

газета

дело

АПРЕЛЬ, 2015 | № 3(42)

свое дело |

«Революционный»
бизнес Михаила
Григорьева

4



стиль жизни |

Зачем бизнесмен
Вячеслав Чертков
ходит под парусом?

9



недвижимость |

«Ипотека во спасе-
ние». Кому помогут
льготные кредиты?

14

«Авторынок ищет дно»

Когда авторынок нащупает «дно»
и начнет восстанавливаться?

Какие марки чувствуют себя лучше
остальных?

Почему Иркутску не нужно
40 брендов?



| 2

Эдуард Борисов

бизнесмен и эксперт по авто- и моторитейлу

«Авторынок ищет дно»



Фото: А. Федорова

Серьезным спадом начал 2015 год иркутский авторынок: продажи новых автомобилей упали в среднем на 40%. Однако, как считает Эдуард Борисов, бизнесмен и эксперт по авто- и моторитейлу, говорить о наступлении «мертвого» сезона пока рано. Какие марки чувствуют себя лучше остальных и почему? Когда рынок нащупает «дно» и начнет восстанавливаться? Почему Иркутску не нужно 40 брендов? На эти и другие вопросы эксперт рынка ответил Газете Дело.

«РЫНОК НЕ УМИРАЕТ, ПРОСТО ИЩЕТ ДНО»

Эдуард, интервью с вами в Газете Дело в августе 2014-го вышло под заголовком «Нас пугают, но нам не страшно». Теперь – страшно?

– (смеется) Да нет, не страшно. У нас выбор небольшой – до конца стоять. Рынок же не умирает, просто ищет дно. А на этом дне выживут те, кто найдет возможность продержаться в это беспокойное время. У нас в «Агат-Авто» бренды достаточно сильные, справимся.

В прошлом году вы говорили, что Иркутск чувствует себя несколько лучше общероссийского рынка. Тенденция эта сохранилась?

– Нет, лучше общероссийского рынка мы себя сегодня точно не чувствуем. По итогам первых двух месяцев мы упали процентов на 40. Спад серьезный, ошеломляющий, я бы даже сказал. У многих брендов снижение продаж вообще произошло на 70-75%.

«Мертвый» сезон наступил на иркутском авторынке?

– Так категорично я бы не стал говорить. Вместо 2,5 тысяч автомобилей за два месяца продали полторы тысячи – это не «мертвый» сезон, просто снижение. Для кого-то – катастрофическое, для кого-то – существенное. Конечно, «черный вторник» сказался: многие, кто планировал покупать машину в первом квартале 2015 года, сделали это в декабре.

Неужели в этом году совсем никто не вырос?

– Почему, есть такие. KIA, например, по сравнению с прошлым годом, прибавил. Hyundai снизился – но ненамного совсем. Держатся «корейцы», одним словом. По традиции, лучше остальных чувствуют себя премиальные бренды. Audi, BMW упали, но не сильно. Land Rover хорошо продается. По Infiniti на 10% сократились продажи. Зато всех удивил Mercedes. Вырос процентов на 20-25 по итогам января-февраля.

Отголоски декабря?

– Наверное. Много, видимо, в декабре контрактов было, которые сейчас «выстреливают».

Но почему именно Mercedes?

– Нравится он людям, вот и все. Не для всех, правда, такая покупка была осмысленной. Некоторые говорят: «Вот купил я Мерседес в декабре, продаю теперь старый, только он что-то не продается. И зачем я новый брал? Цену, вроде, обещали поднять в два раза – а она процентов на 30 выросла... Стоит теперь этот Мерседес в гараже... Ну, зато деньги пристроены». И таких людей в Иркутске много. Город у нас все-таки не бедный.

А российские бренды какие результаты показывают?

– ВАЗ тоже упал, процентов на 30. В среднем –

меньше других, все-таки ценовая категория у него другая. А если бы не появился на рынке новый бренд Datsun, то ВАЗ еще меньше провалился бы. Datsun – сильный конкурент, по цене ненамного дороже, а с точки зрения потребительских свойств интересен.

«НЕДОСТУПНОСТЬ КРЕДИТОВ И ДОРОГОЕ КАСКО ОТПУГИВАЮТ ПОКУПАТЕЛЕЙ»

В апреле была возобновлена программа льготного автокредитования. Поможет ли это рынку?

– Поможет – тем, кто не сильно упал. Недоступность кредитов, конечно, отпугивала многих покупателей.

А подорожавшее каско?

– То, что происходит на рынке автострахования, вообще никакому описанию не поддается. Паника какая-то у страховых компаний: деньги кончились – поднимем тарифы! Несерьезно это. Конечно, они привыкли работать на растущем рынке. На падающем – практически никто не готов жить. Поэтому и задирают ценники по каско, и это, конечно, тоже создает дополнительное ограничение для продаж автомобилей.

«Высокие проценты по кредиту – ладно, как-нибудь переживу», – думает потенциальный покупатель. Но тут ему говорят, что, условно, вместо 30 тысяч по каско, на которые он рассчитывал, ему нужно заплатить 80. Он думает: «Я не готов такие деньги платить за каско», а банк говорит: «Я не готов тебе без каско выдать кредит». И все, сделка не состоялась. И такое – сплошь и рядом.

С апреля еще и по ОСАГО тарифы выросли...

– Да. Много сегодня факторов, которые жизнь автомобилиста делают дороже. И это многих останавливает. Налоги, бензин, каско, ОСАГО – действительно, не каждый сегодня может позволить себе машину. Проблема еще и в том, что многие покупают автомобиль не по средствам. Это тоже неправильно. Ты хочешь авто за миллион, а реально у тебя есть возможности на 500 тысяч. Так умерь аппетиты! Зачем загонять себя? Зачем рисковать?

«К КОНЦУ ГОДА МЫ УВИДИМ ДРУГОЙ РЫНОК»

Какие проблемы стоят сегодня перед дилерами?

– Дорогие кредиты, прежде всего. Пусть продажи упали на 40% – ты мог бы с этим справиться, использовать какие-то свои инструменты, маркетинг пустить в ход. Но когда у тебя одновременно и доходы снижаются – потому что продажи провалились – и расходы растут – потому что банк пересмотрел условия кредитного договора – получают «ножницы». Дилерам, которые сидят на кредитах и у кого резко сократились продажи, сегодня хуже всего. И они, конечно, сейчас ищут выходы из этой ситуации.

И какие могут быть выходы?

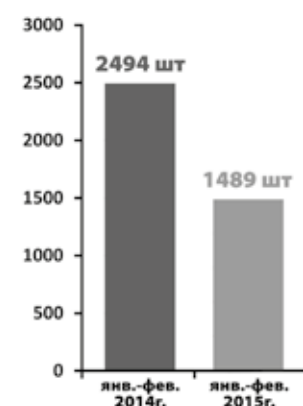
– Вплоть до выставления бизнеса на продажу. Есть уже такие факты в Иркутске. Не у всех все получается, но сделки купли-продажи все-таки происходят.

Начинаются процессы слияния-поглощения на рынке?

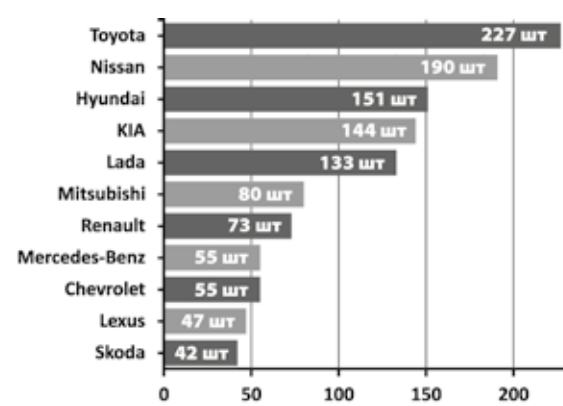
– Это закономерно. Вся экономика на этом построена, и автобизнес не исключение. К концу года мы увидим другой рынок в Иркутске, я думаю. Не-

НАГЛЯДНО

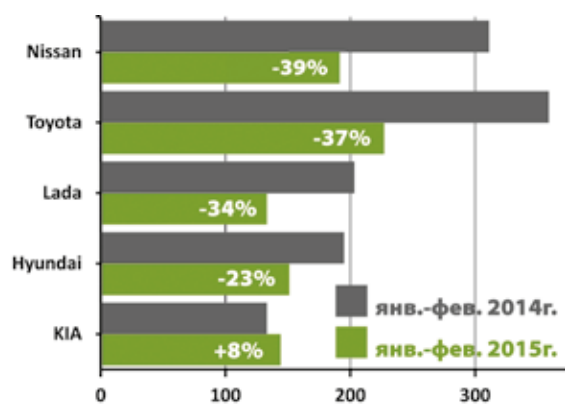
Продажи новых авто в Иркутске упали на 40%



11 самых продаваемых марок авто в Иркутске в январе-феврале 2015 г.



На сколько % упали/выросли лидеры иркутского авторынка



Источник: АЕВ (Ассоциация Европейского Бизнеса)

которые бренды и вовсе уйдут с рынка: кому хочется работать в убыток.

Этакая «защитка» произойдет?

– Ну да. Сейчас в Иркутске порядка 40 брендов. Может, 30 останется. На самом деле, это было бы хорошо для всех. Когда брендов много, клиент бегаёт от одного дилера к другому, ему трудно сделать выбор. Доходная составляющая «размазывается». Если посмотреть, то на всех развитых рынках присутствует ограниченное количество брендов – 10-15. К нам же в Россию пришли все, кто только мог, потому что рынок хорошо рос и казался перспективным.



Не думаю, что дно уже рынком пройдено. Резких провалов каких-то ждать уже не стоит, а катиться мы еще будем – до лета, наверное

Бренды уже начинают уходить из страны. Решение General Motors было первой ласточкой?

– На самом деле, новость о решении GM не была ни шокирующей, ни сенсационной. Было ясно, что бренд присутствует на местных рынках скорее номинально. Ради чего? Чтобы просто быть? И содержать при этом дистрибуторскую сеть, склады... То, что дистрибутор принял для себя это решение, – понятно.

Кто уйдет следующим? На кого ставит?

– Трудно делать прогнозы. Все зависит от того, какая у бренда сеть, какие затраты он несет на сегодняшний день. У некоторых – только маленький дистрибуторский офис, складов почти нет – они могут до последнего сидеть. Некоторые говорят, что Ford уйдет – но он

уже слишком глубоко «завяз» в России. Так что вряд ли.

«РЫНОК ПРОВАЛИТСЯ НА 40%»

В конце прошлого года многие боялись, что автомобили подорожают в два раза. На сколько процентов на самом деле выросли цены?

– До 30%. Большого роста я, вроде, не видел. Дистрибуторы сдерживают рост цен за счет своей маржи, за счет внутренних резервов, потому что понимают, что сильный рост стоимости может совсем оттолкнуть покупателей.

Наоборот, все стараются какие-то выходы искать. Запускают свои кредитные программы, беспроцентные рассрочки. Пересматривают модельные ряды. Ассортиментная линейка сегодня очень здорово сужается у многих брендов. Это понятно: курс изменился процентов на 50-55, а цены – только на 30. Некоторые дорогие модели к нам совсем пока не везут: слишком велики потери дистрибутора.

Ситуация на рынке новых автомобилей как влияет на вторичный рынок?

– «Вторичка» хорошо себя чувствует. Многие клиенты, которые не могут позволить себе новый автомобиль, обратили внимание на «вторичку». Тем более, предложение там растет, ассортимент становится разнообразнее, достаточно свежие машины продаются – и годовая

и двух-трехгодичные. На этом рынке достаточно активно можно сегодня работать.

А вообще, мне кажется, шок уже прошел. Люди начинают привыкать к новым ценам, к новой реальности.

То есть скоро рынок начнет восстанавливаться?

– Не знаю, скоро ли. Не думаю, что дно уже рынком пройдено. Резких провалов каких-то ждать уже не стоит, а катиться мы еще будем – до лета, наверное.

Минпромторг прогнозировал, что по итогам года рынок может упасть на 50%. Но, благодаря господдержке, как считают власти, снижение составит 24%. Вы этот оптимизм разделяете?

– Нет. В декабре еще я думал, что падение в 2015 году будет процентов 25. А сейчас более консервативно смотрю на вещи. Думаю, процентов на 40 провалится рынок. Сильно он все-таки был перегрет. Есть еще один вариант развития событий – рынок упадет на 30%, но значительно уменьшится средний чек.

Многие люди, которые даже могут позволить себе покупку машины, задумаются: «А зачем? Давайте подождем, будем более рационально относиться к своим возможностям». Люди разбавили дилеров, регулярно меняя машины, рост рынка был слишком бурным, такой перегрев очень вреден для экономики.

А иркутский рынок, по вашим прогнозам, с какими результатами закончит год?

– В прошлом году мы продали порядка 17 тысяч легковых машин в Иркутске. Если в этом году продадим 10 тысяч – это будет уже неплохо.

Анна Масленникова, Газета Дело

«В Иркутске наблюдается 'круговорот' б/у автомобилей»

Почему, вопреки ожиданиям и опыту прошлых лет, после Нового года на вторичном авторынке в Иркутске не наступило затишье? Как изменились цены на б/у авто? Почему перспективы развития рынка сегодня зависят от курса доллара? Своим мнением с Газетой Дело поделился Максим Петров, заместитель директора ООО «Японмото».

«К КОНЦУ ГОДА РЫНОК СТОЯЛ ПУСТОЙ»

– В декабре на вторичном авторынке в Иркутске был ажиотаж, обусловленный паникой, ростом курса доллара и отсутствием понимания, что будет дальше. Автомобили моложе 5-6 лет стремительно раскупались, авторынок к концу года стоял пустой, количество предложений на б/у рынке Иркутска упало примерно на 40%. На авто старше возрастом спрос был не так велик, но на общей волне и их хорошо покупали. Добавили ажиотажа покупатели из Казахстана, для которых наши автомобили подешевели из-за колебаний курса валют в два раза.

«ПОСЛЕ НОВОГО ГОДА ЗАТИШЬЯ НЕ НАСТУПИЛО»

– После Нового года, вопреки ожиданиям и опыту прошлых лет, затишья на рынке не наступило. Автосалоны существенно переписали цены, из-за чего продажи новых авто критически упали,

ввоз б/у авто из-за границы практически прекратился – желающим купить автомобиль не осталось выбора, кроме как идти на рынок.

К тому же возник психологический барьер: существенная разница в цене между автомобилями в салоне и автомобилями на рынке. Так, цены на подержанные авто старше 5-6 лет практически не изменились, а на более молодые машины повышение цен составило в среднем 10-20%.



Цены на подержанные авто старше 5-6 лет практически не изменились, а на более молодые машины повышение цен составило в среднем 10-20%

На сегодняшний день ощущается острая нехватка б/у автомобилей возрастом до пяти лет, отчасти обусловленная отсутствием ввоза таких авто из-за границы. «Старый» завод заканчивается, а по новым курсам трейдеры не решаются завозить автомобили.

Поэтому в основном сейчас наблюдается «круговорот» б/у автомобилей, автопарк стареет и изнашивается.

«БУДУЩЕЕ РЫНКА ЗАВИСИТ ОТ КУРСА ДОЛЛАРА»

– Предполагаю, что будущее рынка сегодня зависит от курса доллара. Если курс упадет ниже какой-то психологической отметки, допустим в 50 рублей за доллар, начнется постепенное наращивание объемов ввоза б/у автомобилей, да и дилеры должны будут немного понизить цены. Если же курс останется на высоких отметках, рынок на длительное время останется без пополнения извне. В этом случае старые автомобили будут переходить из рук в руки, рынок замедлится.

В отдаленной же перспективе в этом случае покупателю придется привыкать к новым ценам и покупать авто в салоне или ввозить б/у машины из-за границы по ценам на 30-50% выше, чем были до Нового года. При негативной ситуации с долларом рынок ожидает длительная стагнация.

ОСАГО уходит в рост

Новые тарифы ОСАГО вступили в силу с 12 апреля. Полисы, в среднем, подорожали на 40-60%. Вместе с тем увеличен и лимит выплат: теперь пострадавшим в ДТП будут выплачивать до 500 тысяч рублей вместо прежних 160 тысяч. Как скажутся нововведения на страховщиках и их клиентах? С этим вопросом мы обратились к участникам рынка.

«Мы ожидаем увеличения объемов выплат по жизни и здоровью»



Сергей Демидов, управляющий директор департамента страхования автотранспортных средств Группы Ренессанс Страхование:

– Уже сейчас страховой рынок испытывает ряд системных проблем, и некоторые страховые компании вынуждены отказываться от ОСАГО.

Изменение курсов валют и негативные тренды автомобильного рынка влекут за собой все большие расходы страховых компаний и рост убыточности. Убытки по ОСАГО стремительно увеличиваются из-за падения курса рубля, которое привело к существенному росту цен на запчасти и стоимости ремонта.

Кроме того, значительно выросли лимиты выплат по жизни и здоровью. Вместо 160 тыс. рублей на каждого потерпевшего теперь будет выплачиваться до 500 тыс. рублей, также существенно расширен перечень родственников, которые могут получить выплату: это будут не только иждивенцы, но и все ближайшие родственники.

Сейчас крайне сложно оценить, насколько вырастут объемы выплат по жизни и здоровью. Мы ожидаем, что увеличение будет очень существенным: как в силу увеличения лимита выплат, так и из-за коренного изменения механизма выплат: теперь потерпевшим будет гораздо проще получить выплату, не тратя время на сбор дополнительных справок и документов.

Частота пересмотра тарифов ОСАГО зависит от того, насколько значительные изменения происходят с убыточностью: экономическая ситуация, курсы валют и изменения стоимости ремонта, судебная практика – все это напрямую влияет на уровень убыточности ОСАГО. Мы надеемся, что убыточность не будет превышать допустимых значений, и пересмотр в ближайшее время не потребует.

«На какой срок хватит новых тарифов, покажет время»



Оксана Якубова, директор Иркутского филиала ОАО «СОГАЗ»:

– Банк России с 12 апреля повысил на 40% базовые тарифы ОСАГО для большей части категорий транспортных средств, при этом тарифный коридор, применяемый страховщиками, расширен с 5 до 20%. В итоге базовый тариф на страхование легкового автомобиля будет варьироваться от 3432 до 4118 рублей. Важно отметить, что территориальный коэффициент для Иркутска не изменился и составляет 0,8-1,7.

Корректировка тарифов ОСАГО позволит на некоторое время стабилизировать рынок автогражданки, кризис на котором нарастал в последние несколько лет. Наглядное подтверждение убыточности ОСАГО – это то, что многие страховщики, среди которых были крупные компании, почти полностью свернули операции по обязательной автогражданке.

Повышение тарифа осенью прошлого года на 23-30% было первым после 11 лет действия закона об ОСАГО и

стало лишь компромиссным решением на тот момент. Уже тогда такое повышение участники рынка считали недостаточным.

В апреле случилось очередное нововведение: более чем в три раза – до 500 тыс. рублей – расширен лимит страхового покрытия при причинении вреда жизни и здоровью потерпевших в ДТП (для договоров ОСАГО, заключенных до 1 апреля 2015 года, будет действовать прежний лимит выплат в размере 160 тыс. рублей). Причем выплаты пострадавшим будут рассчитаны по специальной таблице и произведены по факту травмы. Нельзя также сбрасывать со счетов и рост стоимости автозапчастей и цен на ремонт, который произошел на фоне девальвации рубля и не нашел отражения в повышении базового тарифа в октябре 2014 года. Все эти факторы учтены в новых тарифах ОСАГО.

На какой срок хватит новых тарифов, покажет время. Позиция Банка России, который досконально разобрался в таком проблемном на сегодняшний день сегменте, как ОСАГО, представляется весьма конструктивной. И повышение базовых ставок, и введение тарифного коридора – важные шаги на пути к полному отказу от тарифного регулирования в ОСАГО, которое, хочется верить, рано или поздно все-таки произойдет.

Высока вероятность того, что ряд страховщиков будут активнее применять диапазон тарифного коридора, что создаст реальную конкуренцию на рынке и борьбу за клиента. А значит, выведет ситуацию с ОСАГО на качественно новый уровень развития.

«Революционный» бизнес Михаила



Фото А. Федорова

вые направления, – говорит бизнесмен. – Плитка и обои – и этого достаточно. Такова моя философия: развиваться не вширь, а вглубь, быть профессионалом в своей нише. Нельзя объять необъятное».

Сегодня в салоне M-Studio представлено около ста мировых дизайнерских брендов плитки разных ценовых сегментов, в «Библиотеке обоев» – порядка 400-500 каталогов тридцати дизайнерских брендов. С 2004 года Григорьев посещает ведущие международные выставки и привозит в Иркутск самые интересные и актуальные коллекции.

Сотрудники M-Studio так же «болеют» дизайном интерьера, как и Михаил. «Многие работают со мной с самого основания, приходят, конечно, и новые люди – ведь мы растем. Однако открывать гипермаркеты отделочных материалов мне не интересно. Мы не любим работать на потоке. Каждая продажа – это индивидуальный контакт, отдельная история».

Конкурентов Михаил не боится: важно предлагать хороший, уникальный ассортимент, и твой клиент будет с тобой. Куда опаснее влияние внешних факторов. Недавняя девальвация, например, привела к повышению цен на товары M-Studio на 40-50%. Часть клиентов это заставило отложить покупку, что отразилось на финансовых результатах компании.

Однако к проблемам Михаил, переживший на своем предпринимательском веку не один кризис, относится философски: «Конечно, экономическая ситуация сегодня не очень хорошая. Но это – явление природы, стихия. Ветер дует, дождь идет – но ничего катастрофического не происходит».

«БИЗНЕС И ИСКУССТВО – РЯДОМ»

Михаил Григорьев известен в Иркутске не только как предприниматель с почти 20-летним стажем, совладелец салона M-Studio и Design Bar, но и как один из идеологов Галереи Революция, в которой гармонично уживаются бизнес и искусство. Как «впрячь в одну телегу коня и трепетную лань»? Почему нужно расти не вширь, а вглубь? Зачем открывать бар в месте, с точки зрения ресторанного бизнеса обреченном на провал?

«В 'ДЕВЯНОСТЫЕ' ПРОДАВАЛОСЬ ВСЕ»

«Кризис? Сегодня? Что вы?! Я очень веселюсь, когда такое слышу. Все это – нормальные эволюционные процессы. Вот в девяностые был кризис! Настоящий разлом, когда все рушилось, вставало с ног на голову...», – говорит Михаил Григорьев.

Перестройка изменила судьбы многих,

и он не стал исключением. В 1992 году, после окончания политехнического института, Михаил не пошел работать по своей специальности «Производство и конструирование радиоаппаратуры», а устроился в компанию к отцу своего товарища.

«Девяностые» были золотыми временами для бизнеса (если упустить некоторые неприятные моменты), – с улыбкой вспоминает наш герой. – Рынок сбыта был огромный, главное – товар достать. А про-

давалось все – мы продавали холодильники, телевизоры, стиральные машинки».

Поработав по найму и получив богатейший опыт в предпринимательстве, в середине девяностых Михаил отправился в «свободное плавание». Открыв с единомышленниками магазин M-Studio, он начал заниматься продажей обоев, европейских отделочных материалов – учил иркутян делать ремонт «по-новому», выбирая качественное и красивое, и был одним из пионеров в этой сфере.

«РАСТЕМ НЕ ВШИРЬ, А ВГЛУБЬ»

Не все давалось легко, но Григорьеву удалось «воспитать» своего клиента, приобщить его к красоте. Сегодня салон M-Studio представлен тремя точками, предлагающими обои, лепной декор и плитку в ценовом сегменте «средний и выше среднего».

«Мы сознательно не запускаем но-

Сегодня, кроме рынка отделочных материалов, Михаил осваивает и ресторанный бизнес: в 2012 году он с партнерами открыл бар. И M-Studio, и Design Bar успешно работают на единой площадке – в Галерее Революция (БЦ Sобрание). Торгово-выставочное пространство, выполненное в стиле лофт, занимает два этажа одного из бывших зданий завода им. Куйбышева и, пожалуй, не нуждается в представлении.

Григорьев, один из идеологов проекта, вспоминает: «Идея торгово-выставочного пространства витала в воздухе давно, и в 2008 году – тогда магазин

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

Вакансия	Зарплата	Компания	Вакансия	Зарплата	Компания
Менеджер по работе с клиентами	от 35 000 руб	Фитнес-клуб Весна	Региональный менеджер	от 40 000 руб	Деньга
Повар	от 40 000 руб	ООО Персонал Студия	Главный бухгалтер	от 35 000 руб	ООО ПраймКонсалт
Директор регионального подразделения	от 50 000 руб	ЭлектроКомплектСервис	Менеджер ресторана	от 35 000 руб	Бигл
Руководитель отдела продаж	от 60 000 руб	РРФ Страхование жизни	Архитектор.NET	от 100 000 руб	Клик Персонал
Управляющий розничным магазином	от 40 000 руб	САКС Игрушки	Менеджер по продажам телекоммуникационных услуг	от 80 000 руб	Coleman Services
Главный специалист по бизнес-анализу эффективности технических мероприятий	от 70 000 руб	ООО Иркутская нефтяная компания	Администратор ресторана	от 35 000 руб	Бигл
Ведущий экономист	от 48 000 руб	ООО Иркутская нефтяная компания	Менеджер по продажам	от 35 000 руб	Иркутский БиоФарм
Юрисконсульт	от 80 000 руб	Слата, ГК	Специалист по взысканию задолженности	от 50 000 руб	Сентинел Кредит Менеджмент
Торговый представитель на ОТП	от 43 000 руб	Слата, ГК	Эксперт промышленной безопасности	от 70 000 руб	ООО ТехкранДиагностика
Ведущий сметчик	от 40 000 руб	Слата, ГК	Директор по продажам	от 50 000 руб	Ренессанс Жизнь, страхование
Руководитель Агентства по туризму муниципального образования	от 120 000 руб	ООО Ориан-Персонал, центр кадрового менеджмента	Продавец-консультант элитной недвижимости г. Сочи	от 55 000 руб	ООО Элитный Сочи
Супервайзер торговых представителей	от 35 000 руб	ОАО Нэфис Косметикс	Ведущий инженер отдела разработки	от 91 000 руб	ООО Иркутская нефтяная компания
Специалист по работе с ключевыми клиентами	от 80 000 руб	АНКОР, кадровый холдинг	Руководитель отделения банка	от 70 000 руб	Банк Русский Стандарт
Торговый представитель, ГСМ	от 45 000 руб	АНКОР, кадровый холдинг	Региональный менеджер по работе с ключевыми клиентами	от 200 000 руб	Фарм-Трэйд
Руководитель горничных	от 55 000 руб	АНКОР, кадровый холдинг	Менеджер по продажам	от 50 000 руб	ООО ВостСибТранс
Директор отделения	от 120 000 руб	ГК "СПОРТМАСТЕР"	Агент по недвижимости	от 70 000 руб	Century 21
Главный бухгалтер	от 35 000 руб	ООО Объединенная Текстильная компания	Заместитель начальника строительного комплекса	от 40 000 руб	ООО Холдинговая Компания Новолекс
Главный бухгалтер	от 60 000 руб	ООО ЛесЭкспорт	Руководитель отдела продаж в сфере строительства	от 50 000 руб	ООО СК Сибирь
Менеджер по продажам и развитию	от 40 000 руб	Энфорта	Технолог кондитерского производства	от 50 000 руб	HR GYM
Менеджер по продажам (тендеры, маркетинг, реклама)	от 40 000 руб	Госзаказ	Системный администратор	от 35 000 руб	ЗАО ЭНЕРГОТЕХМАШ
Руководитель подразделения (сектор обработки и доставки грузов)	от 38 000 руб	DPD в России	Риэлтор	от 40 000 руб	HR GYM
Менеджер по продажам услуг	от 50 000 руб	Госзаказ	Региональный представитель	от 40 000 руб	HR GYM
Старший тестировщик	от 55 000 руб	Клик Персонал	Торговый представитель	от 35 000 руб	РОССКО
Менеджер по продажам	от 35 000 руб	Экомак	Коммерческий директор	от 150 000 руб	Актион-диджитал
Специалист по взысканию просроченной задолженности	от 40 000 руб	ОТП Банк, АО	Руководитель производственного подразделения	от 50 000 руб	ООО Марс стиль
Начальник отдела по работе с клиентами	от 35 000 руб	ОАО ФСКБ Приморья Примсоцбанк			

Григорьева

M-Studio уже работал в БЦ Sobranie – его собственники обратились к нам за помощью в ее реализации. Нам удалось собрать наших единомышленников под одной крышей, через год одного этажа оказалось мало: запустили второй».

Название «Галерея Революция» родилось само, и, как говорит Михаил, никакого политического подтекста не имеет. Все просто: во-первых, здание находится на улице Октябрьской Революции, а во-вторых, появление подобного арт-пространства в Иркутске в 2008 году было действительно событием революционным.

Сегодня в Галерее Революция представлено около 20 компаний. Живопись, графика, предметы интерьера, обои, отделочные материалы – все, что нужно для решения задач дизайнера, собрано в одном месте. Галерея Революция – это, по словам Михаила, «дворец дизайнера». Ценовой сегмент – средний и выше. «Потолка цен в дизайне не бывает», – смеется Григорьев.

Торговое направление органично сочетается в Галерее Революция с выставочным: арт-проекты, перформансы, фотовыставки – в арт-галерее постоянно что-то происходит. Атмосфера творчества, красоты, стиля делает Галерею Революция центром притяжения для людей, неравнодушных к прекрасному. И таких в Иркутске немало.

«Нужно отдать должное собственникам бизнес-центра, которые не только поддерживают наши идеи, но и дают развиваться нашим компаниям, предлагая приемлемые арендные ставки», – отмечает Михаил. – Мы сегодня платим 1200

рублей за квадратный метр, для сравнения, на «Фортуна» платили в 2,5 раза больше. Адекватная аренда позволяет нам как бизнесменам дышать свободнее.



Я считаю, что свое дело нужно открывать, в первую очередь, из-за идеи. Что принесет твой бизнес, какую пользу? «Я хочу крутую машину и много денег – пойду-ка открою бизнес» – это изначально провальная затея. Не все, что приносит деньги, хорошо. Самый финансово успешный бизнес – это вообще торговля наркотиками и оружием

Мы, например, в прошлом году смогли расширяться – выделив в отдельное подразделение «Библиотеку обоев» «MSTUDIO2LUX».

«МЫ НАРУШИЛИ ПЕРВОЕ ПРАВИЛО РЕСТОРАТОРА»

Design Bar своим рождением обязан именно Галерее Революция: многие посетители проводят в арт-галерее не один час – обсудить детали интерьера приятно за чашкой кофе или бокалом коктейля.

«Открывая заведение, мы очень многое сделали не по правилам: в торговом центре, на втором этаже, без окон, в

нежилом массиве – профессиональные рестораторы, наблюдая за нашими действиями, буквально крутили у виска, – смеется Михаил. – Ведь первое, правда, «шуточное», правило ресторатора гласит: «Можешь не открывать ресторан – не от-

хватывает (потенциальные гости бара заканчивают рабочий день и уезжают из центра города), то днем свободных мест нет. Кто-то заходит перекусить после покупок, кто-то приходит на обед специально.

Гастрономический ланч: салат, суп, горячее и чай – пользуется огромной популярностью. «Стоимость ланча – от 250 до 400 рублей. Мы сознательно не поднимали цены после декабрьских событий: теряем в деньгах, конечно, но сохраняем своих гостей. И посещаемость бара не падает».

Вообще, как говорит Григорьев, ресторанный бизнес – дело непростое. Особенно когда хочешь не просто зарабатывать деньги, но и предлагать качественную услугу, безупречный продукт: «У нас не курят с самого первого дня (хотя раньше это разрешалось), у нас сознательно нет пива. Все это – большой минус по бизнесу. Но не все измеряется деньгами».

«Атмосфера у нас в баре очень демократичная и свободная, людям с комплексом «царей» у нас не очень комфортно, – с улыбкой говорит бизнесмен. – Но «лишние» люди быстро отсеиваются, а «наши» остаются с нами – и в этом плюс удаленности бара от больших пешеходных потоков».

В день в Design Bar приходит порядка ста человек. И если вечером, как признается Михаил, загрузки не

хватает (потенциальные гости бара заканчивают рабочий день и уезжают из центра города), то днем свободных мест нет. Кто-то заходит перекусить после покупок, кто-то приходит на обед специально.

Гастрономический ланч: салат, суп, горячее и чай – пользуется огромной популярностью. «Стоимость ланча – от 250 до 400 рублей. Мы сознательно не поднимали цены после декабрьских событий: теряем в деньгах, конечно, но сохраняем своих гостей. И посещаемость бара не падает».

Вообще, как говорит Григорьев, ресторанный бизнес – дело непростое. Особенно когда хочешь не просто зарабатывать деньги, но и предлагать качественную услугу, безупречный продукт: «У нас не курят с самого первого дня (хотя раньше это разрешалось), у нас сознательно нет пива. Все это – большой минус по бизнесу. Но не все измеряется деньгами».

«ГЛАВНОЕ – НЕ ДЕНЬГИ, А ИДЕЯ»

Начинающим предпринимателям наш собеседник советует набраться опыта, прежде чем начинать бизнес. Нужно обязательно разбираться в своей сфере, быть профессионалом. Брать кредиты на старте, по мнению Михаила, – идея не из лучших: «Мы сотрудничаем с Промсвязьбанком и Банком Москвы, но кредитуемся нечасто. Я убежден: кре-

дит нужно брать только тогда, когда ты четко понимаешь, что это даст рывок твоему развитию, иначе можно попасть в кабалу».

«А вообще я считаю, что свое дело нужно открывать, в первую очередь, из-за идеи, – говорит Григорьев. – Что принесет твой бизнес, какую пользу? «Я хочу крутую машину и много денег – пойду-ка открою бизнес» – это изначально провальная затея. Не все, что приносит деньги, хорошо. Самый финансово успешный бизнес – это вообще торговля наркотиками и оружием».

По его мнению, бизнесмен должен быть, прежде всего, социально ответственным, приносить своей деятельностью пользу. Исторически, напоминает он, Иркутск был городом купеческим. И своим развитием во многом обязан именно меценатству.

«Сегодня городу, например, не хватает хорошего выставочного пространства, концертного зала. Да, это огромные деньги. И, видимо, предприниматели, имеющие большие капиталы, еще не созрели до таких инвестиций. Не мешало бы нам всем почитать иркутскую историю и поучиться у коллег-купцов. Мы все ждем, что кто-то что-то сделает для нас: мэр, губернатор... Да, они должны что-то делать, но и мы – должны тоже».

Анна Масленникова,
Газета Дело

Выбери свой тарифный план!

С развитием бизнеса возникает необходимость в расчетно-кассовом обслуживании. Программа фиксированных тарифных планов имеет преимущества перед остальными, так как экономит денежные средства клиента и позволяет дистанционно управлять открытым счетом в банке.

В состав тарифных планов включены наиболее востребованные услуги расчетно-кассового обслуживания, предоставляемые в определенном объеме по фиксированной единой цене. При этом стоимость тарифного плана ниже стоимости аналогичного объема услуг при обслуживании по стандартным тарифам.

Сбербанк России предлагает малому

и микробизнесу сразу несколько тарифных планов на расчетно-кассовое обслуживание. Предприниматели могут сами выбирать тарифный план в зависимости от набора услуг, которые необходимы их бизнесу.

Тарифы «Базис», «Актив», «Оптимал» и «Зарплатный» включают в себя следующие услуги: ведение счета в рублях, прием и выдача наличных, проведение

электронных платежей, предоставление справок по счетам и выписок, доступ к сервису «Сбербанк Бизнес Онлайн».

По словам начальника отдела продаж малому бизнесу Байкальского банка ОАО «Сбербанк России» Любови Саниной, разница между тарифными планами заключается в том, что каждый из них предусматривает возможность выбора различных лимитов по количеству

проводимых электронных платежей в течение месяца и объемам операций по приему и выдаче наличных средств.

Предприятия розничной торговли работают с большими объемами наличности, поэтому для них предпочтительнее тарифный план «Актив». Компании сегмента микробизнес, имеющие не слишком активный денежный оборот, также могут сэкономить, выбрав тарифный план «Актив». «Оптимал» предназначен, в большей степени, для предприятий с высокой долей безналичных расчетов. При этом стоимость таких услуг, как ведение счета в рублях, ежемесячная плата за «Сбербанк Бизнес Онлайн», предоставление справок по счетам, одинакова для всех тарифов.

Тарифный план «Зарплатный», помимо наиболее востребованных услуг расчетно-кассового обслуживания, включает в себя также зарплатный проект. Это инструмент, который позволяет полностью исключить пересчет, транспортировку, хранение и учет крупных сумм наличных денежных средств, а также трудоемкую ручную процедуру их выдачи каждому сотруднику. Весь процесс выплаты заработной платы заключается в перечислении единым платежом общей суммы выплат и передаче в банк списка сотрудников для зачисления денежных средств на счета их международных зарплатных карт. При этом в рамках тарифного плана отсутствуют ограничения по количеству перечислений зарплаты

и числу выпускаемых для работников карт.

Для обслуживания на условиях тарифных планов необходимо открыть расчетный счет в валюте РФ, оформить дополнительное соглашение об обслуживании по тарифным планам и представить в банк соответствующее заявление. После этого с первого числа следующего месяца после подачи заявления клиент



Разница между тарифными планами заключается в том, что каждый из них предусматривает возможность выбора различных лимитов по количеству проводимых электронных платежей в течение месяца и объемам операций по приему и выдаче наличных средств

может пользоваться всеми услугами, которые подразумевает выбранный по его усмотрению тарифный план.

Подключить действующие тарифные планы можно во всех офисах обслуживания юридических лиц на территории Байкальского банка ОАО «Сбербанк России».

На правах рекламы.

ОАО «Сбербанк России». Генеральная лицензия Банка России на осуществление банковских операций 1481 от 08.08.2012 г. Официальный сайт Банка – www.sberbank.ru.



Абоненты «Ростелекома» в Сибири стали чаще заказывать услуги через веб-портал

Сервис дистанционного заказа услуг «Подключиться» на портале www.rt.ru, запущенный компанией «Ростелеком» весной 2012 года, становится все более популярным. С начала текущего года клиенты оператора в Сибири заказали порядка 28 тысяч услуг. По сравнению с аналогичным периодом прошлого года число заказов увеличилось на 62%.



Online-сервис доступен на сайте компании «Ростелеком» www.rt.ru с марта 2012 года и позволяет дистанционно оформить заявку на одну или нескольких базовых услуг оператора: «Домашний телефон», «Домашний Интернет», «Интерактивное телевидение». Для этого необходимо заполнить небольшую анкету и оставить клиентские данные, достаточные для проверки технической возможности подключения.

«Мы хотим, чтобы наш веб-портал стал реальным «супермаркетом услуг» для своих потребителей, который сможет оказывать помощь с выбором необходимых опций, а также при заказе услуг и последующей оплате, – комментирует Максим Кудрявцев, Вице-Президент – Директор макрорегионального филиала «Сибирь» ОАО «Ростелеком». – Так, в прошлом году было проведено 780 тыс. интернет-платежей через сайт «Ростелекома» в Си-

бири, а сумма превысила полмиллиарда рублей. При этом клиенты заказали порядка 80 тысяч услуг».

На портале www.rt.ru сейчас действует абсолютно новый подход к предоставлению информации: взамен текстовых описаний – уникальная информативная графика и быстрые функции. Отказ от текстовых оформлений к описаниям в пользу информативной графики и уникальных навигаторов делают отображаемые данные более доступными.

Наиболее активно online-сервисом «Подключиться» пользуются клиенты «Ростелекома» в Красноярском крае, Новосибирской и Иркутской областях. Самой заказываемой услугой является «Домашний Интернет» – на него приходится 57% заявок. Всего через данный сервис клиенты заказали подключение Интернета – 16 000 раз, телефонии – более 3 000 раз и Интерактивного телевидения – около 8 500 раз.

Чтобы быстро пополнить лицевой счет любой услуги, клиенту необходимо зайти в раздел «Оплата» на сайте www.rt.ru. В специальных полях нужно ввести номер лицевого счета или 10 цифр домашнего телефона (с кодом города), а также сумму платежа, которая должна составлять не менее 1 рубля и не более 30 000 рублей. Далее на странице оплаты вводятся реквизиты банковской карты VISA или MasterCard. Оплата с использованием банковских карт через сайт компании осуществляется с применением самых современных технологий защиты от интернет-мошенничества.

ВТБ поддержал ведущего сельхозпроизводителя Приангарья

ВТБ в Иркутске открыл кредитную линию ОАО СХ «Белореченское» объемом 400 млн рублей сроком на 1 год. Заемные средства предоставлены ведущему сельскохозяйственному предприятию Иркутской области для финансирования текущей деятельности.

Руководитель дирекции ВТБ по Иркутской области Александра Макарова прокомментировала: «Хозяйство «Белореченское» и наш банк связывают партнерские отношения, ВТБ уже не первый год обслуживает внешнеторговые контракты клиента. Сейчас предприятие обратилось к нам за кредитными ресурсами. Финансирование сельхозпроизводителей и, в частности, поддержка аграриев по развитию импортозамещения в сегодняшних экономических условиях являются для нас одним из приоритетных направлений. Уверена, что поддержка ВТБ позволит ОАО СХ «Белореченское» увеличить объемы и ассортимент продукции, входящей в продовольственную корзину жителей Приангарья».

ОАО СХ «Белореченское» основано в 1993 г. на базе Усольской птицефабрики, ведущей историю с 1967 г. В наши дни ведет деятельность по следующим направлениям: производство куринных яиц и их переработка, животноводство,

растениеводство, овощеводство. Предприятие представлено в 30 населенных пунктах Иркутской области, обрабатываемая площадь более 70 тысяч гектаров. Реализует продукцию как оптом, так и через собственную сеть из 64 фирменных магазинов. Удельный вес валовой продукции СХ «Белореченское» в общем объеме сельхозпредприятий региона составляет 30%. В 2013, 2014 годах признано лучшим сельскохозяйственным предприятием Иркутской области.

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

Более подробно о Группе ВТБ можно прочитать на сайте www.vtb.ru



Ставки ниже. Сбербанк снизил ставки по кредитам для бизнеса

Сбербанк в апреле текущего года снизил процентные ставки по вновь выдаваемым кредитам для малого, среднего и крупного бизнеса. Снижение составило в среднем 1% годовых.

Снижение ставок затрагивает широкий спектр кредитных продуктов Сбербанка, в том числе оборотное кредитование, предоставление гарантий, краткосрочное кредитование контрактов с государственными заказчиками, кредитование проектов с государственной поддержкой.

«Снизив процентные ставки для корпоративных клиентов, Сбербанк подчеркивает свою готовность поддерживать приоритетные отрасли и проекты российской экономики в необходимых объемах, – отметила старший вице-президент Сбербанка Светлана Сагайдак. – Мы ожидаем прироста ссудной задолженности по крупному, среднему и малому бизнесу до 100 млрд рублей».

Как рассказал на брифинге и.о. управляющего Иркутским отделением Сбербанка России Владимир Крапп, корпоративный портфель Байкальского банка по юрлицам и ИП на сегодня составляет 177,6 млрд рублей, доля на рынке – чуть больше 30%.

Снижение ставок повысит привлекательность кредитных продуктов для иркутского бизнеса, уверен он: «Мы ставим себе цель увеличить кредитный портфель на 3-5% за полгода».

Как рассказала Евгения Супиева, начальник сектора продуктов и технологий отдела продаж малому бизнесу Байкальского банка Сбербанка, «Несмотря на то, что в стране кризисная ситуация, и все организации принимают различные антикризисные меры, Сбербанк развивается и предлагает новые условия и новые продукты. С марта банк выпустил новый продукт «Экспресс ипотека», который представляет собой предложение по кредитованию на приобретение объекта как коммерческой, так и жилой недвижимости для субъектов малого предпринимательства».

Помимо этого, Сбербанк активно сотрудничает с Агентством кредитных гарантий, которое предлагает свое поручительство: половина суммы кредита обеспечивается этим агентством. Как подчеркнула Евгения Супиева: «Кредитование имеет инвестиционные цели – поддерживать и развивать инвестиционные проекты».

Генеральная лицензия Банка России на осуществление банковских операций 1481 от 8 августа 2012 года. Официальный сайт Банка – www.sberbank.ru



Молодые предприниматели в Ангарске могут получить инвестиции Венчурного фонда

Промсвязьбанк совместно с Администрацией г. Ангарска провел отборочный тур проектов молодых бизнесменов на получение инвестиций Венчурного фонда. Отбор прошел впервые в городе и при максимальной поддержке администрации города Ангарска.



бизнес-идей от экспертов в различных областях бизнеса, которые присутствовали на отборе в качестве жюри.

В завершении очного отбора было подписано соглашение о сотрудничестве между Промсвязьбанком и Администрацией города Ангарска в рамках развития Венчурного фонда в городе Ангарске.

«Сегодня мы отобрали для дальнейшего рассмотрения Венчурным фондом Промсвязьбанка четыре проекта из шести представленных. Это очень достойный результат, и можно сделать вывод, что проекты были сильными, четко проработанными, воплотимыми в жизнь и готовыми принести финансовый результат как владельцу бизнеса, так и городу», – комментирует руководитель по развитию Венчурного фонда Алена Сокова.

На данный момент Венчурным фондом профинансировано уже 20 бизнес-проектов молодых предпринимателей из различных регионов России, среди которых проект предпринимателей из Иркутска по открытию брендового магазина PierreCardin.

Узнать более подробную информацию о Венчурном фонде и подать заявку на финансирование вы можете на сайте www.psbfund.ru. Либо позвонив по телефону в Иркутске (3952) 28-18-59.

На суд экспертной комиссии было представлено шесть бизнес-идей молодых предпринимателей из различных отраслей: проект по расширению туристической базы на Байкале, проект по организации собственного производства тортов для последующей реализации их через супермаркеты города, создание собственного производства постельного белья, расширение уже действующего предприятия по производству экодров, проект по производству рекламного оборудования и другие не менее интересные проекты. Общий объем запрашиваемых инвестиций составил около 30 млн рублей.

После просмотра и обсуждения всех заявленных презентаций экспертное жюри рекомендовало для последующего рассмотрения и дальнейшего анализа на инвестиции четыре проекта. Все участники получили ценные советы и рекомендации экспертов, а также оценку жизнеспособности своих

Зарплатник освобожденный: Райффайзенбанк запустил индивидуальное зарплатное обслуживание

Около полугода прошло с момента вступления в силу закона об отмене «зарплатного рабства». Как отреагировал рынок банковских услуг на перемены, и кто оказался в выигрыше от перемены «ветров» в федеральном законодательстве?



Пока немногие банки воспользовались изменениями в законе. Однако интересные предложения одно за другим появляются на рынке. Так, в начале апреля Райффайзенбанк выпустил новый продукт – индивидуальное зарплатное обслуживание. Любой, чей доход составляет

не менее 25 000 рублей в месяц, может бесплатно стать клиентом банка и пользоваться всеми привилегиями зарплатников. Для этого достаточно оформить пакет услуг в банке и перевести перечисленные заработной платы на счет в Райффайзенбанке.

«После трех месяцев с момента перехода на индивидуальное зарплатное обслуживание клиент может пользоваться всеми привилегиями ‘зарплатника’ – в том числе, льготными условиями по всем видам кредитования. Повышенные ставки по депозитам мы предлагаем на второй месяц обслуживания. Кроме того, до 31 мая все клиенты, подключившиеся к индивидуальному зарплатному проекту, получают cash back в размере 5% в течение следующих трех месяцев», – рассказывает Анна Тихонова, директор регионального центра «Сибирский», АО «Райффайзенбанк» (на фото).

Для того чтобы оформить индивидуальное зарплатное обслуживание, частное лицо должно приложить небольшое, но усилие – написать заявление в бухгалтерию (форму даст банк) или самостоятельно ежемесячно переводить средства с зарплатной карты компании на личную карту в Райффайзенбанке.

А для компаний малого и микробизнеса инди-

видуальные зарплатные предложения – это шанс бесплатно и быстро привести в порядок процесс начисления заработной платы. Когда у небольшой компании недостаточно ресурсов, чтобы заключить с банком договор о зарплатном проекте, то можно предложить всем сотрудникам написать заявления на индивидуальное зарплатное обслуживание. В результате компания сможет упорядочить и оптимизировать процесс выплаты зарплаты, а сотрудники получат бесплатно возможность обслуживаться в банке и пользоваться теми же привилегиями, что и персонал крупных компаний.

Иркутяне пока еще не распробовали все преимущества индивидуального зарплатного обслуживания, поскольку продукт для рынка новый.

«В числе трудностей, с которыми сталкиваются банки при продвижении подобных продуктов, я бы отметила опасения людей, что бухгалтерия компании отнесется недоброжелательно к их желанию воспользоваться законным правом перевода заработной платы в более удобный банк. Но во-первых, бухгалтеры довольно быстро адаптируются к новым условиям, и это станет привычным для всех. Во-вторых, для своих клиентов Райффайзенбанк также предоставляет возможность пользоваться зарплатным пакетом, самостоятельно переводя деньги на карту. В этом случае подавать заявление в бухгалтерию не обязательно», – отмечает Анна Тихонова.

На данный момент подобные продукты есть не во многих банках, кроме того, не так много времени прошло с момента запуска зарплатных предложений на рынке, чтобы оценить масштаб изменений. Однако эксперты оценивают данное направление как перспективное, поскольку требования клиентов к качеству банковского обслуживания возрастают, и недостаточно уже просто получать зарплату на карту вовремя.

Банк «Югра» открыл кредитную линию корпорации «Уралвагонзавод»

Банк «Югра» открыл кредитную линию ОАО «Научно-производственная корпорация «Уралвагонзавод» имени Ф. Э. Дзержинского» в размере до 3 млрд рублей сроком до двух лет.

Кредитные средства будут направлены на финансирование текущей деятельности компании.

Кредитная линия открыта в рамках стратегии банка по поддержке приоритетных отраслей экономики и предприятий отечественного оборонно-промышленного комплекса.

«Мы осуществляем планомерную работу по кредитованию организаций реального сектора эко-

номики, уделяя особое внимание проектам по финансированию системообразующих предприятий страны», – отметил председатель правления банка «Югра» Юрий Гусев.

Ранее СМИ сообщали о привлечении кредитных средств корпорацией «Уралвагонзавод» от ВТБ на 1,5 млрд руб. и Сбербанка на 1,8 млрд руб.



Технологический прорыв на рынке форекс: Альпари запускает новый ECN-счет

Альпари совместно с компанией AMTS Solutions готовят к запуску масштабный проект. Торговые сервера компании переводятся на работу в принципиально новый ECN, воплотивший все самые передовые технологии и решения в области интернет-трейдинга.

Новая архитектура ECN отличается повышенной стабильностью, в том числе и при обработке больших объемов высокочастотных запросов. Благодаря новому алгоритму исполнения вырастет скорость обработки клиентских заявок, а расширенный набор провайдеров позволит существенно повысить ликвидность. При этом при торговле на новом ECN-счете значительно увеличится скорость и точность исполнения заявок.

«Новый ECN-счет – это не просто ‘очередное улучшение’, он станет настоящим прорывом на рынке. Это тот случай, когда количество нововведений: архитектура, алгоритмы, технологии – приводит к принципиальным, качественным изменениям в торговле. Розничные клиенты смогут торговать фактически на тех же условиях, что и профессиональные трейдеры крупнейших мировых банков, глобальных маркет-мейкеров», – отметил генеральный директор Альпари Борис Шилов.

Более 120 тысяч активных клиентов Альпари получат возможность выставлять ордера внутри спреда, а пользователи торговых роботов смогут применять сложные и высокочастотные стратегии без ограничений.

«Альпари является крупнейшим форекс-брокером в России и странах СНГ и занимает достаточно высокие позиции и в других частях света. Компания всегда стремится идти в ногу со временем и использовать в своей работе самые передовые разработки. Очередным шагом в развитии Альпари стал переход на высокие технологии в основной сфере деятельности – трейдинге. Компания выбрала технологии AMTS Solutions, разработанные выходцами из Альпари и уже не первый год демонстри-

рующие очень высокую надежность и эффективность. Я уверен, что сейчас мы становимся свидетелями настоящей технологической революции: клиенты Альпари в ближайшее время не узнают свою компанию, а будущие будут поражены скоростью и качеством исполнения клиентских ордеров», – заявил генеральный директор AMTS Solutions Дмитрий Раннев.



Борис Шилов, генеральный директор Альпари

Новости одной строкой

■ Правительство Иркутской области намерено наращивать объемы строительства в рамках программы по переселению граждан из ветхого и аварийного жилья. Об этом заявил губернатор Иркутской области Сергей Ерошенко в эфире телеканала «Россия24». «В прошлом году было сдано более 100 тыс. кв. м жилья. Проблема требует решения, и поэтому мы в этом году и в последующие годы будем наращивать объемы вводимого жилья для переселения людей», – подчеркнул глава региона.

■ Губернатор Иркутской области Сергей Ерошенко проверил, как идут работы по реконструкции автомобильной дороги Иркутск – Листвянка на участке с 8 по 12 км. Как сообщает пресс-служба регионального правительства, все работы ведутся с опережением графика, проведены рубка леса и просеки, устройство земляного полотна, снятие асфальтобетонного покрытия, работы по переустройству коммуникаций, производится укладка металлических гофрированных труб.

■ Условия для развития предпринимательства планируют создать в Иркутской области. Как сообщает пресс-служба губернатора Приангарья, согласно целевым показателям Инвестиционной стратегии региона, объем инвестиций в основной капитал субъектов малого и среднего предпринимательства к 2018 году должен увеличиться вдвое, а доля занятых в малом и среднем бизнесе составить 27%.

■ Иркутская нефтяная компания увеличила на 45% – до 1,25 млн тонн – объем добычи сырья в первом квартале. Рост добычи нефти и конденсата происходит по-прежнему благодаря наращиванию фонда скважин и внедрению технологий, направленных на интенсификацию добычи, сообщает пресс-служба ИНК. В 2015 году компания намерена добыть около 6 млн тонн жидкого углеводородного сырья.

■ Общий объем погрузки Иркутского филиала АО «Федеральная грузовая компания» за первый квартал 2015 года превысил 2 млн тонн, или более 33 тыс. единиц вагонов, что на 3% превышает показатели аналогичного периода 2014 года.

■ ОАО «Осетровский речной порт» (ОРП) в навигацию 2015 года рассчитывает перевести соб-

ственным флотом до 300 тысяч тонн грузов, что в 2,2 раза больше, чем годом ранее. Для повышения эффективности грузоперевозок на предприятии создано обособленное подразделение (ОП) «Осетровская судоходная компания», в которую вошли 20 судов порта, 5 судов ООО «ВТК-Лена», а также 4 плавкрана.

■ РУСАЛ ввел в эксплуатацию первый пусковой комплекс шахты «Черемуховская-Глубокая» Североуральского бокситового рудника (СУБР). «Черемуховская-Глубокая» стала самой глубокой в России (1550 метров) и вошла в пятерку наиболее глубоких шахт мира. Общий объем инвестиций в сооружение шахты на сегодняшний день составил более 5,8 млрд рублей.

■ Правительство Приангарья получило контроль над иркутским аэропортом, переданным из федеральной в региональную собственность. «Аэропорт передан, а это ключевой объект транспортной инфраструктуры не только для Иркутской области, но и для всей России», – отметил губернатор Иркутской области Сергей Ерошенко. Он также подчеркнул, что ныне действующий аэроузел не соответствует современным нормам. Однако уже в ближайшее время глава региона планирует встретиться с потенциальными инвесторами, чтобы обсудить дальнейшее развитие аэропорта.

■ Иркутский завод тяжелого машиностроения рассматривает возможность инвестирования в ЗАО «Улан-Удэстальмост», которое сегодня находится в непростом финансовом положении из-за отсутствия необходимого объема контрактов и нехватки оборотного капитала. На 1 апреля 2015 года ИЗТМ уже имеет портфель заказов на сумму более 1,5 млрд рублей, из которых заказы на сумму около 600 млн рублей потенциально могут быть размещены на ЗАО «Улан-Удэстальмост».

■ X5 хочет купить сеть супермаркетов Spar у Александра Мамута. Структура X5 «Келвин лимитед» подала ходатайство на покупку семи юрлиц, управляющих магазинами Spar в Москве и нескольких близлежащих областях, в Федеральную антимонопольную службу. ФАС одобрила ходатайство, сообщает Ведомости. Представитель X5 Владимир Русанов подтвердил интерес ритейлера к сети Spar.

Деньги стали ближе

Сбербанк и Агентство кредитных гарантий поддерживают малый бизнес

Нехватка залогов является одной из основных причин отказа банков в выдаче кредитов малому бизнесу. Помочь при нехватке собственного залогового обеспечения при обращении предпринимателей за кредитами может Сбербанк в сотрудничестве с «Агентством кредитных гарантий». Агентство – финансовый институт, призванный способствовать развитию малого и среднего предпринимательства России посредством создания условий эффективности и доступности кредитных продуктов через предоставление гарантий и контргарантий. Совместная программа содействия предпринимательству стартовала в июне 2014 года.



Агентство готово предоставлять гарантии (совместно с региональными гарантийными фондами) в объеме до 70% от требуемого банками залога. Таким образом, предприниматели получают возможность привлечь в свои проекты значительно большие средства, чем те, на которые они могли бы рассчитывать только при наличии собственного обеспечения. А это, в свою очередь, расширяет для заемщиков круг инвестиционных проектов. Получение гарантии Агентства по кредитному продукту позволяет также снизить процентную ставку.

Процедура получения кредита под обеспечение Агентства кредитных гарантий выглядит следующим образом. Бизнесмен обращается в банк для

привлечения дополнительных денежных средств на цели финансирования инвестиционных проектов. Банк изучает документы, проводит анализ финансовых возможностей и объема собственных средств клиента. В случае, если предоставляемого заемщиком обеспечения недостаточно для принятия решения о выдаче кредита, банк информирует заемщика о возможности привлечения гарантии Агентства. При этом заемщик сам вправе заявить представителю банка о своем желании получить кредит с участием Агентства. Банк самостоятельно направляет заявку на получение гарантии от Агентства. Заемщику необходимо лишь подписать кредитный договор с банком в случае положительного решения со

стороны Агентства кредитных гарантий.

Для реализации возможности работы с продуктами Агентства Сбербанк расширил свою продуктовую линейку в части параметров кредитов, которые позволяют применять гарантию Агентства в качестве имущественного обеспечения. Сегодня кредитование под гарантию Агентства возможно по следующим банковским продуктам: «Бизнес-Инвест», «Бизнес-гарантия», «Госзаказ», «Доверие-Инвест» и «Бизнес-Оборот».

«Бизнес-Гарантия» – один из наиболее эффективных способов обеспечения исполнения обязательств. Этот продукт позволяет получить средства на дополнительное обеспечение исполнения компанией обязательств по сделке в виде гарантии банка. При оформлении гарантии имущество, передаваемое в залог, не подлежит обязательному страхованию.

Кредит «Бизнес-Инвест» помогает получить финансирование на приобретение имущества, осуществление ремонта или строительства, а также рефинансировать задолженность заемщика перед другими банками.

Кредит «Доверие-Инвест» – один из наиболее быстрых и удобных способов получить необходимую финансовую поддержку, оформив кредит без залога на инвестиционные цели.

Кредит «Госзаказ» позволяет получить средства на финансирование и возмещение затрат на исполнение государственных контрактов.

С кредитом «Бизнес-Оборот» можно пополнить оборотные средства, осуществить текущие расходы, а также реализовать планы по развитию бизнеса.

Кроме того, в рамках реализации государственной программы по поддержке малого и среднего предпринимательства России, Агентство кредитных гарантий сегодня предлагает новые антикризисные продукты:

1) Прямая гарантия для обеспечения выданных кредитов;

2) Прямая гарантия для обеспечения реструктурируемых продуктов/рефинансируемых кредитов;

3) Прямая гарантия для обеспечения кредитов для неторгового сектора с целью пополнения оборотных средств.

Подробнее узнать о совместной программе Сбербанка и Агентства кредитных гарантий можно в офисах банка, обслуживающих юридических лиц, или на официальном сайте www.sberbank.ru.

На правах рекламы.

ОАО «Сбербанк России». Генеральная лицензия Банка России на осуществление банковских операций 1481 от 08.08.2012 г.

Официальный сайт Банка – www.sberbank.ru.

СПРАВКА

Акционерное общество «Небанковская депозитно-кредитная организация «Агентство кредитных гарантий» учреждено решением Правительства РФ 5 мая 2014 года. Агентство кредитных гарантий – финансовый институт, созданный для поддержки и развития малого и среднего предпринимательства в России. 100% акций принадлежит Российской Федерации в лице Федерального агентства по управлению государственным имуществом. Уставной капитал – 50 млрд рублей. Официальный сайт Агентства: www.acgrf.ru

«В личных финансах рассчитываю только на себя»

В рубрике «Личные финансы» известные люди Иркутска – предприниматели, чиновники, общественные деятели – рассказывают о том, в какие активы предпочитают инвестировать, каким банкам доверяют, а в каких разочаровались. Своим мнением с Газетой Дело поделился Павел Лабуренко, генеральный директор ООО «Кузьмиха-сервис» Автоцентр Кузьмиха (официальный дилер SsangYong – Иркутск).

Про банки. Для себя я выбрал Сбербанк. Основным критерием, которым я руководствовался при выборе, – это, конечно же, надежность и большое количество банкоматов. Из дополнительных услуг я активно использую интернет-банкинг – очень удобная вещь, позволяющая сохранять мобильность.

Что касается работы, то наша компания сотрудничает с несколькими банками – это ВТБ, Сбербанк, Альфа-Банк. При выборе банка для компании в первую очередь были важны такие критерии, как надежность банка, его история и конкурентоспособная тарифная политика. Все остальное, на мой взгляд, вторично... Сотрудничая с этими банками, мы активно используем услуги инкассации денежной наличности и эквайринг.

Про отношение банков к клиентам. За последнее время отношение банков к клиентам существенно изменилось, и это, по моему мнению, процесс естественный. Уверен, многие это уже на

себе ощутили: в первую очередь, банки стали более требовательны к заемщикам, выросли проценты по кредитам.

Про банковскую систему. В настоящий момент российская банковская система переживает не самые лучшие времена: после недавнего «валютного шторма» происходит отток вкладчиков, снижается индекс доверия к системе и увеличивается количество кредитных просрочек как со стороны физических, так и юридических лиц. Соответственно, многие банки испытывают недостаток капитала. Думаю, в этой непростой ситуации устоят только крупнейшие банки, но выводы делать еще рано. Время покажет.

Про сбережения и инвестиции. Часть накопленного инвестировано в землю, часть – в акции, а часть лежит на депозите в Сбербанке, в рублях. Уважаю нашу национальную валюту! Но если трезво оценивать ситуацию, как бы это ни было печально, – если американский доллар и евро начнут «кашлять» – рубль уже «забьется в конвульсии».

Про кредиты. Один раз пользовался потребительским кредитом в банке «Русский стандарт». Покупал кухню «в рассрочку», и «купился» на слово «рассрочка». Посчитал, что при реальной инфляции не ниже 10% в год такая схема даст дополнительную прибыль. По сути, компания, в которой я купил эту кухню, сразу «гасила» сумму моих процентов по кредиту перед банком, а мне оставалось выплатить фактически «само

тело» кредита в течение его срока действия. Кредит закрыл досрочно, с банком вопросов не возникло, однако подобными услугами больше никогда не воспользуюсь.

По большому счету, все кредитные организации – это кровожадные акулы, готовые сразу же наброситься на вас. Я считаю полным бредом выражение о том, что без заемных средств невозможно развивать предприятие! Долги уничтожают денежные средства и усугубляют ошибки. Особенно хорошо это стало заметно в очередной кризис – посмотрите сколько «хороших» и «прибыльных» бизнесов выставлено на продажу?!

Про финансовые принципы. В личных финансах рассчитываю только на себя и на собственные средства. Не беру кредитов и имею так называемый «свой резервный фонд». Предпочитаю платить себе, а не банку. В компании мы действуем согласно принятой финансовой стратегии: поддерживаем соотношение собственного капитала к заемным средствам в определенной пропорции, есть резервный фонд, существует четкая схема распределения прибыли, система планирования и бюджетирования.

Про расходы. Веду «домашний» финансовый учет, и на каждую статью есть свой лимит. Самая большая статья затрат – инвестиции, далее идут продукты, автомобиль и одежда. С удовольствием трачу деньги на улучшение благосостояния своей семьи, повышение уровня своих знаний и компетенций.

Про отдых. Отдыхать люблю с семьей на загородном участке на берегу реки Иркут. Чистый воздух, тихо, спокойно. Семья в восторге! Есть возможность сконцентрироваться на «собственном пути», понять, чего ты добился на данном этапе и чего хочешь от жизни, поставить новые цели и скорректировать верное направление к их достижению.



Про кризис. Как и многие бизнесы в России, мы также ощущаем на себе негативные последствия кризиса. Риски явно «подросли»: ощущается усиление внимания со стороны государственных структур, больше фиксируется фактов так называемого «потребительского экстремизма», существует риск снижения спроса и многие другие...

Тем не менее, благодаря тому, что стратегия развития нашей группы компаний тесно увязана с финансовой стратегией, мы чувствуем себя достаточно уверенно. Это позволяет нам пройти кризисный период (как минимум, 2015-2016 годы) без потерь, сохранив при этом свою финансовую устойчивость.

Анастасия Парамонова,
Газета Дело

ВКЛАД МЕСЯЦА

Доходный

Данные на 17.04.2015
www.sia.ru

Сроки вклада:	Процентная ставка (% годовых)						
	7 дн.	30 дн.	90 дн.	181 дн.	365 дн.	540 дн.	730 дн.
Сумма вклада:							
от 10 000 RUB	10%	11%	13%	14%	14,50%	15%	15%

1. Выплата процентов: ежемесячно, в последний рабочий день месяца, а также в день окончания срока вклада. Производится на счет по выбору вкладчика, открытый в ЗАО «Солид Банк». 2. Капитализация процентов: нет. 3. Пополнение: допускается. Минимальная сумма дополнительного взноса не ограничена. Пополнение вклада, заключенного на срок 540 дней и выше, прекращается за 180 календарных дней до окончания срока вклада. 4. Расходные операции не предусмотрены. 5. Пролонгация: предусмотрена на первоначальный срок на условиях, действующих в банке по данному вкладу на день пролонгации. 6. Досрочное расторжение: проценты выплачиваются исходя из фактического срока нахождения денежных средств на момент востребования вклада, с удержанием излишне выплаченных процентов. Для вкладов на срок до 181 дня по ставке «До востребования». На срок 365 дней: если период до 181 дня – по ставке «До востребования», если период от 182 дней – по ставке 8,00% годовых за весь фактический период. На срок 540 дней и выше: если период до 181 дня – по ставке «До востребования», если период от 182 дней – по ставке 10,00% годовых за весь фактический период. Дополнительная возможность: Ежемесячная выплата процентов – по Вашему желанию – в пополнение вклада. Иркутский филиал ЗАО «Солид Банк». Лицензия ЦБ РФ N 1329. Банк включен в систему страхования вкладов.

СОЛИД БАНК (3952) 48-89-51

Надышаться можно только ветром

Зачем бизнесмен Вячеслав Чертков ходит под парусом?

Белые паруса, синее безбрежное море, шампанское, приятная музыка – пожалуй, именно такая картинка рисуется в воображении при слове «яхтинг». На самом же деле романтики в «парусе» мало: это тяжелый труд, требующий и физического, и интеллектуального напряжения. А еще – времени и денег. Вячеслав Чертков, совладелец холдинга «Первая Автоколонна»*, в парусном спорте уже почти десять лет. Последние шесть лет бизнесмен возглавляет Федерацию парусного спорта Иркутской области. О своем хобби он рассказал Газете Дело.

«МОЛЯКАМИ НЕ РОДЯТСЯ, МОЛЯКАМИ ДЕЛАЮТСЯ»

«Никакой страсти к яхтам в детстве я не питал: модели лодок не конструировал, в регаты не ходил... В парусный спорт попал уже в зрелом возрасте, – рассказывает Вячеслав. – На лодку меня – человека сухопутного, ничего о яхтах не знавшего, – пригласил мой товарищ, который у нас на базе за зиму восстановил старую, привезенную из Японии гоночную яхту. Вот на этой самой лодке, впервые выйдя в Байкал под парусом, мы в районе Больших Котов попали в ночную грозу со всеми ее прелестями: шквал, темно, мокро и сверху, и снизу... Неприятно, особенно понимая, что вплавь до берега точно не добраться».

После этого случая Вячеслав твердо решил: если уж становиться яхтсменом, то и отнестись к этому надо серьезно. Начал читать специальную литературу, а год спустя купил свою первую лодку – 15-метровую Bavaria 50 по имени «Freedom»: «В лодках я тогда еще не особо разбирался, попросил друзей подобрать хорошую яхту по нормальной цене. Только потом понял, что чем больше парусная лодка, тем больше с нею забот. Гоночный экипаж на 50-футовой лодке – не меньше десяти человек. Больших трудов стоит собрать десять человек вместе, а ведь экипаж нужно еще и обучить, сладить, иначе победы не выдать. Поэтому я через несколько лет Баварию продал и купил новую, Hanse 40, чуть поменьше, 12-метровую, благо, подготовленное ядро экипажа уже было».

Яхтинг бывает разный: и неспешные «пока-тушки» с друзьями, и гоночный драйв, и экстрим одиночных трансокеанских переходов: «Туризм на

и результат». За годы увлечения парусом у Вячеслава уже сложился довольно постоянный состав команды, к которому регулярно и с удовольствием присоединяются настоящие профессионалы парусного спорта (например, Сергей Бородин, шкипер с 40-летним стажем).

«Мне все равно, какую роль в команде выполнять, – говорит наш собеседник. – Единственное, не сказал бы, что я любитель рулить. Когда стоишь за рулем, отвлечься на то, что происходит вокруг, крайне трудно, нужно быть сосредоточенным на парусах, на движении лодки, на том, как добиться максимальной скорости и эффективности. А мне нравится наблюдать за тем, что происходит на дистанции, разгадывать тактические хитрости соперников, самому продумывать ходы. Яхтсмены говорят, что парусный спорт – это шахматы на воде. Приятно заканчивать очередную партию финишем впереди всего флота, наблюдая с кормы горизонт, полный парусов».

«ОТ 'ЧЕТВЕРГОВОК' ДО МАРМАРИСА»

Чертков участвует в парусных соревнованиях и за рубежом (в Турции, Греции, Таиланде...), и дома. Причем, как он признается, ходить по морю куда комфортнее, чем по Байкалу: «В море просто: стабильный ветер, длинная волна, а вот Байкал – очень сложная акватория. Это горное озеро, стабильных ветров здесь не бывает, порой по три-четыре раза за час приходится менять паруса. Люди, имеющие опыт трансокеанских плаваний, говорят, что по сложности ветро-волновой обстановки Байкал сравним с мысом Горн».

Регат в Иркутске и области Федерация парусного спорта проводит достаточно много: «Парусное лето», «Бархатная осень», «Кубок Иркутского моря»...

«Интересная регата каждый год проходит у истока Ангары: дистанция ставится на быстром течении, – рассказывает Вячеслав. – Лодки стартуют против течения, потом спускаются, делают две петли... И бывают такие моменты, когда сила ветра становится меньше силы встречного течения. Лодки встают на якоря – чтобы не унесло, это разрешается правилами. И тут начинается самое интересное: нужно поймать момент, почувствовать, когда ветра будет достаточно, чтобы опять двигаться вперед. Кто первый поднял якорь – тот и начал движение. А может, и назад уехал, потерял позицию».

Кроме этого, в Иркутске проводятся и еженедельные гонки – так называемые «четверговки». Все любители парусного спорта знают, что каждый четверг в семь вечера возле Ершовского водозабора можно выйти на старт и принять участие в гонке. По итогам навигации за весь сезон определяется победитель «четверговок», набравший наибольшее количество баллов.

«ВПЕЧАТЛЕНИЯ ОТ ПАРУСА ДОСТУПНЫ КАЖДОМУ»

«Каждая регата по-своему запоминается, они все разные, – делится Вячеслав. – Была, например, как-то 'Бархатная осень' – в последние выходные сентября. К финишу третьей гонки погода испортилась, ветер поспежел. Кто-то поломался, были и порванные паруса, и столкновения. Наутро встаем – на палубе снег на два пальца, холодина, а мы в бухте Девичьей, за 15 миль от дома. Ветер встречный,

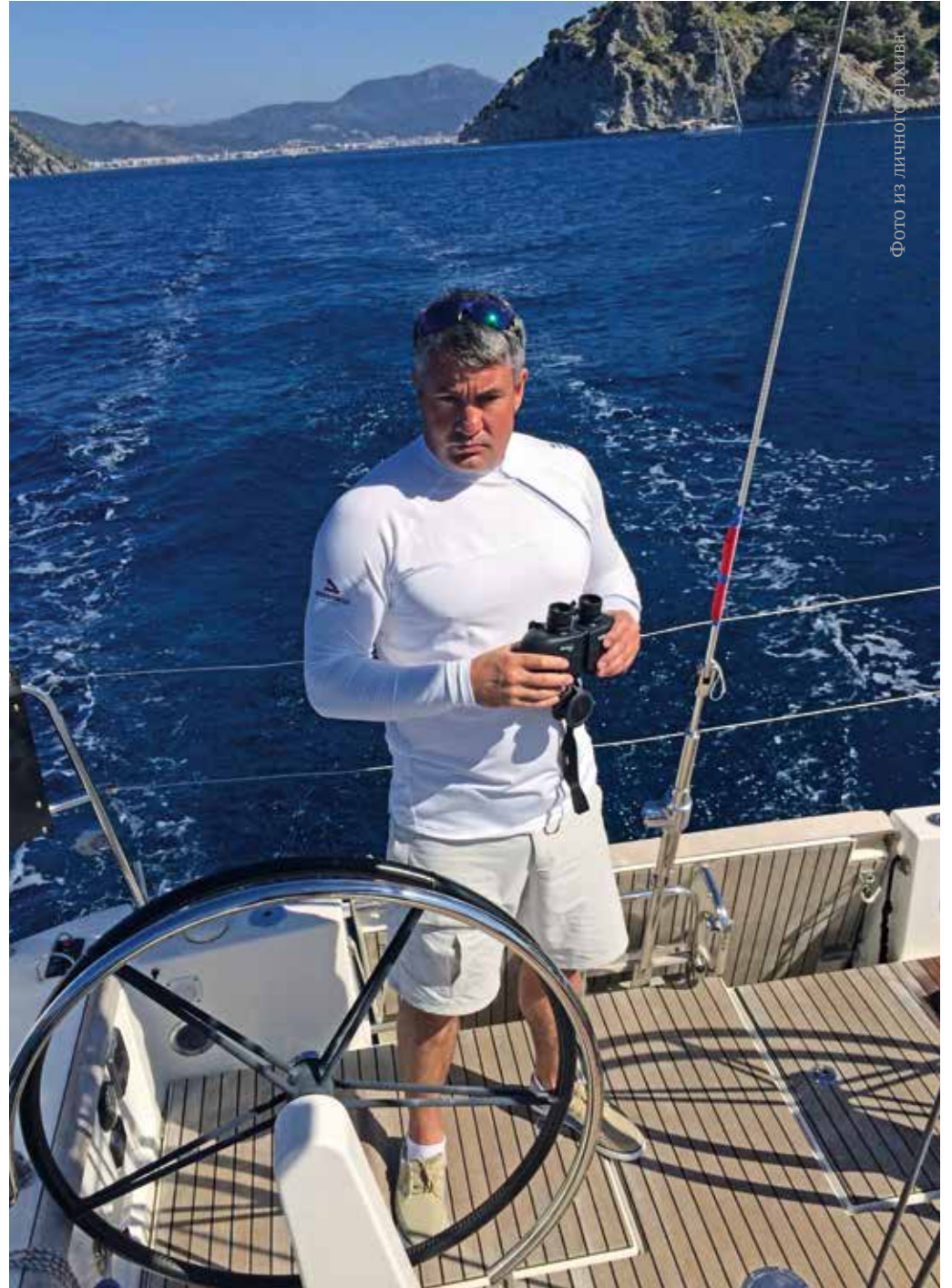


Фото из личного архива

возвращаться в лавировку, в гонку или не в гонку, а домой идти все равно надо. Так и шли, сидели на наветренном борту, откренивали лодку примерзшими задницами, пальцы в перчатках не гнутся, веревки во льду, но мы выстояли, регату выиграли. Отогревались в бане. Как такое забудешь?!».

Такие впечатления доступны каждому. Заняться парусным спортом в Иркутске может сегодня любой желающий. Нет нужды покупать для этого яхту, да и рулевым и капитаном в одночасье не становятся. А опытный матрос везде и во все времена был в дефиците. «Надо просто прийти в яхт-клуб и попроситься в команду, – говорит Вячеслав. – За спрос с вас денег никто не возьмет».

«ДОРОГО, НО ИНТЕРЕСНО»

Между ведением бизнеса и яхтингом, по словам Черткова, можно провести немало параллелей. И там, и там надо уметь работать в коллективе, объединять разных людей для выполнения общей задачи, видеть сильные стороны каждого, если нужно – подбодрить или наоборот сказать жестко, потребовать. «А еще, – добавляет бизнесмен, – парус – это тактически сложный вид спорта, там, как и в бизнесе, много факторов влияет на принятие верного решения. Умение работать с информацией, видеть и выделять главное – это еще одно качество, которое и там, и там является важным».

«Занятие яхтингом вам, как бизнесмену, что

дало?», – спрашиваем у Вячеслава. «Лучше спросите, что отняло, – смеется он. – Очень много времени и денег».

Вообще заниматься парусным спортом можно и без огромных затрат (главное – попасть в команду и зарекомендовать себя в ней, деньги нужны будут только на экипировку и питание). А вот покупка и содержание лодки стоят немалых денег. Так, по словам Вячеслава, если до декабрьских событий далеко не новая 30-футовая японская лодка стоила порядка полутора миллионов рублей, то сегодня ее покупка обойдется в 2,5 миллиона. К этой сумме нужно прибавить совсем немалые ежегодные расходы на поддержание яхты в надлежащем состоянии.

«Люди по-разному относятся к лодкам. Кто-то тратит по-минимуму: пока не порвалось, не сломалось что-то – не поменяют. А я на своей лодке стараюсь не экономить, беру лучшее из того, что есть, – говорит бизнесмен. – Комплект гоночных парусов обходится в 20-30 тысяч евро, хватает их года на три, веревки меняются чаще и тоже недешевы. Плюс к этому, каждый год – окраска подводной части необрастающей краской, полировка корпуса, текущее обслуживание. Хобби недешевое, но интересное и дарящее радость. А самое главное – парусом можно заниматься всю жизнь, ведь старых яхтсменов не бывает».

Анна Масленникова,
Газета Дело

СПРАВКА

* ГК «Первая Автоколонна» – официальный дилер Mercedes-Benz, Porsche, Volvo, Jaguar, Land Rover, Ford, Mazda в Иркутской области. Салоны всех марок расположены на территории «дилерской деревни» на улице Ширямова в Иркутске.

ОАО «Союзавтоматстром»

665806, Иркутская обл., г. Ангарск, мкр Майск, ул. Тельмана, 21
Бухгалтерский баланс на 31 декабря 2014 г. (тыс.руб.)

Table with 5 columns: АКТИВ, код показателя, На 31 декабря 2014 г., На 31 декабря 2013 г., На 31 декабря 2012 г. Rows include I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ, II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ, III. КАПИТАЛЫ И РЕЗЕРВЫ, IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА, V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА.

Отчет о финансовых результатах за январь-декабрь 2014 г. (тыс.руб.)

Table with 5 columns: Наименование показателя, код показателя, За январь-декабрь 2014 г., За январь-декабрь 2013 г., За январь-декабрь 2012 г. Rows include Выручка, Себестоимость продаж, Валовая прибыль (убыток), Коммерческие расходы, Управленческие расходы, Прибыль (убыток) от продаж, Доходы от участия в других организациях, Проценты к получению, Проценты к уплате, Прочие доходы, Прочие расходы, Прибыль (убыток) до налогообложения, Текущий налог на прибыль, В т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы), Изменение отложенных налоговых обязательств, Изменение отложенных налоговых активов, Прочее, Чистая прибыль (убыток), СПРАВОЧНО: Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода, Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода, Совокупный финансовый результат периода, Базовая прибыль (убыток) на акцию, Разводненная прибыль (убыток) на акцию.

Аудитор: «Аудиторская фирма «Аудит», 665816, Иркутская обл., г. Ангарск, кв-л А, д. 10, оф. 20. Тел. (3955) 54-22-49. ОГРН 1023800524032. Член Саморегулируемой Организации Аудиторов Некоммерческого партнерства «Российская Коллегия Аудиторов». Основной регистрационный номер в Реестре аудиторской и аудиторских организаций 10205026762. По мнению аудитора, бухгалтерская отчетность ОАО «Союзавтоматстром» отражает достоверно во всех существенных отношениях финансовое положение организации по состоянию на 31 декабря 2014 года, результаты финансово-хозяйственной деятельности и движение денежных средств за 2014 год в соответствии с установленными правилами составления бухгалтерской отчетности.

Руководитель Г.И. Никаноров

ОАО «Усть-Илимский лесопильно-деревообрабатывающий завод»

666684, г. Усть-Илимск, тер. Промплощадка ЛПК
Бухгалтерский баланс на 31 декабря 2014 г. (тыс.руб.)

Table with 5 columns: АКТИВ, код показателя, На 31 декабря 2014 г., На 31 декабря 2013 г., На 31 декабря 2012 г. Rows include I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ, II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ, III. КАПИТАЛЫ И РЕЗЕРВЫ, IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА, V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА.

Отчет о финансовых результатах за январь-декабрь 2014 г. (тыс.руб.)

Table with 5 columns: Наименование показателя, код показателя, За январь-декабрь 2014 г., За январь-декабрь 2013 г., За январь-декабрь 2012 г. Rows include Выручка, Себестоимость продаж, Валовая прибыль (убыток), Коммерческие расходы, Управленческие расходы, Прибыль (убыток) от продаж, Доходы от участия в других организациях, Проценты к получению, Проценты к уплате, Прочие доходы, Прочие расходы, Прибыль (убыток) до налогообложения, Текущий налог на прибыль, В т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы), Изменение отложенных налоговых обязательств, Изменение отложенных налоговых активов, Прочее, Чистая прибыль (убыток), СПРАВОЧНО: Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода, Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода, Совокупный финансовый результат периода, Базовая прибыль (убыток) на акцию, Разводненная прибыль (убыток) на акцию.

Аудитор: ЗАО «Снова». Место нахождения в соответствии с уставными документами: 191040, Санкт-Петербург, Литовский пр., д.81. Фактическое место нахождения: 191014, Санкт-Петербург, Васков перекресток, д.33, офис 31. ОГРН 1027809186723. Свидетельство о государственной регистрации №АО1-35-91 от 01.10.2009 №455 «О внесении сведений о некоммерческой организации в государственный реестр саморегулируемых организаций аудиторов». Основной регистрационный номер записи в Реестре аудиторов и аудиторских организаций 1021023843. По мнению аудитора, бухгалтерская (финансовая) отчетность отражает достоверно во всех существенных отношениях финансовое положение ОАО «Усть-Илимский лесопильно-деревообрабатывающий завод» по состоянию на 31 декабря 2014 г., результаты его финансово-хозяйственной деятельности и движение денежных средств за 2014 г. в соответствии с установленными правилами составления бухгалтерской (финансовой) отчетности.

Руководитель П.М. Кривель
Главный бухгалтер Ю.В. Мордовин

ОАО «Читинский Зооветснаб»

672000, Забайкальский край, г. Чита, ул. Фрунзе, 3
Бухгалтерский баланс на 31 декабря 2014 г. (тыс.руб.)

Table with 5 columns: АКТИВ, код показателя, На 31 декабря 2014 г., На 31 декабря 2013 г., На 31 декабря 2012 г. Rows include I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ, II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ, III. КАПИТАЛЫ И РЕЗЕРВЫ, IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА, V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА.

Отчет о финансовых результатах за январь-декабрь 2014 г. (тыс.руб.)

Table with 5 columns: Наименование показателя, код показателя, За январь-декабрь 2014 г., За январь-декабрь 2013 г., За январь-декабрь 2012 г. Rows include Выручка, Себестоимость продаж, Валовая прибыль (убыток), Коммерческие расходы, Управленческие расходы, Прибыль (убыток) от продаж, Доходы от участия в других организациях, Проценты к получению, Проценты к уплате, Прочие доходы, Прочие расходы, Прибыль (убыток) до налогообложения, Текущий налог на прибыль, В т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы), Изменение отложенных налоговых обязательств, Изменение отложенных налоговых активов, Прочее, Чистая прибыль (убыток).

Руководитель Г.Д. Доржиев

ОАО «Иркутский научно-исследовательский институт благородных и редких металлов и алмазов»

664025, г. Иркутск, б-р Гагарина, д. 38
Бухгалтерский баланс на 31 декабря 2014 г. (тыс.руб.)

Table with 5 columns: АКТИВ, код показателя, На 31 декабря 2014 г., На 31 декабря 2013 г., На 31 декабря 2012 г. Rows include I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ, II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ, III. КАПИТАЛЫ И РЕЗЕРВЫ, IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА, V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА.

Отчет о финансовых результатах за январь-декабрь 2014 г. (тыс.руб.)

Table with 5 columns: Наименование показателя, код показателя, За январь-декабрь 2014 г., За январь-декабрь 2013 г., За январь-декабрь 2012 г. Rows include Выручка, Себестоимость продаж, Валовая прибыль (убыток), Коммерческие расходы, Управленческие расходы, Прибыль (убыток) от продаж, Доходы от участия в других организациях, Проценты к получению, Проценты к уплате, Прочие доходы, Прочие расходы, Прибыль (убыток) до налогообложения, Текущий налог на прибыль, В т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы), Изменение отложенных налоговых обязательств, Изменение отложенных налоговых активов, Прочее, Чистая прибыль (убыток), СПРАВОЧНО: Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода, Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода, Совокупный финансовый результат периода, Базовая прибыль (убыток) на акцию, Разводненная прибыль (убыток) на акцию.

Аудитор: ООО «Аудит-проект», 675000, Амурская обл., г. Благовещенск, ул. Ленина/Трудовая, 1156, 27-33. ТРН 10228005513911, свидетельство серия28 №000651753. Аккредитован в «Некоммерческое партнерство «Аудиторская Палата России» номер в реестре ОРН3 10401002908. По мнению аудитора, годовая бухгалтерская отчетность отражает достоверно во всех существенных отношениях финансовое положение организации ОАО «Иридетмет» по состоянию на 31 декабря 2014 г., результаты ее финансово-хозяйственной деятельности и движение денежных средств за 2014 год в соответствии с российскими правилами составления бухгалтерской отчетности.

Руководитель В.Е. Деметьев

ОАО «Иркутск-АВТОВАЗ»

664043, г. Иркутск, ул. Аргунова, 2
Бухгалтерский баланс на 31 декабря 2014 г. (тыс.руб.)

Table with 5 columns: АКТИВ, код показателя, На 31 декабря 2014 г., На 31 декабря 2013 г., На 31 декабря 2012 г. Rows include I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ, II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ, III. КАПИТАЛЫ И РЕЗЕРВЫ, IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА, V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА.

Отчет о финансовых результатах за январь-декабрь 2014 г. (тыс.руб.)

Table with 5 columns: Наименование показателя, код показателя, За январь-декабрь 2014 г., За январь-декабрь 2013 г., За январь-декабрь 2012 г. Rows include Выручка, Себестоимость продаж, Валовая прибыль (убыток), Коммерческие расходы, Управленческие расходы, Прибыль (убыток) от продаж, Доходы от участия в других организациях, Проценты к получению, Проценты к уплате, Прочие доходы, Прочие расходы, Прибыль (убыток) до налогообложения, Текущий налог на прибыль, В т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы), Изменение отложенных налоговых обязательств, Изменение отложенных налоговых активов, Прочее, Чистая прибыль (убыток), СПРАВОЧНО: Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода, Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода, Совокупный финансовый результат периода, Базовая прибыль (убыток) на акцию, Разводненная прибыль (убыток) на акцию.

Отчет о финансовых результатах за январь-декабрь 2014 г. (тыс.руб.)

Table with 5 columns: Наименование показателя, код показателя, За январь-декабрь 2014 г., За январь-декабрь 2013 г., За январь-декабрь 2012 г. Rows include Выручка, Себестоимость продаж, Валовая прибыль (убыток), Коммерческие расходы, Управленческие расходы, Прибыль (убыток) от продаж, Доходы от участия в других организациях, Проценты к получению, Проценты к уплате, Прочие доходы, Прочие расходы, Прибыль (убыток) до налогообложения, Текущий налог на прибыль, В т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы), Изменение отложенных налоговых обязательств, Изменение отложенных налоговых активов, Прочее, Чистая прибыль (убыток), СПРАВОЧНО: Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода, Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода, Совокупный финансовый результат периода, Базовая прибыль (убыток) на акцию, Разводненная прибыль (убыток) на акцию.

Руководитель А.Н. Колотенко

Сообщение

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

Место нахождения:

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

Уважаемый акционер!

Советом директоров ОАО Швейная Фирма «Вид» в соответствии со ст. 65 Федерального закона «Об акционерных обществах» принято решение о проведении годового общего собрания акционеров ОАО Швейная фирма «Вид».

Форма проведения годового общего собрания акционеров – собрание. Дата проведения годового общего собрания акционеров – 29 мая 2015 года. Время открытия годового общего собрания акционеров – 15 часов 00 минут (время местное) 29.05.2015.

Дата и время начала регистрации участников внеочередного общего собрания акционеров – 29 мая 2015 года в 14 часов 00 минут (время местное).

Место проведения годового общего собрания акционеров – Российская Федерация, г. Иркутск, улица Красноказачья, дом № 119, корпус «В», 2-й этаж оф. 218.

Дата составления списка лиц, имеющих право на участие в годовом общем собрании акционеров – 24 апреля 2015г.

Повестка дня годового общего собрания акционеров включает следующие вопросы:

- 1. Избрание счетной комиссии Общества.
2. Утверждение годового отчета, годовой бухгалтерской отчетности, в том числе отчетов о прибылях и убытках Общества, распределение прибыли и решение о выплате дивидендов.
3. Избрание Совета директоров Общества.
4. Избрание ревизионной комиссии Общества.
5. Утверждение аудитора Общества.
6. Разное.
7. Об одобрении взаимосвязанных сделок, в совершении которых имеется заинтересованность: Инвестиционного договора №1/07 от 20.09.2007г. между ОАО Швейная фирма «Вид» и ООО «Стека»; Протокола от 15.05.2013г. согласования характеристик Объекта капитальных вложений, расчета инвестиций Инвестора, Вознаграждения Застройщика; Договора от 25.09.2013г. передачи прав и обязанностей по Инвестиционному договору №1/07 от 20.09.2007г., между ООО «Стека» и ООО «Салон Одежда»; Сделок, совершаемых во исполнение Инвестиционного договора №1/07 от 20.09.2007г., Протокола от 15.05.2013г. согласования характеристик Объекта капитальных вложений, расчета инвестиций Инвестора, Вознаграждения Застройщика, Договора от 25.09.2013г. передачи прав и обязанностей по Инвестиционному договору №1/07 от 20.09.2007г.
8. Об утверждении Положения о Генеральном директоре ОАО Швейная фирма «Вид».

Формулировки проектов решений по вопросам повестки дня годового общего собрания акционеров содержится в бюллетенях для голосования.
С информацией (материалами), подлежащей предоставлению лицам, имеющим право на участие в годовом общем собрании акционеров, можно ознакомиться у секретаря ОАО Швейная фирма «Вид», с 24 апреля 2015 года и по 29 мая 2015 года, включительно, в рабочие дни, с 09 час. 00 мин. до 16 час. 00 мин. (время местное), по следующему адресу: г.Иркутск, ул. Красноказачья, 119, второй этаж, приемная ОАО Швейная фирма «Вид». Указанные материалы будут доступны лицам, принявшим участие в годовом общем собрании акционеров, во время его проведения. Телефон для справок (3952) 21-17-17.

Сообщение о существенном факте
«Сведения о датах закрытия реестра эмитента»

1. Общие сведения	
1.1. Полное фирменное наименование эмитента (для некоммерческой организации – наименование)	Открытое акционерное общество «Востоксибэлектромонтаж»
1.2. Сокращенное фирменное наименование эмитента	ОАО ВСЭМ
1.3. Место нахождения эмитента	Г. Иркутск, ул. Ширямова, 38
1.4. ОГРН эмитента	1023801015589
1.5. ИНН эмитента	3808009360
1.6. Уникальный код эмитента, присвоенный регистрирующим органом	20463-F
1.7. Адрес страницы в сети Интернет, используемой эмитентом для раскрытия информации	www.vsem-irk.ru http://disclosure.skrin.ru/disclosure/3808009360

2. Содержание сообщения
2.1. Вид, категория (тип), серия и иные идентификационные признаки именных эмиссионных ценных бумаг эмитента, в отношении которых составляется список их владельцев:
Акции обыкновенные, именные, бездокументарные, государственный регистрационный номер 1-01-20463-F.
2.2. Права, закрепленные иными эмиссионными ценными бумагами эмитента, в целях осуществления (реализации) которых составляется список их владельцев: право на участие в общем годовом собрании акционеров ОАО «Востоксибэлектромонтаж» 18 июня 2015 года.
2.3. Дата, на которую составляется список владельцев именных эмиссионных

ценных бумаг эмитента: 20 апреля 2015 г.
2.4. Дата составления и номер протокола собрания (заседания) уполномоченного органа управления эмитента, на котором принято решение о дате составления списка владельцев именных эмиссионных ценных бумаг эмитента или иное решение, являющееся основанием для определения даты составления такого списка: 11 марта 2015 года № 01-140
3. Подпись
3.1. Генеральный директор К.К. Шикин
ОАО «Востоксибэлектромонтаж»
Дата 11 марта 2015 г.

Сообщение о существенном факте
«Об отдельных решениях принятых Советом директоров»

1. Общие сведения	
1.1. Полное фирменное наименование эмитента (для некоммерческой организации – наименование)	Открытое акционерное общество «Востоксибэлектромонтаж»
1.2. Сокращенное фирменное наименование эмитента	ОАО ВСЭМ
1.3. Место нахождения эмитента	Г. Иркутск, ул. Ширямова, 38
1.4. ОГРН эмитента	1023801015589
1.5. ИНН эмитента	3808009360
1.6. Уникальный код эмитента, присвоенный регистрирующим органом	20463-F
1.7. Адрес страницы в сети Интернет, используемой эмитентом для раскрытия информации	www.vsem-irk.ru http://disclosure.skrin.ru/disclosure/3808009360

2. Содержание сообщения
о существенном факте об отдельных решениях принятых Советом директоров – кворум заседания Совета директоров: из семи членов совета директоров присутствует на заседании пять членов Совета директоров.
Кворум для решения вопросов повестки дня имеется;
– содержание решений, принятых советом директоров эмитента: по первому вопросу повестки дня заслушали председателя совета директоров.
РЕШИЛИ:
– Утвердить дату и время проведения общего годового собрания акционеров ОАО ВСЭМ 18 июня 2015 года.
Место проведения собрания: РФ, г. Иркутск, ул. Ширямова 38.
Начало регистрации акционеров и их представителей 09 часов 30 минут.
Начало работы собрания 10-00 часов.
Голосовали: «ЗА» – 5, «Против» – 0, «Воздержался» – 0.
по второму вопросу повестки дня заслушали председателя совета директоров:
РЕШИЛИ:
– Утвердить дату составления списка лиц, имеющих право на участие в годовом общем собрании акционеров ОАО ВСЭМ, внесенных в реестра акционеров, по состоянию на 20 апреля 2015 года
Голосовали: «ЗА» – 5, «Против» – 0, «Воздержался» – 0.
по третьему вопросу повестки дня заслушали председателя совета директоров:
РЕШИЛИ:
– Утвердить повестку дня годового общего собрания акционеров:
1. Утверждение годовых отчетов, годовой бухгалтерской отчетности, в том числе

ле отчетов о прибылях и об убытках, (счетов прибылей и убытков, в том числе консолидированных) общества, а также распределение прибыли, в том числе на вознаграждения членам совета директоров, членам ревизионной комиссии, корпоративному секретарю за 2014 год. Утверждение сметы расходов по управлению обществом на 2015 финансовый год.
Докладчик генеральный директор ОАО ВСЭМ.
2. Утверждение Устава общества в новой редакции. Докладчик председатель собрания.
3. Избрание членов Совета директоров общества. Докладчик председатель Совета директоров ОАО ВСЭМ.
4. Избрание членов ревизионной комиссии общества. Докладчик председатель собрания.
5. Утверждение аудитора общества. Докладчик главный бухгалтер ОАО ВСЭМ.
Голосовали: «ЗА» – 5, «Против» – 0, «Воздержался» – 0.
– дата проведения заседания совета директоров эмитента, на котором приняты соответствующие решения, 05 марта 2015 года;
– дата составления и номер протокола заседания совета директоров эмитента, на котором приняты соответствующие решения, 11 марта 2015 года, протокол № 01-140.
3. Подпись
3.1. Наименование должности уполномоченного лица эмитента
Генеральный директор ОАО ВСЭМ
3.2. Дата «11 марта 2015 г.»

И.О. Фамилия
К. К. Шикин

ОАО «Востоксибэлектромонтаж»
664009, г.Иркутск, ул.Ширямова, 38, тел./факс 28-36-22
Бухгалтерский баланс на 31 декабря 2014 года (тыс.руб.)

АКТИВ	код показателя	На 31 декабря		
		2014 г.	2013 г.	2012 г.
1	2	3	4	5
1. Внеоборотные активы	1100	231887	193355	173144
Основные средства	1150	202 079	163 801	143 703
Финансовые вложения	1170	28 730	28 730	28 729
Отложенные налоговые активы	1180	1078	824	712
2.оборотные активы	1200	397 951	378 132	449 101
Запасы	1210	124 862	120 053	174 630
НДС по приобретенным ценностям	1220	1		18
Дебиторская задолженность	1230	246 469	233 087	188 639
Краткосрочные финансовые вложения	1240	1 300	900	54 170
Денежные средства	1250	10 684	22 666	29 661
Прочие оборотные активы	1260	14 635	1 426	1 983
Итого активов	1600	629 838	571 487	622 245
ПАССИВ				
3. Капитал и резервы	1300	162 761	174 980	189 818
Уставный капитал	1310	51 673	51 673	51 673
Добавочный капитал	1320	7 395	7 395	7 395
Резервный капитал	1340	5 168	5 168	5 168
Нераспределенная прибыль	1370	98 525	110 744	125 582
4. Долгосрочные обязательства	1400	3 884	3 274	3 726
Отложенные налоговые обязательства	1420	3 884	3 274	3 726
Краткосрочные обязательства	1500	463 194	393 233	428 701
Займы и кредиты	1510	265 938	264 545	264 571
Кредиторская задолженность	1520	194 645	125 874	161 112
Доходы будущих периодов	1530	2 611	2 814	3 018
Прочие обязательства	1550			
Итого пассивов	1700	1 096 917	967 994	1 054 672

Отчет о прибылях и убытках за 12 месяцев 2014 года (тыс.руб.)

Наименование показателя	код показателя	За январь - декабрь	
		2014г.	2013г.
1	2	3	4
1. Доходы и расходы по обычным видам деятельности			
Выручка от продажи товаров, работ, продукции и услуг (за минусом НДС, акцизов)	2110	499 935	837 102
Себестоимость проданных товаров, продукции и услуг	2120	(467 053)	(796 920)
Валовая прибыль (убыток)	2100	32 882	40 182
Прибыль (убыток) от продаж	2200	32 882	40 182
2. Прочие доходы и расходы			
Проценты к получению	2320	167	12 350
Проценты к уплате	2330	(33 000)	(13 906)
Прочие доходы	2340	30 374	78 405
Прочие расходы	2350	(28 306)	(86 245)
Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	2 117	5 623
Текущий налог на прибыль	2410	(480)	(3 013)
Изменения отложенных налоговых обязательств	2430	(610)	452
Изменения отложенных налоговых активов	2450	254	112
Санкции и иные обязательные платежи	2460	(519)	(46)
Чистая прибыль (убыток)	2400	762	3 128

Заключение аудитора: Филиал «Иркутский» ЗАО «Независимая Консалтинговая группа «2К Аудит-Деловые консультации/Морисон Интернешл»: Финансовая (бухгалтерская) отчетность организации отражает достоверно во всех существенных отношениях финансовое положение ОАО «Востоксибэлектромонтаж» на 31.12.2014 года и результаты финансово-хозяйственной деятельности за период с 1 января по 31 декабря 2014 года включительно. Размер чистых активов на 31.12.2014 г.: 165 372 т.р. Количество акционеров на 31.12.2014 г.: 1985 чел. Соотношение стоимости чистых активов и размера уставного капитала: 3,44. Регистратор общества: ЗАО «Профессиональный регистрационный центр». Место нахождения: 664003, г. Иркутск, ул. Киевская, дом 7, оф. 201 тел. 25-84-76. Номер лицензии 10-000-1-00293.

Генеральный директор К.К. Шикин
Главный бухгалтер С.А. Губанова

Изменения в квартальной отчетности государственных (муниципальных) учреждений в 2015 г. – изучаем с КонсультантПлюс

В порядке формирования квартальной бухгалтерской (бюджетной) отчетности государственных (муниципальных) учреждений произошли важные изменения. Так, состав отчетности по состоянию на 1 апреля, 1 июля и 1 октября дополнен новыми формами. Изменились и некоторые существующие формы отчетности. Все изменения отражены в «Путеводителе по бюджетному учету и налогам» в системе КонсультантПлюс.

Состав квартальной бухгалтерской отчетности бюджетных и автономных учреждений дополнен отчетом об обязательствах учреждения (ф. 0503738) и сведениями по дебиторской и кредиторской задолженности учреждения (ф. 0503769).

Кроме того, отчет (ф. 0503738) теперь состоит из 3 разделов:

- обязательства текущего (отчетного) финансового года по расходам;
- обязательства текущего (отчетного) финансового года по выплатам источников финансирования дефицита учреждения;
- обязательства финансовых годов, следующих за текущим (отчетным) финансовым годом.

В свою очередь, отчет об исполнении учреждением плана его финансово-хозяйственной деятельности (ф. 0503737) дополнен новым разделом «Сведения о возвратах расходов и выплат обеспечений прошлых лет».

Что касается квартальной бюджетной отчетности бюджетополучателей, то в нее дополнительно включаются:

- отчет о бюджетных обязательствах (ф. 0503128);
- сведения по дебиторской и кредиторской задолженности (ф. 0503169).

Об этих и других изменениях рассказано в «Практическом пособии по бухгалтерской отчетности бюджетных и автономных учреж-

дений» и в «Практическом пособии по бюджетной отчетности бюджетополучателей». Оба пособия входят в состав «Путеводителя по бюджетному учету и налогам» системы КонсультантПлюс. Пособия постоянно актуализируются с учетом изменений законодательства, в них представлены ссылки на нормативные правовые акты и разъясняющие письма ведомств, а также приведены примеры заполнения форм отчетности.

Подробнее об информации для специалистов бюджетных организаций в системе КонсультантПлюс можно узнать в региональном центре Сети КонсультантПлюс АО «КонсультантПлюс в Иркутске».

КонсультантПлюс в Иркутске
RIC 112 SINCE 1993

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

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

ЦЕНА ЗАМОРОЖЕНА!
с 10 февраля по 30 июня 2015 г.

Цыпленок Бройлер, свежемороженый, 1 категория, ГОСТ, 1 кг., Равис	Молоко, 2.5%, 0.9 л., СЭСПК Сагаан Гол.	Масло подсолнечное "Солнечный цветок", 870 мл., Сигма	Масло сливочное "Крестьянское", 72.5%, 170 гр., Сиблаалкопродукт
139^{90*}	39⁹⁰	59^{99*}	35⁹⁰
Творог обезжиренный, 180 гр., СЭСПК Сагаан Гол.	Макароны, вермишель, перо, ригатонны, рожки, спираль, 400 гр., в ассортименте, Байкальские Макароны.	Хлеб "Пшеничный", нарезанный, 1 сорт, 400 гр., Каравай	Колбаса "Деревенская", вареная 500 гр., Даурия
43⁹⁰	15⁹⁷	13⁴⁰	89⁹⁰
Конфеты "Десерт", клубничный, лимонный, шоколадный, 250 гр., в ассортименте, КЮ Сибирь.	Повидло тушеное, 338 гр., высушенный сорт, Бст, Фортуня	Мыло "Детское", 90 гр., Неуская косметика	Стиральный порошок "Обычный", 350 гр., Неуская косметика
49⁹⁰	59⁹⁰	13⁹⁰	23⁹⁰

*Внимание! Может быть установлено ограничение по количеству товара из акции на 1 чек.
Количество товаров ограничено. Изображения товаров могут отличаться от представленных в магазине. Цены указаны в рублях с учетом всех скидок за единицу товара. Скидка по дисконтной карте на товары из каталога не распространяется. Представленный ассортимент может присутствовать не во всех магазинах.

Слата СУПЕРМАРКЕТ

МНЕНИЯ ЭКСПЕРТОВ

«Есть свободные деньги? Вкладывайте их в недвижимость»

Куда сегодня вложить деньги на рынке коммерческой недвижимости? Стоит ли подождать снижения цен или идти на сделку уже сегодня? Своим экспертным мнением делится Роман Семенов, руководитель АН «CENTURY 21 Недвижимость мира» в Иркутске.



– Инвесторы, как правило, рассматривают срок окупаемости вложенных средств не более шести-семи лет. Сегодня цена денег высока, и этим пользуется большинство покупателей. Многие клиенты, которые обращаются к нам в агентство, задаются вопросом: «Подождать еще или купить сегодня?». Наше мнение однозначно: если у вас есть свободные деньги – вкладывайте их в недвижимость сейчас.

Многие иркутские застройщики предлагают сегодня хорошие скидки на свои объекты. Также в Иркутске появилась масса отличных предложений – объектов с удачным месторасположением и по привлекательной стоимости. В среднем, цены скорректировались процентов на 10, но есть примеры снижения и до 50%! Некоторые ждут дальнейшего снижения цен, но нужно понимать: пока вы ждете, кто-то другой сможет купить интересующий вас объект.

Куда вложить свои средства на рынке коммерческой недвижимости? Все зависит от предпочтений инвестора. Это может быть склад, офис,

торговое помещение. На 10 млн рублей, например, можно приобрести, пару офисов по 60-70 кв.м в Октябрьском или Свердловском районе или торговый объект площадью 60-65 квадратов в центре города.

При выборе объекта нужно исходить из целей покупки. Если мы говорим о собственном бизнесе, то параметров масса: начиная от требований госслужб, заканчивая возможностями реализации планировочного решения... Если же речь идет об арендном бизнесе (получении доходов за счет сдачи помещения в аренду), то тут важны доходность объекта, сроки окупаемости, а также износ помещения и перспектива его месторасположения.

Подбор и анализ предложений лучше доверить профессионалам. Компания, которая специализируется на коммерческой недвижимости, имеет и ряд объектов, и ряд покупателей – знание рынка и текущих потребностей аудитории у нее намного выше. Сегодня в нашем агентстве масса интересных предложений, в том числе и в так называемых «закрытых продажах», когда о реализации объекта знает лишь ограниченный круг инвесторов.



Недвижимость мира

CENTURY 21 – крупнейшая в мире сеть агентств недвижимости*. Основана в 1971 году
Контакты в Иркутске:
Адрес: ул. Горького, 27
Тел.: (3952) 909-144, e-mail: nm@c21russia.com
http://недвижимостьмира.рф/, www.century21.ru
*см. http://www.century21.com/aboutus/companyprofile

ТРЦ против Street retail, или Куда зайти инвестору?

О состоянии и перспективах иркутского street retail, «движниковых» местах и грамотном выборе торгового помещения рассказывает Илона Толстоухова, генеральный директор АН «Новация».

– Многие сегодня говорят: «Street retail в Иркутске умирает», но это – миф, очень выгодный для ТРЦ (смеется). Да, торговые коридоры серьезно «просели» (не только у нас – по всей России). Как, впрочем, и ТРЦ, правда, сейчас принято говорить: «ТРЦ испытывают сложности». Несмотря на то, что отток арендаторов в ТРЦ произошел, нельзя сказать, что street retail сегодня загибается, а ТРЦ процветают: есть масса ритейлеров, банков и т.д., которые по регламенту должны располагаться только на центральных улицах. Негативные тенденции в экономике коснулись всех, повторюсь, лавина если идет, то захватывает все. Потребительский спрос стагнирует, арендные ставки снижаются: собственники вынуждены идти на уступки: если действующий арендатор уйдет, еще не известно, придет ли на его место другой...

Что дальше? Думаем, не откроем Америки, если скажем, что в ближайшие два-три года ситуация может быть стабильно критичной, а потом мы начнем выходить из этого состояния и, как говорится, вновь развиваться по спирали. Это естественный процесс.

Торговые объекты по-прежнему интересны с точки зрения инвестиций. Всегда было и остается привлекательным для наших клиентов приобретение небольших помещений – до 100 кв.м: они самые востребованные у арендаторов и самые ликвидные в любой момент. Причем, мы бы советовали, обращать внимание не только и не столько на традиционные торговые коридоры в центре города (Карла Маркса, Урицкого), где ставки сегодня продолжают снижаться, сколько на так называемые «движниковые» места, которые есть и в спальных районах города. Например, остановка «Областная больница», Юбилейный, 56 – там хороший трафик и арендные ставки высокие. Или Розы Люксембург, рядом с ТЦ «Европарк». Это место вообще, как нам кажется, в ближайшие несколько лет ста-

нет центром микрорайона Ново-Ленино, и ставки аренды там будут сногшибательные.

К выбору объекта нужно подходить с умом, взвешенно – из ста выбирать один, самый лучший, «на пятерочку». А лучше всего – обратиться к профессионалам. Не пытайтесь сэкономить там, где это не нужно. Сегодня вы сэкономите 5% от стоимости объекта, а завтра не получите свою прибыль – как минимум, 13% годовых, не сможете сдать, а что еще хуже – продать объект. Таких примеров немало. Многие, например, купили площади на первых этажах в жилых комплексах по 180-200 тысяч рублей за кв.м. А сегодня вынуждены сдавать эти помещения в лучшем случае за 800-1000 руб./кв.м. Разве это хорошая инвестиция?

Кстати, как и обещали, 28.04.2015 года в ДЦ «Ладога» состоится круглый стол «Инвестируем в кризис? Считаем доходность» (начало в 10:00). Актуальность темы круглого стола – в развитии инвестиционного потенциала рынка коммерческой недвижимости Иркутской области в новых экономических условиях.

В мероприятии примут участие операторы рынка коммерческой и жилой недвижимости, инвесторы, представители банков, СМИ, администрации.



Агентство недвижимости «Новация»
Адрес: ул. Советская, 109, оф. 224.
Тел.: 622-905, 622-908.
E-mail: 622-905@mail.ru

Новости рынка недвижимости

■ Территория ИВВАИУ передана в региональную собственность

Министерство обороны РФ подписало приказ о безвозмездной передаче в собственность Иркутской области имущественного комплекса, расположенного на территории бывшего ИВВАИУ. Губернатор Иркутской области Сергей Ерошенко и мэр города Иркутска Дмитрий Бердников уже обсудили перспективы развития территории. Одним из первых решений по реновации городка ИВВАИУ будет создание военно-патриотического комплекса образования молодежи.

■ Проект изменений генплана Иркутска утвердят летом

Мэрия Иркутска намерена в июле текущего года вынести на утверждение думы проект изменений генерального плана города. Как сообщила архитектор проекта внесения изменений в генплан Иркутска Мария Протасова основные изменения генплана предполагают перемещение нагрузки из центральной части города и распределение ее по всему Иркутску. «Мы считаем, что Иркутску нужно избавляться от садоводств внутри города, множества гаражей», – цитирует Марию Протасову «МК Байкал». Поправки к генплану предусматривают и другие изменения – переориентацию Иркутска с производственного вектора развития на научный и туристический, обновление его «лица» с помощью современных градостроительных приемов.

■ Союз строителей предлагает градсовету Иркутска составить планы по вводу жилья и инфраструктуры

Для повышения эффективности и системности работы в строительном комплексе Иркутска и Приангарья необходимо разработать планы возведения всех объектов жилищной и социальной сфер, инженерной и транспортной инфраструктуры. Такие предложения Союза строителей региона озвучил президент организации Юрий Шкурпат. Кроме того, как сообщает ИА «Телеинформ», строители предлагают предпринять меры для увеличения

объемов строительства доступного жилья эконом-класса. «Главное условие – выделение в Иркутске для комплексного строительства доступного жилья в ближайшие пять лет 2,5-3 миллионов квадратных метров земли на свободных от застройки территориях. Все убедились: на застроенных территориях очень дорогое жилье, все меньше людей может позволить себе его покупать», – подчеркнул Юрий Шкурпат.

■ Госэкспертизу для строительства соцобъектов на Байкальской природной территории предлагают отменить

Депутат Государственной думы РФ Михаил Слипиченко на заседании комитета по природным ресурсам, природопользованию и экологии предложил оптимизировать перечень строительных объектов, которые должны проходить экологическую экспертизу, сообщает ИА «Телеинформ». По словам парламентария, сейчас в Байкальских регионах складывается потенциально неблагоприятная ситуация, связанная с проведением такой экспертизы в отношении объектов социальной инфраструктуры, речь идет, в частности, о строительстве нового и реконструкции ветхого жилья, детских садов, школ. Это означает, что темпы строительства объектов существенно затормаживаются.

■ Фонд ЖКХ подвел итоги работы по расселению аварийного жилья в 2014 году

По данным госкорпорации, расселено 2,96 млн кв. м и переселено 193 тыс. человек. При этом выявлены нарушения в 35 субъектах, из них восемь регионам полностью остановили финансирование, остальным ограничили выделение 7,18 млрд руб. из-за нарушения сроков выполнения программы, сообщает «Коммерсантъ».

■ Минстрой установит единого заказчика

Появление на строительном рынке новой структуры – единого технического заказчика (ЕТЗ) – запланировано на 1 января 2016 года, следует из подготовленного Минстроем законопроекта. Чиновники ожидают, что новый механизм сократит

расходование бюджетных средств на госстройку за счет применения типового проектирования. Как сообщает «Коммерсантъ», задачу создания ЕТЗ перед правительством поставил Владимир Путин в послании Федеральному собранию. Тогда президент указал, что это «позволит преодолеть разрыв в стоимости строений, даст существенную экономию в расходовании государственных средств на капитальное строительство».

■ Россияне не намерены улучшать свои жилищные условия

Большинство россиян не намерены улучшать жилищные условия – таковы результаты опроса, проведенного Национальным агентством финансовых исследований. По данным НАФИ, за два года в России выросло число тех, кто не собирается что-то предпринимать для улучшения жилищных условий – с 67% в 2013 году до 78% – в текущем.

Средняя стоимость вторичного жилья в Иркутске на 17.04.2015г. (тыс. руб./кв.м)

Тип	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
1 комн. кирпич	68,00	68,25	59,15	55,29	52,36
1 комн. панель	71,84	70,46	63,34	56,51	53,65
2 комн. кирпич	68,38	63,9	57,94	52,48	48,97
2 комн. панель	69,40	65,89	59,49	54,57	50,44
3 комн. кирпич	65,98	62,57	58,83	49,16	46,49
3 комн. панель	63,99	59,73	54,91	53,93	47,75
Средняя стоимость	64,74	63,78	55,94	50,20	49,04

Средняя стоимость строящегося жилья в Иркутске на 17.04.2015г. (тыс. руб./кв.м)

Срок сдачи	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
Готовое	90,00	55,33	47,85	-	-
Срок сдачи - 1 полугодие 2015 года	93,50	60,67	46,33	45,00	46,94
Срок сдачи - 2 полугодие 2015 года	-	59,16	49,88	42,00	43,33
2016 год и позже	-	61,55	50,00	48,00	38,00
Средняя стоимость	79,13	58,53	49,23	45,75	43,49

Средняя стоимость коммерческой недвижимости в Иркутске на 17.04.2015г. (тыс. руб./кв.м)

Назначение	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
склад (продажа)	23,62	42,69	26,55	38,11	26,19
склад (аренда)	0,57	0,34	0,29	0,35	0,33
магазин (продажа)	98,39	59,78	63,55	51,98	47,69
магазин (аренда)	1,13	0,85	0,63	0,58	0,47
офис (продажа)	87,85	60,03	59,72	44,88	49,91
офис (аренда)	0,84	0,69	0,54	0,55	0,32

Время оптимальных и взвешенных решений

Экономико-политическая ситуация на мировой арене внесла свои коррективы в кредитную политику практически всех российских банков. «Промсвязьбанк в оценке рисков всегда придерживался консервативного подхода, сегодня он стал еще более взвешенным, – говорит Александр Логунов. – Но это не означает, что малый бизнес лишился банковской поддержки. Просто в новых условиях для ее осуществления используются новые инструменты».

«Не выдавать кредит, когда риск невозврата высок – только так можно устанавливать посылы для заемщика ставки и гарантировать сохранность средств вкладчиков» – это правило стало основой для стабильного развития Промсвязьбанка на протяжении всей его истории. Разумный консерватизм позволил банку оставаться надежным финансовым партнером для своих клиентов на протяжении всех 20 лет его существования.

Что дальше? Аналитики в голос говорят о затяжном негативном тренде в экономике России. Как на этом фоне выстраивать отношения с остро реагирующими на кризис небольшими предприятиями и индивидуальными предпринимателями? В интервью Газете Дело Александр Логунов, региональный директор ООО «Иркутский» ПАО «Промсвязьбанк», обозначил позицию Промсвязьбанка в работе с ключевым для него сегментом – малым и средним бизнесом.

Александр Валерьевич, очевидно, что сегодня и речи быть не может о стремительном наращивании кредитного портфеля. Однако – в кризис или нет – бизнес все так же остро нуждается в заемных средствах – чтобы если не развиваться, то, как минимум, оставаться на плаву...

– Мы, безусловно, видим потребность малого бизнеса в финансировании. Однако стоит понимать, что не всегда сами предприниматели, обращаясь в банк, в состоянии объективно оценить посылы кредитной нагрузки. У нас в этом отношении опыта больше: мы следили за развитием огромного количества компаний-заемщиков, у нас есть доступ к информации о состоянии российской экономики в целом, наши аналитики отслеживают тенденции

и изучают прогнозы. Потому, если при рассмотрении кредитной заявки банк говорит «нет», у него на то есть веские причины. Зачем загонять бизнес в долги, по которым он не сможет платить? Нет, это не наша стратегия. Важнее показать предпринимателю реальные перспективы его дела, дать совет по укреплению позиции, отложить заявку до того момента, когда кредит позволит бизнесу действительно развиваться, а не убьет его непосильными платежами. Являясь системообразующим банком, мы осознаем степень своей ответственности – перед каждым вкладчиком, перед Центробанком и, в конце концов, ответственность за стабильность российской экономики в целом.

Безусловно, ситуацию в экономике банки видят, что называется, «изнутри». Чтобы получить дополнительные цифры и отследить тенденции, осенью 2014 года Промсвязьбанк запустил масштабный проект, нацеленный на регулярное измерение настроений малого и среднего бизнеса. Как выглядят итоги исследования «Индекс Опоры PSBI» за 4 квартал 2014 года?

– Действительно, совместно с Опорой России и Общественной палатой РФ Промсвязьбанк решил ежеквартально «измерять» самочувствие МСБ. Работая с предпринимателями давно, мы знаем, насколько чутко этот сегмент реагирует на изменение экономической ситуации.

Исследование учитывает ожидания компаний по основным показателям: продажи и прибыль, количество клиентов, цены реализации товаров и услуг, доступность финансирования, готовность к инвестициям, себестоимость производства, кадры, бизнес-ожидания руководителей компаний, баланс

запасов продукции.

Индекс PSBI отражает мнение российских предпринимателей в целом, а также в разрезе отраслей, размера бизнеса и отдельных регионов. Значение индекса PSBI выше 50 пунктов интерпретируется как рост деловой активности; ниже 50 пунктов – снижение деловой активности.

Результаты 2-й волны исследования по итогам 4 квартала 2014 года были представлены на слушаниях по экономическим вопросам в Общественной палате Российской Федерации с участием Игоря Шувалова, первого заместителя Председателя Правительства РФ. В опросе участвовали около 2000 предпринимателей по всей стране, и было зафиксировано серьезное ускорение спада деловой активности в сегменте МСБ. Индекс PSBI, отражающий самочувствие компаний малого и среднего бизнеса, по итогам 4 квартала 2014 года, составил 39,8 пункта, что ниже показателя предыдущего квартала на 6,2 пункта. Подчеркну, что итоги исследования, негативного по большому счету, подтвердили наш первоначальный тезис: малые предприниматели наиболее быстро реагируют на изменения внешних условий, их настроения выражают то, что будут чувствовать предприниматели из более высоких сегментов.

Пессимизм в бизнес-настроениях вполне закономерен. С другой стороны, малому предприниманию гораздо проще адаптироваться к новым условиям, нежели «неповоротливым» корпорациям. Лично вы верите в то, что для кого-то кризис – это новые возможности?

– Этот кризис на нашей памяти не первый, хотя, пожалуй, наиболее сложный, комплексный. Тем не менее, мы видим, что многие предприниматели не намерены сдаваться, они проявляют изрядную изобретательность: привычные способы ведения дел перестают приносить доход, и это заставляет перестраиваться, переходить на новые бизнес-модели.

Так, например, Промсвязьбанк традиционно силен в обслуживании внешне-торговых операций. И что мы видим? Предприниматели быстро нашли замену европейскому рынку и достаточно хорошо справляются с изменением ассортимента. Они гибкие, подстраиваются под ситуацию. Те, кто сегодня готов «вертеться», имеют шансы, даже более высокие, чем на «некризисном» рынке. Сейчас есть шанс со свежими идеями войти на рынок и при небольших инвестициях добиться успеха. Если ты умеешь видеть новые возможности, в данный момент самое время создавать свое дело и наращивать прибыль.

В 2013-м и 2014-м годах банк сам охотно инвестировал в проекты молодых предпринимателей. Совместно с «Опорой России» был создан Венчурный фонд Промсвязьбанка. Принимает ли он заявки на финансирование сейчас?

– Несмотря на общую кризисную ситуацию в экономике страны, Венчурный фонд Промсвязьбанка (www.psbfund.ru) продолжит свою работу. Более того, мы решили расширить границы для проектов, которые могут претендовать на поддержку – финансовую, а также менторскую со стороны состоявшихся бизнес-лидеров и экспертов банка. Раньше мы рассматривали заявки от предпринимателей в возрасте 18-35 лет, которые уже имеют опыт в бизнесе и планируют запустить новые проекты или подняться на качественно новый уровень. В настоящий момент мы готовы финансировать покупку готового бизнеса или спасение текущего бизнеса молодых предпринимателей, пострадавшего из-за изменений экономической ситуации в стране.

Увидеть лица российских предпринимателей, почитать их истории и советы можно на



портале с необычным названием «ЧестТюк», которое с Промсвязьбанком практически не ассоциируется. Тем не менее, это одна из ваших социальных инициатив?

– Вдохновленные интересом бизнесменов к открытому и честному с точки зрения бизнеса блогу основателя сети «Додо Пицца» Федора Овчинникова, общаясь с предпринимателями каждый день и понимая их потребность в общении с такими же, как они, мы решили создать платформу, на которой самые обычные предприниматели будут делиться опытом организации и развития своего бизнеса. Так появился портал «ЧестТюк» (www.chestnok.ru). Главный критерий отбора историй и блоггеров – готовность честно рассказать о своем бизнесе, о взлетах и провалах. Это место, где российские (преимущественно региональные) бизнесмены говорят толковые вещи.

Помимо интересного контента на сайт встроена сервисная часть, задача которой – помочь предпринимателю. Не уходя с сайта, можно проверить подрядчика, оставить заявку на кредитование, получить оперативную поддержку банковского сотрудника.

Проверка подрядчика? Отличная «якорная» идея для привлечения посетителей на интернет-ресурс...

– Просто Промсвязьбанк понимает, насколько важным для малого бизнеса может быть консалтинг, информационная поддержка со стороны более опытного бизнесмена

Являясь системообразующим банком, мы осознаем степень своей ответственности – перед каждым вкладчиком, перед Центробанком и, в конце концов, ответственность за стабильность российской экономики в целом

или специалиста банка, куда более компетентного в вопросах современного законодательства или, скажем, валютного контроля.

Потому мы традиционно вкладываем большие усилия в развитие сервисной составляющей банковского обслуживания. Банк осуществляет круглосуточную линию поддержки для клиентов – юридических лиц. Связаться с консультантом банка можно прямо с официального сайта банка – через чат-приложение или сделать видеозвонок. Мы разработали и внедрили одну из самых удобных систем интернет-банкинга PSB-online. Хочу отметить, что наша система интернет-банкинга для корпоративных клиентов признана лучшей в 2014 году.

Кроме того, на сайте заработал Бизнес-маркет, где предпринимателям предложены услуги проверенных поставщиков-партнеров банка – начиная с бухгалтерии на аутсорсинге и заканчивая хостингом или управлением продажами.

Вот вполне реальные и эффективные инструменты, которые существенно упрощают деятельность предпринимателя и сокращают его издержки. Сейчас это, а не гонка по наращиванию кредитного портфеля, является приоритетом для нас как для банка, не склонного к неоправданному риску. За счет формирования подобных точек контакта с предпринимателями в сочетании с развитием сервиса по транзакционному и комиссионному продуктам Промсвязьбанк и планирует в ближайшем будущем выстраивать долгосрочные отношения с сегментом МСБ.

Иван Рудых, Газета Дело

ГОТОВЫ ОПТИМИЗИРОВАТЬ ВАШ РАСЧЕТНЫЙ БИЗНЕС?

ОПЕРАТИВНО СОБЕРИТЕ ВЫРУЧКУ

С ПОМОЩЬЮ ЭКВАИРИНГА/ИНТЕРНЕТ-ЭКВАИРИНГА/ИНКАССАЦИИ ИСПОЛЬЗУЙТЕ СРЕДСТВА УЖЕ ЧЕРЕЗ НЕСКОЛЬКО МИНУТ ПОСЛЕ ОНЛАЙН ЗАЧИСЛЕНИЯ!

SMS и Онлайн информирование о зачислении средств!

СОКРАТИТЕ РАСХОДЫ

УСТАНОВИТЕ ЖЕСТКИЙ КОНТРОЛЬ И АВТОРИЗАЦИЮ ВСЕХ РАСХОДОВ:

- МУЛЬТИХОЛДИНГ**
! С одного рабочего места создавайте, подписывайте и отправляйте в банк платежи за все компании Группы*
- АВТОМАТИЧЕСКИЙ КОНТРОЛЬ БЮДЖЕТА**
! Отчет об исполнении бюджета, контроль платежей и лимитов

ЭКОНОМЬТЕ НА КРАТКОСРОЧНЫХ ЗАЕМНЫХ СРЕДСТВАХ:

- КЕШ-ПУЛИНГ**
! Консолидируйте все внешние финансовые потоки с расчетных счетов Группы* автоматически на счет головной компании в заранее оговоренное время.
- ! Обеспечьте внутренними средствами при их недостатке дочерние компании со счета головной компании автоматически в режиме Real-Time либо по расписанию.
- ! Все ненулевые остатки денежных средств автоматически переводятся на счет головной компании!
- ! Прозрачность расчетов внутри Группы*, рост рентабельности пассивов!

ОПЕРАТИВНО ИСПОЛНЯЙТЕ ВАЛЮТНЫЙ КОНТРОЛЬ В ИНТЕРНЕТ-БАНКЕ PSB ON-LINE

Оформляйте/закрывайте паспорта сделки, получайте справку о валютных операциях, подтверждающие документы и отчеты

Персональный менеджер, sms и e-mail информирование!

МИНИМИЗИРУЙТЕ ВАЛЮТНЫЕ РИСКИ И УБЫТКИ ЗА СЧЕТ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОГО КУРСА ПОКУПКИ/ПРОДАЖИ ВАЛЮТЫ ПО СДЕЛКЕ

Прозрачность и прогнозируемость будущих финансовых потоков!

ПРЕУМНОЖЬТЕ СРЕДСТВА НА СЧЕТАХ

ПОЛУЧАЙТЕ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ДОХОД ОТ СРЕДСТВ, НАХОДЯЩИХСЯ НА СЧЕТАХ КОМПАНИИ:

- НАЧИСЛЕНИЕ % НА ОСТАТКИ СРЕДСТВ**
! Компенсация по плавающей/фиксированной ставке с учетом поздних поступлений
- ВИРТУАЛЬНЫЙ ПУЛИНГ**
! Расчет и начисление % в том числе на суммарный остаток

Денежные средства остаются в оперативном управлении и не перечисляются в банк!

ВЫБИРАЙТЕ СВОЙ КУРС ПО КОНВЕРТАЦИИ ВАЛЮТ В РЕЖИМЕ ОНЛАЙН:

Текущий курс, желаемый курс, курс на момент исполнения операции, курс ЦБ на завтра, средний курс торговой сессии TOD

Промсвязьбанк

8-800-333-2550
(круглосуточно, звонок по России бесплатный)

www.psbank.ru

ПАО «Промсвязьбанк»
Генеральная лицензия Банка России № 3251

Продуктами и услугами могут воспользоваться компании (группы компаний) с выручкой от 540 млн рублей/год по всей территории РФ.

* Группа — объединенные в единую группу компании, в том числе различные юр. лица

Ипотека во спасение

Как льготные кредиты помогут иркутскому рынку недвижимости?

Купить строящееся жилье в кредит теперь можно по сниженной ставке: в России запущена программа господдержки ипотечного кредитования. Поможет ли она подстегнуть спрос на новостройки?

«ЛЮДИ ОКАЗАЛИСЬ НЕ ГОТОВЫ БРАТЬ ИПОТЕКУ ПОД 16% ГОДОВЫХ»

Ажиотажный для рынка недвижимости декабрь 2014-го, когда иркутяне в панике вкладывали дешевоющие рубль в квадратные метры, остался далеко позади.

После Нового года «волна» пошла на спад: в январе, по информации Управления Федеральной службы государственной регистрации, кадастра и картографии по Иркутской области, в регионе было зарегистрировано 847 договоров долевого участия (ДДУ), в феврале – уже 746. Март и вовсе оказался «привальным» для рынка новостроек – в области было зарегистрировано лишь 240 ДДУ.

Цифры эти не удивительны: имевшиеся у населения свободные средства были «припаркованы», а подорожавшая после повышения в декабре ключевой ставки ЦБ ипотека оказалась недоступна для большинства иркутян, реальные доходы которых снизились, а расходы возросли.

«Порядка 80% наших покупателей приобретают недвижимость в ипотеку, – рассказал начальник МУП «УКС города Иркутска» Евгений Савченко. – Люди оказались не готовы брать кредиты под 16%, что вполне разумно, ведь никто не готов переплачивать».

По словам Натальи Ксенофоновой, начальника Отдела ипотечного кредитования Иркутского отделения Сбербанка России, рынок ипотечного кредитования в регионе в первом квартале 2015 года сократился, по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, практически в два раза. Размер ипотечного кредита тоже стал меньше: «В 2014 году эта сумма составляла 1,43 млн рублей, в 2015 году – 1,35 млн

рублей. Несмотря на небольшую разницу, это существенное отличие, которое свидетельствует о том, что потребитель уходит в сегмент более бюджетного жилья».

«ЛЬГОТНАЯ ИПОТЕКА – ДОСТУПНА ВСЕМ»

Льготной ипотеки ждали все – и покупатели (многие откладывали решение о приобретении квартиры в ожидании снижения ставок), и строители (финансовая подушка безопасности, созданная на волне декабрьских продаж, рано или поздно должна была закончиться). Им, собственно, и решили помочь государство, запуская программу субсидирования ипотечного кредитования, действие которой распространяется только на приобретение строящегося жилья у застройщиков. По мнению властей, льготная ипотека под 12% годовых подстегнет спрос на новостройки, что в итоге поддержит всю строительную отрасль.

Программа рассчитана на год (до 1 марта 2016 года) и позволит выдать гражданам жилищных кредитов на приобретение строящегося жилья не менее чем на 400 млрд рублей, планируют ее создатели. На субсидирование ставки из федерального бюджета выделено 20 млрд рублей. Крупнейшие банки страны уже заявили о своем участии в программе и начали принимать заявки.

Сбербанк за первые десять дней принял по Иркутску и Иркутской области 180 заявок на общую сумму 290 млн рублей. РОО Иркутский банка ВТБ 24 – 59 заявок на сумму более 94 млн рублей. По мнению Владимира Чернышева, управляющего ВТБ 24 в г. Иркутске, «судя по количеству заявок, спрос на льготную ипотеку есть, и он будет расти».

По словам Натальи Ксенофоновой

из Сбербанка, ипотека с господдержкой доступна всем категориям граждан. Единственное ограничение – по возрасту: на момент окончания действия кредитного договора клиент не должен быть старше пенсионного возраста.

«В рамках программы «Ипотека с господдержкой» Сбербанк предлагает следующие условия: ставка 11,9%, срок кредитования – до 30 лет, первоначальный взнос от 20%», – рассказала она.

В программе принимают участие все аккредитованные банком застройщики. Сбербанком, например, аккредитовано 76 строящихся в Иркутской области объектов. В офисе продаж любого из них можно получить консультацию ипотечных специалистов и оформить заявку на получение кредита.

«Часто спрашивают, могут ли изменить условия программы в период ее действия. Нет, не могут, – рассказала Наталья Ксенофопова. – Вместе с тем, люди, которые получили кредит в нашем банке до старта программы (18 марта) не смогут рефинансировать свои кредиты за счет новой программы и будут продолжать оплачивать их по старым условиям».

Программа действует немногим более месяца, однако уже можно отметить, что цели своей – поддержать первичный рынок недвижимости – ее создатели достигли. Как рассказала Наталья Ксенофопова, в первом квартале 2015 года доля кредитов на первичное жилье в Иркутской области достигла 31,4%, в то время как в 2014 году этот показатель составлял лишь 21%. «Рынок новостроек объективно стал развиваться, – подчеркнула она. – Предполагаем, что во втором квартале доля кредитов на новое жилье еще увеличится».

SIA.RU

«На нее – вся надежда!»

Иркутские застройщики – о перспективах льготной ипотеки и ее влиянии на строительную отрасль



Алексей Волков,
первый заместитель генерального директора ОАО «Сибавиастрой»:

– В начале этого года многие люди имели планы по оформлению кредитного договора и ждали снижения процентных ставок по ипотеке. В начале 2015 года ипотека практически не выдавалась. После введения программы господдержки ипотечного кредитования мы отмечаем существенное оживление покупателей, но считаем, что делать прогнозы пока преждевременно.

Существует очень важный фактор – уверенность заемщика в том, что он сумеет выплатить свой ипотечный кредит, отсюда возникает его желание оформить ипотеку. Основная угроза в данном случае – сокращение платежеспособного спроса, сокращение доходов населения. Больше серьезных угроз для строительной отрасли нет.

Евгений Савченко,
начальник МУП «Управление капитального строительства города Иркутска»:

– Безусловно, ипотечное кредитование с господдержкой положительно повлияет и на потребительский спрос, и, соответственно, на темпы строительства. Инструмент ипотечного кредитования в предыдущем году был популярен. В среднем в нашей компании доля ипотеки в сделках по недвижимости составляет около 70%. Оживления со стороны покупателей ожидать стоит, в МУП «УКС города Иркутска» уже почувствовали возросшую активность клиентов. Но в связи с запуском ипотеки с господдержкой на рынок могут быть «выброшены» квартиры по низкой стоимости. И здесь существует риск нарваться на «долгострой». Именно поэтому мы стараемся донести до горожан мысль, чтобы они были внимательны и выбирали не цену, а застройщика.



Наталья Зверева,
заместитель генерального директора, руководитель отдела продаж ЗАО «Восток-Центр Иркутск»:

– Застройщики очень ждали эту программу. На мой взгляд, она несколько запоздала, и высокая ипотечная ставка существенно сказалась на количестве вновь закладываемых объектов.

Многие строительные компании пересмотрели свои планы по поводу объема строительства и ввода объектов эксплуатацию в 2015-2016 гг. Но все мы понимаем,

что количество предложения должно соответствовать объему спроса. В сегодняшней нестабильной ситуации, связанной и с курсом валют, и с подорожавшими материалами, и со снижением покупательской способности, льготная ипотека – это для нас большое подспорье.

С программой господдержки все мы связываем большие надежды, и первые недели ее работы уже дали результаты: мы видим оживление потребительского спроса.

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

– Резкий рост ставок по ипотечным кредитам в первом квартале 2015 года стал, пожалуй, одним из самых тяжелых ударов по покупательской способности. Все-таки ипотека на сегодняшний день – это один из наиболее успешных инструментов, позволяющих людям улучшать свои жилищные условия. Поэтому снижение ставок до 11,9% – это хороший знак для строительного рынка.

Пока сложно судить, будет ли резкий всплеск по получению ипотеки по таким ставкам. Безусловно, дополнительный приток средств в строительную отрасль будет. Но окажется ли это достаточным, чтобы сделать рынок? Скорее всего, нет. Ситуация в строительстве зависит не только от ипотеки, на отрасль давит очень много негативных факторов: значительно подорожали импортные строительные материалы, комплектующие и оборудование, подорожала иностранная рабочая сила и, конечно же, произошло серьезное удорожание кредитов.



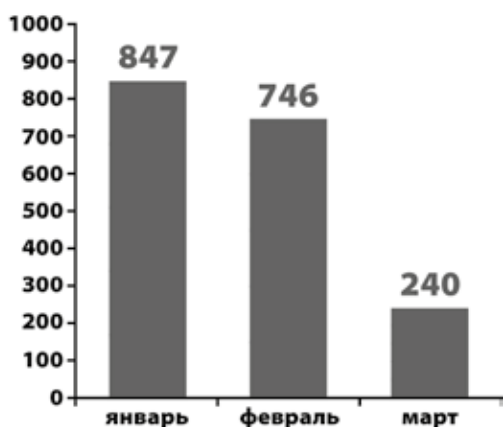
Александр Халтурин,
директор по работе с клиентами ГК «ВостокСубСтрой»:

– После принятия программы субсидирования ипотеки оживление действительно наступило, и мы с ним работаем – каждая вторая консультация связана с возможностью получения ипотеки. Если раньше доля клиентов, приобретающих жилье по ипотеке, у нас в компании была на уровне 25%, то сейчас каждый второй клиент планирует купить квартиру в кредит.

Что касается того, поддержит ли программа строительную отрасль, то, думаю, не ошибусь, если скажу, что только на нее вся надежда.

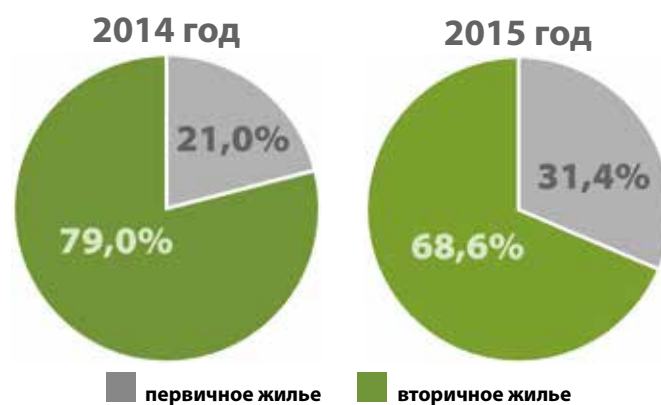
НАГЛЯДНО

Количество зарегистрированных ДДУ (Иркутская область)



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

На какие квартиры берут ипотеку в Сбербанке (Иркутская область)



Источник: пресс-служба Байкальского банка Сбербанка РФ

Где в Иркутске можно взять ипотеку с господдержкой?

Кредит на приобретение строящегося жилья или жилья в готовой новостройке у компании-продавца

Банк	Минимальная сумма кредита	Первонач. взнос	сроки	Минимальная ставка (при наличии страхования)	Комиссии за выдачу
Связь-Банк	до 3 млн.р.	от 20% от 50%	до 30 лет	от 12,0% от 11,9%	Без дополнительных комиссий
Байкальский банк Сбербанка России	45 т.р. - 3 млн.р.	от 20%	1-30 лет	от 11,9%	Без комиссий за выдачу кредита
ВТБ24	до 3 млн.р. 300 т.р. (от 15% стоимости недвижимости)	от 20% от 50%	1-30 лет до 7 лет	от 12,0% от 12,0%	Без комиссий за оформление кредита
Газпромбанк	до 3 млн.р.	от 20% от 50%	до 7 лет до 30 лет	от 11,5% от 12,0%	Без комиссий за предоставление кредита
Банк Москвы	до 3 млн.р.	от 20%	от 3 до 30 лет	от 12,0%	Без комиссий за оформление и выдачу

Примечание. Выборочно. Данные на 17.04.15. При подготовке таблицы использована информация, предоставленная банками, имеющими лицензии и иные документы, необходимые для ведения соответствующего вида деятельности. Редакция Газеты Дело не несет ответственности за достоверность опубликованной в таблице информации. Публикация в таблице цен и условий не означает безусловного обязательства банков оказывать услуги в соответствии с указанными ценами и условиями. Прежде чем брать кредит в банке, следует внимательно ознакомиться с условиями договора.

«Эволюцию» сдали на 9 месяцев раньше

30 марта в жилом районе «Эволюция», который возводит МУП «УКС города Иркутска», прошло заселение первых семей

«КАЧЕСТВОМ И СРОКАМИ СТРОИТЕЛЬСТВА ДОВОЛЬНЫ»

Сдача в эксплуатацию первых четырех блок-секций жилого района «Эволюция» состоялась на 9 месяцев раньше намеченных сроков. Это стало возможным благодаря своевременному финансированию подрядных организаций предприятия, а также профессиональной организации производственных процессов.

«Очень доволен сроками введения в эксплуатацию дома, качество выполненных работ хорошее, соответствует заявленному. В целом доволен своей квартирой, и вид здесь очень хороший!», – комментирует Андрей Владимирович, один из новоселов жилого района «Эволюция».

Всего до конца года в рамках первой очереди «Эволюции» будет сдано 15 домов. В УКС напоминают, что приобрести квартиры в новом районе можно, в том числе, с помощью своевременно запущенной правительством ипотечной программы с государственной поддержкой.

Напомним, «Эволюция» — самый масштабный строительный проект Иркутска за последнюю четверть века. Строительство жилого комплекса ведется на западной границе Иркутска, в Ленинском районе. На участке площадью 25 гектаров разместятся 59 многоэтажных блок-секций высотой в 9 и 17 этажей. Общее количество квартир – 3608, примерное число жителей – 7 000. План строительства предполагает четыре очереди. На первом этапе будут построены 27 домов, на втором – 25. Сдача в эксплуатацию части домов первой очереди строительства состоится в четвертом квартале 2015 года.

«ШКОЛА И САДИКИ – ЭТО ВАЖНО»

«Я очень рада тому, что помимо новостроек в нашем районе появятся школа и детские сады. Для

меня, как для матери двоих детей, это действительно важно. Ведь скоро встанет вопрос, в какой детский сад отдавать детей, какую выбрать школу, секции и т.д. Качеством квартир довольна. Все очень хорошо построено, все нравится», – рассказывает жительница жилого района «Эволюция» Елена Викторовна.

«Эволюция» предусматривает развитую социальную инфраструктуру. На территории района планируют построить два детских сада на 220 мест каждый, школу на 1275 мест в одну смену с собственным бассейном, крытый и летний спортивный комплекс со стадионом (поле для мини-футбола, беговые дорожки, площадки для игры в волейбол и баскетбол), детские площадки, скверы с прогулочными дорожками. Еще один несомненный плюс – большая площадь озеленения.

«ИПОТЕКУ С ГОСПОДДЕРЖКОЙ ВЗЯЛИ НА ВООРУЖЕНИЕ»

«Проект жилого района «Эволюция» выгодно отличается тем, что покупателю предоставляется большой выбор различных квартир в блок-секциях, находящихся на разной стадии готовности. Кроме того, УКС гибко подходит к процессу финансирования сделки: будущие жильцы «Эволюции» для приобретения квартир могут воспользоваться различными инструментами, в том числе запущенной недавно ипотечной программой с государственной поддержкой», – отмечает начальник МУП «УКС города Иркутска» Евгений Савченко.

Программа «Ипотека с господдержкой» была одобрена правительством России в середине марта и предусматривает снижение ипотечной ставки до 12%. Программа позволит выдать гражданам в 2015 году жилищных кредитов не менее чем на 400 млрд руб. На эти цели выделено 20 млрд руб. из средств федерального бюджета. Согласно условиям программы, ипотечные кредиты по льготной ставке можно будет взять только на приобретение



фото из архива МУП «УКС г.Иркутска»

жилья на первичном рынке. Размер первоначального взноса должен составлять не менее 20% от стоимости жилья, а размер кредита не превышать 3 млн руб. В первые же недели действия программы МУП «Управление капитального строительства города Иркутска» получило множество заявок от клиентов, что подтвердило актуальность госпрограммы.

«Наше предприятие одним из первых вошло в число застройщиков, взявших эту программу на вооружение. Мы традиционно сотрудничаем с

крупнейшими банковскими организациями. Клиенты, приходящие в наш офис продаж, могут прямо на месте получить консультации у представителей крупнейших банков Приангарья. На данный момент у нас имеется большой выбор квартир, полностью подходящих под программу субсидирования», – добавляет начальник МУП «УКС города Иркутска» Евгений Савченко.

На правах рекламы.

Проектная декларация на сайте: www.evostroi.ru

Беспомощная «вторичка»

Как чувствует себя вторичный рынок недвижимости, который не поддержали льготной ипотекой?

Программа господдержки ипотечного кредитования распространяется только на приобретение строящегося жилья. Подстегнет ли льготная ипотека спрос на новостройки? Как чувствует себя «вторичка»? И каковы перспективы рынка недвижимости в целом? Своими мнениями поделились иркутские риэлторы.

«СУБСИДИРОВАНИЕ ИПОТЕКИ ТОЛЬКО ПОД «ПЕРВИЧКУ» ЗАКОНОМЕРНО»

Александра Финкельштейн,
директор мультиагентской компании
«ЭМЭЛСИ – Город Новостроек»:

– Ставки по ипотечным кредитам даже без субсидирования во втором квартале 2015 года пошли вниз. А то, что господдержка ипотечных программ распространяется исключительно на «первичку», совершенно закономерно, так как только первичный рынок, как «продукт» строительства и всех сопутствующих отраслей, влияет на обороты реального сектора экономики, а только доход от действующей экономики в более долгосрочной перспективе влияет на уровень доходов населения.

Конечно, снижение ставок по кредитам за счет госсубсидирования будет играть важную роль: существенное снижение суммы платежа, которую нужно вносить в банк каждый месяц, расширит круг людей, которые смогут воспользоваться ипотекой.

Повлияет ли возросший спрос на цены на новостройки? На мой взгляд, гораздо более существенное влияние на формирование стоимости оказыва-

ет не фактор спроса, а фактор себестоимости материалов, работ, подорожавших в связи с ростом курсов валют, а также стоимости ГСМ для транспортировки, которая также выросла по сравнению с прошлым строительным сезоном.

В итоге, как мы считаем, ситуация идет к здоровому балансу: «первичка» объективно дороже «вторички».

«СНИЖЕНИЕ ИПОТЕЧНЫХ СТАВОК – «МЕРТВОМУ» ПРИПАРКА»

Катерина Наумова,
генеральный директор
ООО «Ритм Города»:

– На мой взгляд, снижение ипотечных ставок в сегодняшней ситуации – это «мертвому припарка». Невозможно простимулировать человека купить квартиру в ипотеку, если ему ничего есть даже со ставкой в 3% по кредиту. По моему мнению, все, кто ждал снижения ипотечных ставок, выйдут на рынок и реализуют свой интерес в течение двух месяцев. Дальше будет предсказуемый спад, связанный с

резким падением уровня жизни.

Отрицательную динамику на рынке недвижимости мы уже наблюдаем. Цены на квартиры на вторичном рынке снижаются на 20-30 тысяч рублей в неделю. Ожидаем дальнейшего падения. Те продавцы недвижимости, которые адекватно оценивают ситуацию и снижают цену, продают свои объекты. Остальные ждут чуда, предпосылок к которому на сегодня нет.

«Вторичка» будет снижаться и неизбежно «поташит» за собой первичное жилье. Уже сегодня мы видим акции от застройщиков по снижению цен, по предоставлению рассрочек платежа и т.д. При сложившейся ситуации на рынке недвижимости грянет снижение цены за квадратный метр в целом.

«ТЕ, У КОГО ЕСТЬ ПОТРЕБНОСТЬ В ЖИЛЬЕ, ГОТОВЫ БРАТЬ ДОРОГИЕ КРЕДИТЫ»

Роман Семенов,
руководитель АН «CENTURY 21 Недвижимость мира» в Иркутске:

– Сниженные процентные ставки по ипотеке уже не вернут былого ажиота-

жа. Более того, помимо ставок, люди смотрят на цены в магазинах, на изменение своей зарплаты, на вероятность сохранения своего рабочего места – рисков много. Застройщики это понимают, и борьба за клиента идет очень сильная. Сегодня рынок покупателя, и для многих это не секрет.

Что касается рынка вторичного жилья, которого не коснулась программа господдержки ипотечного кредитования, то, по нашим наблюдениям, люди сегодня считают свои деньги, часть отложили покупку до лучших времен, но доля их не более 30-40%. Те, у кого есть потребность в жилье, готовы брать ипотечные кредиты, несмотря на высокие ставки. Отмечаем также рост альтернативных сделок с небольшими суммами ипотечных кредитов.

Цены на вторичном рынке, по нашим предположениям, будут корректироваться в сторону снижения. Поэтому совет продавцам – не ждать лучших времен, а действовать сегодня.

«ПОКУПАТЕЛЬСКИЙ СПРОС ВСЕ БОЛЬШЕ СМЕЩАЕТСЯ В СТОРОНУ НОВОСТРОЕК»

Валентина Топоркова,
директор Центра недвижимости
«ЕВРОПА»:

– В связи с тем, что программа субсидирования ипотечного кредитования

не распространяется на вторичное жилье, собственником которого являются физические лица, мы отмечаем все большее смещение покупательского спроса в сторону новостроек. И в первую очередь, от такой ситуации страдает жилье старого фонда – панельные и кирпичные дома 1960-1980-х годов постройки.

В течение января-февраля существенного снижения покупок на вторичном рынке с использованием ипотечных средств по продажам в нашей компании не наблюдалось. Покупатели «выбирали» ипотечные кредиты, по которым они получили одобрение еще в ноябре-декабре по приемлемым для себя ставкам. А вот ситуация марта очень хорошо показала, что в первом квартале поток людей, обращающихся за ипотекой, снизился в разы.

Несмотря на это, сегодня все чаще появляются заказы на покупку жилья с необходимостью продать для этого какую-нибудь другую недвижимость. В таких заказах также присутствует необходимость взять небольшой ипотечный кредит на доплату. И повышенные ставки людей не смущают.

Кроме того, наметился тренд на снижение цен на вторичное жилье. И покупатели готовы компенсировать высокие ставки по ипотеке меньшей стоимостью приобретаемого объекта.

Елена Демидова,
Газета Дело

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

НЕДВИЖИМОСТЬ

ПРОДАЁТСЯ

— НА САЙТЕ —

REALTY.IRK.RU

Каждый день на сайте REALTY.IRK.RU:

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

classified |

19 ГОТОВЫХ квартир в новостройках Иркутска

ЭМЭЛСИ
КОМПАНИЯ ПО НЕДВИЖИМОСТИ

Проектные декларации опубликованы на сайтах:
www.vssk-vostok.ru, www.instroytech.com, www.vostokcentrirkutsk.ru, www.angara-parusa.ru, www.uks.irkutsk.ru, 281415.ru, www.magistral-irk.ru

- ЖК «Новый век»
- ЖК «Восточный-2»
- ЖК «Стрижи»
- ЖК «Ангарские паруса»
- ЖК «Алмазный»
- ЖК «Патриот»
- ЖК «Море солнца»

А также 134 строящиеся квартиры во всех районах
Цены застройщиков и подрядчиков! Без комиссий!

ул. Марата, 70
203-139, факс: 203-158

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

СБЕРБАНК
*Генеральная лицензия Банка России на №1481 от 08.08.2012

ЖИЛОЙ КВАРТАЛ «НОВЫЙ»

ОТКРЫТОЕ АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО™ **85 лет**
СИБАВИАСТРОЙ
ОСНОВАНО В 1929 ГОДУ

Готовые квартиры в Октябрьском районе, дом сдан

ул. Депутатская/Лыткина

Специальная цена!

ул. Красноказахья

ул. Депутатская

1-комн. 47 м²

3-комн. 87-94 м²

(3952) 500-510 www.sibaviastroy.ru

Информацию о специальных условиях продажи, стоимости и наличии свободных квартир, способах покупки в кредит можно получить у сотрудников отдела продаж ОАО «Сибавиастрой». Проектная декларация на сайте www.azgi.ru

Спешите приобрести коммерческую недвижимость в самом центре города по отличной цене!

Готовые помещения в комплексе особняков «Театральный квартал»

Действуют особые условия продажи для помещений на цокольных этажах

Отдел продаж ОАО «Сибавиастрой»
(3952) 500-510

СИБАВИАСТРОЙ
ОСНОВАНО В 1929 ГОДУ

Проектная декларация на сайте www.teatr-kvartal.ru

Продаю здание!
ул. Александра Невского, 38



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

29 млн руб. **96-80-66**

Офисы в аренду. Сквер Кирова
ул. Ленина, 6



Собственник сдает в аренду офисы на Ленина, 6, от 18 до 150 кв.м.

34-22-39

Помещение в центре города
ул. Литвинова, 20



Площадь 263 кв.м, 2 этажа: 1-й этаж – 212,9 кв.м, 2-й этаж – 50,1 кв.м. Отдельный вход со стороны ул. Литвинова, выход во двор.

54,9 млн руб. **96-40-55**

Продаю помещение
ул. Литвинова, 20



Площадь 230,6 кв.м, 2 этажа: 1-й этаж – 150,1 кв.м, 2-й этаж – 80,5 кв.м. Отдельный вход со стороны ул. Тимирязева, выход во двор.

29 млн руб. **96-40-55**

«РОСТЕЛЕКОМ» СООБЩАЕТ
о намерении реализовать недвижимое имущество

Комплекс зданий:

- **2-этажное кирпичное нежилое здание с подвалом** – здание ТУСМ-2, общей площадью 445,9 кв.м;
- **1-этажное кирпичное нежилое здание с подвалом** – склад кабел. барабанов, общей площадью 305,2 кв.м;
- **1-этажное кирпичное нежилое здание** – гараж на 2 втомшины, общей площадью 266,4 кв.м,

расположенные по адресу: Иркутская область, Ангарский район, р.п. Мегет, ул. Садовая, 27а. Начальная цена: 5 180 200 руб.

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,

расположенные по адресу: Иркутская обл., г. Шелехов, Култукский тракт, 20. Начальная цена: 6 584 400 руб.

Нежилое помещение:

- **Помещение, назначение:** нежилое, этаж №1, этаж №2, общей площадью 103,9 кв.м., **расположенное по адресу:** Иркутская обл., г. Иркутск, м-н Топкинский, квартал 4-200. Начальная цена 3 844 000 руб.

Техническое помещение:

- **Техническое помещение УП**, общей площадью 49,4 кв.м, **расположенное по адресу:** Иркутская обл., г. Тайшет, ул. 19-го Партсъезда, 27-1Н. Начальная цена: 283 080 руб.

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

База отдыха:



- **Здание** – 2-этажное брусовое, общей площадью 597,3 кв.м.
- **Земельный участок** площадью 3 368 кв.м, **расположенные по адресу:** Респ. Бурятия, Тункинский р-н, п. Аршан, ул. Набережная, 47. Начальная цена: 3 400 000 руб.

Здание:



- **одноэтажное кирпичное здание**, общей площадью 304,2 кв.м;
- **земельный участок**, площадью 1034 кв.м (½ в праве общей долевой собственности), **расположенные по адресу:** Иркутская обл., Тайшетский р-н, г. Бирюсинск, ул. Жилой городок, 24. Начальная цена: 659 720 руб.

Коттедж с видом на залив!
ТСЖ Молодежное



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

35 млн руб. **962-862**

ГОТОВЫЕ КОММЕРЧЕСКИЕ ПОМЕЩЕНИЯ ДЛЯ ВАШЕГО БИЗНЕСА

МУП «УКС города Иркутска» реализует готовые коммерческие помещения в Ленинском районе города. Площадь от 50 м² до 310 м². Возможна перепланировка помещений специально под Ваш бизнес!

Проектная декларация опубликована на сайте: www.uks.irkutsk.ru

730-200
728-940

43-48 тыс. руб/м²

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