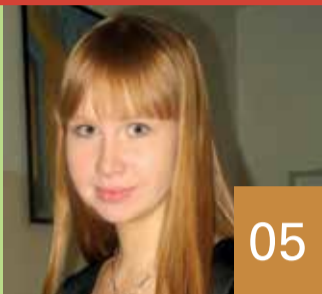
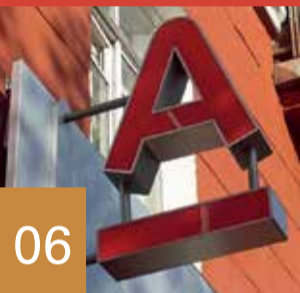


**свое дело**

Как заработать, имея в арсенале стиральную и сушильную машины? Принесит ли прибыль разработка приложений для мобильных устройств? Бизнес-проекты молодых иркутян – в рубрике «Свое дело»



05

**банки**

06

Почему предпринимателю расчетно-кассовое обслуживание может быть важнее кредита? Насколько ему необходим персональный менеджер в банке? Об этом рассказывают представители Альфа-Банка Михаил Повалий и Виталий Моторин

**инвестиции**

Андрей Кельчевский, управляющий активами УК «Энергия-Инвест: «Рубль сегодня – одна из самых недооцененных валют, российский бюджет – один из самых образцовых, а российский рынок – очень дешев»



07

**недвижимость**

10

Таунхаусы осваивают иркутский рынок недвижимости. В чем преимущества и недостатки «городского дома» по сравнению с коттеджем и квартирой? На что стоит обратить внимание при покупке таунхауса?

**Высшая школа**

**Михаил Винокуров,**  
профессор, ректор Байкальского государственного университета экономики и права, председатель Совета ректоров Иркутской области

Должен ли зарабатывать вуз?

Зачем Байкальскому университету китайцы?

Как преподаватель «нархоза» может заработать сто тысяч рублей в месяц? → 1 2-3



Удостоверяющий центр  
СКБ Контур

Крупнейший федеральный центр  
выдачи сертификатов ЭП

**Электронные подписи для бизнеса**

- закупки для государственных заказчиков;
- коммерческие торги и корпоративные закупки по 223-ФЗ;
- аукционы по продаже имущества (предприятий) банкротов;
- отправка документов в Федеральную службу по тарифам (ЕИАС ФСТ);
- работа на портале ФСФР России;
- работа на портале Госуслуг;
- отчетность ИП и юридических лиц в контролирующие органы (ФНС, ПФР, ФСС, Росстат);
- юридически значимый электронный документооборот;
- предприятиям сферы ЖКХ для заполнения форм электронных документов;
- ОАО и ЗАО для работы с порталом ЕФРСФДЮЛ;
- и другие сферы применения.

8 800 100-52-55

kontur-irkutsk.ru

г. Иркутск, ул. Цесовская Набережная, 6



СКБ Контур  
ЗАО «Контур-Иркутск»





Фото А. Федорова

## Высшая Михаил Винокуров:

посмотрели у нас все, включая общежития. И потихоньку дело идет.

**– А чему учите китайцев?**

– Самые востребованные направления у них – это дизайн и реклама. Мы из-за китайцев дизайн открыли. Еще на маркетологов активно идут учиться китайцы. У них рынок более развит, чем у нас. Казалось бы, коммунистическая страна, но у них там рынок настоящий. Вся индустрия в Китае нацелена на реализацию, на поиск новых ниш и новых потребителей. Где можно заработать? Как создать новый товар и сделать так, чтобы он был востребован на рынке? Это – маркетинг. Без маркетолога в Китае – никуда.

**– БГУЭП – хозяйствующий субъект, распоряжающийся огромным количеством недвижимости. Насколько эффективно удается управлять всеми этими объектами?**

– У вуза не стоит задачи в зарабатывании на объектах недвижимости. Главный заработок для университета – это подготовка кадров. Для того чтобы его обеспечить, нам необходима материальная база: площади, хорошие помещения, аудитории, лаборатории. Это подчиненная задача. Например, взяли мы кинотеатр «Художественный». Я бы мог его сделать рентабельным за счет проката 3D-фильмов, лежащие кресла поставить. А зачем? «Художественный» нужен нам как студенческий зал, студенческий театр. Там организуется студенческое времяпрепровождение. Там можно конференцию провести, студенческое мероприятие. Его задача – обслуживать учебный процесс и не быть в минусе.

Так и с ДК «Октябрьский», он тоже должен обслуживать студентов. Мы хотим его реконструировать, надстроить этаж и построить бассейн.

**– ДК «Октябрьский» будет достроен только студентам?**

– Почему? И горожанам тоже. «Октябрьский» и сейчас процентов на 30 для города используется. Вопрос с передачей нам ДК наконец-то решили. Мэр города был против, депутаты трижды голосовали, поддержали нас. Я им доказывал: коллеги, мы деньги-то приносим федеральные, в дополнение к деньгам города. Ведь мы вносим в город. Всего четыре бассейна в Иркутске. Вам плохо будет, что мы пятый бассейн построим? Это же социальный объект, на социальном объекте не зарабатывают. Социальный объект – он для удовлетворения потребностей простого человека и должен кем-то содержаться, финансироваться.

**– Насколько дорого обходится содержание «Художественного» и «Октябрьского»?**

**Должен ли зарабатывать вуз? Зачем Байкальскому университету китайцы? Что будет с ДК «Октябрьский»? Как преподаватель «нархоза» может заработать сто тысяч рублей в месяц? Об этом рассказывает ректор БГУЭП, профессор Михаил Винокуров.**

**«Первые 600 или 700 тысяч «нархоз» заработал еще при социализме»**

– Михаил Алексеевич, вы возглавили Иркутский институт народного хозяйства (ИИНХ, в просторечии – «нархоз») в 1987 году, когда вам было 37 лет. Был ли у вас на тот момент управленческий опыт?

– Во-первых, я по профессии экономист-руководитель. А во-вторых, перед тем как стать ректором, я прошел практически все ступени управления в вузе. Преподавательские должности – от ассистента до доцента – и управленческие – от замдекана до первого проректора, в должности которого проработал пять лет. То есть к моменту вступления в должность ректора я был профессионально подготовлен. И я убежден, что нельзя без прохождения всех ступеней карьерной лестницы ставить человека руководителем. Плюс, способности определенные нужны.

**– А у вас какой стиль управления? Жесткий, мягкий?**

– Мягкость в управлении не работает. Я добрый по природе своей, но в управлении жесткий. На работе ты отвечаешь за тысячи людей. Доброта к одному может обернуться потерями для большого коллектива. В управлении в первую очередь важна ответственность. Взял вопрос на себя – решай.

**– Когда вы поняли, что вуз может зарабатывать деньги?**

– Еще при социализме. Когда я стал первым проректором ИИНХ – я занимал эту должность с 1983 по 1987 годы – был еще Советский Союз, но мы уже тогда элементы

товарности ввели. Стали с каждым потребителем, работодателем заключать контракт, по которому они частично должны были нам возмещать затраты на специализацию студентов. Не за подготовку – ее государство оплачивало, но за специализацию для данного предприятия. И по тем временам выставляли счет на 3 тысячи рублей. На эти деньги тогда можно было половину «Жигулей» купить. И мы первые 600 или 700 тысяч рублей в Советском Союзе еще заработали.

**– А в каком году был первый платный студент?**

– А как только Ельцин опубликовал свой первый указ – указ об образовании, в 1991 году. Кстати, это был самый вольный и самый демократичный закон по высшему образованию.

Это сейчас нас опять экономически задавили. Например, запретили нам работать с банками, загнали в казначейство. А как без банка? Вот мы новый корпус строим – можно было быстро построить, заняли в банке сто миллионов и построили, за четыре следующих года прием увеличили и рассчитались.

И нам еще говорят: соревнуйтесь с американскими вузами. А как соревноваться-то, когда экономической свободы нет? Надо равные условия. У нас антирыночная среда.

**«Китайцы помогут бороться с демографической ямой»**

– Бывший «нархоз», ныне – Байкальский государственный университет экономики и права (БГУЭП), – это бизнес?

– Да ведь это во всем мире так. Вот, например, Гарвард – 4 миллиарда долларов бюджет, при этом он частный вуз, сам зарабатывает. С директором одного из колледжей Гарварда встречались, он говорит: у меня утро начинается с вопроса: где достать деньги? Я тоже думаю, где добыть деньги.

**– Сколько сейчас зарабатывает БГУЭП?**

– Почти два миллиарда рублей в год. Из них 25% – это деньги, которые дает государство, 75% зарабатываем сами.

**– Такого соотношения доходов у других иркутских вузов нет?**

– Нет. Да и среди российских мало.

**– Если государство вдруг решит уменьшить госзаказ...**

– Мы немножко поворчим и дальше пойдём. Справимся. Но вопрос социальности, доступности для бедных встанет очень остро.

**– В БГУЭП много разных факультетов. Какие из специальностей наиболее рентабельные для вуза?**

– Самая рентабельная специальность – финансы и кредит. На втором месте по рентабельности – специальность по предпринимательской деятельности. На третьем – юристы. Но университет – это комплексная система. Так же, как предприятие десятки видов продукции выпускает, так и университет. И не все рентабельно. Вот, условно, социолог – не рентабельно, но социолог нужен. Или философ. Или журналист. И мы эти факультеты держим.

**– Еще одно рентабельное направление – обучение иностранцев. А зачем нархозу китайцы?**

– Во-первых, мы покрываем демографический провал, который сейчас в России. Ну, не закрывать же университет из-за того, что абитуриентов мало. Сейчас у нас «жамкают» вузы, пытаются сократить их количество под прикрытием всяких мониторингов. А вы их займите! Вот американцы подписали соглашение с китайцами в прошлом году. Сто тысяч китайцев каждый год по этому соглашению едут учиться в США и платят там по 25-30 тысяч долларов в год. А почему у нас так не сделать? Китайцы – золотая жила для наших вузов. Например, китайцы с удовольствием учили бы в Сибири педагогов. Но наши вузы к этому не готовы.

А мы (БГУЭП) за эту нишу сами бьемся. Сейчас у нас учатся 600 китайцев. Ближайшая цель – довести до тысячи. То есть хотим, чтобы 10% студентов БГУЭП были китайцы. Это выгодно: они платят в два раза больше, чем наши. И они не такие слабые, как многие наши ребята. Последние показатели говорят, что они сильнее наших абитуриентов в некоторых направлениях. По естественным дисциплинам, например, на голову выше. И, наконец, это влияние. Китаец, окончивший вуз у нас, несколько лет проведший у нас, – это ведь наш союзник в будущем, так ведь?

**– Вы какой-то контракт с Китаем заключили?**

– Сейчас весь западный мир охотится за китайскими абитуриентами. Это жесткая конкуренция. Для того чтобы эту тему продвинуть, мы там со всеми, с кем можем, взаимодействуем, ролики присылаем, сюда зовем, чтобы приехали,



# Школа

## «Годовой оборот БГУЭП – два миллиарда рублей. Три четверти из них мы зарабатываем сами»

– «Октябрьский» нам обходится примерно в пять миллионов рублей (с ремонтами). Сам он зарабатывает около миллиона. Все остальное – это наши дотации. Содержим его мы сейчас: тренерам платим, обслуживающему персоналу, в порядок его приводим.

Кинотеатр у нас зарабатывает 2,5 миллиона рублей. И «съедает» столько же на зарплату и коммуналку. Его, конечно, можно сделать «товарным» – как, например, «Баргузин». Но я не хочу такой кинотеатр, «Художественный» – это студенческий объект.

– У вас много таких объектов?

– Да, конечно. У нас скалодром есть. Содержим сеть из 19 кафе в университете, с годовым оборотом около ста миллионов рублей. Их главная задача – удовлетворять потребности студентов в питании. Хотя бы «в ноль» выходить, ну, чуть повыше, и все. Директор центра студенческого питания только на зарплату деньги тратит. А все остальное мы им подкидываем. Мы платим за посуду, за коммунальные услуги, транспорт содержим. Задача простая: цена студенческого питания в БГУЭП должна быть приемлемой.

– Известно, что зарплата у вас – 6,34 миллиона рублей за год. А сколько получают преподаватели?

– Моя зарплата открытая. В месяц я получаю около 600 тысяч рублей. Я с самого студенчества начал работать. И всю жизнь зарабатывал. А как иначе-то? Я бы еще больше зарабатывал, но я ограничен: мне не положено частное предприятие.

Что касается зарплат преподавателей, то в среднем они получают у нас по 47 тысяч в месяц. Но это чистая зарплата. А по факту многие получают около ста тысяч. У нас же половина преподавателей идет на подработку. А почему он должен на окладе сидеть? Пусть дополнительно у нас зарабатывает и не бегаем в другие вузы.

– Как еще удерживаете кадры?

– Решаем вопрос с жильем. Мы сами строим жилые дома для преподавателей. Пять домов уже построили.

– По какой схеме?

– Мы взяли за основу советский кооператив: мы же не можем за деньги университета строить квартиры. Собираем людей в этот очередной кооператив. Пока они объединяются, мы университетом ищем площадку, проект заказываем – университет на себя берет всю предварительную работу (затраты возмещаются потом членами кооператива). Квартира в итоге у нас получается раза в два дешевле, чем на рынке жилья в среднем по Иркутску.

– Сегодня квадратный метр жилья стоит более 40 тысяч рублей. А у вас?

– Сейчас мы собираемся строить очередной дом, там цена квадратного метра будет примерно 20 тысяч рублей. Преподаватели должны внести 75% от стоимости квартиры. Берут кредиты – мы им помогаем, чтобы на более льгот-

ных условиях банк эти кредиты дал. Когда 75% денег на руках, мы начинаем выбор подрядчика. Это хорошая сумма, и мы торгуемся со строителями до минимальной цены. В общем, преподаватели собирают деньги, а моя задача – «сбить» цену, найти хорошего подрядчика и организовать строительство в обговоренные сроки.

### «Стране нужно отказаться от дешевого образования»

– Высшее образование сегодня становится по факту поголовным, дипломы обесцениваются. Перед вузами встает вопрос: идти навстречу спросу или отстаивать стандарт качественного образования. БГУЭП для себя какую позицию выбрал?

– Вы правы. Сегодня около 85% выпускников школ поступает в вузы. Это в принципе нерационально. Во-первых, рабочие места должны обеспечиваться, кто-то должен быть токарем, продавцом и т.д. Во-вторых, в вузы надо отбирать талантливых. Все-таки выходящая школа – это высшая школа. Сейчас, когда тяжелые времена для страны и для высшей школы закончились, надо весь балласт «отсеивать».

В стране сегодня 35% абитуриентов могут поступить на бюджетные места. Поэтому, если ребенок умный и талантливый, он будет учиться бесплатно. Ну, а если не выдержал – тогда должен платить за образование. Я считаю, стране надо отказаться от дешевого образования. Нужно, во-первых, отказаться от выдачи государственных дипломов частными вузами. Лицензировать их так же (т.е. с теми же требованиями), как государственные. Нужно оставить только те вузы, кто создал материальную базу, имеет библиотеки, лаборатории и т.д. И ввести в частных вузах нормальную плату на студента, на

стойные учатся – это нам позволит в будущем цену поднять. Это уже качественная рыночная политика. Качественный товар денег стоит. В США и Европе год обучения в вузе обходится в 25-30 тысяч долларов.

– Сколько будет стоить образование в 2013-2014 году в вашем университете?

– Государство наконец-то установило минимальную цену – 63 тысячи на студента в год. Рынок не позволяет «гулять» ценам. Надо же понимать, что у народа денег больших нет. Но минимум государство устанавливает, мы на этом минимуме пока и идем. Ниже нельзя. Если стоимость обучения будет 40 тысяч, то зарплата у преподавателя будет где-то 25 тысяч. А за 25 тысяч сейчас кого поведешь преподавать?

А вообще, если бы меня сейчас спросили, какой должна быть цена за обучение, учитывая рынок, спрос и так далее, я бы сказал: 120 тысяч рублей в год (около 4 тысяч долларов). И это все равно будет демпинговая цена по мировым условиям.

– Сегодня доступность вузов Москвы и Петербурга для абитуриентов увеличивается. Вы чувствуете конкуренцию со столичными вузами?

– Конечно, и жесткую. Причем это конкуренция не в образовательной сфере, а в социальной. Я вот аспирантуру окончил в Ленинграде, год в «Плехановке» преподавал. И я вам скажу – у нас в БГУЭП уровень образования не ниже. Там, например, профессор не ведет занятия, ему не до того, ассистенты ведут. У нас же в аудитории работают профессора и доценты. Но ребята бегут в столицы, и бегут потому, что жизненный уровень в Сибири сейчас в два – два с половиной раза ниже, чем в центре.

– А какие пять вузов страны вы бы порекомендовали абитуриенту, который хочет получить экономическое образование?

“ Сейчас у нас учатся 600 китайцев. Ближайшая цель – довести до тысячи. То есть хотим, чтобы 10% студентов БГУЭП были китайцы. Это выгодно: они платят в два раза больше, чем наши. И они не такие слабые, как многие наши ребята.

уровне не ниже государственных. В прошлом году БГУЭП «отсеял» 700 человек. Сейчас нам престиж важнее, чем те деньги, которые этот балласт может принести вузу.

– То есть поменялось отношение?

– Да, теперь я смотрю на рынок труда. Если наш выпускник будет неконкурентоспособен, к нам будет пренебрежительное отношение – значит, и цена диплома будет ниже. Это связанный процесс. И мы с прошлого года пошли на ужесточение требований и от балласта стали избавляться. Лучшее пусть до-

– По моему мнению, на первом месте – Университет управления в Москве, на втором – Высшая школа экономики, на третьем – Байкальский университет. Затем МГУ, экономический факультет. Ну и все, все остальные примерно на одинаковом уровне. Кстати, про Университет управления. Они молодцы, такое грамотное управленческое решение приняли! У них половина корпусов находилась в центре Москвы, а половина – на проспекте Рязанова. Так они в центре продали корпуса и такой прекрасный студенческий комплекс отстроили на Рязанова на эти деньги. В цен-



Фото А. Федорова

тре ведь не расширишься. Вот мы сидим тут в центре, каждый метр считаем.

– Какие точки роста для вуза видите? На чем будет зарабатывать университет?

– Во-первых, дополнительное образование, повышение квалификации. Очень часто первое образование мы получаем не совсем то, что необходимо в жизни. Во-вторых, обучение тех, кто хочет открыть свой бизнес. Нужно помогать им бизнес-планы составлять, маркетинговые исследования проводить.

### «Я «сова». У меня вечером производительность труда выше»

– Как проходит ваш обычный рабочий день?

– Я «сова», ложусь где-то во втором часу ночи, встаю в половине десятого утра. Особенно люблю летом на даче жить. Утром выйдешь, посидишь на крыльце, чашку кофе или чая выпьешь, подумаешь – и на работу. Вечером работаю до семи, иногда и позднее. У меня вечером производительность труда выше. Обедая я минут 15 и могу тут же принимать человека. Сколько бы народу в приемной не было, всех принимаю, по личным и рабочим вопросам, и графиков приема не завожу.

Нахожу немного времени и для хобби. Люблю что-нибудь интересное по истории почитать. Особенно интересна для меня история Греции и Древнего Рима. На ночь каждый день 40 минут читаю – успокаивает, и засыпаешь хорошо.

– Как отдыхаете? Куда ездите?

– Отдыхаю два раза в год. Вот уже лет десять мы в январе в Таиланд ездим на две недели, с внуками. А в апреле я каждый год еду в Карлово Вары, на курорт – там хоть прохожу медицинское обследование.

А летом я работать люблю. Народу в университете меньше, все в отпусках, можно писать, читать.

– Какие советы вы бы дали предпринимателям, находящимся в самом начале пути?

– Первое – если вы работаете с людьми, не скупитесь на зарплату. Платить надо всем хорошо. Если будешь «зажимать» людям зарплату, большого бизнеса не получится. Второе – надо хорошо ориентироваться в рынке, знать, где что выгоднее, маневрировать, перестраиваться быстро. Если ты начал дело и видишь, что в этом бизнесе у тебя ничего не получается, – быстро переориентируйся на другой. И третье – будь решительным, бери ответственность на себя и не подставляй других.

Анна Масленникова,  
Газета Дело



## Конференция «Бизнес-успех» прошла в Иркутске

28 июня в Национальном исследовательском иркутском государственном техническом университете состоялась конференция для предпринимателей «Бизнес-Успех». Проект проводится Общероссийской Общественной организацией малого и среднего предпринимательства «ОПОРА РОССИИ» при поддержке Минэкономразвития России с 2011 года. Иркутская область стала двадцать вторым по счету регионом, где прошла конференция. Генеральным партнером мероприятия выступило ЗАО «Контур-Иркутск» (СКБ Контур в Иркутской области).



В рамках конференции прошла сессия «Территория бизнеса – территория жизни», мастер-класс «Лучшие стратегии продвижения бизнеса», были подведены итоги конкурсов «Социально ответственный предприниматель», «Лучший производственный проект», «Народный предприниматель».

По словам Михаила Трескина, директора ЗАО «Контур-Иркутск» (СКБ Контур в Иркутской области),

генерального партнера конференции, «Бизнес-Успех» стимулирует развитие предпринимательской среды.

«Атмосфера, которая царит в актовом зале ИРГТУ на протяжении всего дня проведения конференции, так заряжала и наполняла энтузиазмом, что сразу после мероприятия хотелось пойти и начать что-то делать.

Я входил в состав жюри, которое оценивало представленные на конкурс проекты.

Наибольшее впечатление произвели проекты в номинации «Лучший проект в производственной сфере» – это уже достаточно сильные компании, добившиеся неплохих успехов. Особенно порадовала компания из г. Братска «Мастер Дринкс», которая работает на достаточно конкурентном рынке, выпуская высококачественные безалкогольные прохладительные напитки. Причем реализация продукции охватывает всю территорию нашей страны. Это всегда приятно, когда не из столицы к нам везут какие-то товары, а наоборот наши местные производители поставляют свою продукцию в западную часть России. Данную компанию наградили сертификатом на 100000 рублей на покупку технического оборудования.

Компания СКБ Контур исторически является связующим звеном между бизнесом и государством: вот уже 25 лет мы создаем программное обеспечение для бизнеса, которое облегчает жизнь многим предпринимателям, в том числе в вопросах взаимодействия с контролирующими органами. Участие в конференции «Бизнес-Успех» позволяет нам получать обратную связь от наших клиентов – предпринимателей, быть в курсе актуальных проблем бизнеса и своевременно предлагать способы их решения в виде современных программных продуктов».

## ВТБ развивает сотрудничество с крупнейшим поставщиком продуктов питания в Приангарье

ВТБ в Иркутске во II квартале 2013 года предоставил финансирование ООО «Продтрейд». Две кредитные линии общим объемом 600 млн рублей открыты клиенту для поддержания текущей деятельности, в том числе на закупку крупных партий товаров народного потребления и продуктов питания.

ООО «Продтрейд» – один из ведущих оптовых продавцов на рынке продовольственных товаров региона, сотрудничает как с федеральными поставщиками, так и с местными производителями. Основным потребителем компании является фирменная сеть гипермаркетов «ОК», супермаркетов «Цезарь» и SPAR, охватывающая

более 30% розничного рынка Иркутска.

«Исторически именно на предприятия торговли приходится больше половины кредитного портфеля ВТБ в Иркутске. И ООО «Продтрейд» является одним из наших стратегических партнеров в данной сфере. Мы планируем развивать это сотрудничество, тем самым поддерживая старейшую в регионе розничную сеть, – подчеркнула Александра Макарова, руководитель дирекции ВТБ по Иркутской области. – Отметим, что сеть гипермаркетов «ОК» и супермаркетов «Цезарь» динамично развивается и сегодня объединяет более 50 торговых точек в Приангарье. К ним добавился и новый торговый

бренд – SPAR, чьи супермаркеты появились в Улан-Удэ и Иркутске за последние полгода».

Для справки:

ООО «Продтрейд» занимается торговлей продуктами питания и товарами народного потребления. Оптовые поставки осуществляются в учреждения здравоохранения, школьно-дошкольные учреждения, предприятия общественного питания, а также фирменную сеть из гипермаркетов «ОК» и супермаркетов «Цезарь» в Иркутске, Ангарске и Шелехове, а также супермаркетов SPAR в Иркутске и Улан-Удэ.

Группа ВТБ в Иркутской области представлена 32 точками продаж, из которых 1 операционный офис ВТБ, 15 операционных офисов ВТБ 24, представительство «ВТБ Страхования», а также филиалы и допфилиалы «ТрансКредитБанка» и Банка Москвы. Среди корпоративных клиентов ВТБ в регионе предприятия всех отраслей экономики и бизнеса, а также муниципальные органы власти.



Генеральная лицензия Банка России на осуществление банковских операций №1000.

## Счета-фактуры больше не надо отправлять почтой

Байкальский банк ОАО «Сбербанк России» внедряет инновационный подход к документообороту – E-invoicing.



На фото: Александр Абрамкин, Заместитель председателя Байкальского банка

Как рассказали на пресс-конференции заместитель председателя Байкальского банка Александр Абрамкин и начальник отдела транзакционного бизнеса Байкальского банка Дмитрий Лясковский, E-invoicing – это универсальная электронная система юридически значимого межкорпоративного документооборота, позволяющая решать бизнес-задачи в режиме online вне зависимости от расстояния между контрагентами, масштабов бизнеса и вида деятельности.

Уже более года в России законодательно закреплена возможность перевода первичной документации в электронный вид: последним документом, утвержденным для электронного оформления, стала счет-фактура.

Сбербанк России предоставляет услугу e-invoicing юридическим лицам. Таким образом, банк создает для своих клиентов виртуальное безбумажное пространство.

Услуга дает клиентам возможность обмениваться между собой юридически значимыми первичными документами, возникающими при осуществлении контрагентских отношений (счета, счета-фактуры, товарные накладные и т.д.), и направлять отчетность в государственные органы в электронном виде без дублирования на бумажном носителе.

Александр Абрамкин отмечает: «Это знаковое событие для банка. Сбербанк первым из банков внедряет передовую технологию, которая позволя-

ет клиентам уйти от бумажных носителей и полностью перейти на электронный документооборот. Плюсы e-invoicing очевидны: скорость документооборота увеличивается в разы, затраты на хранение документов уменьшаются, существенно сокращаются почтовые издержки.

Экономия по сравнению с «обычным» способом ведения документации весомая – в ряде случаев затраты сокращаются в 15 раз. Так, стоимость процессинга одного бумажного документа, при учете всех прямых и косвенных затрат, сегодня составляет 50–110 рублей. При этом средняя цена одной транзакции через e-invoicing – около 9 руб.

Клиентам банка, работающим с системой «Сбербанк-онлайн», для подключения e-invoicing достаточно подать заявку, каких-либо дополнительных затрат не требуется. Абонентской платы также нет, клиент платит только за проведенную транзакцию. Стоимость одной транзакции зависит от количества переданных документов и составляет от 5 до 10 рублей.

Стоит отметить, что ряд клиентов Байкальского банка Сбербанка уже испытали на себе все плюсы данной системы, порядка 200 клиентов подключили e-invoicing. К концу года мы рассчитываем, что к данной услуге подключится не менее 5 тысяч клиентов. Это действительно технологический прорыв в ведении бизнеса».

Генеральная лицензия Банка России на осуществление банковских операций 1481

## «Ростелеком» с 1 июля вводит новые пакеты услуг для корпоративных клиентов Сибири

Новые пакеты позволят средним и малым предприятиям, домашним офисам и микрокомпаниям существенно сэкономить на популярных услугах, настраивая телекоммуникационные сервисы под конкретные задачи своего бизнеса.

Каждый пакет позволяет получить значительные скидки при одновременном подключении безлимитного тарифного плана на услугу местного телефонного соединения и безлимитного доступа в сеть Интернет. Клиент может подключить в рамках Пакета по своему желанию от 1 до 10 телефонных номеров, как по одному адресу, так и по нескольким. Также абоненту доступен на выбор один из трех высокоскоростных тарифных планов на доступ в Интернет. Дополнительно к Пакетам будет предложено подключить 300/600/2000 минут внутрисетевых и междугородных телефонных соединений по привлекательной стоимости, которые могут быть использованы для звонков по любым российским направлениям (как стационарным, так и сотовым, как в пределах, так и за пределы

области/республики/края). Данные пакеты минут будут доступны для подключения только совместно с новыми пакетами.

Кроме того, при подключении Пакетов клиент может приобрести wi-fi-роутер с 70% скидкой или взять его в долгосрочную аренду. Кроме того, для абонентов предоставляется 70%-я скидка на подключение телефона и доступа в Интернет.

Узнать более подробную информацию о новых пакетах предложениях можно по телефону: 8 800 200 3000 или обратившись в любой офис продаж и обслуживания корпоративных клиентов ОАО «Ростелеком».

**Макрорегиональный филиал «Сибирь» ОАО «Ростелеком»** («Ростелеком-Сибирь») – структурное подразделение ОАО «Ростелеком», которое действует на территории Сибирского Федерального округа.

«Ростелеком-Сибирь» создан в апреле 2011 года на базе ОАО «Сибирьтелеком» после присоединения этой компании к ОАО «Ростелеком» и сегодня объединяет 9 региональных филиалов – Алтайский, Бурятский,

Иркутский, Кемеровский, Красноярский, Новосибирский, Омский, Томский и Забайкальский.

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

Компания занимает лидирующее положение на российском рынке услуг ШПД и платного телевидения: количество абонентов услуг ШПД превышает 9,2 млн., а платного ТВ «Ростелекома» – более 6,6 млн. пользователей, из которых свыше 1,5 миллиона смотрят уникальный федеральный продукт «Интерактивное ТВ».





# «Если решил – делай. И будь уверен в своем успехе!»

**Можно ли начать свой бизнес, если тебе 20? Как заработать, имея в арсенале стиральную и сушильную машины? Приносит ли прибыль разработка приложений для мобильных устройств? Ответы на эти вопросы знают молодые предприниматели Александра Губанова и Дмитрий Муканин. Сегодня в рубрике «Свое дело» они расскажут о своих бизнес-проектах.**

21-летняя Александра Губанова, студентка Иркутского государственного университета, в феврале 2011 года открыла в микрорайоне Университетский, в общежитии №10 ИГУ, студенческую прачечную «Кипяток». Уже через несколько месяцев проект себя окупил. Сегодня в штате – три сотрудника (все они – тоже студенты), а количество клиентов исчисляется сотнями. И это уже не только учащаяся молодежь, на которую Александра рассчитывала, открывая бизнес, но и простые иркутяне, которым нравятся качество обслуживания и низкие цены в прачечной «Кипяток».

22-летний Дмитрий Муканин нашел себя в области современных технологий. Открытая им компания «St.Appler» занимается разработкой приложений, позволяющих читать журналы и книги на смартфонах и планшетах. В числе клиентов компании «St.Appler» – целый ряд региональных СМИ. Но Дмитрий не думает останавливаться на достигнутом. В планах – освоение российского рынка и выход за рубеж.

Молодые предприниматели поделились своим опытом и дали ценные советы коллегам и тем, кто мечтает открыть свой бизнес.



**Александра Губанова:**

Бизнес мы ведем вместе с мужем. Пожениться, как только нам исполнилось по 18 лет. Муж всегда мечтал заниматься бизнесом, да и я тоже. Но у меня больше управленческий склад ума, не новаторский, как у него. Я поддержала его идею открыть студенческую прачечную. И все, собственно, – открыли дело. На свои собственные накопления купили стиральные и сушиль-

ные машины, необходимую мебель. Около 120 тысяч рублей на это у нас ушло.

Поначалу было очень сложно. Мы абсолютно не знали, как что делать, как общаться с людьми. Это понятно, нам ведь всего по 18 лет было. Помогло, конечно, то, что в семье у нас есть бухгалтеры, юристы, у меня у самой экономическое образование – поэтому трудностей с организацией бизнеса, ведением отчетности не возникло. Бывали сложные моменты, связанные с пор-

чей вещей в прачечной. Но мы выходили из этих трудных ситуаций корректно и вежливо.

Главное преимущество нашей прачечной в том, что мы находимся в очень удобном месте – в общежитии №10 ИГУ. Огромный поток студентов идет с остановкой мимо нашей прачечной. Еще одно преимущество – низкие цены. Одна машинка стирки – от трех с половиной до семи килограммов белья – у нас стоит 60 рублей. Стоимость сушки – тоже 60 рублей. То есть за 120 рублей можно получить абсолютно чистыми и сухими семь килограммов одежды.

Сейчас у нас работают студенты, три человека. Ребята трудятся по шесть часов в день, по сменам, и получают зарплату десять тысяч рублей. Я считаю, это хороший заработок. Плюс, удобно – можно совмещать учебу и работу.

Могу сказать, что наш проект уже давно себя окупил и приносит прибыль. В месяц получаем около 200–240 тысяч рублей. 10 тысяч платим за аренду помещения (30 квадратных

метров), 2 тысячи – за коммунальные услуги (воду и электричество), около 7–10 тысяч тратим на расходные материалы – порошки, кондиционеры. На заработную плату сотрудников уходит 30 тысяч рублей ежемесячно. Большую часть прибыли, конечно, вкладываем в бизнес. Вот недавно купили новое оборудование. Летом хотим сделать ремонт помещения: оно немного поизносилось за два года работы прачечной. В дальнейшем планируем расширяться. Пока хотим открыть новые филиалы в городе – в районе политеха и ИргУПС, а потом, возможно, оформим франшизу и будем ее продавать.

Тем, кто хочет начать свое дело, советую: не нужно ничего бояться. Важно иметь свое четкое мнение, но при этом уметь слышать и других людей, особенно взрослых и опытных, уважаемых, которые уж точно не посоветуют плохого. И самое главное – нужно работать. Любой секрет успеха в этом. Работайте, ребята, работайте, идея есть – стучите в любые двери, и все равно какая-то из них откроется.

## КСТАТИ

Александра Губанова одержала победу в конкурсе «Бизнес-успех» в номинации «Международная молодежная премия в области предпринимательства». Конференция для предпринимателей «Бизнес-Успех» прошла 28 июня в Национальном исследовательском иркутском государственном техническом университете.



**Дмитрий Муканин:**

Идея предпринимательства витает в воздухе. Особенно для меня. В свое время я много где работал, после чего четко решил: надо менять жизнь к лучшему, делать свой бизнес. В августе прошлого года появилась идея заняться

разработкой приложений, позволяющих читать журналы и книги на смартфонах. За этим последовал долгий период обсуждений, анализа, создания технологий и прототипов, подбора людей. В феврале, наконец, наши первые предложения были готовы к продаже.

Почему мобильные приложения? Все просто. Рынок мобильных устройств сегодня активно развивается, нужно помогать издательствам и различным информационным ресурсам осваивать эту удобную в использовании платформу. Сегодня с нами работают издательский дом «Градостроитель», федеральная сеть деловых изданий «Chief-Time», журналы «Vintage», «Shop&Go», «Sparkler» и «I Love I. Сердце нашего города».

Длительность разработки приложения зависит от нужд клиента. Для типового заказа мы используем готовый шаблон, адаптируем его, создаем дизайн приложения и запускаем. Это занимает от двух до пяти рабочих дней. Сложные заказы порой требуют разработки дополнительных функций, в таком случае разработка может длиться от двух недель до нескольких месяцев, в зависимости от сложности. Мы заключаем длительные договоры на техническую поддержку. Клиенты оплачивают ее ежемесячно, пока пользуются нашим приложением. Техническая поддержка включает в себя

полное обслуживание приложения, в том числе стоимость аренды серверов и их администрирования, а также адаптацию приложения под новые версии устройств и операционных систем.

Стоимость услуг зависит от сложности приложения и объемов работ. Мы отдельно оцениваем количество работ по технической поддержке и работ по публикации выпусков. Для стандартного приложения публикация одного выпуска оценивается от 3 до 10 тысяч рублей, техническая поддержка – от 7 до 15 тысяч. Для сложных приложений стоимость технической поддержки может составлять до 50 тысяч рублей в месяц.

Наша новая платформа (St.Appler Press) позволяет легко публиковать любую информацию. Нашими клиентами могут стать не только издательства, но и туроператоры, рестораны и службы доставки, магазины и интернет-магазины, агентства недвижимости, информационные порталы, авторы литературных произведений и блоггеры.

Конкурентное преимущество нашей компании – это технические возможности, в первую очередь.

Специалисты у нас работают высококлассные. Это люди, долгое время работавшие с открытыми технологиями. Если сил основной команды не хватает, мы пользуемся услугами «фрилансеров».

Проект уже себя окупает. Совокупные продажи с февраля, когда мы начали работу, составили порядка 375 тысяч рублей. Но на стартовом этапе нам было важно даже не столько это, сколько моральное удовлетворение от той работы, которую мы делаем. Финансовый успех – наша следующая цель, которой, я уверен, мы достигнем в ближайшее время.

Сейчас ставим для себя задачу дальнейшего освоения федерального рынка. Мы проанализировали российский рынок, и не нашли предложения, похожего на наше. С одной стороны – есть типовые решения, не дающие издательствам никакой свободы. С другой – есть возможность заказать разработку приложения с нуля, но тогда стоимость будет несомненно высокой.

Изначально все технологии создавались программистами на дому. После того, как мы убедились

в прибыльности нашего занятия, мы сняли офис (аренда обходится в 13 тысяч рублей в месяц) и закупили рабочие станции на заработанные деньги. Наша постоянная статья расходов – серверные технические ресурсы. Мы арендуем серверную площадку в надежном центре обработки данных в Амстердаме за 220 долларов в месяц. Российские провайдеры еще недостаточно развиты, чтобы гарантировать требуемый нам уровень качества. Другие расходы – оплата «фрилансеров», закупка новых устройств для разработки, оплата членских взносов в различных программах разработчиков. А вот программное обеспечение в расходы не входит: мы используем только открытое ПО для работы.

Тем, кто мечтает о своем бизнесе, хочу сказать, что все нужно тщательно планировать и, конечно, быть готовым к ошибкам, немножко амбиции поубавить. Но в целом – бояться не надо. Если решил – делай. И будь уверен в своем успехе!





# Михаил Повалий: Хороший сервис дорожке денег

**О том, как бесплатные правовые консультации и партнерские скидки помогают привлечь в Альфа-Банк малый бизнес, рассказывают руководитель блока «Массовый бизнес» Альфа-Банка Михаил Повалий и его коллега из Иркутского офиса, начальник управления блока «Массовый бизнес» Виталий Моторин. Собеседники Газеты Дело объясняют, почему предпринимателю расчетно-кассовое обслуживание (РКО) может быть важнее кредита и насколько ему необходим персональный менеджер в банке.**

**– Малым бизнесом Альфа-Банк заинтересовался недавно. Что предлагает банк предприятиям этого сегмента?**

**Михаил Повалий:** – Несколько лет назад мы задумались над тем, что еще нужно было бы активнее предлагать рынку, клиентам, кроме кредитования. И увидели, что у нас хорошо получается проведение и обеспечение ежедневных расчетов между компаниями. Правда, на тот момент для всех компаний – и крупного бизнеса, и малого, и средних фирм – у нас были единые тарифы на РКО. И первое, что мы сделали, – ввели линейку продуктов для разного типа компаний.

Затем мы стали развивать сервисы, которые делают жизнь предпринимателя удобнее. При этом сами пошли к клиентам, чтобы рассказать о новинках, а не ждали их у себя в офисах. Стало очевидно, что мы выбрали правильные вещи – необходимые, насущные для клиентов. В принципе это было просто: мы не стали сами что-то изобретать, пришли к клиентам и спросили, что им нужно. Оказалось, что им в первую очередь важна скорость проведения

операций и удобство при работе с наличными деньгами. Ведь большинство малых предприятий работает в торговой сфере, и в конце рабочего дня у них скапливается выручка наличными.

Мы стали больше общаться с клиентами, смотреть, как сделать лучше, удобнее и выгоднее работу с банком для небольших компаний и частных предпринимателей. Появились такие проекты, как «Клуб клиентов»: мы привлекаем партнеров, которые дают скидки всем клиентам Альфа-Банка. В итоге у одних растет бизнес, а другие экономят, со скидкой приобретая, например, мебель для офиса – то есть выигрывают все.

Стартует программа правовой поддержки предпринимателей. Также интересный проект, у него сейчас нет аналогов в России. В каждом городе у нас выбран партнер, который может помочь частному предпринимателю или небольшой компании решить все вопросы юридического характера. Держать в штате квалифицированного юриста такие предприниматели не могут, а вопросы, тем не менее, возникают каждый день – по

налогам, по контрагентам, которые не платят, и т.д.

**– Какая юридическая компания будет предоставлять эти услуги в Иркутске?**

**Виталий Моторин:** – Мы долго выбирали партнера, который имеет богатый опыт работы с малым бизнесом, и остановились на известной в Иркутске компании «Веритас». Она, кстати, является также партнером и другого проекта банка – «Клуб клиентов» и предоставляет скидку 10% на свои услуги всем клиентам Альфа-Банка.

Сегодня каждое юридическое лицо или индивидуальный предприниматель, становясь клиентом Альфа-Банка, получает сертификат на 3000 рублей – для полноценной консультации у юриста.

**– Многие банкиры считают, что у малого бизнеса самый востребованный продукт – кредиты без залога, поскольку ликвидных залогов, недвижимости еще нет, а увеличивать оборот нужно. На каких условиях Альфа-Банк предлагает предпринимателям беззалоговые займы и насколько велика их доля в общем кредитном портфеле?**

**Михаил Повалий:** – Повышенная потребность малого бизнеса в кредитовании – это миф. Мы очень плотно работаем сейчас с клиентами, компаниями с выручкой до 150 млн. руб. в год, и видим, что из 10 компаний кредит нужен только двум. Остальные развиваются за счет своих собственных средств.

Как я уже говорил, гораздо больше у бизнеса потребность в стабильной и быстрой работе с ежедневными платежами.

При этом и по кредитам у нас сейчас лучшее предложение на рынке не только в Иркутске, но и в России: мы выдаем беззалоговые займы до 6 млн. руб. Фактически предприниматель может получить \$200 тысяч без залога на развитие бизнеса.

**Виталий Моторин:** – Предположу, что большой шум вокруг кредитов связан с тем, что они не в каждом банке доступны. А расчетный счет есть у всех предпринимателей, поэтому лишний раз о нем не говорят. Мы закрываем потребность в РКО полностью, поэтому и разговоров о нем, как о каком-то «больном» месте, нет.

Что касается кредитов, изначально лимит по нашим беззалоговым займам составлял 2 млн. руб., потом – 3 млн, сейчас достигает 6 млн. руб. Рост максимальных сумм объясняется тем, что потребность клиентов тоже растут. Если раньше они брали в кредит 350-600 тыс. руб., то сегодня средние суммы достигают 4-5 млн. руб.

При этом 80% всех клиентов берут у нас кредиты именно без залога, оставшиеся 20% – под залог. Подчеркну, что речь идет о количестве клиентов. По объему выданных кредитов соотношение совершенно другое, поскольку суммы по залоговым

займам в принципе крупнее.

**– Когда выходишь на высококонкурентный рынок, преимущества должны быть серьезными. Что уникального вы готовы предложить предпринимателям?**

**Михаил Повалий:** – Персональный подход к малому бизнесу. Во многих банках есть отдельный менеджер для крупных и средних корпоративных клиентов, а в рознице – для VIP-клиентов. Малому бизнесу такой индивидуальный подход тоже нужен.

Персонального менеджера предпринимателю мы уже предоставляем в офисах Альфа-Банка в 12 российских городах-миллионниках, и практика показывает, что такой подход бизнесом действительно востребован. Поэтому мы будем его расширять – в Иркутске введем, наверное, уже в следующем году.

Персональный менеджер – это «свой человек» в банке, к которому всегда можно обратиться за консультацией. Сегодня мы видим, что за одним менеджером может быть закреплено 300-400 клиентов-предпринимателей. Менеджер выстраивает график, чтобы всех посетить, при этом всегда находится на связи, доступен, чтобы решить какие-то вопросы.

**– У Альфа-Банка репутация «дорогого» банка. Как вы оцениваете свои тарифы для бизнеса?**

**Михаил Повалий:** – Имидж дорогого банка

уже в прошлом. Тарифы у нас вполне конкурентные. Можете сравнить их с условиями других банков и поймете, что мы находимся «в рынке» по соотношению цена/качество. Сегодня Альфа-Банк – удобный банк с доступными по цене услугами, ценящий вас и ваш бизнес и говорящий с вами на понятном языке.

**– Тарифы вы снизили, ввели дополнительные сервисы – бесплатные для клиента, но очень дорогие для банка. Получается, вам нужно сильно расти, чтобы заработать уже на объемах. Какие цели у вас на 2013 год?**

**Михаил Повалий:** – С малым бизнесом мы плотно работаем уже третий год. И каждый год мы растем не менее чем на 50% – и по количеству клиентов, и по доходности этого направления.

На 2013 год цель стоит та же – рост на 50%. По городам ситуация может отличаться, к примеру, в Москве, у нас уже большая доля на рынке.

**Виталий Моторин:** – На сегодняшний день в Иркутске доля Альфа-Банка на рынке – 3,7%. К концу года мы должны нарастить ее до 5,2%. Достаточно амбициозная, но выполнимая задача. О ее реалистичности говорят результаты последних четырех месяцев, в течение которых в банке работает уже новая команда сотрудников – мы идем с опережением прогнозных планов.

**Мария Фаизова,**  
Газета Дело

## В КОНСУЛЬТАНТПЛЮС – НОВЫЙ «ПУТЕВОДИТЕЛЬ ПО СПОРАМ В СФЕРЕ ГОСЗАКАЗА»

Новый «Путеводитель по спорам в сфере госзаказа» в справочной правовой системе КонсультантПлюс содержит информацию о подходах госорганов и судов к решению спорных вопросов в сфере госзаказа. Он адресован специалистам, которые занимаются юридическим сопровождением размещения госзаказов (как организаций – участников закупок, так и заказчиков).

В «Путеводителе по спорам в сфере госзаказа» проанализированы акты Федеральной антимонопольной службы (ФАС) России, Минэкономразвития, арбитражных судов по сложным вопросам применения законодательства о госзакупках. В нем рассмотрены спорные вопросы по таким процедурам, как:

- электронный аукцион;
- конкурс;

- запрос котировок;
- размещение заказа у единственного поставщика.

Также в Путеводителе подробно рассмотрены вопросы, касающиеся сразу нескольких или всех процедур размещения госзаказа. Для удобства каждый спорный вопрос представлен в виде карточки вопроса, в которой отражены все позиции по нему.

По каждому спорному вопросу дается комментарий проблемы и приводятся результаты анализа практики применения – позиции ФАС, Минэкономразвития, арбитражных судов. Документы ФАС и судебные решения представлены в виде компактных аннотаций с обстоятельствами дела и выводами суда. При желании можно перейти к полным текстам упоминаемых документов для подробного изучения.

Новый Путеводитель содержит перечень возможных последствий для заказчиков, которые могут наступить в случае установления нарушения. Информация о штрафах и санкциях поможет в прогнозировании рисков.

Новый информационный банк продолжает развитие Путеводителей КонсультантПлюс – уникальных материалов, которые позволяют быстро ориентироваться в незнакомом вопросе и либо сразу получить порядок действий, либо сравнить возможные варианты решения вопроса. Теперь в КонсультантПлюс содержится семь Путеводителей для юристов: по спорам в сфере госзаказа, по трудовым спорам, по договорной работе, по корпоративным спорам, по судебной практике (ГК РФ), по корпоративным процедурам, по госуслугам для юридических лиц.

Более подробную информацию о «Путеводителе по спорам в сфере госзаказа» можно узнать в региональном информационном центре Сети КонсультантПлюс ЗАО «КонсультантПлюс в Иркутске».



**КонсультантПлюс**  
в Иркутске

RIC 112 SINCE 1993

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

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





## Андрей Кельчевский: «Настроения на рынке – между отчаянием и беспросветностью»

**На фондовых и товарно-сырьевых рынках прошла очередная масштабная распродажа. Поводом для нисходящей динамики стало упоминание Бенем Бернанке возможного окончания программы стимулирования экономики США уже в следующем году. Нервозности участникам рынка добавили новости из Китая. В экономике, на которую возлагалось столько надежд в восстановлении после глобального кризиса, зафиксированы проблемы с ликвидностью и снижается деловая активность. Вдобавок российская национальная валюта обновила годовые минимумы после заявления министра финансов Антона Силуанова о планах ведомства по скупке иностранной валюты в августе, чтобы сдержать укрепление рубля. Сейчас представители мировых центробанков стараются успокоить участников рынка. Но как надолго хватит утешительных словесных интервенций? Об этом рассуждает Андрей Кельчевский, управляющий активами УК «Энергия-Инвест»**

на рынке столь болезненную реакцию.

В Китае ситуация диаметрально противоположная. Регулятор уже несколько лет старается охладить потребительский бум, особенно на рынке недвижимости, через ужесточение кредитования. Резервные требования к банкам достигли уровня, превышающего 20%. Этот совершенно запредельный уровень, свидетельствующий о мощи и здоровье экономики, привел к возникновению небанковского кредитного сектора. Очевидно, что свято место пусто не бывает. И если запретить получать процентную маржу банкам, то обязательно возникнут потребительские кооперативы, кредитные союзы или ломбардные товарищества. Потому как выдать деньги под надежный залог – очевидно, менее рискованное дело, чем покупать 10-летнюю американскую облигацию.

И все было бы хорошо, но рост небанковского кредитного сектора противоречил целям регулятора, действия которого привели к росту процентных ставок. Настойчивость Банка Китая снизила инфляцию. Рост ВВП замедлился до 7,5%. Когда речь идет о торможении роста экономики Китая, рынки беспокоятся за цены на сырьевые товары, такие как сталь, уголь, медь, алюминий, нефть или газ. Но не будем забывать, что рост

7,5% – это цифра, о которой многим странам можно только мечтать. Тогда как нынешние цены на сырье уже означают убытки для половины мирового производства.

“  
Рубль сегодня – одна из самых недооцененных валют, российский бюджет – один из самых образцовых, а российский рынок – очень дешев. Банки торгуются в полкапитала, капитализация Газпрома в полтора-два раза выше его прибыли, Русгидро стоит меньше одной из своих пятидесяти ГЭС

Рынки стран-эмитентов резервных валют рвутся в небо. Прочие рынки ищут объяснений своей недооцененности. Чем больше эмиссия необеспеченных денег, тем выше курс. Чем хуже ситуация с бюджетом государства, тем меньше доходность госдолга. Чем выше себестоимость добычи сырья, тем ниже цена. Чем хуже – тем лучше... В общем, как говорил Кейнс, рынки могут быть иррациональными дольше, чем вы сохраните платежеспособность.

Рубль остается слабым, номинально российский рынок находится на уровнях выше зимы 2008 года, но по отношению к прибыли, выручке – существенно ниже, настроения на рынке – между отчаянием и беспросветностью. Брокеры терпят убытки. В общем, «завтра не наступит никогда».

Однако, при всей иррациональности рынков, они всегда правы. Так, год назад в уставном капитале Сбербанка доля ЦБ составляла 56%, доля иностранных инвесторов – 33%, а российских – 11%. Сегодня эти цифры выглядят так: 50%, 44%, 6%.

Сбербанк – только пример. Похожая математика в других бумагах. Столь нелюбимые рынком Газпром или ВТБ демонстрируют схожие процессы. Металлургия? Энергетика? Доля иностранцев в рынке ОФЗ превысила 20%, в фондовом

рынке – достигла 40%. Какие-то таинственные инвесторы с иностранной юрисдикцией скупают тотально рынок, что они – Рейтер или Блумберг не читают, что ли? РБК-ТВ у них не принимает? Не в курсе, что сырьевой суперцикл кончился? Что Минфин в августе опустит курс рубля? Что Китай замедляет экономику, а США, Европа и Япония ее ускоряют? Как можно вообще дальше жить, если Китай тормозит экономику, а Япония ее ускоряет, а не наоборот?

Какую стратегию предпочесть в таких условиях, решать надо самому. Одним комфортно покупать, когда на рынке веселье. Но когда комфортно – невыгодно. Другие покупают, когда 25-дневная средняя пересекла 80-дневную снизу вверх, и продают, когда сверху вниз. Если это работает – почему бы и нет?

На мой взгляд, рубль сегодня – одна из самых недооцененных валют, российский бюджет – один из самых образцовых, а российский рынок – очень дешев. Банки торгуются в полкапитала, капитализация Газпрома в полтора-два раза выше его прибыли, Русгидро стоит меньше одной из своих пятидесяти ГЭС. Возможно, это новая реальность, и надо к ней привыкать, ведь в августе Минфин будет покупать валюту...

А что, если в августе Рейтер сменит гнев на милость?

Доходность десятилетней гособлигации США в прошлом году достигала 1,5%. Это был апогей пузыря. С тех пор доходность выросла до 2,6%, или почти в два раза. Для облигации рост доходности означает падение цены. Стоимость десятилетней бумаги упала примерно на 10%. Для инвестора, который вложил деньги в самый безрисковый актив, наступило прозрение, что рекламу с предложением купить заказывают продавцы. И наоборот. Пройдет примерно 6-7 лет, прежде чем стоимость облигации вернется к уровням прошлого года. При неизменных процентных ставках.

Если Фед (ФРС США. – Ред.) не будет покупать гособлигации («если» – ключевое слово), то рынок мгновенно оценит реальную платежеспособность этого эмитента. В действительности рейтинг AAA для США означает только готовность Феда купить всю эмиссию госдолга. Очевидно, что Фед в обозримом будущем – по крайней мере, пока доллар остается резервной валютой – будет стоять в покупке госдолга. Потому что никогда, ни при каких обстоятельствах, при неизменном курсе невозможно выплатить долги ни перекредитованной стране, ни ее гражданам. Поэтому только лишь идея об уменьшении покупок Федом вызвала

### Финансовая аналитика от Альпари

## Девальвация продолжится?!



**Александр Разуваев, директор Аналитического департамента Компании Альпари:**

В начале июля были опубликованы очень интересные цифры российской макростатистики. Недавнее ослабление российского рубля было вызвано не только словесными интервенциями высших российских чиновников. Была и фундаментальная основа. Продолжается значительный отток капитала, снизилось тор-

**За недавней девальвацией рубля стояли фундаментальные макроэкономические причины. Отток капитала и сокращение торгового сальдо сделали свое дело.**

говое сальдо. Единственное, что радует, это приток прямых иностранных инвестиций.

Конечно, размер оттока капитала (по итогам года, вероятно, он составит около 50 млрд. долл.), не является критичным. Российский ВВП составляет около 2 трлн. долл., международные резервы – 520 млрд. долл., однозначно проигрывают лишь держатели российских акций. Российский фондовый рынок скорее мертв, чем жив.

Однако финансистов и простых людей волнует конкретный вопрос: что будет с курсом российского рубля и, соответственно, с инфляцией? В отношении последней негативные ожидания подогревают слухи о вероятном резком росте цен на зерно. От уровня инфляции в России зависит процентная политика ЦБ, которая важна как для компаний и

макроэкономических индикаторов, так и для простых граждан.

Однако с будущим курсом рубля сейчас нет даже приближенной ясности. Из-за военного конфликта на Ближнем Востоке цены на нефть прогнозировать очень сложно. Однако, учитывая продолжения кризиса в Европе, нефть двинется скорее вниз, чем вверх. Португалия, вероятнее всего, может пойти путем Греции. Банк России обладает очень значительными валютными резервами и вместе с ведущими российскими экспортерами, такими как Роснефть, Газпром, Сургутнефтегаз, является серьезной силой. Однако ни один ЦБ в мире не будет играть против рынка. В нашем случае – против падающей нефти и оттока капитала. В отношении России это однозначно доказала осень 2008 года.

### вклад месяца

Данные на 08.07.2013 [www.sia.ru](http://www.sia.ru)

## ВОСТСИБ ТРАНСКОМ БАНК

### В десятку!

Минимальная сумма	Выплата процентов	Пополнение	Дополнительно	
			Сроки вклада	Процентная ставка (% годовых)
10 000 руб	По оконч.	Нет	200 дней	10,00%

1. Проценты начисляются со дня, следующего за днем поступления в банк суммы вклада, и до дня ее возврата Вкладчику включительно. Начисленные проценты выплачиваются путем присоединения к основной сумме вклада по истечении срока вклада, указанного в договоре. 2. Пополнение: невозможно. 3. Частичное снятие: невозможно. 4. В случае досрочного востребования вклада, до истечения срока 200 дней проценты на вклад начисляются по ставке вклада «До востребования», действующей в банке на момент возврата вклада. 5. Пролонгация: возможно (в случае если Вкладчик не востребует сумму вклада и проценты, начисленные на вклад, в день окончания срока вклада, указанного в договоре, проценты, начисленные на сумму вклада, присоединяются к основной сумме вклада, а договор считается возобновленным на условиях вклада для физических лиц «В десятку!» действующим на момент возобновления договора. 6. Возобновление вклада допускается до дня принятия Банком решения о прекращении приема вклада на условиях вклада «В десятку!». В случае принятия такого решения вклад возобновляется на условиях вклада «До востребования». Лицензия ЦБ РФ № 2731

ОАО «ВостСибТрансКомБанк»

(3952) 286-323

Валютный курс в России, конечно, вопрос политический, и если нефть не рухнет, то Банк России вряд ли допустит ослабления рубля ниже 35 руб./долл. С учетом уровня процентных ставок в России это означает, что рублевые и валютные инвестиции в текущей ситуации являются равнодоходными. Вместе с тем, ожидать серьезного укрепления российской валюты в текущем году вряд ли стоит, против данного сценария говорит динамика ключевых макроэкономических индикаторов.

Будущее валютного курса имеет отношение и к инвестициям на фондовом рынке. Слабый рубль выгоден экспортерам. Из ликвидных фишек это, прежде всего, Роснефть и Сургут со своей огромной валютной позицией более чем в 30 млрд. долл. Однако если предположить, что рубль будет сильным, то фаворитами окажутся компании финансового сектора, а здесь только одна первоклассная и ликвидная бумага – акции Сбербанка. Однако, как было показано выше, в текущей ситуации сильный рубль – это почти фантастика.



## Объявление о продаже имущества

Организатор торгов – ООО «Агора» (ОГРН 1127746155745; ИНН 7733795079; КПП 770901001; почтовый адрес: 109544, г. Москва, а/я 111; адрес электронной почты: [torgi@agoratorgi.ru](mailto:torgi@agoratorgi.ru); телефон 8(495)9787882) сообщает о продаже имущества ООО «Рубин» (ИНН 3808140710, ОГРН 1063808141715, юридический адрес: 664000, г. Иркутск, ул. Ленина, 6), Конкурсный управляющий – Вершилло Александр Викторович (ИНН 381100144335, СНИЛС 056-227-741-61), член НП «МСО ПАУ» (ИНН 7705494552, ОГРН 1037705027249, г. Москва, Ленинский проспект, д. 29, стр. 8), действующий на основании Решения Арбитражного суда Иркутской области от 23.10.2012 г. по делу № А19-5361/2012, на торгах, в форме аукциона, открытых по составу

участников с открытой формой подачи предложений о цене.

На торги выставляется имущество:

**Лот №1.** Недвижимое имущество (назначение нефтебаза и АЗС в г.Усть-Илимск, Иркутская обл.): Одноэтажное нежилое отдельно стоящее кирпичное вспомогательное здание с бытовыми помещениями на прирельсовом складе, общая площадь 129,30 кв.м., кадастровый (условный) №38:32:020102:0027:8057, место нахождения: **Иркутская область, г.Усть-Илимск, промплощадка УИ ЛПК, правобережная часть города;** Одноэтажное нежилое отдельно стоящее кирпичное здание на прирельсовом складе, общая площадь 22,20 кв.м., кадастровый (условный) №38:32:020102:0027:8056, место нахождения: Иркутская область, г.Усть-Илимск, промплощадка УИ ЛПК, правобережная часть города; Прирель-

совый склад горюче-смазочных материалов, кадастровый (условный) №38:32:020102:0027:8055, место нахождения: Иркутская область, г.Усть-Илимск, промплощадка УИ ЛПК, правобережная часть города; Земельный участок, кадастровый №38:32:020102:0027, общей площадью 21000,00 кв.м., категория земель: земли населенных пунктов, границы участка закреплены в натуре и обозначены в кадастровом плане земельного участка/выписке из государственного земельного кадастра от 17.08.2006г. №70/06-1-905, Разрешенное использование земельного участка: для размещения производственной базы, место нахождения: Иркутская область, г.Усть-Илимск, промплощадка УИ ЛПК; Автозаправочная станция, назначение: сооружение, общая площадь 38,9 кв.м., инв. №25:438:001:040106590, кадастровый (условный)

№38:32:020102:0141:25:438:001:040106590, адрес: Иркутская область, г.Усть-Илимск, промплощадка УИ ЛПК; Земельный участок, кадастровый №38:32:020102:141, общей площадью 8446,00 кв.м., категория земель: земли населенных пунктов, границы земельного участка закреплены в натуре и обозначены в кадастровом плане земельного участка/выписке из государственного земельного кадастра от 11.04.2008г. №70/08-255, разрешенное использование земельного участка: для размещения сооружения автозаправочной станции, место нахождения: Иркутская область, г.Усть-Илимск, промплощадка УИ ЛПК, Начальная цена лота №1 – 59 900 000,00 руб. Имущество, указанное в лоте №1, находится в залоге у ОАО Банк ВТБ.

**Лот №2. Имущество, принадлежащее ООО «Рубин», относящееся к нефтебазе и АЗС в г.Усть-Илимск, Иркутская обл. Хозпипьевой водопровод через автомобильную дорогу, 1 ед., Сети электроснабжения и освещения, 1 ед., Система электроснабжения Нефтебазы (УИ), 1 ед., Навес над задвижками, 1 ед., Кондиционер, 1 ед., Контролер «Доза-У.21», 1 ед., Насос КМН-80-65-175, 1 ед., Счетчик ППВ, 1 ед., Уровнемер 68-69, 2 ед., Уровнемер 70-75, 6 ед., Уровнемер 76-79, 4 ед., ФР «Штрих-Комбо-ФР-К», 1 ед., Торговое оборудование, 1 ед., Система видеонаблюдения Нефтебазы (УИ), 1 ед., Заземление, 3 ед., Комплекс громкой связи, 1 ед., Пожарно-охранная сигнализация, 2 ед., Контролер, 4 ед. Начальная цена Лота №2 – 3 995 247,34 руб. (далее – Имущество).**

**Торги состоятся в электронной форме на электронной торговой площадке [www.utp.sberbank-ast.ru](http://www.utp.sberbank-ast.ru) 29.08.2013г. в 14ч. 00мин.**

Шаг аукциона – 5% (пять) процентов от начальной цены лота.

**Для участия в торгах** заявителю необходимо представить Организатору торгов в электронном виде заявку на участие в

торгах, которая должна содержать следующие сведения: наименование, организационно-правовую форму, место нахождения, почтовый адрес (для юридического лица) заявителя; фамилию, имя, отчество, паспортные данные, сведения о месте жительства (для физического лица) заявителя; номер контактного телефона, адрес электронной почты заявителя.

**Заявка на участие в торгах** должна содержать также сведения о наличии или об отсутствии заинтересованности заявителя по отношению к должнику, кредиторам, конкурсному управляющему и о характере этой заинтересованности, сведения об участии в капитале заявителя конкурсного управляющего, а также сведения о заявителе, саморегулируемой организации арбитражных управляющих, членом или руководителем которой является конкурсный управляющий.

К заявке прилагаются следующие документы: выписка из единого государственного реестра юридических лиц (для юридического лица), выписка из единого государственного реестра индивидуальных предпринимателей (для индивидуального предпринимателя), документы, удостоверяющие личность (для физического лица), надлежащим образом заверенный перевод на русский язык документов о государственной регистрации юридического лица или государственной регистрации физического лица в качестве индивидуального предпринимателя в соответствии с законодательством соответствующего государства (для иностранного лица); документы, подтверждающие полномочия лица на осуществление действий от имени заявителя (в соответствии с законодательством Российской Федерации).

Продолжительность приема заявок на участие в торгах с 10ч.00 мин. 22.07.2013г. по 16ч. 00мин. 26.08.2013г.

Решение о признании заявителей участниками торгов оформляется про-

токолом об определении участников торгов.

Ознакомление с имуществом производится с момента публикации сообщения и до окончания приема заявок по предварительной записи по телефону 8(495)9787882.

Задаток в размере 20% от начальной цены лота должен быть внесен в срок до 26.08.2013г. на банковский счет ООО «Агора» (р/с 40702810900060024156 в ОАО АКБ «Авангард», г. Москва, БИК 044525201, к/с 3010181000000000201). Датой внесения задатка считается дата зачисления суммы задатка на банковский счет ООО «Агора».

Претенденты, чьи задатки не поступили на счет до указанного срока, к участию в торгах не допускаются. Организатор торгов вправе снять лот с торгов в любое время без объяснения причин.

**Подведение итогов торгов будет производиться 29.08.2013г. на электронной торговой площадке [www.utp.sberbank-ast.ru](http://www.utp.sberbank-ast.ru).**

Победителем торгов признается участник, предложивший в ходе торгов наиболее высокую цену.

В течение 5 (Пяти) дней с даты подписания протокола о результатах торгов конкурсный управляющий направляет победителю торгов предложение заключить договор купли-продажи имущества/лота с приложением проекта договора в соответствии с представленным победителем торгов предложением о цене имущества/лота.

В случае отказа или уклонения победителя торгов от подписания данного договора в течение 5 (пяти) дней с даты получения указанного предложения конкурсного управляющего внесенный задаток ему не возвращается, и он лишается права на приобретение имущества.

Полная оплата должна быть произведена в течение 30 календарных дней на расчетный счет ООО «Рубин», в соответствии с условиями договора купли-продажи.

### Аннотации

с обстоятельствами дела и решением суда

Постановление Президиума ВАС РФ от 30.10.2012 № 7463/12 по делу № А42-5328/2011

**Требование:** О взыскании задолженности по договору электроснабжения, процентов удержания «...»  
**Обстоятельства:** Учреждение в полном объеме не оплатило электроэнергию.  
**Решение:** Требование удовлетворено, с администрации взыскана стоимость неоплаченной энергии, «...»

Аннотация

Экономят время юриста

- Вся важная информация из судебного решения – в короткой аннотации.
- Аннотации включены прямо в список судебных решений, которые вы получаете по запросу.



**КонсультантПлюс**  
надежная правовая поддержка

[www.consultant.ru/super](http://www.consultant.ru/super)

ЗАО «КонсультантПлюс в Иркутске», Иркутск, ул. Красноярская, д. 31/1, 1 подъезд, 7 этаж, [info@irkcons.ru](mailto:info@irkcons.ru), [www.irkcons.ru](http://www.irkcons.ru), тел.: (3952) 22-33-33



## Администрация города Иркутска проводит открытый аукцион по продаже муниципального имущества 23 августа 2013 года

**Продавец** - Администрация города Иркутска в лице комитета по управлению муниципальным имуществом администрации города Иркутска в соответствии с распоряжениями Комитета от 06.06.2013 № 504-02-1704/13 «О приватизации нежилого помещения, расположенного в Ленинском районе г.Иркутска, по ул. Авиастроителей, д. 14»;

от 06.06.2013 № 504-02-1702/13 «О приватизации нежилого здания и предоставлении в собственность земельного участка, расположенного в Кировском районе г.Иркутска, ул. Киевская, 11»;

от 03.07.2013 № 504-02-1993/13 «О приватизации нежилого помещения, расположенного в Кировском районе г.Иркутска, по ул. Фурье, д. 12» проводит открытый аукцион по продаже муниципального имущества.

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

Аукцион и подведение его итогов состоится 23 августа 2013 года в 10-00 часов (время местное) по адресу: г. Иркутск, ул. Поленова, 1(конференц-зал).

Заявки принимаются ежедневно с 09 июля 2013 года по 02 августа 2013 года с 9-00 до 18-00 час. (обед 13-14 час. (время местное) по адресу: г.Иркутск, ул. Поленова, д.1, каб.201 (отдел приватизации и организации продаж).

Справки по телефону:8(3952) 52-00-98.

### Характеристика объектов продажи:

**1. Нежилое помещение, назначение: нежилое, общей площадью 173,7 кв.м., этаж подвал № 1, номера на поэтажном плане 1, далее «Объект приватизации».**

**Адрес Объекта приватизации: г. ИРКУТСК, ул. ФУРЬЕ, д. 12.**

Объект приватизации выставлялся на аукцион 01.06.2012г., 10.08.2012г., 14.09.2012г., 07.12.2012г.

01.06.2012г. - победителем аукциона было признано ООО «ФОРТЭМ», предложившее наивысшую цену 26 050 000 рублей. В установленный срок победитель аукциона не подписал договор купли-продажи Объекта приватизации.

10.08.2012г. – аукцион был признан несостоявшимся по причине подачи 1 заявки.

14.09.2012г. - аукцион был признан несостоявшимся по причине подачи 1 заявки.

07.12.2012г. – на основании определения Арбитражного суда Иркутской области «Об обеспечении иска» от 19.11.2012 по делу N А19-20401/2012 аукцион не проводился.

Арендатор помещения: ООО «Территория тюнинга». Срок действия договора аренды до 15.02.2015г.

**Начальная цена Объекта приватизации: 2 200 000** (два миллион двести тысяч) рублей без учета НДС.

Задаток: 220 000 (двести двадцать тысяч) рублей.

Шаг аукциона: 100 000 (сто тысяч) рублей.

**2. Нежилое помещение, назначение: нежилое, общей площадью 85,7 кв.м., этаж**

подвал, номера на поэтажном плане 6, 13, далее «Объект приватизации».

**Адрес Объекта приватизации: г. ИРКУТСК, ул. АВИАСТРОИТЕЛЕЙ, д. 14.**

Объект приватизации выставлялся на аукцион на 26.07.2013г. Аукцион был признан несостоявшимся по причине отсутствия заявок.

Арендатор помещения: ООО «Мегафарм». Договор аренды продлился на неопределенный срок.

**Начальная цена Объекта приватизации: 1 800 000** (один миллион восемьсот тысяч) рублей без учета НДС.

Задаток: 180 000 (сто восемьдесят тысяч) рублей.

Шаг аукциона: 50 000 (пятьдесят тысяч) рублей.

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

Иркутска.

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

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

Объект приватизации выставлялся на аукцион на 26.07.2013г. Аукцион был признан несостоявшимся по причине отсутствия заявок.

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

Объект приватизации выставлялся на аукционы 15.02.2013г., 29.03.2013г., 26.04.2013г. по цене 4 000 000 рублей, 26.07.2013г. по цене 3 830 000 рублей. Аукционы были признаны несостоявшимися по причине отсутствия заявок.

**Начальная цена Объекта приватизации: 3 830 000** (три миллиона восемьсот тридцать тысяч) рублей без учета НДС, в том числе стоимость земельного участка – 2 300 000 рублей, стоимость нежилого здания – 1 530 000 рублей без учета НДС.

Задаток: 383 000 (триста восемьдесят три тысячи) рублей.

Шаг аукциона: 100 000 (сто тысяч) рублей.

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

Для участия в торгах необходимо предоставить комплект следующих документов:

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

Юридические лица дополнительно представляют следующие документы:

- Заверенные копии учредительных документов;

- Документ, содержащий сведения о доле Российской Федерации, субъекта Российской Федерации или муниципального образования в уставном капитале юридического лица (реестр владельцев акций либо выписка из него или заверенное печатью юридического лица и подписанное его руководителем письмо);

- Документ, который подтверждает полномочия руководителя юридического лица на осуществление действий от имени юридического лица (копия решения о назначении этого лица или о его избрании) и в соответствии с которым руководитель юридического лица обладает правом действовать от имени юридического лица без доверенности;

Физические лица предъявляют документ, удостоверяющий личность, или представляют копии всех его листов.

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

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

Для участия в аукционе Претендент вносит задаток в соответствии с договором о задатке.

Денежные средства (задаток) могут быть внесены претендентом с 09 июля 2013 года по 02 августа 2013 года.

Денежные средства (задаток) перечисляются на следующие реквизиты:

расчетный счет 40302810400005000001

Комитет по бюджетной политике и финансам администрации г. Иркутска  
ИНН/КПП 3808131271/380832005 ГРКЦ ГУ Банка России по Иркутской области г. Иркутск БИК 042520001.

В назначении платежа указать:

Задаток за участие в аукционе по продаже \_\_\_\_\_

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

Документом, подтверждающим поступление задатка на счет Продавца, является выписка со счета Продавца. Претендент не допускается к участию в аукционе в случае, если не подтверждено поступление задатка на счет Продавца не позднее 07 августа 2013 года.

Дата определения участников аукциона – 08 августа 2013 года.

Претендентам на участие в аукционе необходимо 09 августа 2013 года до 13-00 часов (время местное) прибыть по адресу: г.Иркутск, ул. Поленова, д.1, каб.201, для получения уведомления о признании участниками аукциона, либо о не допуске к участию в аукционе. После 13-00 часов (время местное) соответствующие уведомления направляются претендентам по почте заказными письмами.

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

Аукцион проводится при наличии не менее 2-х участников.

Критерий выявления победителя: наивысшая цена.

Предложения по цене имущества заявляются участниками открыто в ходе проведения торгов.

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

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

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

Внесенный Победителем задаток засчитывается в счет оплаты приобретаемого имущества.

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

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

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

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

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



## Квартира + коттедж = таунхаус:

**Словом «таунхаус» сегодня никого не удивишь. «Городские дома», впервые возникшие как формат в Великобритании в XIX веке и представлявшие собой городские резиденции местной аристократии, с середины 1990-х активно осваивают российский рынок недвижимости.**

Рынок таунхаусов в Иркутске развивается: есть Канадская деревня в Солнечном, Шведская деревня в Университетском... Строят таунхаусы и за пределами города, хоть это несколько и противоречит идее таунхауса как «городского дома». Этот формат широко представлен в загородных коттеджных поселках Хрустальном, Молодежном, Пивоварихе, Снегирах. Таунхаусы в Иркутске и за его чертой строятся, как правило, вблизи лесных массивов и водоемов. Таким образом, экологичность является приятным бонусом к комфорту.

Формат таунхауса является своего рода гибридом городской квартиры и коттеджа. Это, как правило, двух- или трехэтажный дом на несколько многоуровневых квартир, имеющий общую закрытую территорию. Планировка «городского дома» обычно вертикальная: на первом этаже располагаются гараж и подсобные помещения, на втором – кухня, гостиная, на третьем – спальня, детская комната, рабочие кабинеты.



Сегодня таунхаусы все более активно осваивают иркутский рынок недвижимости. Так, МУП «Управление капитального строительства г.Иркутска» предлагает иркутянам проект «Жуковский». О преимуществах «городского дома» и особенностях проекта «Жуковский» корреспонденту Газеты Дело рассказал начальник МУП «Управление капитального строительства г.Иркутска» Евгений Савченко.

– Раньше ваша компания занималась преимущественно строительством многоэтажных домов. Почему решили строить таунхаусы? Считаете это направление перспективным?

– Мы уже накопили большой опыт в строительстве многоквартирных домов и решили разнообразить свои предложения новым проектом. Сейчас многие понимают, что современный формат жизни как раз базируется на сочетании преимуществ города и загородной жизни, которое есть у таунхауса. Ключевое основание появления этого типа жилья, на мой взгляд, – нехватка городской земли для строительства отдельных домов.

Думаю, развитие малоэтажного строительства в городе будет только набирать обороты, ведь таунхаусы, как и любая малоэтажная застройка, достаточно перспективное направление.

– Каковы преимущества таунхауса?

– Каждый таунхаус имеет персональный вход, гараж и возможность индивидуальной планировки. Таунхаусы всегда считались элитным жильем и были доступны не всем. «Городской дом» дает воз-

можность получить такие же комфортные условия проживания, как в коттедже, но в более доступном формате. А если еще представить, что жить вы будете на лоне природы, где всегда свежий воздух и нет городского шума, то плюсы проживания в таунхаусах становятся еще более очевидными. Многим придется по душе и возможность почувствовать себя дизайнером: жилое пространство таунхауса куда разнообразнее, чем привычная квартира в новостройке.

– Ваша компания предлагает проект «Жуковский». Как вы планировали этот проект? Как выбирали оптимальную площадь, этажность? В чем видите его главные преимущества?

– Проект разрабатывался очень долго, и строительство продолжалось значительное время. Это было вызвано различными причинами. Во-первых, в Иркутске малоэтажных домов такого типа строилось не так много, поэтому к данному проекту мы подошли наиболее ответственно. Во-вторых, долго разрабатывали концепцию оформления внешнего вида таунхаусов и декоративного благоустройства территории. Были специально приглашены известные

дизайнеры, которые предложили варианты оформления придомовой территории и сделали дизайн интерьеров внутренней планировки таунхаусов. В-третьих, самое главное, – проектировали таунхаусы таким образом, чтобы не навредить нашему городскому достоянию – реликтовой роще. В итоге, дома были запроектированы в многоуровневом исполнении, включающем зоны с техническими помещениями, гаражом, кухонной зоной и жилыми комнатами.

Сам по себе проект «Жуковский» уникальный, ведь таунхаусы находятся в эксклюзивном и охраняемом месте с чистейшим воздухом и удивительной природой. Все эти блага располагаются в черте города: «Жуковский» находится в ближайшей транспортной доступности от четырех школ, шести детских садов, двух ВУЗов, бассейна, кинотеатров, теннисного клуба, бизнес центра, популярного торгового-развлекательного комплекса и ботанического сада. Территория поселка закрытая и посторонних людей там не будет, и, с точки зрения безопасности, это придаст данному проекту дополнительный плюс.

Жуковский

ВАШ ДОМ В ГОРОДЕ

Таунхаусы – современный формат жизни для города!

Жуковский – это городские таунхаусы, сочетающие в себе преимущества развитой инфраструктуры и природного великолепия окружающего пространства. Комфортные кирпичные малоэтажные дома находятся прямо в городе – на пересечении улиц Автомобильная и Жуковского.

Таунхаусы построены в экологически чистом районе Иркутска – рядом с реликтовой Кайской рощей. Окружение сосен и берёз вокруг домов создает неповторимое ощущение природы, которой так не хватает в повседневной суете и ускоренном ритме городской жизни.

18 таунхаусов образуют собой единое собрание двухэтажных домов находящихся на охраняемой территории. Концепция свободного пространства, которая легла в основу планировок домов, позволяет реализовать самые смелые и уникальные решения в дизайне каждого таунхауса.

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

☎ 728-940, 728-941  
г. Иркутск, ул. Сухэ-Батора, 13

Проектные декларации на сайте [www.uks.irkutsk.ru](http://www.uks.irkutsk.ru)



## формула «городского дома»



ЛИЧНЫЙ ОПЫТ

**Виктор Селищев,**  
генеральный директор  
ООО «Стратегические  
Бизнес Системы» (Москва):

Когда-то у меня была квартира в Иркутске, очень неплохая, на мой взгляд, большая, хорошо отделанная, на самом верхнем этаже в маленьком кирпичном доме всего на 20 квартир. Меня устраивали соседи. Было где гулять беременной жене. Парковка во дворе со шлагбаумом, видеонаблюдение, чистый подъезд с видеодомофоном, ухоженная территория и метрах в четырехстах гараж и остановка общественного транспорта. Но я все-таки квартиру «поменял».

Когда меня спрашивали, особенно в самом начале, почему я это сделал, почему выбрал для проживания таунхаус, я не мог связно и логично ответить. Внутренние потребности четко, даже для себя, не формулировались – жил легко и беззаботно. Сейчас, оглядываясь в прошлое, понимаю особенности проживания в поселке таунхаусов, уверенно смогу объяснить, почему и зачем.

Во-первых, когда жил в квартире, меня раздражало все, что связано с машиной. Зимы у нас длинные и холодные, а непогода противная. Бросать машину во дворе – это заниматься ее прогревом, очисткой, беспокоиться, не поцарапают ли, и тд. В гараже – ходить далеко домой, тащить что-либо с собой, преодолевая всякие лужи и сугробы. А если что-то забыл в машине... Кроме этого, я планировал вторую машину купить, и это тоже была бы головная боль.

Во-вторых, все эти житейские мелочи многоквартирного дома: слабая звукоизоляция и, как следствие, посторонние звуки в квартире, особенно когда кто-то что-то празднует; включение-отключение отопления для всех сразу; курение в подъезде; хождение вверх-вниз на пятый этаж (лифта не

жизни». Кроме этого, я не хотел покупать на вторичном рынке, т.к. очень хотелось заняться планировкой и дизайном самостоятельно.

В то время в Иркутске было не очень много предложений строящихся таунхаусов, да еще таких, чтобы удовлетворяли всем моим требованиям, поэтому я выбрал «Шведскую деревню» в Университетском. Там у нас хватало проблем на этапе становления, особенно по вопросам эксплуатации, но в целом самим поселком и домом я был очень доволен.

И, наконец, один небольшой, но важный совет тем, кто думает о покупке таунхауса. Очень важно на этапе заключения договора четко понимать, как будет организована эксплуатация поселка: водоснабжение и водоотведение, освещение, электроснабжение, вывоз мусора, ремонты дорог и общественных мест, допуск на территорию и тд., кто вам будет оказывать услуги ЖКХ и сколько все это будет стоить. Не окажитесь в ситуации, когда это не вам оказывают услуги, а вы должны платить за... а далее широкий перечень того, за что и по каким ценам вы будете платить, даже если качество низкое и вообще половина «услуг» выдумана.

И не забывайте старую поговорку: «Не купи дом, а выбери соседа». Ведь комфортной нашу жизнь делаем не только мы сами, но и люди, которые нас окружают.

**Максим Ефремов,**  
директор  
ООО «Континенталь»:

У меня была трехкомнатная квартира в Юбилейном, на первом этаже. Решил увеличить жилплощадь. Сначала думал купить соседскую квартиру, расширяться. Но тут меня в очередной раз затопил сосед сверху, и терпение мое лопнуло.

Поехал посмотреть квартиру в девятиэтажке, где площади побольше. Больше всего меня, конечно, убили подъезды. В девятиэтажках они страшные: грязные, на лестничных площадках люди какие-то спят. Я от этого варианта отказался.

Потом смотрел за городом дома. Со знакомыми посоветовался, кто за городом жил. Они сказали: все здорово, но ребенку пообщаться, погулять не с кем. То есть они привозят его в школу, потом увозят. А детям же нужно еще и общение за пределами школы. Поэтому от этого варианта я тоже отказался: у меня двое детей на тот момент было.

Следующим этапом были трехуровневые таунхаусы на



въезде в Университетский. Все хорошо, но лестница здорово скрадывает площадь. И бегать приходится. Я когда в первый раз приехал к продавцу, он меня повел на третий этаж в кабинет, и жена его бегала вниз-вверх – то нам чай принести, то лимон, то сахар. Когда я приехал во второй раз, он меня уже на кухню повел на первом этаже и сказал, что в кабинет он не ходит, уже устал.

Так я для себя определил некоторые ориентиры при подборе жилья: хочу в городе, не хочу подъезд и не хочу три этажа. И тут мне подвернулся проект ИркутскПромСтрой, на Кузьмиче. И в 2005 году я

купил у них таунхаус на 200 квадратных метров. В доме шесть заблокированных квартир. У каждого хозяина – по пять соток земли плюс общедомовая территория, парковка и прочее. Есть передний дворик, закрытый забором, у каждого примерно по полсотки зеленых лужаек. И задняя часть – она побольше, там стоят гаражи, заасфальтированная площадка. Мы с соседями объединились, поставили беседку с мангалом, качели-карусели для детей.

Какие сложности возникли в дальнейшем? Во-первых, с соседями. Все люди не бедные, все себя уважают, любят,

и поэтому решить какой-то вопрос очень сложно. Начинаются споры, ругань. Во-вторых, обслуживать теплосети достаточно сложно. Каждый тепловой год теплосбытовая компания придумывает новшества разные, и все денег стоит. Водосчетчик – когда на один дом, может прослужить 5 лет, а когда на шесть домов – служит год всего: труба достаточно большая, да еще все моют машины, поливают газоны. То есть каждый год счетчик на холодное водоснабжение надо менять. Это и денег стоит, и времени немало отнимает.

А вообще я считаю, что за таунхаусом – будущее. Все-таки мы живем в большой стране, и у нас очень много в том числе и земли. Поэтому хотелось бы, чтобы все так жили. Америка же одноэтажная не потому, что они там не могут многоэтажки строить, а потому, что это удобно и правильно.

При покупке таунхауса советую обратить внимание на его местоположение. Ведь не всегда вы будете ездить на машине – нужно, чтобы остановка общественного транспорта была рядом. Обратите внимание и на соседей. Если они «не очень», значит, потом с ними будет достаточно сложно решать какие-то вопросы, а их будет немало.

**shop.slata.ru 23•5555**

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

Приним заявок на [shop.slata.ru](http://shop.slata.ru) осуществляется круглосуточно.

Оплата производится только наличными при получении заказа

Доставка товаров ежедневно с 8.00 до 24.00

Доставка по городу в течении часа с момента пробития чека

©ООО"Макс" Юр. адрес: ул. Иркутской 30 Дивный, 23а. ОГРН 1083811008160

### историческая справка

Таунхаусы возникли в XIX веке в Англии. Появление этого формата было вызвано самой жизнью: британская знать имела немало резиденций, и одна из них обязательно должна была находиться в столице: на время заседаний парламента лордам и пэрам нужно было переезжать в Лондон со своими семьями и челядью.

Менять привычный загородный уклад жизни представителям знати не хотелось, но в столице было не так много земли, чтобы каждый лорд и пэр мог построить отдельный особняк. Выход был найден: британская знать начала строить таунхаусы, собирая под одной крышей несколько уважаемых фамилий.



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

## НЕДВИЖИМОСТЬ

✓ ПРОДАЁТСЯ

НА САЙТЕ

**REALTY.IRK.RU**

Каждый день на сайте REALTY.IRK.RU:

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

classified



**ТВОЯ КВАРТИРА**  
в эксклюзивном комплексе  
"Зеркальный"

**ОТКРЫТА ПРОДАЖА НОВОЙ СЕКЦИИ**

**75-75-07**  
[www.vostokcentrirkutsk.rf](http://www.vostokcentrirkutsk.rf)  
проектная декларация на сайте [www.vostokcentrirkutsk.rf](http://www.vostokcentrirkutsk.rf)

СТРОИТЕЛЬНАЯ КОМПАНИЯ  
**ВОСТОК ЦЕНТР ИРКУТСК**

Готовые и строящиеся квартиры с видом на Ангару!

**608-883**

**ЖК «Видный», ул. Сурнова**  
Проектная декларация на сайте [www.vidny.ru](http://www.vidny.ru)

### Участок с видом на Байкал!

о. Ольхон, м.Бурхан



Продаю участок на о. Ольхон, м.Бурхан (скала Шаманка). 25 соток, ИЖС, ЛЭП, в собственности. Панорамный вид на Малое море. Торг.

**2300 тыс. руб. 8-9025-681-255**

### Участок на Байкале!

о. Ольхон, м. Харанцы



Земельный участок на Байкале, под причал, порт, первая линия, 2 Га, ЛЭП, в собственности. Продаю или меняю на а/м LexusLX570, не позднее 2010 г.

**3600 тыс. руб. 8-9025-681-255**

### Предприятие «Фортуна»

предлагает арендные площади класса "Премиум" в центре Иркутска



#### ТД "BRAND HALL"

ул. Карла Маркса, 19, бутики от 60 м2, общая площадь здания 7000 м2



ул. Каландаришвили, 9  
помещения по 110 м2,  
общая площадь здания 1000 м2



#### ТД «Фортуна Plaza»

ул. Чехова, 2, бутики от 25 м2,  
общая площадь здания 7500 м2

(3952) 255-699

### Продажа здания

ул. Литвинова



Отдельностоящее здание, 1 линия, 2198 кв.м, после полной реконструкции, центр. сети, парковка на 60 а/м, зем.участок в собственности, возможна продажа по этажам.

**533-333, 422-333**

### Квартира Вашей мечты!

м/р Солнечный, ост. Ракета



3-комн.квартира, 2/10 кирп.дома, 110 кв.м., комн. разд., с/у разд., 2 балкона, в собственности, рядом школа №25, остановка, дет.сад, магазины.

**7 800 тыс. руб 533-333, 422-333**

### Коммерческие помещения

ул. Коммунаров



Продаем помещения от 33,63 до 325,64 кв.м. на первых и подвальных этажах комплекса особняков «Театральный квартал». Срок сдачи - 3 кв. 2014 г. Проектная декларация на [www.teatr-kvartal.ru](http://www.teatr-kvartal.ru)

**66-00-61, 27-20-96**

[www.oao-moloko.ru](http://www.oao-moloko.ru) [www.oao-moloko.ru](http://www.oao-moloko.ru)

**ОАО «МОЛОКО»**  
КОММЕРЧЕСКОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ  
Предприятие с полувековой историей ищет партнеров для реализации высококачественной молочной продукции:

**Масло сливочное «Крестьянское» ГОСТ Р 52969-2008**  
Масло изготавливается по традиционному рецепту без добавления растительных жиров. По качественным показателям масло считается одним из лучших в России!

**ЛУЧШИХ 2012 РГО ОССИИ ТОВАРОВ** **ЛУЧШИХ 2010 РГО ОССИИ ТОВАРОВ**

Лауреат 2010 и 2012 «СТО ЛУЧШИХ ТОВАРОВ РОССИИ»  
Золотой призёр 2010 и 2012 «ВСЕРОССИЙСКОГО СМОТРОКОНКУРСА КАЧЕСТВА МОЛОЧНОЙ ПРОДУКЦИИ»

Состав: сливки нормализованные, Упаковка: гофрокороб 20 кг, 10 кг. Фасовка 1 и 0,5 кг. пергамент, 180 гр. фольга. Содержание в 100 г. продукта: жира - 72,5 г, белка - 0,8 г, углеводов - 1,3 г.

**Творог обезжиренный ГОСТ 52096-2003**  
Шоковой заморозки гофрокороб 12 кг. Срок хранения 6 месяцев t-25С **ЛЮБОЕ КОЛИЧЕСТВО!**

662603, Красноярский край, г. Минусинск, ул. Февральская, 20, тел. (39132) 2-00-51  
E-mail: [alpin@oao-moloko.ru](mailto:alpin@oao-moloko.ru)  
[www.oao-moloko.ru](http://www.oao-moloko.ru)

### Средняя стоимость вторичного жилья в Иркутске на 15.07.2013 по данным REALTY.IRK.RU (тыс руб/кв.м)

Тип	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
1 комн. кирпич	75,48	66,24	63,25	58,86	54,07
1 комн. панель	83,49	70,82	65,79	63,48	57,85
2 комн. кирпич	70,60	62,34	57,25	56,98	52,58
2 комн. панель	69,85	64,16	59,77	54,59	50,89
3 комн. кирпич	70,08	60,32	57,18	55,22	49,42
3 комн. панель	68,95	59,1	54,42	52,71	48,34
Средняя стоимость на 15.07.2013	70,22	62,12	56,75	54,94	51,08

### Средняя стоимость строящегося жилья в Иркутске на 15.07.2013г. (тыс руб/кв.м) по данным REALTY.IRK.RU (тыс руб/кв.м)

Срок сдачи	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
Готовое	-	48,31	51,54	-	-
Срок сдачи - 2 полугодие 2013 года	-	49,50	43,48	-	43,00
Срок сдачи - 1 полугодие 2014 года	-	59,33	38,29	-	40,50
Срок сдачи - 2 полугодие 2014 года и позже	-	46,67	44,50	-	-
Средняя стоимость на 15.07.2013	-	50,31	44,26	-	42,17

### Средняя стоимость коммерческой недвижимости в Иркутске на 15.07.2013г. (тыс руб/кв.м)

Назначение	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
склад (продажа)	52,53	42,95	23,69	21,59	17,73
склад (аренда)	0,65	0,40	0,36	7,18	0,29
магазин (продажа)	82,11	51,10	47,88	34,82	38,62
магазин (аренда)	1,16	0,73	0,71	0,41	0,53
офис (продажа)	79,25	50,78	50,56	40,49	39,53
офис (аренда)	1,02	0,64	0,59	0,48	0,48

По данным REALTY.IRK.RU

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