагает готовые финансовые решения, которые могут помочь в развитии Вашего бизнеса!

*Тендерная гарантия и гарантия исполнения обязательств предоставляются в рамках продукта «Бизнес-Гарантия» Сбербанка. Решение по заявке на предоставление тендерной гарантии для участия в торгах/конкурсах и гарантии исполнения обязательств по контракту в рамках Федеральных законов № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» от 05.04.2013 и № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» от 18.07.2011 принимается Банком в течение 3-х рабочих дней в рамках процедуры экспресс-оценки после получения полного пакета документов от клиента. Существуют ограничения по максимальной сумме гарантии, а также по отдельным условиям данного предложения. Подробную информацию об условиях предоставления гарантий и документах, необходимых для их оформления, Вы можете получить в отделениях Банка, обслуживающих юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, по телефону Контактного центра 8-800-555-55-30 или на сайте Банка www.sberbank.ru. Предложение действительно для индивидуальных предпринимателей и малых предприятий с годовой выручкой не более 400 млн рублей, являющихся участниками торгов и конкурсов, проводимых в соответствии с Федеральными законами №44-ФЗ, №223-ФЗ. Условия действительны на 07.08.2014 г. до соответствующего изменения или дополнения. Изменение условий производится Банком в одностороннем порядке. Информация, представленная в данном материале, не является публичной офертой. ОАО «Сбербанк России». Генеральная лицензия Банка России № 1481 от 08.08.2012.

Хочешь играть в гольф? Ты один из нас!



Фото А. Федорова
сделано в Studio Coffee

Уверенно бьешь по мячу и видишь, как стремительно и красиво он летит в заданном направлении. Затем раздаётся приятный булькающий звук – и мяч в лунке... Гольф сегодня становится все популярнее, он «в тренде». По всей России открываются гольф-клубы, проводятся соревнования. Однако в Иркутск этот вид спорта пришел не так давно: только один гольф-клуб сейчас может предложить свои услуги клиентам. Легко ли содержать огромное поле для гольфа? Является ли гольф прибыльным бизнесом? Как бороться с сезонностью? И правда ли, что гольф – дорогое хобби? Об этом Газете Дело рассказал владелец иркутского гольф-клуба «Алха» Петр Шевченко.

Подарок, изменивший жизнь

19 лет назад знакомая привезла будущему владельцу иркутского гольф-клуба «Алха» Петру Шевченко подарок из зарубежной поездки – мячи и клюшку для гольфа. Долгое время они лежали без дела, пока в какой-то момент Петр не надумал научиться этой непривычной для сибиряка игре. Однако мест для тренировок в Иркутске не было. И Петр решил, что лучшим выходом из тупиковой ситуации будет открытие собственного гольф-клуба. Так 7 лет назад и началось строительство «Алхи».

«Сначала земли было немного – 3 гектара в Смоленщине. Я не знал, как все правильно организовать на таком небольшом участке, поэтому съездил в московский клуб, у которого площадь была еще меньше, посмотрел, как им удалось все грамотно устроить», – вспоминает наш собеседник. По образованию Петр Шевченко – инженер-строитель, поэтому планировкой и строительством гольф-клуба он занимался сам. Даже поле для гольфа – плод его труда.

Никакого коммерческого интереса у Петра и в мыс-

лях не было, когда он упорно готовил клуб к приему первых любителей гольфа. «Это даже не столько бизнес, сколько хобби. Я не жду, что клуб станет приносить мне огромную прибыль. Сейчас все происходит ровным счетом наоборот: деньги, что я зарабатываю, я вкладываю в клуб, в спорт, потому что мне это нравится», – смеется Петр.

Со временем клуб стал расширяться и «обрастать» новыми строениями – сейчас у «Алхи» уже 12 гектар земли, а также два теннисных корта, душ, сауна, автомойка и кафе. «Все это делается для спортсменов. Чтобы человеку не приходилось выбирать: поехать поиграть, или машину помыть, или пообедать. Надо сделать так, чтобы пока наши гости играют, им и обед приготовили, и машину помыли. Тогда они будут чувствовать себя комфортно и станут чаще приезжать к нам», – говорит наш собеседник. Кроме того, гольф-клуб требует постоянных вложений, поэтому все эта инфраструктура помогает бизнесу удержаться на плаву.

Несмотря на то, что большинство гольф-клубов предпочитают использовать закрытый формат, когда попасть в клуб можно только по

рекомендации, для «Алхи» была выбрана совсем другая схема работы – открытого клуба для всех желающих. Такое решение было продиктовано желанием Петра Шевченко популяризировать этот вид спорта, ведь каждому под силу покорить эту спортивную вершину и зарядиться положительной энергией. Неслучайно сам клуб называется «Алха»: «Ал – это вершина, ха – это положительная энергия», – поясняет Петр Шевченко.

Гольф всем по карману

Открыть гольф-клуб – дело не из дешевых. По словам Петра Шевченко, больше всего денег потребуются на покупку земли. «Те земли, на которых первоначально располагался клуб, были землями сельскохозяйственного назначения, поэтому обошлись они примерно в 4 млн рублей», – говорит Шевченко. Спортивный инвентарь Петр покупает в Китае, что позволяет сделать гольф доступным для клиентов разных финансовых возможностей. «У нас самые дешевые клюшки и самое дешевое оборудование», – говорит владелец гольф-клуба.

«Вечной проблемой» гольфа являются мячи, которые теряются в большом количестве – кто-то просит мяч как сувенир на память, кто-то забрасывает их так далеко, что найти не представляется возможным, а бывает, что дети из соседних домов собирают мячи с поля для своих игр. В год, по словам Шевченко, теряется полторы тысячи мячей, каждый из которых стоит 50 рублей. Таким образом, гольф-клуб ежегодно теряет около 75 тысяч рублей.

Многие считают, что гольф – дорогой вид спорта. Но Петр Шевченко убежден, что это не совсем так: клюшка может стоить 100 тысяч рублей, а может – 1500. Все зависит от желания и возможностей игроков. Например, директор магазинов гольф-атрибутики в Москве имеет сумку клюшек, которая стоит полмиллиона. Однако можно купить клюшки намного дешевле и обыграть его. «Надо начинать с простого», – говорит Шевченко. – Набор из 13 клюшек вместе с сумкой у нас стоит 17500 рублей».

Цены клуба довольно демократичны: чтобы «познакомиться» с игрой, клиент должен заплатить только 300 рублей за клюшку и еще 300 рублей – за корзину из 50 мячей. Если же игрок хочет обучиться азам игры, необходимы уроки инструктора, один час которых обойдется в 2000 рублей. Для людей, которые с гольфом уже знакомы и умеют держать клюшку и попадать по мячу, гольф-клуб предлагает игру – на 9 лунок. «В этом году 9 лунок обходятся в 1000 рублей. Играть можно компанией до четырех человек или в одиночку», – говорит Петр Шевченко.

И депутат, и бизнесмен, и менеджер

Играют в гольф в «Алхе» не только жители

Иркутской области: туристы, любители гольфа из других стран – Кореи, Японии, Китая, европейских стран – тоже приезжают сюда побить по мячу. Так как никаких VIP-полей у «Алхи» нет, за игрой можно встретить и депутата, и бизнесмена, и менеджера среднего звена, и даже студента. «Когда к нам приезжают люди, мы не интересуемся, кто они и чем занимаются – какая нам разница? Хочешь играть в гольф? Ты один из нас!», – смеется Шевченко. Единственный критерий разделения игроков – уровень владения клюшкой: для тех, кто совсем еще не умеет попадать по мячу, в клубе построена специальная веранда на 10 мест, которая называется «драйвинг-рейндж».

Существует и определенный дресс-код: «Должна быть рубашка-поло, брюки спортивные или классические, а в обуви стоит отдать предпочтение кроссовкам с небольшими шипами или специальным туфлям для гольфа, чтобы не портить поле и не скользить», – делится опытом наш собеседник. Частично эти атрибуты можно найти в магазине клуба «Алха», остальное – заказать в интернет-магазине.

Хотя проблем у этого вида спорта достаточно много – повышение налога на землю, необходимость постоянных финансовых вложений в развитие клуба – эмоциональная отдача их сглаживает. «Когда люди приезжают и говорят с горящими глазами, что хотят заниматься гольфом, меня это очень поддерживает. Я понимаю, что не зря занялся этим делом, не просто так постоянно учусь, посещаю различные семинары и соревнования», – говорит Петр Шевченко.

Конкуренты – хороший знак

В Иркутской области конкурентов у гольф-клуба «Алха» сегодня нет. И это понятно, ведь для открытия большого, полноценного гольф-клуба нужны серьезные финансовые вложения. Большинство иркутских бизнесменов предпочитают «из денег делать деньги», а на гольфе и много, и быстро не заработаешь.

Как говорит Петр Шевченко, он будет только рад появлению новых гольф-клубов, ведь это будет значить, что больше людей стали интересоваться этим видом спорта. И нечестной конкуренции здесь не будет, уверен предприниматель, ведь гольф – самая честная и позитивная игра.

Поступай по справедливости

Несмотря на, казалось бы, очевидную сезонность, гольф-клуб «Алха» работает и зимой. «Мы закрываем сеткой драйвинг-рейндж, заливаем каток, делаем в нем лунки и готовимся к зимним соревнованиям, которые каждый год проходят на льду Байкала», – говорит Петр Шевченко.

Недавно владельцу клуба «Алха» предлагали открыть новый гольф-клуб по Байкальскому тракту, но он отказался, ведь и в своем клубе еще работы много. В планах – достройка драйвинг-рейнджа, чтобы на нем могли заниматься больше спортсменов, и подготовка новых лунок на поле. «Говорят, плохих полей нет, – делится Петр Шевченко. – В гольфе есть правило: «Играй на поле, какое оно есть, играй мяч, как он лег, а если ни то и ни другое невозможно, поступай по справедливости». Вот на это правило мы и равняемся».

Кристина Дунина,
Газета Дело





Депозит для бизнеса «Оперативный Плюс» от «Азиатско-Тихоокеанского Банка» (ОАО): Не упустите свою выгоду!

Сезонные колебания спроса, оперативно заключенные сделки или просто высокая ликвидность бизнеса ставят перед финансовым директором организации задачу находить механизмы эффективного управления свободными средствами на счетах компании. Они могут лежать «мертвым грузом» или приносить прибыль. Как распорядиться этими «лишними» деньгами, рекомендует Директор «Азиатско-Тихоокеанского Банка» (ОАО) по Иркутской области, вице-президент Полевач Татьяна Васильевна.

– У бизнеса две «беды»: где взять деньги и как эффективно вложить. Периодически на счетах организации накапливается денежная масса, а деньги всегда должны работать и приносить доход. Финансовый директор заранее просчитывает, как распорядиться плановыми остатками средств предприятия, как эффективно использовать поступления и максимально выгодно их вложить. В то же время нередко возникает ситуация, когда бизнес-процесс не позволяет спрогнозировать точный срок использования этих

средств в основном бизнесе, что не оставляет возможности применять классические финансовые инструменты с высокой доходностью, но зафиксированные на длительный срок. Возможности в случае необходимости в короткие сроки вернуть свои деньги в оборот становится основным критерием при выборе финансового инструмента. Большинство компаний считает наиболее удобным размещение средств на классических банковских депозитах, обладающих минимальным уровнем риска при понятной

доходности. Однако не все финансовые институты готовы принимать вклады предприятий на очень короткие сроки, в том числе, овернайт. А если и принимают, то ставки зачастую невысоки и не покрывают трудовые затраты вкладчика на оформление краткосрочного размещения. Особенно это актуально в малом бизнесе. Кроме того, некоторые банки на небольшие сроки ограничивают минимальные суммы вклада.

В Азиатско-Тихоокеанском Банке мы внедрили гибкий продукт, адаптированный для малого бизнеса – депозит «Оперативный Плюс»*. Он позволяет одинаково эффективно размещать средства как на короткий срок, так и на длительные сроки, при этом дает возможность оперативно вернуть средства в оборот.

Клиент может зафиксировать ставку в договоре

на нужный срок и быть уверенным, что, когда появятся свободные средства, он разместит деньги под ставку не ниже указанной в нем. Со стороны банка есть только одно условие – поддерживать минимальный остаток на депозите. Но и он очень комфортный и предоставляет клиенту выбор. Кроме того, зафиксировав определенную сумму и ставку, предприятие может не только пополнять, но и свободно снимать средства, превышающие минимальный объем вклада при сохранении первоначальных процентных условий, начиная со второго месяца.

АТБ предлагает своим клиентам вклад «Оперативный Плюс» на всей территории присутствия банка. Чтобы оформить депозит «Оперативный Плюс», вам нужно оставить заявку на сайте www.atb.su в разделе «Бизнесу» или позвонить по телефону 8-800-100-1-321 (звонок бесплатный).

*Депозит «Оперативный плюс» для юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, относящихся к сегменту малого бизнеса. Максимальные ставки (в процентах годовых) в рублях с возможностью пополнения и снятия (частичное снятие возможно не ранее, чем через 30 дней со дня первого внесения средств на счет по вкладу (депозиту)).

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



8-800-100-1-321 (звонок бесплатный) www.atb.su, atb.pf

Срок выплата %	100 000 руб.		300 000 руб.		1 000 000 руб.	
	в конце срока	ежемесячно	в конце срока	ежемесячно	в конце срока	ежемесячно
92 дня	8,7	8,6	8,95	8,85	9,2	9,1
183 дня	9,05	8,85	9,3	9,1	9,55	9,35
274 дня	9,15	8,85	9,4	9,1	9,65	9,35
366 дней	8,85	8,45	9,1	8,7	9,35	8,95

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

Вакансия	Зарплата	Компания
Инженер-программист	от 40 000 руб	ЕвроСибЭнерго, ГК
HR-директор	от 60 000 руб	ИП Мелентьева
Менеджер отдела снабжения	от 35 000 руб	Ррабботта
Специалист по поиску коммерческой недвижимости	от 40 000 руб	МТС
Менеджер активных продаж	от 40 000 руб	Иркутский завод тяжелого машиностроения
Медицинский представитель	от 50 000 руб	Adesso Group Russia
Консультант по бюджетированию (1С)	от 55 000 руб	1С-Рарус
Менеджер по сопровождению клиентов	от 40 000 руб	Госзаказ
Руководитель IT-направления по внедрению 1С	от 50 000 руб	Первый БИТ
Продюсер-корреспондент телеканала Life News	от 35 000 руб	АИНЫС, ООО
Региональный представитель	от 45 000 руб	ООО Геркулес-Сибирь
Менеджер по работе с регионами	от 35 000 руб	Валта
Водитель с ДОПОГ	от 48 000 руб	Кадры.ру
Хостес	от 40 000 руб	ООО Фобос
Региональный / Торговый представитель	от 50 000 руб	220 Вольт
Ведущий экономист отдела бюджетирования	до 50 000 руб	ООО Таас-Юрях Нефтегазодобыча
Региональный представитель	до 65 000 руб	сеть магазинов СТИЛЬПАРК
Программист 1С	от 40 000 руб	ЕвроСибЭнерго, ГК
Торговый представитель	от 36 000 руб	Слата, ГК
Директор по продажам	от 60 000 руб	ИП Мелентьева
Директор магазина	от 45 000 руб	SUNLIGHT
Юрист	до 40 000 руб	Строительная группа Ангара
Директор супермаркета	до 40 000 руб	Слата, ГК
Руководитель офиса продаж МТС	от 36 000 руб	МТС
Менеджер ресторана	от 35 000 руб	Центр трудоустройства Приоритет
Региональный менеджер	от 40 000 руб	ИНФОМЭД
Менеджер по продажам нефтепродуктов	от 150 000 руб	Центр трудоустройства Приоритет
Ведущий инженер строительного контроля	от 70 000 руб	ООО Велестрой
Специалист по работе с ключевыми клиентами (аптечные сети)	до 100 000 руб	AVICONN
Региональный менеджер	от 80 000 руб	Торговый Дом "Аскона"
Управляющий супермаркетом	от 60 000 руб	HR GYM
Технолог кондитерского производства	от 50 000 руб	HR GYM
Ризлтор	от 40 000 руб	HR GYM
Руководитель группы продаж	от 50 000 руб	ДубльГИС
Директор сети касс по выдаче займов	от 50 000 руб	ЗАО Крокос
Заместитель начальника управления технологического транспорта	до 130 000 руб	Кадры.ру
Руководитель проектов	до 60 000 руб	Кадры.ру
Финансовый менеджер	от 40 000 руб	Магнатэк
Торговый представитель	от 35 000 руб	ООО Электродом
Менеджер по работе с клиентами	от 50 000 руб	Госзаказ
Руководитель представительства	от 60 000 руб	Элита-Москва
Менеджер по продажам	от 35 000 руб	Иркутск Биофарм
Главный бухгалтер	от 60 000 руб	ООО Персонал Студия
Начальник внутривозвездской логистики	от 35 000 руб	ООО Персонал Студия
Технический директор	от 60 000 руб	ООО Персонал Студия
Директор магазина	от 45 000 руб	РИВ ГОШ, Сеть магазинов
Главный бухгалтер	от 45 000 руб	Байкальская Виза, ГК
Менеджер по продажам недвижимости (ризлтор)	от 45 000 руб	Новый Арбат, АН
Ризлтор коммерческой недвижимости	от 60 000 руб	Специалист
Специалист по запчастям	от 35 000 руб	Строительная группа Ангара
Коммерческий директор	от 150 000 руб	Акцион-диджитал
Инженер-энергетик	от 50 000 руб	Уренгойдорстрой, ОАО
Управляющий SPA салона	от 40 000 руб	ТайСервис

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

6-9 НОЯБРЯ 2014

ВЫСТАВКА ЯРМАРКА НЕДВИЖИМОСТИ ИПОТЕКА. КРЕДИТЫ

Россия, 664050
г. Иркутск, ул. Байкальская, 253-а
тел./факс: (3952) 352-900
www.sibexpo.ru
e-mail: info@sibexpo.ru

СибЭкспоЦентр

Конвейер счастья: как открыть свадебное агентство

Об идеальной свадьбе мечтают все молодожены, однако самостоятельно разработать пригласительную открытку, выбрать площадку, составить меню, оформить зал готовы не все. На помощь жениху и невесте в этом случае приходят свадебные агентства. Спрос на профессиональные свадебные услуги в Иркутске растет, а вместе с ним растет и предложение: фирм, организующих свадьбы «под ключ», становится все больше. Что нужно знать, открывая такой бизнес? В чем секрет успеха? Как добиться высокого качества услуг? Без каких «ингредиентов» не обойтись? Своим «рецептом» бизнеса с Газетой Дело поделились владельцы иркутской Art company «IDEA-LIST» Елена Грибачева и Оксана Копотилова.

Суть предложения:

«Свадьбы под ключ. Заграничные свадьбы»

В профессиональные свадебные агентства жених и невеста обращаются в двух случаях: в первом им необходимо проработать детали уже практически готовой свадьбы, например, оформление зала и цветочных композиций. Во втором – свадьбу нужно организовать полностью: от разработки концепции всего праздника и формата мероприятия до подбора места свадебного путешествия. «Такие свадьбы называются 'под ключ'. От молодоженов в этом случае требуется только подать заявление в ЗАГС, правильно выбрать свадебное агентство, а потом прийти на свадьбу», – смеется Оксана Копотилова.

Популярность набирают и заграничные свадьбы. «Сейчас такой формат для молодоженов скорее дань моде, но есть и те, кто проводит свою свадьбу в другой стране по эстетическим соображениям. Например, если невеста всегда мечтала о красивой церемонии бракосочетания на берегу моря под плеск волн или в каком-нибудь старинном замке», – говорит Елена Грибачева. Чтобы не возникло правовых проблем, официально в брак вступают еще в России, а торжественную часть проводят уже в другой стране. Как правило, подобный формат предполагает небольшое количество гостей.

Ниш у этого бизнеса много, важно изначально определить свою, в которой вы хотите работать, и заявить о себе на рынке в соответствии с выбранным направлением. И нужно составить «портрет» своего клиента, для которого предназначены услуги.

Профессионализм:

«Быть порядочным и талантливым»

Организация свадьбы – дело не из легких: многие до сих пор считают, что для успешного торжества необходимо лишь веселый тамада и ди-джей, но времена изменились, а вместе с ними – и отношение к этому событию. Участники рынка свадебных услуг считают, что заниматься этим бизнесом сможет только энтузиаст и трудоголик.

Чтобы грамотно организовать агентство, необходима сильная профессиональная команда, талант и хороший вкус, поскольку сам бизнес строится на понятиях «красиво/некрасиво», «профессионально/непрофессионально». «Чтобы добиться успеха на этом поприще, нужно очень много работать. На первых этапах это почти круглосуточная работа без выходных. Терпение, упорство и трудолюбие – вот что помогает добиваться успеха. Ну и, конечно, отношение к работе. Мы придерживаемся принципа 'Каждая свадьба как для себя!'. Нужно любить свое дело, жить им», – говорит Оксана Копотилова.

Стартовый капитал:

«Хочешь организовывать миллионные свадьбы – не скупись на старте»

Первое, что нужно понять сразу: свадебное агентство – это не разовое вложение. Схема, когда предприниматель вкладывает опреде-



Оксана Копотилова
Фото А. Федорова

ленную сумму в фирму, и она через какое-то время начинает себя оккупать, в этой модели бизнеса работает, только если ты каждый раз себе ставишь все более высокую планку и готов к регулярным финансовым вливаниям.

Для открытия агентства потребуется менее миллиона рублей для аренды офиса, покупки необходимой техники и мебели, зарплаты нескольким сотрудникам и покупки части свадебной атрибутики. А вот с заказом дорогостоящей вывески и оборудования можно повременить. «В Иркутске за хорошую вывеску нужно заплатить около 100 тысяч рублей, реклама обойдется не менее чем в 70 тысяч рублей, а еще ведь надо и сотрудникам заработную плату установить не ниже 25 тысяч рублей в месяц. Вот из этого и складывалась сумма первоначального вложения в наш бизнес», – рассказывает Елена Грибачева. – Пройдя длительный путь, получив богатый опыт, сейчас я понимаю, что самое главное на старте – вложиться в обучение кадров. К сожалению, не все свадебные агентства уделяют этому должное внимание».

«Если твоя цель – организовывать миллионные свадьбы, ты должен сначала заработать уважение и хорошую репутацию, производить впечатление серьезной компании, которой можно доверять», – говорит Оксана Копотилова. – Репутация стоит дорого, поэтому запятнать ее 'проколами' нельзя».

А вот заемными средствами лучше не пользоваться, считают владельцы IDEA-LIST. Причина – достаточно сильная конкурентная борьба, в которой не все агентства способны устоять. «Наш бизнес сезонный, поэтому сложно ручаться, что весь год у тебя будет много заказов», – делится Елена Грибачева.

Реклама:

«Теперь имя работает на нас»

Еще одной статьей расхода могут стать «рекламные ходы» – это, как правило, бесплатное предостав-



Елена Грибачева
Фото А. Федорова

ление свадебной атрибутики для фотосессий в журналах или бесплатная организация небольших торжеств. На начальном этапе соглашаться на такие мероприятия настоятельно рекомендуется, поскольку для раскрутки бизнеса необходимо много рекламы в разных источниках. «Раньше мы постоянно участвовали в подобных мероприятиях, даже себе в убыток. Мы поработали на 'имя', теперь оно работает на нас. Но самый эффективный источник рекламы – это все же 'сарафанное радио'», – говорят Елена и Оксана.

Офис:

«Расположение играет не самую большую роль»

Расположение офиса играет в этом бизнесе не самую большую роль, поскольку за такой услугой заказчик отправляется целенаправленно. Однако лучше всего, если офис будет находиться в центральной части города. Он должен располагаться так, чтобы подъехать к нему не составляло труда ни для владельцев личных автомобилей,

ни для тех, кто пользуется общественным транспортом.

Сотрудники:

«Не стоит перегружать штат»

Постоянный штат профессионального свадебного агентства обязательно должен включать опытного дизайнера, свадебных организаторов, менеджеров, флористов и декораторов. Функции бухгалтера и водителя можно передать на аутсорсинг сторонним фирмам, а с артистами и ведущими лучше работать по временному найму. «В нашем агентстве в постоянной работе задействованы 15 человек. Это оптимальное количество, не стоит перегружать штат сотрудниками, с которыми можно работать по найму», – делится опытом Елена Грибачева.

Правовой вопрос:

«Если хотите приглашать знаменитостей, выбирайте ООО»

Для того, чтобы зарегистрировать свадебное агентство, необхо-

димо выбрать приемлемую для вас организационно-правовую форму работы – ИП или ООО. Крупные агентства, занимающиеся не только организацией свадебных торжеств, но и праздничными мероприятиями другого вида, выбирают ООО. «Все зависит от того, какова цель предпринимателей: если просто открыть среднее свадебное агентство, то подойдет и ИП, а если хочется работать с миллионными свадьбами, приглашать знаменитостей – то ООО», – говорят хозяйки IDEA-LIST.

Позиционирование:

«Каждому свой клиент»

Не стоит пытаться охватить весь рынок полностью, считают Елена и Оксана. Нужно найти ту нишу, в которой агентству будет удобно работать – бюджетные свадьбы или свадьбы большого формата. «Каждому свой клиент», – говорит Оксана Копотилова. – Но также стоит помнить, что свежеспеченному агентству сразу никогда не доверят организовывать большую свадьбу. Нужно 'набивать руку' на маленьких торжествах, но при этом держать планку и уверенно идти к цели». Для этого необходимо нарабатывать портфолио, которое часто становится последним доводом «за» при выборе агентства молодоженами.

Вместо послесловия:

«В каждой свадьбе есть что-то идеальное»

По мнению наших героев, идеальная свадьба может быть организована и за небольшие деньги. Все зависит, в первую очередь, от созданной атмосферы и слаженной работы клиента и агентства. «Этим летом мы организовывали 'Лимонную свадьбу', которая нам надолго запомнится», – вспоминают Оксана и Елена. – Бюджет у нее был средний, но молодожены были так эмоциональны, что их счастье заряжало всех вокруг. Поэтому в каждой свадьбе есть что-то идеальное».

Кристина Дунина,
Газета Дело



Кризис: шанс для малого бизнеса

Опасности, но и возможности – сумеет ли малый бизнес воспользоваться скрытыми возможностями кризиса? Как кредит может обеспечить будущее компании? О бизнес-кредитовании в современных условиях - Светлана Кондратюк, начальник управления кредитования малого и среднего бизнеса, ОАО «Дальневосточный банк».

В бизнесе есть два главных вопроса. Сумеет ли сопоставить риски с возможностями? Найдём ли ресурсы для развития? «Да» на первый вопрос – талант предпринимателя. «Да» на второй – умелое планирование и верные кредитные решения. В кризис риски вырастают вместе с возможностями. Бизнес чувствует это и активно ищет ресурсы. В сентябре ЦБ РФ обнародовал обзор банковского сектора, согласно которому потребительское кредитование замедляется (темп роста вдвое меньше уровня 2013 года), но темп прироста

кредитования предприятий увеличился на 25%. Компании понимают, что время неспешного развития ушло и собственных средств уже недостаточно.

Экспертное мнение

Дальневосточный банк. Создан в 1990 году. Ровесник банковской системы России. Благополучно пережил все кризисы в новейшей истории страны. Здесь по опыту знают, что именно в «эпоху перемен» многие компании способны вырасти в крупный бизнес – конечно, с помощью заемных средств.

– Да, действительно. Спрос на кредитные продукты для малого и среднего бизнеса (МСБ) растет: востребованы кредиты «На развитие бизнеса», «Бизнес-ипотека» и «Бизнес-авто». Это логично. Например, «Бизнес-ипотека» – аренда растет, покупательная способность населения падает. Предприниматели инвестируют в собственную недвижимость, создавая мощный задел для развития и оптимизируя расходы. Мы, со своей стороны, предлагаем выгодные ставки, трехмесячную отсрочку платежа, срок кредитования до 7

лет. «Бизнес-авто»? Работа многих компаний напрямую связана с автоперевозками, другие же могут сэкономить, отказавшись от сторонней логистики. Кредит «На развитие бизнеса»? Название говорит само за себя – пополняем оборотные средства, обновляем оборудование, запускаем новый проект.

Конкурент не выдержал? Ушел с рынка? Найдём деньги – займем его нишу!

– Специально для МСБ у нас есть беззалоговые кредиты, простые и быстрые в оформлении – например, «Экспресс-микро» (до 1 млн рублей) и

«Доверительный» (до 2 млн рублей). Хорошие ставки, минимальные комиссии, отсрочка платежа по основному долгу.

Кредит может стать точкой опоры для компании. Но подбирать его стоит аккуратно.

Истинные ценности

«Дешевле не всегда выгоднее» – истинная стоимость кредита часто спрятана за строчками мелкого шрифта. Требования банка к обеспечению, расходы на страхование, комиссии, условия досрочного погашения кредита... учтите все факторы.

– Есть важный момент. Многие федеральные банки загнаны в жесткие рамки типовых продуктов. В отличие от «гостей» региона, мы можем принимать решение на месте. Наши преимущества – это не только низкая стоимость, прекрасная линейка кредитов и удобные условия. На уровне отношений мы действительно вне конкуренции. Потому что Дальневосточный банк всегда может пойти вам навстречу.

Владимир Александров

Реклама. Генеральная лицензия ЦБ РФ №843 от 18 декабря 2012 г.

НОВОЕ В СИСТЕМЕ «КОНСУЛЬТАНТПЛЮС»

«Отраслевые технические нормы» – новый информационный банк в КонсультантПлюс

Новый информационный банк в системе КонсультантПлюс «Отраслевые технические нормы» содержит государственные стандарты и другие нормативно-технические документы.

В банк включены стандарты технического регулирования в основных отраслях экономики:

- пищевая промышленность, легкая промышленность, комбикормовая и микробиологическая промышленность;
- растениеводство и животноводство;
- машиностроение;
- ТЭК;
- медицина и фармацевтика;
- метрология, сертификация и стандартизация, а также технологическая безопасность;
- транспорт и связь;
- электроника и электротехника;
- металлургия;
- охрана труда.

На момент выхода

банк содержит свыше 5 500 документов. Он будет регулярно пополняться вновь принятыми документами – ГОСТами и другой нормативно-технической документацией.

Документы нового информационного банка будут полезны юристам и другим специалистам, в работе

которых требуется нормативно-техническая информация.

Более подробную информацию о новом ИБ «Отраслевые технические нормы» можно узнать в региональном информационном центре Сети КонсультантПлюс ЗАО «КонсультантПлюс в Иркутске».



КонсультантПлюс в Иркутске
RIC 112 SINCE 1993

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

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

Подарочный сертификат

Всегда нужный и желанный подарок!

Правила приобретения и использования Подарочных сертификатов на сайте www.slatina.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».

Средняя стоимость строящегося жилья в Иркутске на 10.10.2014г. (тыс руб/кв.м)

Срок сдачи	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
Готовое	81,58	55,45	48,25	-	38,00
Срок сдачи - 2 полугодие 2014 года	-	55,57	48,14	49,00	42,33
Срок сдачи - 1 полугодие 2015 года	-	50,00	53,46	45,00	43,81
Срок сдачи - 2 полугодие 2015 года и позже	-	55,12	47,50	42,00	42,00
Средняя стоимость на 10.10.2014	81,58	54,96	49,84	45,33	42,08

Средняя стоимость вторичного жилья в Иркутске на 10.10.2014г. (тыс руб/кв.м)

Тип	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
1 комн. кирпич	71,66	68,52	59,14	56,08	51,76
1 комн. панель	74,77	70,96	64,65	58,45	54,76
2 комн. кирпич	69,95	63,91	57,11	54,33	49,80
2 комн. панель	68,12	64,87	59,46	55,03	50,62
3 комн. кирпич	67,91	62,85	57,56	49,89	46,72
3 комн. панель	63,20	59,28	54,32	55,22	48,41
Средняя стоимость на 10.10.2014	66,19	63,72	55,25	51,68	49,06

Средняя стоимость коммерческой недвижимости в Иркутске на 10.10.2014г. (тыс руб/кв.м)

Назначение	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
склад (продажа)	51,60	43,86	36,18	32,58	23,99
склад (аренда)	0,57	0,39	0,38	0,30	0,30
магазин (продажа)	98,26	55,34	52,39	43,73	44,34
магазин (аренда)	1,03	0,78	0,58	0,59	0,58
офис (продажа)	90,38	60,10	52,32	42,69	46,08
офис (аренда)	0,91	0,73	0,64	0,54	0,53

«Банковские горки»

Почему растут ставки по вкладам и долго ли это продолжится?

Весной, в разгар банковской «чистки» и ослабления рубля, вкладчики спешили забрать свои деньги из банков. В июле ситуация начала стабилизироваться, а в августе вклады и вовсе показали положительную динамику: прирост по сравнению с августом 2013 года составил 8,3%. По мнению экспертов, это произошло из-за роста депозитных ставок на фоне ограничений для заимствований на внешних рынках. Продолжит ли население в условиях экономической нестабильности и постоянного «ожидания кризиса» доверять свои сбережения банкам? Стоит ли ожидать дальнейшего роста ставок по вкладам? На эти и другие вопросы Газете Дело ответили эксперты банковского сектора.



Владимир Чернышев,
управляющий ВТБ24
в Иркутской области



Андрей Почеснев,
директор регионального центра
«Сибирский»,
ЗАО «Райффайзенбанк»



Ольга Зинкевич,
заместитель регионального
директора по развитию
розничного бизнеса
ОАО «Промсвязьбанк»

– Ожидания девальвации рубля и чистка банковского сектора, проводимая ЦБ, привели в апреле-июне 2014 года к резкому обвалу депозитов. С июля ситуация начала стабилизироваться, а с августа вклады начали расти. Наблюдались ли эти тенденции в вашем банке?

Владимир Чернышев,
управляющий ВТБ24
в Иркутской области:

– С начала 2014 года в нашем банке наблюдалась положительная динамика по вкладам в каждом месяце. В то время как в целом по стране в феврале-марте происходил отток депозитов в связи с ростом курса доллара и сложившейся политической и экономической ситуацией вокруг России.

Андрей Почеснев,
директор регионального центра
«Сибирский»,
ЗАО «Райффайзенбанк»:

– Райффайзенбанк в Сибири не зафиксировал резкого снижения депозитного портфеля физлиц в начале года. Хотя экономическая ситуация, колебания валют и ожидания ослабления позиции рубля повлияли на сберегательные предпочтения наших клиентов. Наиболее востребованными с начала года были накопительные счета: клиентам важна была мобильность в принятии финансовых решений. Клету на первый план опять вышли традиционные депозитные предложения – вклады сроком на 6-12 месяцев с привлекательными процентными ставками. Повышение ставок по депозитам, безусловно, стимулировало рост интереса к нашим вкладам.

Ольга Зинкевич,
заместитель регионального
директора по развитию розничного
бизнеса ОАО «Промсвязьбанк»:

– Действительно, сегодня мы можем наблюдать тенденцию к росту депозитов на рынке. Так, в 3 квартале розничный депозитный портфель Промсвязьбанка в Иркутске вырос на 11,5% относительно 2 квартала текущего года. В основном рост наблюдался в долгосрочных пассивах (свыше 6 месяцев).

– Как будет развиваться рынок вкладов этой осенью, учитывая, что сегодня для многих банков вклады являются основным источником фондирования? Как долго и до какого уровня продолжат расти ставки?

Андрей Почеснев,
Райффайзенбанк:

– Значение вкладов как источника фондирования растет, поэтому продолжит расти и конкуренция в сегменте депозитных продуктов. Но, на мой взгляд, ставки по вкладам приближаются к максимуму. Привлекать деньги по более высокой цене – достаточно рискованно и неразумно. Поэтому ожидать дальнейшего укрепления этой тенденции, во всяком случае, в крупных банках с взвешенной политикой и устойчивыми рыночными позициями, не стоит.

Владимир Чернышев, ВТБ24:

– Для банков средства частных клиентов – важнейший инструмент формирования пассивной базы. В условиях дефицита ликвидности важность привлечения средств клиентов увеличивается.

На текущий момент дефицит ликвидности является основным индикатором

изменения ставок по вкладам. При сохранении напряженности в вопросе фондирования конкуренция за средства частных клиентов будет только расти – что, в свою очередь, будет способствовать росту уровня ставок.

Мы в последний раз повышали ставки по депозитам в конце августа – в среднем, на 0,2-0,3% годовых. На мой взгляд, горизонт изменения уровня ставок по вкладам может составить еще 1-2 процентных пункта.

Ольга Зинкевич,
Промсвязьбанк:

– По нашим прогнозам, ставки будут расти до конца 2014 года, однако массового увеличения – по крайней мере, среди банков ТОП-10 – ожидать не стоит. Максимальный рост ставок может составить порядка 0,1-0,2% годовых по валютным вкладам и 0,5-1% по вкладам в рублях.

Традиционно в 4 квартале увеличивается спрос на банковские продукты. Мы ожидаем увеличения розничного депозитного портфеля примерно на 8-10% относительно 3 квартала.

– В этом году уже не раз поднимался вопрос о повышении страховой суммы по вкладам с 700 тыс. до 1 млн рублей. Может ли это спровоцировать новый приток средств?

Ольга Зинкевич,
Промсвязьбанк:

– Повышение страховой суммы по вкладам всегда является дополнительной гарантией для вкладчика. Глобального увеличения числа новых клиентов в связи с повышением страховой суммы, возможно, и не будет, но действующие вкладчики, скорее всего, начнут активнее пополнять свой депозитный портфель.

Владимир Чернышев, ВТБ24:

– Эта мера однозначно повысит уровень доверия населения к банковской системе и позволит увеличить депозитный портфель банков. С другой стороны, клиент и сам должен нести ответственность за выбор банка для размещения своих средств. Например, банк с ненадежной репутацией или с неоправданно высоким уровнем ставок изначально должен вызывать опасение.

Андрей Почеснев,
Райффайзенбанк:

– Увеличение суммы доступного страхования возмещения положительно скажется на доверии потребителей к банковской системе. Но не думаю, что принятие подобного решения немедленно повлечет за собой резкий рост депозитных портфелей банков.

– Российская экономика сегодня переживает непростые времена. В этих условиях население ищет наиболее надежные способы сбережения денег. Какие инструменты посоветуете вы? Являются ли банковские вклады «тихой гаванью»?

Владимир Чернышев, ВТБ24:

– В нынешних экономических условиях лучше всего размещать средства в банковских вкладах с гарантированной доходностью. Ведь в отличие от того же фондового рынка, они защищаются через государственную систему страхования вкладов. Разумно будет распределить свои средства между рублевыми и валютными вкладами в пропорции 1:1. Иные способы сбережения средств (ПИФы, акции) сейчас менее выгодны из-за высокой волатильности на финансовых рынках.

Андрей Почеснев,
Райффайзенбанк:

– Если речь идет о формировании накоплений с сохранением мобильного доступа к ним, то традиционные банковские вклады остаются надежным и подходящим инструментом. Тем более, что ставки по депозитам сегодня более чем привлекательные. Что касается валюты депозита, то наиболее разумной остается стратегия диверсификации рисков за счет баланса валют в структуре личных сбережений.

Вложение средств в золото и серебро разумно лишь в том случае, когда клиент готов использовать свои сбережения исключительно в инвестиционных целях. Колебания на рынке металлов не позволяют оперативно выводить средства, так как продавать золото/серебро/платину выгодно исключительно в определенные моменты, которые непрофессионалу сложно прогнозировать.

Для долгосрочных инвестиций частному лицу я бы мог рекомендовать покупку жилой недвижимости: из такого актива легко извлекать постоянную прибыль за счет сдачи в аренду, и цена его в долгосрочной перспективе всегда только растет.

Ольга Зинкевич,
Промсвязьбанк:

– Вклады – это и есть та самая «тихая гавань», которую все ищут, потому что они предоставляют стопроцентную гарантию возврата денежных средств и получения определенного фиксированного дохода без каких-либо рисков и потерь.

Иван Рудых,
Газета Дело

Данные на 10.10.2014
www.sia.ru

вклад месяца

СОЛИД БАНК

Вклад Удачный (без потери процентов)

Сумма вклада /	Срок вклада	Процентная ставка (% годовых)		
		6 мес	1 год	2 года
: от 30 000 RUB		10,00%	10,60%	10,80%

1. Выплата процентов: каждые 30 дней (выплата процентов производится на счет, открытый в ВСП Банка, по выбору клиента: счет «до востребования» / счет банковской карты / текущий счет). 2. Капитализация процентов: нет. 3. Минимальная сумма пополнения: 10 000 RUB. 4. Частичное снятие: не допускается. 5. При досрочном расторжении договора, внутри периода (30 дней), проценты за текущий (неполный) процентный период начисляются и уплачиваются Банком по процентной ставке вклада «До востребования». Проценты, выплаченные ранее, возврату Банку не подлежат. 6. Пролонгация возможна (предусмотрена на первоначальный срок на условиях, действующих в банке по данному вкладу на день пролонгации. Если на дату истечения срока договора прием вкладов данного вида прекращен, договор не пролонгируется. Сумма вклада и начисленные проценты перечисляются на счет по выбору вкладчика, открытый в ЗАО «Солид Банк»: счет «До востребования» / счет банковской карты / текущий счет).

УДАЧА. Понадобились деньги, ПОЛУЧИШЬ ПРОЦЕНТЫ без потерь! При закрытии вклада до окончания срока договора банк выплачивает проценты за каждый полный месяц по ставке вклада!

Лицензия ЦБ РФ № 1329 от 12.10.2012 г.

ЗАО «Солид Банк» (3952) 48-89-51

ЮБИЛЕЙНЫЙ 20 лет

Актив Капитал БАНК

Сумма вклада /	Срок вклада	Процентная ставка (% годовых)	
		610 дней	11,20%
: от 20 000 RUB (неснижаемый остаток)			

1. Выплата процентов – ежемесячно. По выбору вкладчика проценты перечисляются на текущий счет/счет пластиковой карты. 2. Капитализация процентов: нет. 3. Минимальная сумма пополнения: от 2000 рублей. Не допускается внесение дополнительных взносов менее, чем за 60 календарных дней до окончания срока действия договора. 4. Предусмотрена возможность ежемесячного снятия части вклада в размере 20% от суммы остатка по вкладу на 1-е число месяца при условии сохранения остатка средств на Вкладе в сумме не менее 20 000 руб. 5. При досрочном расторжении договора производится перерасчет начисленных процентов: до 92 дней (вкл.) – по ставке - 0,01 % годовых; от 93 дней (вкл.) до 181 дня (вкл.) – 9,5 % годовых; от 182 дней (вкл.) до 367 дня (вкл.) – 10,0 % годовых; от 368 дней (вкл.) до 609 дней (вкл.) – 10,3% годовых. 6. Пролонгация не предусмотрена.

Владикам, открывшим до 31.12.2014г. вклад «ЮБИЛЕЙНЫЙ 20 лет», безвозмездно* предоставляется карта MasterCard Gold вид «Доходная карта» при одновременном соблюдении следующих условий:

1) сумма вклада составляет 700 тыс. рублей и более, 2) вкладчиком выбран способ выплаты процентов путем перечисления суммы процентов на счет данной карты.

* без взимания комиссии за выпуск и обслуживание карты в течение срока ее действия. Лицензия ЦБ РФ № 3006

Иркутский филиал
ОАО «Актив Капитал Банк» (3952) 48-52-50

Чемпион плюс

Связь Банк

Сумма вклада /	Срок вклада	Процентная ставка (% годовых)			
		1 год	3 года	С учетом капитализации	
: от 15 000 RUB (при открытии в офисе Банка)		8,80%	9,04%	9,16%	10,34%
: от 15 000 RUB (при открытии в ИБ МегаФон)		9,20%	9,44%	9,60%	10,86%

1. Выплата процентов: ежемесячно. 2. Капитализация процентов: возможна. 3. Без ограничения суммы дополнительного взноса: для вкладов, открытых на 1 год - в течение всего срока вклада; для вкладов, открытых на 5 лет - в течение первого года размещения средств. 4. Частичное снятие: не допускается. 5. При расторжении вклада на срок 1 год в период менее 100 дней с даты открытия вклада: по ставке вклада «До востребования», по истечении 100 дней - по ставке вклада. При расторжении вклада на срок 5 лет в период менее 367 дней с даты открытия вклада: по ставке вклада «До востребования», по истечении 367 дней - по ставке вклада. 6. Пролонгация не допускается.

При открытии вклада через систему интернет-банкинга «МегаФон» Вы получите повышенную процентную ставку: +0,4%!

Открыть вклад до 31.12.2014. Вы получите приз - 500 рублей на карту Банка!

В акции участвует любой вклад, открытый:

- на сумму не менее 100000 руб. (или эквивалент в иностранной валюте);
- на срок от 1 года (365 дней). Лицензия ЦБ РФ № 1470

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

Защиту от колебаний финансовых рынков предоставит Сбербанк

Сбербанк является активным участником российского и международного валютных рынков, крупнейшим оператором российского рынка драгоценных металлов. Учитывая потребности и интересы компаний, осуществляющих внешнеэкономическую деятельность, в 2013 году банк расширил спектр услуг в этой сфере и внедрил линейку производных финансовых инструментов – ПФИ. О новых продуктах банка, позволяющих фиксировать будущую прибыль и получать дополнительный доход, рассказывает Директор Управления по обслуживанию на финансовых рынках Байкальского банка ОАО «Сбербанк России» Юрий Касьянов.

С целью управления ликвидностью мы предлагаем своим клиентам бивалютный депозит. Он может открываться в различных валютах – рублях, долларах, евро. Воспользовавшись этим продуктом, клиенты могут получить более высокий доход от размещения средств в рублях или иностранной валюте (в сравнении с классическими срочными депозитами). Бивалютный депозит позволяет получить повышенную доходность в обмен на право банка выбирать валюту возврата номинала.

В условиях высокой волатильности рынка валют для экспортёров и импортёров важной проблемой является минимизация валютных рисков. В целях хеджирования от неблагоприятного изменения курсов банк предлагает использовать такие банков-

ские продукты как валютные форварды и опционы.

Валютный форвард – это обязательство, а валютный опцион – право продать/купить определенную сумму валюты в установленный момент времени в будущем по форвардному курсу, зафиксированному в момент сделки. Форвардный курс – это не прогноз, а расчетная величина, которая зависит от текущей котировки спот, разницы процентных ставок соответствующих валют и срока сделки.

ПФИ позволяют не только застраховать валютные и процентные риски, но и оптимизировать стоимость долгового финансирования.

Вниманию клиентов представлены новые продукты хеджирования сырьевых рынков. Они будут интересны прежде всего клиентам, деятельность

которых связана с нефтепроизводством, нефтепереработкой, торговым компаниям, у которых расходы на ГМС в общих затратах занимают весомую долю.

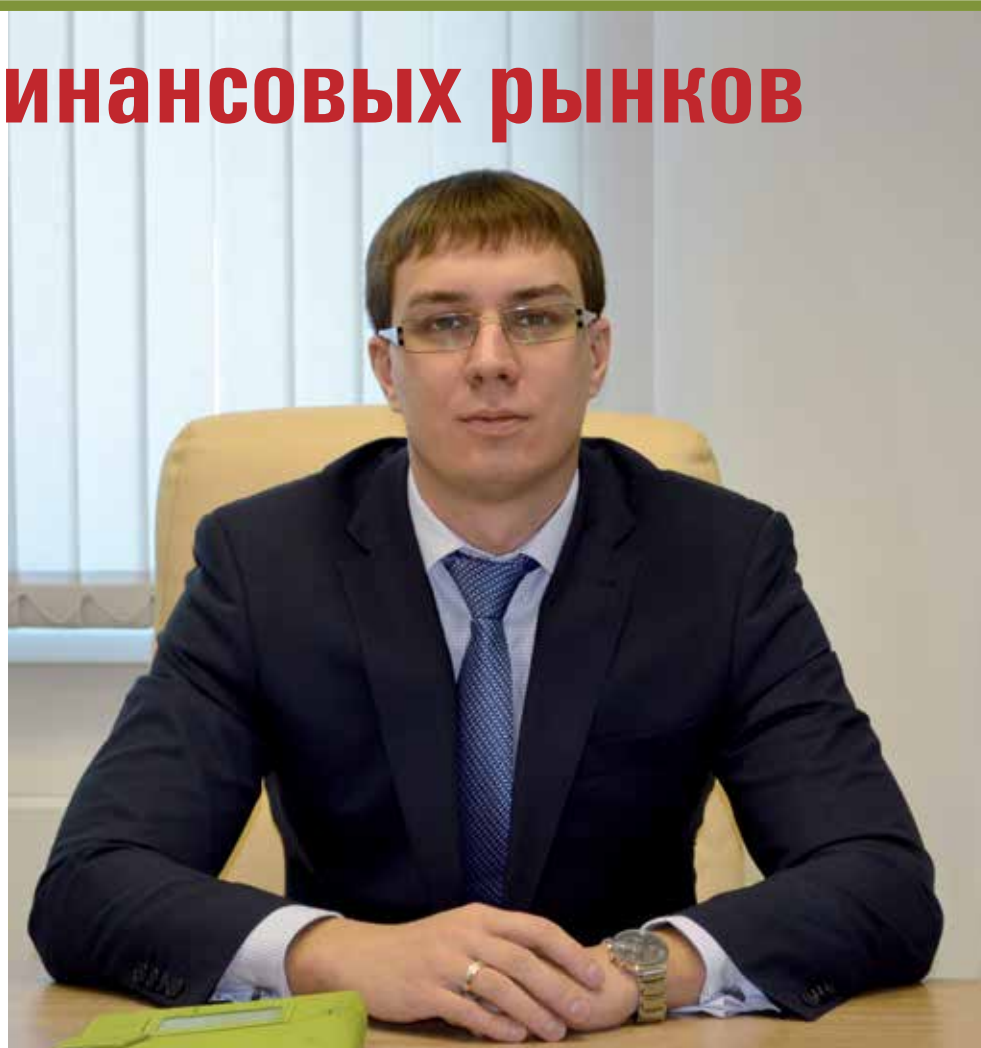
Хеджирование сырьевых товаров:

- обеспечивает стабильность развития компании за счет снижения ценового риска, связанного с закупками сырья и поставкой готовой продукции;

- позволяет обеспечить постоянную защиту без необходимости менять политику запасов или заключать долгосрочные форвардные контракты;

- во многих случаях облегчает привлечение кредитных ресурсов: банки учитывают заехдрированные залоги по более высокой ставке.

К примеру, в июне 2014 года в Байкальском банке ОАО «Сбербанк России»



была оформлена первая сделка по хеджированию нефти. Клиент застраховался от возможных рисков снижения цены на нефть, заключил сделку с использованием опционов. Таким образом, он купил у банка право на продажу в будущем периоде нефти по фиксированному курсу.

Производные финансовые инструменты – новая услуга Сбербанка. Тем не менее, за последние полгода Байкальским банком заключено в общей сложности 25 сделок. Пока наиболее востребованными являются бивалютные депозиты (18 сделок). В условиях высокой волатильности ва-

лютного рынка, наблюдающейся в настоящее время, мы ожидаем повышения интереса клиентов к ПФИ.

С помощью ПФИ от Сбербанка участники внешнеэкономической деятельности могут быть уверены в своих силах!

На правах рекламы. Генеральная лицензия Банка России № 1481 от 08.08.2012.

Книжная полка

Павел Ступко, генеральный директор компании «М7», – о том, что нужно прочитать, «чтобы понять свое место в мире»



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

«Мастер и Маргарита»
М. Булгаков
Цена: 488,50 рублей**

П. Ступко: «Прочесть роман нужно хотя бы для того, чтобы понять свое место в мире и всю философию жизни».

О чем: «Мастер и Маргарита» – блистательный шедевр, созданный Михаилом Булгаковым, завора-

живающая мистическая дьяволиада, обнажающая вечные темы любви, борьбы добра со злом, смерти и бессмертия. Эта книга – на века, она не теряет своей привлекательности. Прочтя первую фразу: «В час жаркого весеннего заката на Патриарших прудах появились двое граждан...», мы добровольно, неминуемо и безвозвратно погружаемся в мир Мастера, Маргариты, Пилата, Воланда, Азазелло с Коровьевым и других героев романа.

«Добейся максимума. Сильные стороны сотрудников на службе бизнеса»*

М. Бэкингам, Д. Клифтон

П. Ступко: «Книга помогает определить в каждом человеке его лучшие таланты. В нашей компании она стала обязательной для прочтения каждым сотрудником: так мы выявляем ключевые таланты в каждом и строим его карьеру в соответствии с ними».

О чем: Книга рассказывает о том, как грамотно осуществлять отбор сотрудников и полноценно использовать весь их потенциал для достижения компанией максимального возможного успеха. В ней представлена уникальная методика – тест StrengthsFinder, пройдя который вы узнаете пять своих самых ярко выраженных талантов.

«Измени мышление – и ты изменишь свою жизнь»

Б. Трейси
Цена: 390,5 рублей**

П. Ступко: «Мотивирующая книга! Концентрация жизненной мудрости. Ее можно перечитывать один раз в 3 месяца и каждый раз находить в ней что-то новое. Вдохновляет каждая страница».

О чем: Предлагается надежный план, обеспечивающий положительные перемены в вашей жизни за счет изменения ваших личных представлений о себе и своих скрытых потенциалах. Произведение предназначено для широкого круга читателей.

книготорговая группа **ПродаЛитЪ** рекомендует:

«Охота за головами. Технологии эффективного набора кадров: конкурс, дефицит»
К.А. Бакшт
Цена: 788 рублей**

О чем: В новой книге автором представлена уникальная система эффективного набора кадров, названы конкретные причины, почему не работают традиционные методы и предложена пошаговая технология набора персонала как с открытого рынка, так и с внутреннего.

«Богатый папа, бедный папа»
Р. Кийосаки
Цена: 530,50 рублей**

О чем: Роберт Кийосаки убежден, что в школе наши дети не получают нужных финансовых знаний и потом всю жизнь работают ради денег вместо того, чтобы заставить деньги работать на себя. Он предлагает читателю по-новому взглянуть на эту серьезную проблему и научить детей обращаться с деньгами раньше, чем они столкнутся с финансовыми трудностями.

* доступно в книготорговой компании «ПродаЛитЪ» по предварительному заказу.
** цены предоставлены книготорговой компанией «ПродаЛитЪ».
<http://www.prodalit.ru/> т. 200-917, 24-05-98

Недвижимость по осени считают

Чего ждать на иркутском рынке жилья в этом году?

Осень – традиционное время роста на рынке недвижимости. Сработает ли этот тренд в нынешнем году? Не внесут ли свои коррективы негативные факторы, вызванные стагнацией в российской экономике и санкциями в банковском секторе? А может, инертный рынок недвижимости, как всегда, отреагирует на кризисные явления одним из последних, еще долго оставаясь для иркутского потребителя «тихой гаванью»? О том, чего ждать на рынке жилья в ближайшие месяцы, эксперты рассказали Газете Дело.



Новостройки растут, «вторичка» снижается

2014 год для рынка недвижимости Иркутска оказался довольно нетипичным. Если цены на новостройки с начала года уверенно росли (по данным портала REALTY.IRK.RU, за первое полугодие 2014 года они выросли, в среднем, на 9,1%), то цены на вторичном рынке практически стояли на месте, меняясь из месяца в месяц от 0,1% до 0,7% (а если учесть инфляцию, то и вовсе падали). Эксперты объясняют ситуацию, прежде всего, внутривыночными факторами.

Валентина Топоркова, директор центра недвижимости ЕВРОПА (ГК «ЕВРОПА»):

– Рост цен на квартиры в новостройках с начала года закономерен, так как большинство новых строительных площадок открыли

свои продажи в середине 2013 года: пропорционально готовности объекта выросла и цена. Это, однако, относится не ко всем, а только к строительным площадкам с хорошим местоположением и надежными застройщиками.

А вот рынок вторичного жилья с начала года показал тенденцию к снижению. В настоящее время «цена предложения» на вторичном рынке практически не изменилась, однако «цена спроса» заметно снизилась, причем в некоторых случаях снижение достигает 15-20%. Это связано с переориентацией покупателей на новостройки и удорожанием ипотечных кредитов на вторичное жилье.

Роман Лапин, руководитель отдела продаж филиала в Иркутске Федеральной Риэлторской Компании «Этажи»:

– По законам рынка, повышенный спрос рождает рост цен. В последнее время

застройщики стали доступнее, появилось большое количество квартир по приемлемым ценам. При этом банки предлагают более выгодные и доступные программы ипотечного кредитования именно по новостройкам. Для молодых семей это очень удобно, так как они могут использовать материнский капитал, что в свою очередь снижает финансовую нагрузку и открывает дополнительные возможности для приобретения квартир.

На вопрос о том, как поведут себя цены дальше, у экспертов разные точки зрения. Кто-то убежден, что рост цен замедлится; кто-то, напротив, ждет традиционного осеннего роста; многие отмечают важность влияния внешних, макроэкономических, факторов.

Валентина Топоркова, «ЕВРОПА»:

– На первичном рынке рост цен замедлится, а там, где наблюдалось снижение, оно продолжится. На

вторичном рынке тренд сохранится и осенью.

Роман Лапин, «Этажи»:

– Вероятнее всего, снижения цен ожидать не стоит. Спрос на недвижимость осенью, как правило, увеличивается. В связи с этим возможен небольшой рост цен на новостройки, следом отреагирует и вторичное жилье. Ожидать затишья и снижения цен можно в начале 2015 года.

Александра Финкельштейн, директор компании «ЭмЭлСи – Город Новостроек»:

– Если макроэкономическая ситуация в стране и региональная экономика не будут испытывать потрясений, сам по себе рынок недвижимости начнет двигаться к нормализации: «вторичка» должна стабилизироваться или немного упасть цене, а «первичка» продолжит плавно расти соразмерно темпам инфляции в стране.

Период «вялых продаж» начался раньше обычного

Однако, несмотря на в целом оптимистичный настрой участников иркутского рынка недвижимости, тревожные звонки уже есть. Так, некоторые эксперты отмечают, что период «вялых продаж» начался в Иркутске раньше обычного, а к концу лета продажи и вовсе «встали». Что это было – традиционное сезонное затишье? Или признаки надвигающегося кризиса?

Валентина Топоркова, «ЕВРОПА»:

– По данным Росреестра, количество зарегистрированных прав, сделок, ограничений (обременений) прав на недвижимое имущество за период с января по июнь 2014 года составило 11572574, что на 4,9% меньше, чем за тот же период 2013 года. Это не сезонное затишье, это корректировка рынка на ситуацию в экономике.

Роман Лапин, «Этажи»:

– Мы не можем утверждать, что «продажи встали». На наш взгляд, сейчас на рынке недвижимости все стабильно. Спрос в разной степени есть на все объекты.

Александра Финкельштейн, «ЭмЭлСи»:

– Период вялых продаж в 2014 году начался несколько раньше, чем обычно – в мае – и продолжался в течение лета. Скорее это было связано со стартом колебаний валют и общим напряжением политической обстановки вокруг России.

Однако летний период всегда был периодом «популярных намерений» в сфере недвижимости: лето является самым активным периодом строительства и, как следствие, пиком потребности в финансовых ресурсах у застройщиков, в то время как покупатели интересуются всем другими сферами: отдых, отпуск, подготовка к школьному сезону...

Эксперт рынка недвижимости Олег Репченко (it.ru) утверждает, что «экономика страны стагнирует, ситуация с платежеспособностью населения тяжелая, ипотека дорожает. Учитывая дальнейший объем строительства, жилье будет сложнее продать». Действительно, ставки по ипотеке уже выросли на 0,5-1 процентных пункта (п.п.) и, как полагают эксперты, будут расти и дальше. И если пока, как нас заверили в иркутских банках, рост ставок никак не повлиял на объем выдачи ипотечных кредитов (см. таблицу), то в будущем – если ставка по ипотеке достигнет критической отметки – спрос начнет снижаться. А ужесточение требований к заемщикам со стороны банков может «отсеять» еще некоторую часть потенциальных покупателей недвижимости.

Валентина Топоркова, «ЕВРОПА»:

– Чем больше ставка – тем больше ежемесячный платеж, именно на него ориентируются люди при оформлении ипотеки, сопоставляя его со своей заработной платой. Критичным уже будет повышение процентной ставки на 1-1,5 п.п. Дополнительным сдерживающим фактором будет снижение уровня доходов и их нестабильность в связи с существующей экономической ситуацией.

Ипотека – альтернатива инвестированию?

Многие инструменты инвестирования подвержены разного рода рискам, в первую очередь политическим. Однако есть понятные и прозрачные способы вложения, которые дают возможность инвестору наблюдать, как «работают» его деньги. В последнее время финансовые эксперты отмечают интересную тенденцию: люди стали рассматривать ипотеку как альтернативный способ инвестирования денег, и если раньше ее могли позволить себе единицы, то сегодня ситуация изменилась кардинальным образом.

Ипотечное кредитование стало доступнее, об этом говорит статистика: с 2011 года наблюдается резкий рост объемов выданных кредитов на приобретение жилья – с 717 млрд до 1,5-1,8 трлн рублей в 2014 году (прогноз).

Этого удалось достичь благодаря двухуровневой системе рефинансирования ипотечных жилищных кредитов, участниками которой являются банки. На

выходе получается проверенный, надежный продукт по приемлемым ценам, а клиент получает «двойную страховку» – от АИЖК и от банка-партнера.

АИЖК предлагает большое количество ипотечных продуктов от социальной ипотеки для льготных категорий граждан до классической ипотеки, куда входят программы «Новостройка», «Стандарт», «Индивидуальный

жилой дом», «Материнский капитал» и многие другие. Наиболее привлекательные условия предоставляет программа «Стандарт».

Она предполагает первоначальный взнос – 10% от стоимости приобретаемого жилья на вторичном рынке и 30% – на первичном. Особенность данного продукта в обязательной аккредитации застройщика в банке. В первую очередь, банк

интересует информация о деловой репутации и финансовом состоянии строительной компании. Одной из первых компаний, аккредитованных банком «Югра» в рамках программы «Стандарт» в Иркутске, стала СК «ИркутскГорСтрой». В рамках программы клиенты могут приобрести в ипотеку квартиры бизнес-класса в ЖК «Статус»*, расположенном в экологически

чистом районе с уникальными видами на Ангару.

В последнее время «Югра» активно развивает ипотечное направление, способствуя реализации социальной политики государства по предоставлению доступного жилья. Помимо «Стандарта» банк также предлагает такие продукты АИЖК, как «Стимул» и «Военная ипотека».

* Проектная декларация на сайте: www.281415.ru

Роман Лапин, «Этажи»:

– Повышение ставок критического влияния на рынок не имеет, так как спрос на жилье будет всегда. Надо понимать, что для многих категорий людей нет иного способа решить жилищный вопрос, кроме как воспользоваться ипотекой. При этом как банки, так и застройщики проявляют лояльность и идут навстречу покупателям, дают скидки и другие преференции. Конечно, если ставки вырастут значительно, то это на некоторое время ослабит внимание к ипотеке, но ожидать роста ставок более чем на 1 п.п. не стоит.

Андрей Почеснев, директор регионального центра «Сибирский», ЗАО «Райффайзенбанк»:

– На рынке в течение третьего квартала наблюдался устойчивый тренд к повышению ставок по ипотеке, поскольку на фоне роста ключевой ставки в ЦБ РФ росла стоимость фондирования для банков. Однако, вопреки росту ставок, снижения интереса к ипотеке не наблюдалось. Наоборот, доля ипотечных кредитов в розничных кредитных портфелях большинства ведущих банков росла. Если говорить о кредитоспособности населения, то с учетом растущей инфляции и замедления темпов роста заработных плат предел средней ставки по ипотечным кредитам сейчас лежит в зоне 14-15% годовых. Впрочем, пока у нас нет оснований прогнозировать реализацию подобного негативного сценария.

Владимир Чернышев, управляющий ВТБ24 в Иркутске:

– Незначительная коррекция ставок по ипотеке возможна в ближайшее время. Недавно Центральный Банк России снова повысил ключевую ставку, а коммерческие банки реагируют на действия ЦБ РФ с некоторым запозданием. Рост ставок по ипотеке обычно чуть меньше, чем зафиксированный рост ставок ЦБ РФ, поэтому мы ждем прирост примерно на 0,3-0,4 п.п. по рынку. По мнению начальника отдела разработки кредитных продуктов ВТБ24 Михаила Сероштанова, «критичным уровнем для заметного снижения спроса на ипотеку можно рассматривать ставку 14-16%».

Повторение ситуации 2008-2009 года вряд ли возможно

Итак, экономика стагнирует, внешнеполитическая ситуация по-прежнему труднопрогнозируема, платежеспособность населения падает, ипотека дорожает, а строят в Иркутске по-прежнему много (в этом году строители намерены возвести 484 тыс. кв м. жилья). Стоит ли ждать кризиса? Или инертный рынок недви-

жимости не успеет отреагировать на внешние события и благополучно переживет этот непростой период?

Валентина Топоркова, «ЕВРОПА»:

– Реальных предпосылок для кризиса на сегодняшний день более чем достаточно, начиная с экономических санкций и заканчивая системным кризисом нашей экономики. Рынок будет продолжать корректироваться в сторону снижения, но не остановится совсем.

Роман Лапин, «Этажи»:

– Думаю, ждать кризиса в нашей отрасли не стоит. Рынок недвижимости не всегда реагирует на состояние экономики. При этом есть достаточное количество людей, которые предпочитают инвестировать в недвижимость, тем более в условиях «ожидания» кризиса. Вопреки утверждениям экспертов, никаких предпосылок для кризиса на рынке недвижимости нет, желание людей улучшить качество своей жизни было, есть и будет всегда.

Александра Финкельштейн, «ЭмЭлСи»:

– Снижение цен на вторичном рынке может полностью зависеть от платежеспособности спроса и доступности банковских кредитов. В этом секторе цены могут пойти вниз, однако первичный рынок недвижимости имеет рубеж, ниже которого пройти нель-

“
Реальных предпосылок для кризиса на сегодняшний день более чем достаточно, начиная с экономических санкций и заканчивая системным кризисом нашей экономики”

Повторение этой ситуации сегодня, по мнению экспертов, вряд ли возможно. В пресс-службе Байкальского банка Сбербанка России, например, отметили, что строительная отрасль продолжает показывать рост: «Кредитный портфель Байкальского банка ОАО «Сбербанк России» по направлению финансирования строительной отрасли на 01.09.2014 составил более 17 млрд рублей. Только с начала текущего года банком принято решение о финансировании 45 строительных проектов на общую сумму 8,9 млрд рублей».

ипотека в цифрах

Как менялся спрос на ипотечные кредиты в Иркутске

ВТБ24, количество выданных ипотечных кредитов в Иркутске, 2014	январь	февраль	март	апрель	май	июнь	июль	август
кол-во, 2014	66	138	170	181	159	141	171	198
объем, млн.руб.	102,57	213,79	284,36	318,21	280,4	282,68	312,56	349,47

Сбербанк, количество выданных ипотечных кредитов в Иркутске, 2014

Сбербанк, количество выданных ипотечных кредитов в Иркутске, 2014	январь	февраль	март	апрель	май	июнь	июль	август
кол-во, 2014	276	520	598	647	560	565	704	565
кол-во, 2013	186	301	370	390	427	455	520	521

Как менялись ставки по ипотеке и средняя сумма ипотечного кредита ВТБ24

За первое полугодие 2014г. средняя ставка по ипотечным кредитам по г. Иркутску составила 11,8% годовых в рублях. Средняя сумма – 1 752 тыс. руб.

Райффайзенбанк

Средняя ставка по выданным в первом полугодии 2014 года кредитам в Иркутской области составила 12,5% годовых в рублях. Средняя сумма кредита – 1 500 тыс. руб.

Сбербанк, средняя ставка и средняя сумма в Иркутске, 2014

Сбербанк, средняя ставка и средняя сумма в Иркутске, 2014	январь	февраль	март	апрель	май	июнь	июль	август
средняя ставка, 2014	12,46	12,45	12,31	12,37	12,43	12,49	12,66	12,89
% годовых								
средняя сумма, тыс.руб.	1787	1685	1649	1759	1743	1934	1822	1690

Александра Финкельштейн, «ЭмЭлСи»:

– Ситуация 2008-2009 годов сильно отличается от текущей. Во-первых, в тот период кредитование первичного рынка – как в части ипотеки физлицам, так и в части кредитов застройщикам – находилось на начальном этапе, процедура аккредитации застройщиков не была развита. Во-вторых, дешевые займы российских банков, полученные за рубежом, приводили к снижению требований к заемщикам – физическим лицам.

Цены на недвижимость начинали галопировать: сфера строительства казалась невероятно привлекательной, и поэтому ряд организаций совершенно другого профиля принимали решение войти в рынок жилищного строительства.

Я считаю, что кризис 2008-2009 годов сильно оздоровил ситуацию, на рынке остались только застройщики, которые хотят и умеют работать в строительстве, а не спекулятивные структуры. Поэтому я думаю, что подобных проблем с кредитованием сейчас не произойдет, и устойчивые строительные компании не будут иметь осложнений в диалоге с банковским сектором.

Владимир Чернышев, ВТБ24:

– В 2008-2009 годах, вследствие нестабильной финансово-экономической ситуации, граждане и компании стали более экономно относиться к своим затратам. В связи с этим все дорогостоящие приобретения, такие как автомобиль или новая квартира, были отложены до лучших времен – и выручка автодилеров и застройщиков резко упала.

Относительно рисков кредитования строительных компаний нужно понимать, что при рассмотрении возможности финансирования учитывается не только репутация и опыт застройщика, но и сам проект строительства – его рентабельность и востребованность на рынке. В результате все риски финансирования просчитываются до начала реализации проекта. Говорить о том, что строительные компании сегодня «непрозрачны» для банков, неверно.

нудушны: инвестировать можно, только делать это нужно профессионально и с умом.

Валентина Топоркова, «ЕВРОПА»:

– Инвестиции осуществляются при любом состоянии рынка, только надо принимать во внимание, что инвестирование – деятельность, не сводящаяся только к процедуре покупки объекта недвижимости. Успех инвестиций во многом зависит от качества проведения предварительного анализа и действий по выбору объекта, от умения спрогнозировать доходы и расходы, связанные с объектом.

Также важно правильно провести переговоры с собственником объекта для получения наиболее привлекательных условий приобретения. Большое значение имеет качество управления объектом.

Если подойти к задаче инвестирования профессионально, то в настоящее время можно найти объекты недвижимости – как в жилом, так и в коммерческом сегменте – с достойным уровнем доходности при сроке инвестирования 2-3 года.

Александра Финкельштейн, «ЭмЭлСи»:

– В условиях нестабильности курсов валют, ценных бумаг, ставок инфляции недвижимость всегда только выигрывала своей осезаемостью и «вещественностью»: пока виртуальные миры колеблются, реальный мир стоял, стоит и будет стоять на реальной земле.

А вот торопиться не нужно никогда, равно как

“
Ждать кризиса в нашей отрасли не стоит. Рынок недвижимости не всегда реагирует на состояние экономики. При этом есть достаточное количество людей, которые предпочитают инвестировать в недвижимость, тем более в условиях «ожидания» кризиса”

и застревать в ожидании «золотых гор»: всегда, в любой период следует опираться на необходимость, целесообразность, на собственноразумный здравый смысл и профессионализм консультантов, чтобы понимать ситуацию и принимать взвешенные решения.

Елена Демидова, Газета Дело

classified

[ЭМЭЛСИ]
ИММОБИЛЬНАЯ КОМПАНИЯ

Все новостройки Иркутска
Цены застройщиков и подрядчиков! Без комиссий!

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

ул. Марата, 70
203-139, 203-158

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

*Генеральная лицензия Банка России на №1481 от 08.08.2012



Коттедж с видом на залив!

ТСЖ Молодежное



Роскошный коттедж! 363 кв.м., кирпич, участок 15 сот., баня. В доме сауна, зимний сад, кинозал. Мебель, встроенная техника. Ландшафтный дизайн. Торг!

35 млн руб. 962-862

Сдаются площади. Сквер Кирова

ул. Ленина, 6



Сдаем в аренду рекламную площадь на крыше здания. Сквер Кирова.
Сдаем в аренду офис 150 кв.м. в центре города.

34-22-39, 34-31-83

**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



АГЕНТСТВО РАЗВИТИЯ
ПАМЯТНИКОВ ИРКУТСКА

**ПРОДАЮТСЯ ЗДАНИЯ
с ЗЕМЕЛЬНЫМИ УЧАСТКАМИ
на ПЕРВОЙ линии**
с обязательством по реставрации объекта
культурного наследия:

- ул. Карла Либкнехта, 40
10 соток, 5 900 000 руб.
- ул. Карла Либкнехта, 18
10,7 соток, 6 500 000 руб.
- ул. Тимирязева, 40
7 соток, 7 900 000 руб.
- ул. Кожова, 28
8,2 соток, 4 300 000 руб.
- ул. Баррикад, 35
20 соток, 7 600 000 руб.
- ул. Декабрьских событий, 20
5,3 соток, 4 600 000 руб.

Разрешенное использование:
офис, магазин, ресторан, гостиница.

г. Иркутск, ул. Кожова, 20, офис 208 • тел: 8 (3952) 48-66-48 • www.arpi38.ru

Продается помещение в ТЦ Байкальский
мкр. Первомайский

Помещение в самой оживленной части мкр. Первомайский! Рядом остановка Ботанический сад. Площадь – 90 кв.м., 2 входа (один из них отдельный), сделан ремонт. В помещении не курили. Купив его, вы сможете сразу подобрать арендаторов или организовать работу для себя!

6 800 тыс руб. 503-560, 533-333

Продаю здание!
ул. Александра Невского, д. 38

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

26 млн руб. 99-82-28

Квартиры с видом на Ангару!
бульвар Гагарина

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

80 тыс.руб./кв.м. 503-560, 533-333

**СРОЧНО ПРИОБРЕТЕМ
ПОМЕЩЕНИЕ В ЦЕНТРЕ ГОРОДА**

АН «Новация» для своих клиентов рассматривает покупку помещения площадью 200-300 кв.м. в центре города. Обязательно 1-й этаж, либо 1+2-й этаж, отдельный вход.
АН «Новация»: г. Иркутск ул. Советская д. 109 оф. 224.

622-905, 622-908

ПРОДАЕТСЯ 2-Х ЭТАЖНАЯ КВАРТИРА (224 М²)
центр города • отличное состояние • продается без мебели

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

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

8 (3952) 500-510

**Продается здание
в центре города!**

Здание в историческом торговом центре Иркутска. На одной из самых оживленных улиц города – Урицкого. Площадь здания составляет 700 кв.м. Это здание подойдет для выгодного вложения денег или открытия независимого офиса крупной компании.

Цена: 150 000 000 руб.

503-560, 533-333

«РОСТЕЛЕКОМ» СООБЩАЕТ
о намерении реализовать
недвижимое имущество

Комплекс зданий:

- здание гаража №1 из железобетонных плит, общая площадь 168,6 кв.м.;
- здание гаража №2 из железобетонных плит, общая площадь 601,9 кв.м.;
- здание гаража №3 из железобетонных плит, общая площадь 213,4 кв.м.;
- сооружение – навес под барабаны, общая площадь 195,2 кв.м.;
- здание проходной из железобетонных плит, общая площадь 15,8 кв.м.,

расположены по адресу: Иркутская обл., г. Шелехов, Култукский тракт, 20. Начальная цена 7 316 000 руб.

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