

газета

дело

ФЕВРАЛЬ, 2015 | № 1(40)

бизнес |

Кризис на обед:
как выживают
иркутские кафе
и рестораны?

4



свое дело |

Владелец музыкаль-
ной школы для взрос-
лых и детей – о тонко-
стях бизнеса

9



недвижимость |

Что ждет рынок не-
движимости Иркут-
ска после «горячего»
декабря?

11

«Нужно привыкнуть к новым условиям»

Убавились ли кредитные «аппетиты»
компаний после повышения ставок?

Каким заемщикам в этом году будет дан
«зеленый свет»?

Для кого кризис может стать точкой
роста?

Александра Макарова

руководитель дирекции ВТБ по Иркутской области

| 2

«Нужно привыкнуть к новым условиям»



Фото А. Федорова

Кредитный портфель вырос в 2,4 раза, пассивный – в полтора. 2014 год был более чем успешен для банка ВТБ в Иркутской области. Чего ждать от 2015 года? Убавились ли кредитные «аппетиты» компаний после повышения ставок? Для кого кризис может стать точкой роста, и каким заемщикам в этом году будет дан «зеленый свет»? Об итогах-2014 и планах на год текущий руководитель дирекции ВТБ по Иркутской области Александра Макарова рассказала Газете Дело.

«КОМПАНИИ ЗАНЯЛИ ВЫЖИДАТЕЛЬНУЮ ПОЗИЦИЮ»

Александра Анатольевна, в 2,4 раза вырос кредитный портфель банка ВТБ в Иркутске в 2014 году. Понятно, что год в целом был благоприятен для корпоративного кредитования: в условиях санкций компаниям пришлось обращаться за заимствованиями в отечественные банки. Но только ли в этом причина успеха?

– Наш кредитный портфель по итогам года вырос до 12,4 млрд рублей. Как вы верно отметили, это в 2,4 раза больше показателя 2013 года.

Внешний фактор, разумеется, повлиял на развитие корпоративного кредитования. Огромное количество предприятий, которые ранее имели возможность производить заимствования за рубежом, стали кредитоваться в России. И в целом – если говорить о кредитном портфеле всего банка ВТБ – это благоприятно отразилось на результатах.

Среди клиентов ВТБ в Иркутске предприятий, которые активно кредитовались бы раньше на западных рынках, практически нет. Поэтому наш рост обусловлен скорее политикой банка, нацелен-

ной на увеличение кредитного портфеля за счет привлечения хороших, качественных заемщиков, нашей активной работой на этом рынке, нежели внешними факторами.

Год назад в интервью Газете Дело вы говорили, что кредитный портфель банка ВТБ в Иркутске растет, прежде всего, за счет кредитования старых клиентов. В 2014 году эта тенденция, по-видимому, изменилась?

– Да. Главной задачей года было привлечение новых клиентов – представителей как среднего, так и крупного бизнеса – и мы с этой задачей справились. Так, на сегодняшний день у нас обслуживаются практически все городские муниципальные унитарные предприятия. Например, МУП «Водоканал» при нашей финансовой поддержке развивает инвестиционную программу «Чистая вода». Мы активно кредитовали в 2014 году и строительную отрасль (например, компанию «Сибавиастрой»), и автодилеров, и продуктовых ритейлеров...

В декабре Центробанк повысил ключевую ставку до 17%, что не могло не сказаться на ставках по кредитам. Поубавились кредитные «аппетиты» компаний?

– Разумеется, повышение ставок отразилось на

активности наших клиентов. Мы всегда были банком, обслуживающим высокорейтинговые, высококачественные компании. Наши клиенты работают прозрачно, финансово грамотно, имеют хорошую рентабельность, но пока не готовы делать заимствования по текущим ставкам. Многие компании сегодня заняли «выжидательную» позицию.

Как сильно выросла ставка по кредитам в вашем банке?

– Для каждого клиента – индивидуально, с учетом рейтинга предприятия и в зависимости от того, какой ставка была прежде. Понятно, например, что если клиент ранее платил 9% годовых, то сегодня такой ставки просто быть не может. Действующие договоры мы пересмотрели с учетом новых ставок, с каждым клиентом провели переговоры.

Хотя имели полное юридическое право повысить ставки в одностороннем порядке и поставить клиентов перед фактом...

– Имели. Но никогда так не делали и не делаем. Я считаю, партнерские отношения с клиентами в кризис должны укрепляться, а не наоборот.

«КРЕДИТОВАНИЕ НЕ ОСТАНОВИТСЯ»

В 2015 году ждать активного роста кредитования не приходится. Какие прогнозы у вас?

– Я не думаю, что кредитование совсем остановится. Крупные инвестиционные проекты, которые будут поддерживаться государством, импортозамещение – это будет развиваться, и многим предприятиям обязательно потребуются заемные средства. В 2015 году мы, конечно, не ожидаем таких же темпов роста, ориентируемся процентов на 12.

Какова сегодня доля просроченной задолженности?

– Просрочка пока не растет, остается на уровне 1,9% - это гораздо ниже, чем в среднем по рынку. Есть единичные предприятия, у которых начинаются проблемы, но говорить о том, что это клиенты с потенциальными невозвращенными кредитами, нельзя. Скорее, речь идет о временных трудностях: у кого-то приостановлено финансирование из-за того, что федеральные программы пока не сдвинулись с места, кому-то партнеры – крупные федеральные сети – не торопятся отдавать долги. Мы находимся в постоянном диалоге с нашими клиентами, идем навстречу.

В этом году вы, как и прежде, планируете делать ставку на средний бизнес?

– Да. Это заложено в стратегии банка ВТБ. Таким образом, банк диверсифицирует риски. Ведь если крупный бизнес уходит, то вместе с ним уходит и огромный «кусок» кредитного портфеля. Поэтому, несмотря на то, что крупный бизнес и кредитуются по-прежнему, мы действительно делаем ставку на средний бизнес. Как показал опыт прошлых лет, средние компании в кризис растут быстрее. У таких компаний больше возможностей для роста, т.к. в силу масштабов бизнеса и мобильности они быстрее приспосабливаются к изменению экономической среды.

С предприятиями каких отраслей планируете наиболее активно сотрудничать в этом году?

– Ставку делаем на предприятия, занимающиеся недрами: разведкой, добычей, переработкой. Также на продуктовых ритейлеров, сельхозпроизводителей – тех, кто будет расти в условиях импортозамещения.

«СТАВКИ ПО ДЕПОЗИТАМ БЫЛИ КОСМИЧЕСКИЕ»

Пассивный портфель банка ВТБ в Иркутске в 2014 году побил все рекорды. 8 млрд рублей – в 1,5 раза больше, чем год назад...

– Действительно, такого пассивного портфеля у нас не было никогда. Из 8 млрд рублей более 5 млрд приходится на срочные средства (их объем увеличился на 65%) и около 3 млрд рублей – на остатки на счетах (по ним прирост составил 20%).

Клиенты несут свои деньги в надежные банки?

– Так и есть. За последние полтора года Центробанк РФ отозвал лицензии более чем у сотни банков, в том числе по причине рискованной политики привлечения. Располагая свободными денежными средствами, юридические лица для получения дополнительного дохода все тщательнее выбирают банки. И нам приятно, что ВТБ доверяют.

Декабрь был «горячим» месяцем для банков. После «черного вторника» население потеряло голову: снимало деньги, скупало валюту. Как вели себя ваши клиенты – юрлица?

– Такой паники, как у физлиц, конечно, не было. Но поведение все же было достаточно импульсивным. Кто-то хотел хранить деньги в рублях, кто-то пытался переложить сбережения в бивалютные депозиты. Клиенты металась, пытались найти для себя «золотую середину» – чтобы, если и не сильно заработать, то хотя бы не потерять.

После повышения ключевой ставки ЦБ ставки по депозитам тоже выросли. В январе – снова взяли курс на снижение. По каким ставкам привлекаете средства юрлиц сегодня?

– Да, в начале этого года ставки по депозитам были просто космическими (смеется). Мы кредиты по таким ставкам не выдавали, по каким привлекали средства. После снижения ключевой ставки на два процентных пункта ставки пошли на убыль.

Какие прогнозы по привлечению средств у вас на этот год?

– Депозитный портфель ведет себя примерно одинаково из года в год: в начале года начинает падать – потому что предприятиям нужны деньги на развитие, на финансирование деятельности, в конце года – прирастает.

Пока мы видим, что наши клиенты замерли – как и их средства на депозитах. Все пытаются понять, какие отрасли экономики в текущих условиях будут перспективными, ждут, когда государство расставит приоритеты, решит, какие проекты будут финансироваться из бюджета в первую очередь. Поэтому пока все придерживают свои средства, но очень скоро начнется время трат: кто-то пустит деньги в дело (весна – активный строительный сезон), кто-то будет более активно гасить кредиты, понимая, что суперприбылей в этом году не заработать, а значит нужно сокращать расходы.

«ЭТО НЕ КРИЗИС, ПРОСТО – НОВЫЕ УСЛОВИЯ»

Текущий кризис многие сравнивают с кризисом 2008-2009 годов. Чем отличается, на ваш взгляд, ситуация?

– Мне кажется, нельзя проводить такие сравнения, это ситуации совершенно несопоставимые. Тогда не было санкций со стороны Европы и Америки, был открыт доступ к иностранным финансовым рынкам. Но банковская система России, с другой стороны, была куда менее сильной. Сейчас ситуация другая, поэтому и кризис другой. Я бы даже не сказала, что это кризис. У страны есть хорошие внутренние резервы, запасы. Просто условия жизни поменялись – их нужно принять и перестроиться.

Что бы вы посоветовали своим клиентам в этих – новых – условиях?

– Для многих предприятий сегодня открываются огромные возможности. Тема импортозамещения сейчас как никогда актуальна. Взяв даже «дорогой» кредит сегодня, эти компании получают уникальный шанс развить свое производство в новых реалиях, увеличить долю на рынке. Важно не упустить момент.

Каким-то предприятиям, напротив, придется подтянуть пояса – сократить расходы, «подсушить» свои кредитные портфели, продолжая при этом качественно выполнять свою работу. Президент – председатель правления банка ВТБ Андрей Костин сказал недавно в интервью: «Делай что должен, и будь что будет». И это, пожалуй, лучший совет.

Анна Масленникова,
Газета Дело

«Мертвый» сезон?

Как чувствует себя авторынок Иркутска после «безумного» декабря



Фото с сайта: auto.drom.ru

«МЫ ВПЕРВЫЕ НАБЛЮДАЛИ ПРОДАЖИ АВТО ВСЛЕПУЮ»

Экономические события осени и декабря 2014 года, резкий обвал рубля подстегнули желание иркутян вложить свои деньги в автомобили. Наблюдался ли ажиотажный спрос у вас? Как удалось справиться с наплывом посетителей?

Ксения Слободская: Да, ажиотажный спрос был. Мы впервые наблюдали продажи автомобилей вслепую – без тест-драйва, осмотра, а на основании только беседы с менеджером, иногда даже по телефону. Наши менеджеры практически полностью опустошили склад дополнительного оборудования. Мы справились с этим наплывом благодаря нашей логистике и доставили все автомобили покупателям, как обычно, в течение двух недель. Конечно, мы могли продать и больше, если бы не лимитирование поставок. Индексация цен стимулировала продажи и ускоряла принятие решений о покупке.

Николай Чалбышев: К концу года, а именно в декабре, всегда наблюдается ажиотажный спрос на коммерческую грузовую технику. Это связано с тем, что крупные компании, физические лица стараются освоить деньги до конца текущего года и, как правило, стараются приобрести новую технику для нового рабочего года. В декабре 2014 года мы продали 20 единиц грузовиков, тогда как в декабре 2013-го – 10 единиц, то есть сработали в два раза лучше. Однако в указанный период возникли некоторые проблемы с поставками автомобилей. Также пришлось несколько раз перепривязывать цены на общий сток.

Многие эксперты прогнозировали, что после декабрьского ажиотажного на авторынке последует «мертвый сезон». Каковы ваши результаты в январе? Как сказывается на продажах повышение ставок по автокредитам?

Ксения Слободская: Сезон нельзя назвать мертвым, поскольку трафики посещения и звонков остались на уровне прошлого года, а ведь в 2013 году у нас была заметная бонусная акция в это время. Продажи в январе просели на 22%, достигнув уровня 2012 года. Основное снижение идет за счет продажи автомобилей в кредит. Если в 2014 году

почти половину автомобилей мы продавали с помощью кредитов, то в январе едва ли дотянули до 10%.

Николай Чалбышев: Мнение экспертов оказалось достаточно точным. За январь 2015 нам не удалось реализовать ни одной единицы. Повышение ставок по автокредитам и ужесточение требований к заемщикам уже сказалось на покупательской способности клиентов. И если раньше такие клиенты составляли около 65-70% от общего числа, то на сегодня эта цифра снизилась до 45-50%.

«В 2015 ГОДУ РЫНОК ЛЕГКОВЫХ АВТО ЖДЕТ СТАГНАЦИЯ»

Прогнозы – дело неблагодарное. И все-таки, чего вы ждете от 2015 года? На сколько процентов может упасть российский и иркутский авторынки?

Ксения Слободская: Наш прогноз на 2015 год – снижение российского авторынка до 40-45% и не менее 30% по Иркутску.

Николай Чалбышев: В 2015 году, на наш взгляд, «легковой» авторынок ожидает стагнация. Что касается рынка коммерческой спецтехники, то сейчас мы ждем старта строительного сезона, который начнется с середины марта. Именно начало строительного сезона должно оживить продажи грузовиков и поддержать их на уровне примерно до сентября-октября.

Мы думаем, что по итогам года российский авторынок упадет на 11-13%, а иркутский – на 5-8%.

На какую марку возлагаете особые надежды в 2015 году?

Ксения Слободская: В 2015 году нашим основным хитом останется Honda CR-V – мировой бестселлер 2013 года. Он получил рестайлинг, и мы ждем весны, когда, по предварительным данным, он появится в России. Также наши клиенты ждут новый Pilot, который в России появится чуть позднее.

Николай Чалбышев: Кроме марки HYUNDAI, нам больше не на кого возлагать надежды. Так что надеемся и верим в лучшее!

Анастасия Парамонова, Газета Дело

Начали за упокой, кончили за здравие – под таким девизом прошел 2014 год для российского авторынка. В первом полугодии он стремительно падал, но экономические события осени внесли свои коррективы, а декабрьский обвал рубля и вовсе спровоцировал ажиотажный спрос на автомобили. Наступил ли в январе «мертвый» сезон в автоцентрах? Как скажется на продажах рост ставок по автокредитам? Почему иркутский авторынок чувствует себя лучше общероссийского? На эти и другие вопросы Газете Дело ответили Ксения Слободская, исполнительный директор «Н-Моторс-Иркутск», и Николай Чалбышев, генеральный директор «Хендэ Автоцентр».

«ИРКУТСКИЙ АВТОРЫНОК ЧУВСТВОВАЛ СЕБЯ БОДРЕЕ ОБЩЕРОССИЙСКОГО»

2014 год для авторынка был богат на события. Чем он запомнился вам?

Ксения Слободская: Кризис, начавшийся еще в мае 2014 года, на продажах Honda отразился скорее летом: покупателей было мало. Потребители массово откладывали покупку до самого декабря, когда стремление сохранить свои деньги заставило их купить все, что было доступно в тот момент для продажи.

Николай Чалбышев: Я бы выделил, в первую очередь, скачки курса валют и последовавшие за ними скачки в контрактах, которые буквально потрясли

рынок. Плюс, государственную программу по trade-in утилизации.

По итогам 2014 года, в Иркутской области было продано более 17,5 тысяч легковых автомобилей, это на 4% меньше, чем в 2013 году. Российский рынок показал куда более существенное падение – 11% (по данным агентства «Автостат»). За счет чего, по вашему мнению, иркутский рынок чувствовал себя лучше общероссийского?

Ксения Слободская: Иркутск – город премиального сегмента авторынка, по данным Автостата, он на 4 месте в России – после Москвы, Санкт-Петербурга и Сочи. Премиальный сегмент показывал в 2014 году рост, поэтому продажи в Иркутске просели ниже, чем в целом по стране. Кроме того, Иркутск – центр большой области, здесь сконцентри-

рованы все крупные дилеры, поэтому продажи Иркутска – это продажи всего региона – большого и богатого.

Что касается нашего автоцентра, то снижение продаж за 2014 год составило 27% относительно 2013-го, поэтому мы не можем сказать, что наши клиенты – средний класс – чувствовали себя уверенно в 2014 году.

Николай Чалбышев: Иркутский рынок чувствовал себя бодрее на фоне общероссийского ввиду разных причин. Во-первых, рынок автомобилей в иркутском регионе пока еще не перенасыщен, в сравнении с остальными регионами. Во-вторых, покупательская способность нашего населения отличилась большей мобильностью. Автомобили рассматриваются людьми не как роскошь, а как средство передвижения. И все большее количество молодых людей смело реализовывают свои мечты, покупая машины.

СПРАВКА

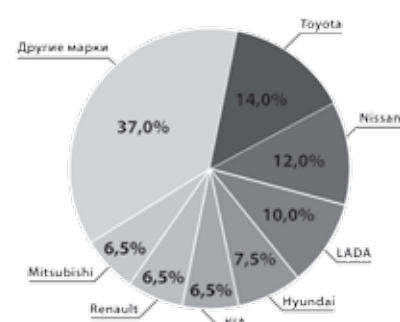
«Н-Моторс-Иркутск» – официальный дилер Honda, осуществляет продажу новых автомобилей Honda в Иркутске.

«Хендэ Автоцентр» реализует весь модельный ряд спецтехники, грузовиков и автобусов Hyundai, крановых установок Soosan, бетононасосов KSP.

НАГЛЯДНО

2014 год стал для автомобильного рынка годом сюрпризов и неожиданностей. Если в первом полугодии авторынок падал, то экономические события конца года подстегнули желание иркутян вложить свои деньги в авто. В итоге, по данным Ассоциации Европейского Бизнеса, в 2014 году в Иркутской области было продано более 17,5 тысяч легковых автомобилей. Сегодня на иркутском авторынке, как рассказал эксперт по авто- и моторитейлу Эдуард Борисов, работают дилеры по 33 автомобильным брендам. Однако далеко не для всех прошедший год оказался успешным. Лишь семь брендов, по итогам года, заняли долю рынка свыше 5%*. Всего семерка лидеров занимает около 63% рынка, а в 2015 году, по прогнозам экспертов, займет не менее 70%.

Какие автомобильные марки стали лидерами продаж в Иркутской области в 2014 году?*

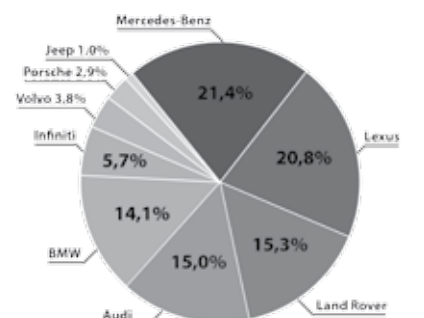


* По данным Ассоциации Европейского Бизнеса

По данным исследования, проведенного аналитическим агентством «АВТОСТАТ», в 2014 году Иркутск занял четвертое место по России среди городов с наибольшей долей автомобилей премиум-класса. С результатом 18,5% столица Приангарья уступила лишь Москве (25,4%), Санкт-Петербургу (19,8%) и Сочи (18,9%).

«Статисты, используя фразу `премиум-сегмент`, скорее всего, имеют в виду стоимость автомобиля (к примеру, ориентируясь на цену более 2,5-3 млн руб.). Так как премиум-бренды у нас занимают не более 10% среди легковых автомобилей иностранных брендов, то я могу предположить, что в статистику `АВТОСТАТА` попали и такие автомобили, как Nissan Patrol, Toyota Land Cruiser 200 и VOLKSWAGEN TOUAREG», – прокомментировал эксперт по авто- и моторитейлу Эдуард Борисов.

Какие марки премиум-класса были особенно популярны у иркутян в 2014 году?*



* На диаграмме указаны доли проданных автомобилей на рынке премиум-класса в 2014 году в Иркутске. По данным Ассоциации Европейского Бизнеса

Кризис на обед

Как выживают иркутские кафе и рестораны?

По данным компании «2ГИС», в январе 2015 года в Иркутске работало 211 ресторанов – на 9 меньше, чем год назад. Эксперты уверены: количество игроков будет сокращаться и дальше. Декабрь, на который многие возлагали надежды, откровенно разочаровал. Люди стали ходить в рестораны все реже и заказывать все меньше... Закупочные цены на продукты тем временем продолжают расти. Повышать стоимость блюд в меню – терять гостя, не повышать – терять прибыль. Что же делать? Как работать в новых условиях? Об этом Газете Дело рассказывают участники рынка.

«СРЕДНИЙ ЧЕК СОКРАТИЛСЯ ПОЧТИ ВДВОЕ, ПОСЕТИТЕЛЕЙ СТАЛО МЕНЬШЕ»

Артем Михайлов, учредитель и генеральный директор сети кофеен Studio Coffee:

Про проблемы. Кризис на нашем бизнесе не мог не сказаться. Самая главная причина в том, что те деньги, которые зарабатывали люди раньше, значительно обесценились, а у многих и количество заработанных денег сократилось. Как следствие, людям перестало хватать средств на привычный образ жизни, и они стали экономить.

Закупочные цены выросли, и встала дилемма: чтобы не работать «в минус», основная часть заведений подняла цены. У нас пока рука не поднимается, работаем уже год без изменения цены, занимаемся тщательным подбором и замещением продуктов на аналогичные и более дешевые, хотя разбежаться тут особо некуда. Но надо держаться – обидно терять то, что строил много лет.

Про средний чек и посещаемость. Средний чек сократился почти вдвое, да и посетителей стало меньше, многие еще не адаптировались к новым условиям жизни. И я, как клиент для любого другого заведения, веду себя так же – это было предсказуемо. Добавим ко всему, что январь убивает бюджет у большей части населения за счет длительных и веселых празднований, а в феврале все только пытаются встроиться в прежнюю колею ведения своего бюджета.

«ПОТРЕБИТЕЛЕЙ НЕ ИНТЕРЕСУЮТ НАШИ ПРОБЛЕМЫ, ОНИ ПРИХОДЯТ К НАМ ОТДЫХАТЬ»

Инга Мунина, директор семейных ресторанов «Арлекино»:

Про проблемы. Поскольку посещение ресторанов в России еще не вошло в повседневную культуру и большинство людей питаются дома, то снижение количества посетителей в такой ситуации неизбежно. Мы ожидаем снижения объемов продаж наших услуг и готовимся к нему. Кроме того, в среднем на 20-30% увеличились закупочные цены. В связи с санкциями некоторые позиции импортных продуктов перестали завозить или поставляют с переборами.

Мы планируем частично обновить



меню, заменяем дорогостоящие позиции, ищем аналоги в российских продуктах – все для того, чтобы не повышать розничные цены на блюда. В условиях снижения покупательской способности это было бы неправильно. Потребителей не интересуют наши проблемы, они приходят к нам отдохнуть!

Про средний чек и посещаемость. По сравнению с январем 2014 г. у нас произошло снижение выручки на 10-15%. Для нас было «на руку» то, что значительная часть наших гостей в этом году не уехала из города на зимние каникулы. Многие остались дома и развлекали себя, в том числе, посещением ресторанов. Иначе снижение выручки было бы еще более выраженным.

«НАИБОЛЬШИЕ ПРОБЛЕМЫ СОЗДАЕТ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЕ ЭМБАРГО»

Николай Копытов, управляющий рестораном Бизнес-отеля «Дельта»:

Про проблемы. Наибольшие проблемы для рестораторов создает продовольственное эмбарго. Нам приходится заменять часть продуктов, пропавших с рынка, на другие ингредиенты, менять рецептуру блюд. Зачастую аналоги оказываются существенно дороже привычных продуктов, что автоматически ведет к удорожанию готового продукта, чего мы, естественно, стараемся избежать.

Про средний чек и посещаемость. Пока нам удается сохранять средний

чек практически на прежнем уровне, рост стоимости блюд не превышает 5%. За счет этого посещаемость и выручка остаются такими же, как и раньше.

«ВАЖНО СОХРАНИТЬ ВЫСОКУЮ ПОСЕЩАЕМОСТЬ, ПУСТЬ И С УВЕЛИЧЕНИЕМ ИЗДЕРЖЕК»

Тагир Мамедов, генеральный директор ООО «Партнер Б», кофейни «Travelers coffee» на Киевской:

Про проблемы. Главное, на мой взгляд, в сложившейся ситуации – сохранять здравый смысл и гибкость при выборе действий. Нужно понимать, что трудности испытывают и рестораны, и поставщики, и Гости посещаемых заведений. Найти баланс между всеми заинтересованными сторонами является оптимальным решением.

В переговорах с поставщиками мы предлагаем более удобные для них условия расчета, с условием бесперебойных поставок нужных нам продуктов. Несмотря на повышение цен от поставщиков с декабря уже в среднем на 20%, планируем изменение цен в меню не более чем на 5-6%.

Важно сохранить высокую посещаемость заведения на длительном этапе за счет лояльности к Гостю, пусть и с увеличением издержек на каком-то отрезке.

Про средний чек и посещаемость. Показатели выручки и среднего чека

особенно не изменились, немного выше ожидаемых. Январь в нашем формате входит в категорию «не сезон», есть естественный отток Гостей, в рамках показателей января 2014 года.

«Я ПРИНЯЛА ДЛЯ СЕБЯ ПРИНЦИПИАЛЬНОЕ РЕШЕНИЕ, ЧТО ПОВЫШАТЬ ЦЕНЫ НЕ БУДУ»

Екатерина Фереферова, директор кафе «Зелень»:

Про проблемы. Самая болезненная тема – это эмбарго, вернее, его последствия. Многие поставщики и местные производители попросту зарабатывают на ситуации. У них монополия – импорт не пускают, мы все «сидим» на внутреннем рынке, они и поднимают цены – а куда мы денемся? Будем брать...

Несмотря на рост издержек, мы пока держим цены на прежнем уровне (последнее повышение было в сентябре). Я знаю, что многие коллеги после Нового года перешли на новое меню, поменяли ценники. Но я приняла для себя принципиальное решение, что повышать цены не буду.

Про средний чек и посещаемость. Посещаемость сильно снизилась еще в ноябре. Это традиционно «тухлый» месяц для нашего бизнеса, но в 2014 году все оказалось хуже, чем раньше. Если обычно наблюдался спад процентов на 10, то в этот раз посещаемость упала на 30%. Спад мы наблюдаем и сегодня.

У нас в кафе было три основных категории гостей: те, у кого средний чек составлял 130-140 рублей за обед, те, кто мог позволить себе пообедать за 200 рублей, и те, кто тратил 300 рублей и более. В декабре первая категория просто исчезла.

«ЛЮДИ СТАЛИ РЕЖЕ ПОСЕЩАТЬ РЕСТОРАНЫ, И ЭТО ЧУВСТВУЕТСЯ ПО ПОТОКУ ГОСТЕЙ»

Екатерина Марютина, исполнительный директор кофейни «Шоколадница» в Иркутске:

Про проблемы. Санкции и эмбарго привели к существенному повышению цен. Цены продолжают расти и по сегодняшний день, особенно сильно это ощущается при покупке импортных продуктов. В декабре большинство поставщиков, чтобы обезопасить себя, перешли на расчеты в евро. Повышение арендной ставки тоже не заставило себя ждать. Все это происходит на фоне снижения потока гостей, поэтому нам весьма непросто. Но мы не опускаем руки, пересматриваем и оптимизируем наши расходы, ищем пути оставаться привлекательными для гостей, разрабатываем акции и специальные предложения по меню. Мы пока не повышали цены, ста-

раемся находить другие пути выхода из сложившейся ситуации.

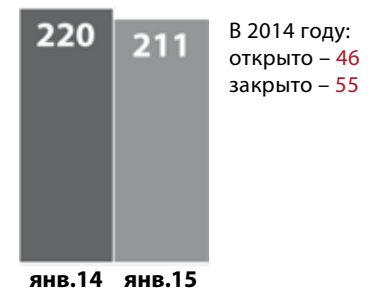
Про средний чек и посещаемость. Средний чек существенно не изменился. Безусловно, люди стали реже посещать рестораны, и это чувствуется по потоку гостей, но если уж решились на визит, то заказывают так же, как и раньше.

Полную версию материала читайте на сайте sia.ru/delo

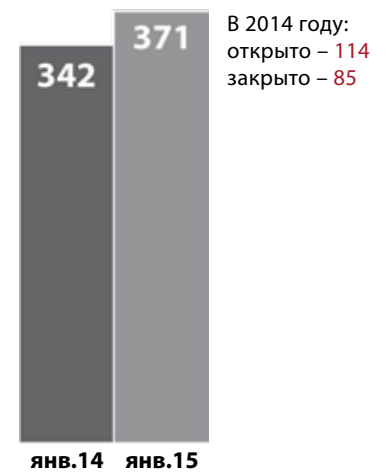
НАГЛЯДНО

Общепит в Иркутске: рестораны закрываются, демократичные форматы – растут*

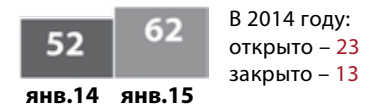
Рестораны (шт.)



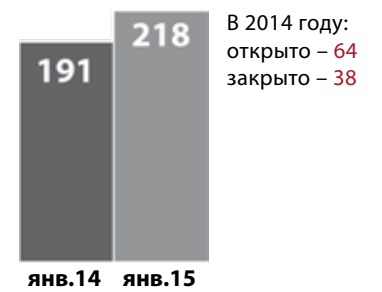
Кафе (шт.)



Кофейни (шт.)



Предприятия быстрого питания (шт.)



* Данные предоставлены компанией «2ГИС»

МНЕНИЕ ЭКСПЕРТА

«Главная проблема многих иркутских заведений сегодня – это отсутствие концепции»

Николай Лебедев, консультант по развитию бизнеса:

– Непростые времена у иркутских рестораторов начались еще в ноябре: посещаемость стала падать, средний чек – уменьшаться. В декабре, когда доллар «уехал», многие компании стали сокращать издержки и отменили новогодние корпоративы, и это тоже ударило по ресторанному бизнесу.

Пришло время меняться. Те, кто не сделает этого, просто уйдут с рынка. На мой взгляд, главная проблема многих иркутских заведений сегодня – это отсутствие концепции. Концепт складывается из деталей, из мелочей: что есть в меню, как вам его подали, что вы делаете, пока вам несут еду... Ресторан не заканчивается кухней: мы приходим за атмосферой, за ценностью. Не нужно пытаться

быть заведением «для всех». Пусть будет 30 гостей в день, но они будут «вашими» – теми, кто разделяет вашу идею.

Если цельность концепта хромает, необязательно сразу же закрывать заведение и приниматься за полный ребрендинг. Не поспешите на услугу «Тайный гость» (она стоит около двух тысяч рублей): профессионал посмотрит на ваш бизнес

со стороны, даст обратную связь – может, нужно «подкрутить» пару «гаечек», и все встанет на свои места. А может, потребуются привлечь команду на внешнее управление (от 50 тысяч рублей в месяц) или, действительно, озадачиться созданием новой концепции заведения (от 70 до 150 тысяч рублей).

Квартиры оптом?

МУП «УКС города Иркутска» активизирует инвесторов



Фото с сайта: www.uks.irkutsk.ru

Декабрьский ажиотаж на рынке недвижимости Иркутска остался в прошлом, однако говорить о затишье рано. Многие иркутяне по-прежнему готовы приобретать квартиры – не только для себя, но и с инвестиционными целями.

Конец прошлого года запомнился застройщикам повышенным спросом на недвижимость – вопреки более ранним прогнозам. Специалисты отмечают, что всплеск продаж был обусловлен активностью частных лиц, стремившихся сохранить свои сбережения. На вопрос стоит ли ждать дальнейшего затишья, эксперты

не спешат давать утвердительный ответ. Во-первых, еще не все частники успели с покупкой. Во-вторых, сейчас на рынке недвижимости настало время для крупных клиентов, поджидавших выгодных предложений. Застройщики готовы идти им навстречу.

МУП «УКС города Иркутска» не оста-

ется в стороне от актуальных тенденций. «Действительно, в конце прошлого года мы столкнулись с наплывом покупателей, желающих приобрести квартиру как для себя, так и для сохранения накоплений. Сейчас характер спроса немного меняется, все чаще к нам обращаются люди, готовые купить сразу несколько

квартир, конечно же, в инвестиционных целях, – отмечает начальник МУП «УКС города Иркутска» Евгений Савченко. – Как правило, это владельцы малого и среднего бизнеса, люди с высоким уровнем дохода, имеющие солидные накопления на банковских счетах».

По его словам, инвестирование в покупку сразу нескольких квартир имеет свои преимущества. В частности, мож-

остался в числе территорий, где повышение имущественных налогов произойдет только в течение пяти лет.

Напомним, МУП «УКС города Иркутска» – один из крупнейших застройщиков столицы Приангарья, который только за последние пять лет ввел в эксплуатацию более 200 тыс. кв. метров жилья. За последние годы УКС построило жилые комплексы практически во всех районах города. В настоящее время ведется актив-



Все чаще к нам обращаются люди, готовые купить сразу несколько квартир, конечно же, в инвестиционных целях. Как правило, это владельцы малого и среднего бизнеса, люди с высоким уровнем дохода, имеющие солидные накопления на банковских счетах

но самостоятельно сформировать свой инвестиционный портфель, наполняя его объектами недвижимости, находящимися в разной стадии готовности и в разных районах города. Кроме того, на этапе приобретения крупный покупатель может рассчитывать на скидки. Так, в настоящее время МУП «УКС города Иркутска» при одновременной продаже определенного количества квартир готово реализовывать их по цене, близкой к себестоимости.

Стоит отметить, что оптовая покупка квартир на сегодняшний день выгодна не во всех регионах России. Напомним, что с 1 января этого года вступил в силу новый порядок расчета налогов за имущество физических лиц. Пока – только в пилотных 28 регионах, в том числе соседней Республике Бурятия. Иркутск

ное строительство следующих объектов: жилой район «Эволюция» (Ленинский район), ЖК «Предместье» (Куйбышевский район), ЖК «Алмазный» (м-н Первомайский), а также ЖК «На Баумана» (Ленинский район).

По материалам МУП «УКС города Иркутска»



МУП «УКС г.Иркутска»
Телефоны: 728-940, 728-941
Проектные декларации на сайте
www.uks.irkutsk.ru

ОАО АКБ «АВАНГАРД». Генеральная лицензия Банка России № 2879 от 10.05.2012 г.

ЗАРПЛАТНЫЙ ПРОЕКТ

для ВАШЕЙ КОМПАНИИ

- кредиты предприятию**
целевые в размере ФОТ, под 14% годовых в рублях без комиссий и без залога на срок до 25 дней
- карты сотрудникам бесплатно**
международных платежных систем, кредитные и дебетовые, с логотипом предприятия
- зачисление бесплатно**
мгновенно или в установленное руководством время
- кредиты сотрудникам на спецусловиях**
потребительские на карты

ИНТЕРНЕТ-БАНК

Подключение и обслуживание – бесплатно

депозиты

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

овердрафт

до 50 млн руб.
на срок до 65 дней
ставка от 14% годовых*

интрадей

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

конвертация

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

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

8 (800) 555 99 93
звонок по России бесплатный

Более 300 офисов в 75 городах
www.avangard.ru

БАНК АВАНГАРД

*В зависимости от срока кредитования: до 7 дней – 14% годовых, с 8 по 14 день – 19% годовых, свыше 14 дней – 23% годовых. Размер и сроки предоставления кредитов на зарплату и овердрафтов – индивидуально.

**В зависимости от суммы и рыночных условий.

Более 15 млрд рублей заработал Байкальский банк Сбербанка за 2014 год

Чистая прибыль, заработанная Байкальским банком Сбербанка России по итогам 2014 года, составила, по оперативным данным, 15,26 млрд рублей. Это на 27,7% превышает показатели 2013 года.

Срочный кредитный портфель юридических лиц Байкальского банка в 2014 году увеличился на 46,2% (52,5 млрд рублей) и достиг значения 198,1 млрд рублей. При этом активная позиция банка и взвешенная кредитная политика позволили сохранить банку достаточно высокую долю присутствия на рынке кредитования юридических лиц региона – 30,9% (здесь и далее показатели по доле приводятся на 01.11.2014г., значения рассчитываются на основании данных, опубликованных на сайте ЦБ РФ).

В свою очередь, срочный кредитный портфель физических лиц увеличился на 21,3% (39,4 млрд рублей) и достиг 223,9 млрд рублей. В результате доля банка на рынке розничного кредитования увеличилась в 2014 году на 2,8 п.п. и составила 43,5%. Всего в 2014 году Байкальским банком Сбербанка было выдано населению кредитов всех видов на общую сумму 99,6 млрд рублей.

По сравнению с 2013 годом объемы кредитования выросли, в том числе с учетом присоединения к Байкальскому банку Якутского отделения, почти на 30%.

Консервативная политика оценки и контроля принимаемых рисков позволили банку поддерживать хорошее качество кредитного портфеля. На 01.01.2015г. удельный вес просроченной задолженности в общем кредитном портфеле клиентов составил 2,1%. При этом созданные резервы на возможные потери по ссудам в 1,8 раза превысили объем просроченной ссудной задолженности.

Общий объем привлеченных Байкальским банком ресурсов корпоративных клиентов по итогам 2014 года составил 79,1 млрд рублей (в том числе в иностранной валюте 509,9 млн долл. США). В результате доля банка на рынке привлеченных средств юридических лиц сформирована в размере 39%. Объем размещенных средств населения достиг 206,5 млрд рублей (в том числе в иностранной валюте 313,4 млн долл. США). При этом сохраняется безусловное лидерство банка на рынке вкладов населения – 63,2%.

Стремясь увеличить качество обслуживания клиентов и эффективность точек продаж банковских продуктов и услуг, Байкальский банк в 2014 году продолжил мероприятия по реформированию филиальной сети. В прошлом году банком открыто 60 новых современных подразделений.



ВТБ в Иркутске подвел итоги социальной деятельности

ВТБ в Иркутске подвел итоги благотворительной и спонсорской деятельности за 2014 год. Одной из самых значимых стала помощь, оказанная Ивано-Матренинской детской клинической больнице в рамках корпоративной благотворительной программы банка «Мир без слез».

Медицинскому учреждению ВТБ перечислил 1,5 млн рублей для приобретения эндоскопического оборудования для операционного отделения. Главный врач ИМДКБ Владимир Новожилов рассказал: «Необходимые инструменты поступили в нашу больницу в сентябре 2014 года и уже используются хирургами при проведении эндоскопических операций. Благодаря финансовой помощи, оказанной банком, мы планируем значительно увеличить диапазон и объемы оперативных вмешательств с применением малотравматичных оптических систем, что очень важно при лечении маленких пациентов».

Региональный офис ВТБ традиционно высту-

пил генеральным спонсором IV Фестиваля цветников, проходившего с июня по август в Музее-усадьбе В.П. Сукачева. В 2014 году фестиваль был посвящен классике русской литературы А.С. Пушкину и его сказкам. Банк поддержал проведение выставки «Многогранный космос» из фондов «Московского дома фотографии», состоявшейся в Иркутском областном художественном музее им. В.П. Сукачева в апреле. ВТБ также оказал финансовую помощь музею в реставрации монументального полотна Заслуженного деятеля искусств РСФСР Г. Горелова «Псы-рыцари», которое пролежало в запасниках ИОХМ много лет и было представлено иркутской публике в ноябре 2014 года.

В прошедшем году банк впервые выступил партнером ГИБДД Иркутска при проведении профилактических мероприятий по безопасности движения. Александра Макарова, руководитель дирекции ВТБ по Иркутской области, прокомментировала: «В рамках кампании, приуроченной к летним школьным каникулам, 30 автобусов муниципального автопарка были оформлены постерами с социальной рекламой на тему аварийности и детской смертности на дорогах. А в сентябре-октябре сотрудники госавтоинспекции проводили уроки дорожной безопасности в школах Иркутска, банк профинансировал издание учебных пособий для учеников младших классов. Я считаю, что вместе с ГИБДД мы реализовали очень нужные и полезные проекты, которые постараемся продолжить в новом году».

При традиционной поддержке ВТБ Федерация баскетбола Иркутской области осенью провела серию юношеских соревнований в Иркутске, Шелехове и Ангарске. Среди других спортивных мероприятий, партнером которых являлся ВТБ в течение 2014 года, – Кубок победы по хоккею с шайбой и турнир по спортивным бальным танцам «Голубой Байкал».



Сумма интернет-платежей через сайт «Ростелекома» в Сибири превысила 0,5 млрд рублей

По итогам 2014 года абоненты «Ростелекома» в Сибири оплатили услуги связи через сайт компании на сумму свыше 520 млн руб. Всего же в прошлом году было проведено 780 тыс. интернет-платежей. Наиболее активно сервисом пользовались жители Новосибирской, Иркутской областей и Красноярского края.



«Рост онлайн-платежей – один из современных трендов, который уже покорил сектор продуктов питания, ЖКХ и товаров для повседневных нужд. Нет ничего удивительного, что и на рынке телекоммуникационных услуг интернет-платежи стали столь популярными, – комментирует Максим Кудрявцев, Вице-Президент – Директор макро-регионального филиала «Сибирь» ОАО «Ростелеком». – Для сравнения, три года назад платежи через официальный сайт компании при помощи банковских карт Visa и MasterCard составляли 217 млн рублей, в следующем году 380 млн руб, а по итогам 2014 года свыше полумиллиарда рублей».

При осуществлении интернет-платежей або-

нент не платит комиссии, средства поступают на личный счет мгновенно и регистрируются в биллинговой системе ОАО «Ростелеком».

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

Кроме того, абонент «Ростелекома» по-прежнему имеет возможность оплачивать услуги связи через Интернет-систему поддержки абонентов (ИСПА, <https://ispa.sibirtelecom.ru/>), работающую с января 2010 года.

Быстрое пополнение счета открывает для абонентов хорошую возможность оперативно пользоваться различными дополнительными услугами, например, турбо-кнопкой для увеличения скорости доступа в интернет или «видео по запросу», чтобы посмотреть любимый фильм.

Альпари идет на восток

Компании Альпари, обслуживающие клиентов в России и СНГ, приступили к глобальному расширению своего бизнеса.

Председатель Совета директоров Альпари Андрей Дашин (на фото) завершил сделку по приобретению у компании Alpari (UK) портфеля интеллектуальной собственности, который включает, помимо прочего, торговые марки Alpari и доменные имена и распространяется на более чем 60 стран. В их число входят все государства Европейского Союза, страны Южной и Северной Америки, Ближнего Востока, Африки и Азии.

В середине января в результате резкого изменения курса швейцарского франка, вызванного решениями Швейцарского национального банка, компания Alpari (UK) понесла существенные финансовые потери, и ее менеджмент принял единственно верное в сложившейся ситуации решение – перевести компанию под внешнюю администрацию для последующего закрытия Alpari (UK). Регулирование рынка Форекс в Великобритании, показавшее себя неконкурентоспособным за последние годы, лишь подтолкнуло Альпари к глобальной реорганизации принципов работы бренда на международной арене. В Гонконге делегация посетила лицензирующий орган финансового рынка Securities and Futures Commission (SFC). «Азиатский регион является наиболее быстрорастущим и перспективным рынком. По итогам поездки топ-менеджмента Альпари в Гонконг было принято решение начать подготовку документов для получения соответствующей лицензии», – прокомментировал визит Андрей Дашин.

Ранее Андрей Дашин подчеркивал, что закрытие Alpari (UK) открывает новые горизонты международного развития для других компаний бренда Альпари, которые на сегодняшний день обслуживают клиентов в России и СНГ и которые никак не пострадали в результате упомянутых событий.

«Приобретение портфеля интеллектуальной собственности у Alpari (UK) стало одним из первых практических шагов в реализации плана глобальной экспансии Альпари. Оно имеет стратегическое значение и открывает новую страницу в развитии компаний бренда, работающих с кли-



ентами из России и СНГ. Сегодня наиболее эффективная и профессиональная команда Альпари получила «зеленый свет» на международное развитие. Нашей первой целью станут перспективные рынки стран Азии и Ближнего Востока», – заявил Андрей Дашин.

Компания Альпари успешно развивается и в России. Уже четвертый год она возглавляет рейтинг российских форекс-брокеров. По результатам исследования, проведенного «Интерфакс-ЦЭА» («Интерфакс – Центр Экономического Анализа»), в 2014 году среднемесячный объем торгов компании в России превысил 107 миллиардов долларов США, а число активных клиентов достигло 120 тысяч человек. Таким образом, на долю Альпари приходится 30,5% от всего среднемесячного оборота рынка Форекс в России и более 28,3% от числа активных российских клиентов.

Банк «ЮГРА» увеличил лимит банковских гарантий для ОАО «Ростелеком» до 2,4 млрд рублей



В результате открытого конкурсного отбора Банк «ЮГРА» признан победителем на право заключения соглашения на предоставление банковских гарантий для ОАО «Ростелеком».

«Предоставление ОАО АКБ «ЮГРА» банковских гарантий для обеспечения исполнения обязательств по государственным контрактам является приоритетным направлением деятельности нашего Банка. Рынок банковских гарантий растет из года в год. Для нас важно, что в условиях конкуренции нам доверяют такие крупные государственные компании, как ОАО «Ростелеком», – отметил Первый Заместитель Председателя Правления Банка «ЮГРА» Юрий Мельников.

Банк «ЮГРА» является активным участником рынка банковских гарантий, в том числе выдает

гарантии в соответствии с законами №44-ФЗ «О контрактной системе» и №223-ФЗ «О закупках госкомпаний». Гарантии кредитной организации принимаются ведущими системообразующими предприятиями страны, в числе которых ГК «Росатом», ОАО «НК «Роснефть», ОАО «ФПК» РЖД, Федеральная налоговая служба, Федеральная таможенная служба и другие.

Новое в системе «КонсультантПлюс». Архив строительных технических норм – еще больше нужных документов для специалистов строительной отрасли

В справочной правовой системе КонсультантПлюс появился новый онлайн-банк «Архив строительных технических норм». Он открывает доступ к большому количеству документов по строительству и смежным отраслям, в том числе к объемным, со сложными графиками и схемами.

В архив вошло свыше 16 тысяч документов: государственные и национальные стандарты по строительству и смежным отраслям, охране труда, безопасности (ГОСТ, ГОСТ Р); ведомственные строительные нормы; строительные нормы и правила; руководящие документы; сметные нормы и расценки; территориальные нормы по строительству; технологические карты и многое другое.

Онлайн-банк предоставляется бесплатно всем пользователям системы КонсультантПлюс: Строительством, он станет дополнительным инструментом и даст возможность работать с объемными документами строительной тематики, узкоспециализированными техническими документами.

Материалы в архиве представлены в формате pdf – это графические копии с оригиналов, что гарантирует соответствие исходному документу, в том числе всех его сложных элементов: графиков, формул, таблиц. А онлайн-технология доступа к документам (работать с архивом можно при наличии Интернета) экономит место на компьютерах пользователей. При этом без Интернета пользователи КонсультантПлюс всегда могут найти нормативно-техническую документацию по строительству, градостроительству, архитектуре в информационном банке «Строительство».

«Архив строительных технических норм» будет полезен не только непосредственно строителям, но и специалистам, работающим в сфере безопасности и охраны на строительных объектах, специалистам органов сертификации и стандартизации строительной деятельности, инженерам, а также юристам и руководителям строительных организаций. Банк будет постоянно пополняться новыми документами.

Подробную информацию о новом онлайн-архиве можно узнать в региональном центре Сети КонсультантПлюс АО «КонсультантПлюс в Иркутске».



КонсультантПлюс в Иркутске
R1C112 SINCE 1993

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

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

Новости одной строкой

■ Погрузка на ВСЖД в январе 2015 года выросла после длительного падения на 0,8% до 5,660 млн тонн. Наиболее существенно увеличилась погрузка цветных металлов и каменного угля.

■ «Русская лесная группа» планирует открыть в Иркутской области еще два производства по изготовлению топливных древесных гранул – в поселке Новая Игирма и в Усть-Куте. Ожидается, что производительность заводов составит 115 тысяч и 85 тысяч тонн в год соответственно.

■ Инвестиции «Иркутской нефтяной компании» в реализацию газового проекта в 2015 году составят не менее 10 млрд рублей. ИНК продолжает строительство производственных объектов и инфраструктуры транспорта газа на территории Усть-Кутского района.

■ Иркутский алюминиевый завод увеличил объемы производства в 2014 году. Он произвел 394,5 тыс. тонн алюминия, что на 2 тыс. тонн больше по сравнению с 2013 годом. При этом доля продукции с добавленной стоимостью выросла на 7% и составила 298 тыс. тонн.

■ Потребление природного газа на территории Иркутской области возрастет с 1,5 млрд кубометров в 2016 году до 8 млрд кубометров в 2030 году. Об этом заявил губернатор Приангарья Сергей Ерошенко, выступая с ежегодным Посланием. По его словам, создание собственного нефтегазохимического кластера станет наиболее перспективным вектором экономического развития региона. Базовыми предприятиями при формировании нефтегазохимического кластера рассматриваются предприятия Усть-Кутской, Ангарской, Саянской и Усольской промышленных площадках. На севере опорным является проект «Иркутской нефтяной компании» по созданию газохимических производств в Усть-Куте.

■ Ряд торговых сетей приняли решение заморозить цены на социально значимые товары. Так, цены зафиксированы в «Метро Кэш энд Керри» и «Слате» – на молоко, хлеб, сливочное масло, яйца, крупы, макароны и другие продукты, входящие в базовую потребительскую корзину.

Сообщение о проведении внеочередного общего собрания акционеров открытого акционерного общества «Автоколонна 1948»

В соответствии с решением совета директоров № 2015/01-16 от 16.01.2015г. созывается внеочередное общее собрание акционеров в форме Собрания (совместное присутствие).

Собрание состоится 17 апреля 2015г. в 11 часов 00 минут.

Время начала регистрации участников собрания: 10 часов 30 минут.

Место проведения собрания: 664047, г.Иркутск, ул. Карла Либкнехта, дом 121, офис 514

Список акционеров, имеющих право на участие в собрании, составлен на 23 марта 2015г.

Повестка дня внеочередного общего собрания:

1. Досрочное прекращение полномочий членов совета директоров ОАО «АК 1948».
2. Избрание членов совета директоров ОАО «АК 1948».

С материалами, предоставляемыми акционерам при подготовке и проведению внеочередного общего собрания, можно ознакомиться в дирекции общества по адресу:

а) г.Иркутск, ул.Карла Либкнехта, дом 121, офис 514.

б) г.Ангарск ул. Кирова, дом 40.

Все замечания и предложения следует сдавать в письменном виде в приёмную дирекции по адресу: г.Иркутск, ул. Карла Либкнехта, дом 121, офис 514.

При себе необходимо иметь паспорт или иной документ, удостоверяющий личность, а для представителей акционеров – доверенность на участие в собрании и голосовании по пунктам повестки дня.

Совет директоров открытого акционерного общества «Автоколонна 1948»

ЦЕНА ЗАМОРОЖЕНА!

с 10 февраля по 30 июня 2015 г.

| | |
|---|---|
| <p>Цыпленок Бройлер, свежемороженный, 1 категория, ГОСТ, 1 кг., Равис</p> <p>139^{90*}</p> <p>Предложение действует с 10.02.2015 г.</p> | <p>Масло подсолнечное "Солнечный цветок", 870 мл., Сигма</p> <p>59^{99*}</p> <p>Предложение действует с 10.02.2015 г.</p> |
| <p>Творог обезжиренный, 180 гр., СЭСПК Сагаан Гол.</p> <p>43⁹⁰</p> <p>Предложение действует с 10.02.2015 г.</p> | <p>Молоко, 2,5%, 0,9 л., СЭСПК Сагаан Гол.</p> <p>39⁹⁰</p> <p>Предложение действует с 10.02.2015 г.</p> |
| <p>Сметана, 10%, 200 гр., СЭСПК Сагаан Гол.</p> <p>37⁹⁰</p> <p>Предложение действует с 10.02.2015 г.</p> | <p>Масло сливочное "Крестьянское", 72,5%, 170 гр., Сибмапродукт.</p> <p>35⁹⁰</p> <p>Предложение действует с 10.02.2015 г.</p> |
| <p>Макаронные изделия, перло, ригатони, рожки, спираль, 400 гр., в ассортименте, Байкальские Макарони.</p> <p>15⁹⁷</p> <p>Предложение действует с 10.02.2015 г.</p> | <p>Хлеб "Пшеничный", нарезанный, 1 сорт, 400 гр., Каравай</p> <p>13⁴⁰</p> <p>Предложение действует с 10.02.2015 г.</p> |
| <p>Конфеты "Десерт", клубничный, лимонный, шоколадный, 250 гр., в ассортименте, ЮС Сибирь.</p> <p>49⁹⁰</p> <p>Предложение действует с 10.02.2015 г.</p> | <p>Колбаса "Деревенская", вареная 500 гр., Даурия</p> <p>89⁹⁰</p> <p>Предложение действует с 10.02.2015 г.</p> |
| <p>Мыло "Детское", 90 гр., Нееская косметика</p> <p>13⁹⁰</p> <p>Предложение действует с 10.02.2015 г.</p> | <p>Стиральный порошок "Обычный", 350 гр., Нееская косметика</p> <p>23⁹⁰</p> <p>Предложение действует с 10.02.2015 г.</p> |

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

Слата СУПЕРМАРКЕТ

Возможен ли в России «аргентинский» сценарий?

Пока вся страна следила за падением рубля, читая различные апокалиптические прогнозы, российский рынок акций сдаваться не собирался: индекс ММВБ вырос в январе на 18%, заставив аналитиков всерьез задуматься о возможности повторения в России «аргентинского» сценария.

Санкции, снижение рейтингов от международных агентств, ухудшающиеся прогнозы по росту отечественной экономики от известных инвестдомов – казалось, российские инвесторы игнорировали все плохие новости. Только за январь индекс ММВБ вырос на 18%. А некоторые акции показали еще более впечатляющий рост. Например, акции ГКМ Норильский никель и привилегированные акции Сургутнефтегаза выросли более чем на 40%, акции НЛМК, РУСАЛа, Уралкалия – более чем на 30%, акции АЛРОСА – на 25%.

Некоторые аналитики считают, что происходящее – это пир во время чумы. Другие же говорят о повторении в России так называемого «аргентинского» сценария (который реализовался в Аргентине, Венесуэле, Иране): когда национальная валюта обесценивалась, и рост местных индексов начинал идти опережающими темпами при усилении инфляционных ожиданий.

В чем же все-таки причины столь активного роста российского рынка акций? Возможен ли в России «аргентинский» сценарий? И на акции каких компаний стоит сегодня обратить внимание инвесторам? С такими вопросами мы обратились к аналитикам.

«ТАКОЕ БЫЛО НЕ ТОЛЬКО В АРГЕНТИНЕ, НО И У НАС В 1998 ГОДУ»

Эдуард Семёнов: Российский рынок акций растет с середины марта 2014 г. Именно тогда был

показан многолетний минимум по индексу ММВБ – 1182.89 пункта. Таким образом, российский фондовый рынок демонстрирует повышательную динамику на протяжении почти года, но лишь в рублевом эквиваленте. Индекс РТС, выраженный в долларах, в декабре 2014 года показал многолетний минимум – 578 пунктов, приблизившись к минимальному кризисному значению начала 2009 г. Иными словами, реального роста с привязкой к доллару еще не было. Это означает, что в России уже отчасти реализовался «аргентинский» сценарий – сильный рост фондового индекса, номинированного в национальной валюте, за счет значительной девальвации последней.

Сохранится ли подобная тенденция в 2015 году? Ответ на этот вопрос зависит от прогноза курса доллара к рублю. Руководства российского ЦБ и финансово-экономического блока в правительстве утверждают, что курс доллара уже достиг максимума, и в дальнейшем можно предполагать его снижение. И, если такой прогноз реализуется, то продолжения «аргентинского» сценария не последует.

Пока осязательный рост показал только рублевый индекс ММВБ: с марта 2014 по январь 2015 он вырос на 44%. Есть веские основания полагать (по крайней мере, на основе технического анализа), что уже в этом году индекс превысит свой исторический максимум 2007 года и превзойдет значение 2000 пунктов. А это составит несколько десятков процентов от текущих уровней. Кстати, аргентинский Merval, выросший в три раза, вовсе не рекордсмен – у нас в российской истории такое



Эдуард Семёнов,

директор Иркутского филиала БКС Премьер



Константин Тютрин,

исполнительный директор представительства ЗАО «ФИНАМ» в г. Иркутске

уже тоже было. С августа 1998 г. по июль 1999 г. индекс ММВБ вырос с 19 пунктов до 150, т.е. почти в 8 раз.

Если же говорить о перспективах движения валютного индекса РТС, то его рост может оказаться более внушительным, т.к. он только отталкивается от многолетних минимумов. Достижение диапазона 1000-1500 пунктов по RTSI вполне реально в этом году.

Как вести себя инвестору? Если предположить, что основной этап девальвации рубля пройден, то ожидания выгоды экспортеров в значительной степени уже учтены в ценах (об этом и свидетельствуют значительно выросшие акции Лукойла, ГКМ Норильский Никель, привилегированные акции Сургутнефтегаза и некоторые другие). Поэтому имеет смысл обращать внимание не на экспортную направленность компании, а на недооценку ее акций.

На текущий момент достаточно много российских бумаг имеют хороший потенциал роста, и есть предпосылки для его реализации. Конкретно можно выделить Газпром, Аэрофлот, АФК Систему, ТМК, ММК, а также почти все акции электроэнергетики. По всем перечисленным бумагам несколько лет шло развитие нисходящего тренда, некоторые из них приблизились к своим многолетним или историческим минимумам, а в данный момент есть четкие указания на смену долгосрочной тенденции.

«ПОКУПАТЬ ЭКСПОРТЕРОВ СТАЛО МОДНО, ИДЕЯ СТАЛА МЕЙНСТРИМОМ. ЭТО ПЛОХО»

Константин Тютрин: Пример Аргентины – превосходен и нагляден. Казалось бы, экономика Аргентины на грани дефолта, а акции местных компаний растут на 200-500% (!). Почему? Из-за обесценивания национальной валюты активы резко переоцениваются. Возможен ли такой сценарий у нас? Почему нет?! Это уже происходит. Экономике стран схожи, экспорт преобладает над импортом.

И у них, и у нас прошла мощнейшая девальвация национальной валюты. Фондовый рынок преимущественно представлен экспортерами, выручка которых теперь резко растет. Помешать может «политический фактор», или правильнее сказать – «внешнеполитический».

Что касается потенциала. Сейчас цены на ресурсы в долларах не растут. Это касается золота, меди, олова, алюминия, серебра, цинка, угля, пшеницы и т.д. Как обвалились цены на нефть, все знают. Но это все в долларах, а что происходит в рублях?

В рублях нефть на историческом максимуме, почти 4 000 рублей за 1 баррель марки Brent. (Это, кстати, ответ на вопрос, почему растут цены на бензин). Аналогично происходит с ценами на металлы, удобрения и т.д. Экспортеры сильно выигрывают. Это эффект девальвации в действии. Но что будет, когда начнется рост цен в долларах? Рост в рублях тогда будет уже кратный. В этом и кроется весь потенциал, он огромный.

Покупать компании экспортеров в нашей компании мы рекомендовали на протяжении всего прошлого года. Наш счет вырос более чем на 200%, стратегия публиковалась на сайте SIA.RU, и каждый мог заработать много денег. Теперь же, когда акции улетели на максимумы, многие аналитики как будто прозрели. Покупать экспортеров стало модно, идея стала мейнстримом. Это плохо. Когда тема у всех на слуху, пора думать о временной фиксации прибыли.

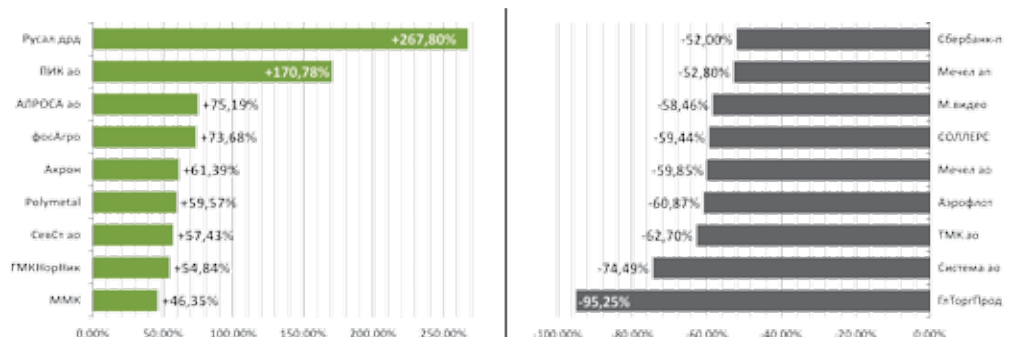
Однако есть компании, которые по различным причинам не выросли на общем тренде. К примеру, Уралкалий не вырос из-за аварии на руднике, но по факту добыча не упадет, а компания – супер-бенефициар девальвации. Роснефть не выросла из-за санкций, и это тоже временно. Акции угольной Распадской все еще дешевы из-за того, что просто нет свежих финансовых результатов. Когда все поймут, что девальвация вывела компанию в прибыль, акции быстро и сильно вырастут. Речь идет о 100%. Добыча угля восстановилась на максимумы.

Полную версию материала читайте на сайте sia.ru/delo

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

НАГЛЯДНО

Лидеры и аутсайдеры российского рынка акций в 2014 году*



* Источник: finam.ru



Подключись прямо сейчас

Заработай на курсах валют и сырья



Зарабатывай больше с «ФИНАМ»!

Телефон: (3952) 28-08-58



*Указан прирост стоимости активов модельного портфеля, составленного по стратегии консультационного обслуживания «Синергия» за период с 01.01.2014 по 13.01.2015. Доходность не гарантируется. Брокерские и консультационные услуги оказывает АО «ФИНАМ», 127006, г. Москва, пер. Настасьинский, д.7, стр.2. www.finam.ru. Представитель АО «ФИНАМ» в г. Иркутске — ООО «ФИНАМ - Бисекс», ул. Лесная, 6.

Инвестируйте грамотно

Музыкальная фантазия, или Как заработать на мечте

В каждом бизнесе есть что-то творческое, убежден иркутский бизнесмен Руслан Сысоев. Ему удается не только жить такой созидательной жизнью, но еще и зарабатывать на этом. Кто занимается в частных музыкальных школах, за сколько можно купить давнюю мечту и почему во время кризиса иркутяне предпочитают играть на барабанах? Об этом владелец музыкальной школы для взрослых и детей «Фантазия» Руслан Сысоев рассказал Газете Дело.

«ПРОМЕНИЛ 'ЯЙЦО' МТС НА МЫЛЬНЫЙ ПУЗЫРЬ»

Еще будучи студентом Сысоев не любил сидеть сложа руки. «Я был и грузчиком, и водителем-эспедитором, и официантом, и барменом...», – рассказывает Руслан. На втором курсе, устроившись менеджером по продажам, Сысоев понял, что это та сфера, в которой можно быстро развиваться. Наш герой стремительно поднимался по карьерной лестнице и к 2011 году уже занимал одну из руководящих должностей в компании МТС в Иркутске. «Я усердно работал, и у меня были неплохие позиции в компании, но я видел в себе силы и потенциал, поэтому решил открыть что-то свое, начать работать на себя», – вспоминает Руслан.

В интернете Сысоев случайно наткнулся на франшизу «Шоу мыльных пузырей». Идея была необычна, в Иркутске ничего подобного тогда не было, поэтому Руслан стал вести переговоры с владельцами по поводу приобретения франшизы, которая стоила 150 тысяч рублей. «Помню, как пошел к коммерческому директору МТС и сказал, что увольняюсь, потому что буду заниматься 'Шоу мыльных пузырей', – смеется наш собеседник. – Он тогда покрутил пальцем у виска и долго меня отговаривал. Признаться, я сомневался вначале, раза три порывался забрать заявление, но, в конечном счете, решился поменять 'яйцо' МТС на мыльный пузырь».

Продавать представление предприниматель стал самостоятельно. Первым очевидным рынком «сбыта» для шоу были детские сады – туда Руслан и отправился со своим предложением. Однако отказ следовал за отказом. «Тогда я немного расстроился: деньги за франшизу я уже заплатил, с работы уволился, нанял человека, которого нужно было обеспечить работой», – говорит Сысоев. Наконец, Руслану повезло – в очередном детском саду согласились на «Шоу мыльных пузырей». «На представлении должны были присутствовать 200 детей, стоимость одного билета – 100 рублей. Я быстро посчитал в уме прибыль и очень обрадовался», – вспоминает бизнесмен. Тогда он понял, что движется в правильном направлении, и начал развивать свои шоу-услуги: «Мы стали проводить 'Песочное шоу', 'Научное шоу', привезли театр кукол и фокусы». За 2,5 года шоу-деятельности Сысоеву удалось увеличить штат компании до 20 человек, а оборот – до 1,5-2 млн рублей в месяц.

«В моем понимании есть три вида бизнеса, – говорит Руслан. – Первый – это бизнес, который приносит и деньги, и удовольствие; второй – приносит только удовольствие; третий – приносит только деньги. 'Шоу мыльных пузырей' был для меня третьим видом бизнеса, а мне хотелось заниматься любимым делом, поэтому я решил продать свой шоу-бизнес». За время работы праздничного агентства предпринимателю удалось так развить его

активы, что он продал бизнес за 1 млн 300 тыс рублей всего за пять дней.

«МОЕЙ ФАНТАЗИИ ХВАТИЛО НА 'ФАНТАЗИЮ'»

«Еще когда я работал в МТС, я столкнулся с франшизой музыкальной школы. Идея мне понравилась, но инвестиции составили бы от 750 тыс. до 1,5 млн рублей, что тогда казалось мне неподъемной суммой», – рассказывает Руслан. Теперь же бывший директор успешного праздничного агентства снова вернулся к этой идее: «Для меня это была 'голубая мечта', – говорит Сысоев. Предприниматель нашел объявление о продаже действующей музыкальной школы на улице Российской, которая была франшизным проектом известной московской школы. Иркутские владельцы этого бизнеса посчитали, что он недостаточно рентабелен, поэтому решили продать его всего за 300 тыс. рублей. «Во время знакомства со спецификой бизнеса я понял, что меня не устраивает корпоративная стилистика и навязывание цен, поэтому я отказался от франшизы и организовал школу самостоятельно», – рассказывает бизнесмен. Название «Фантазия» пришло в голову Руслану спонтанно: «Моей фантазии хватило только на 'Фантазию', – шутит он.

В помещении, арендованном предпринимателем, два этажа: на первом, площадью 112 кв. м, располагаются классы, а на чердаке, который занимает 40 кв. м, находится кабинет директора и барабанная установка – «чтобы не мешать другим занятиям». Как отмечает основатель «Фантазии», здание соответствует правилу 50 метров:



По словам Руслана Сысоева, в последнее время все больше учеников хотят постучать по барабанам: «Возможно, это связано с кризисом – люди хотят таким образом выпустить пар»

недалеко от остановки и предполагает большой трафик людей. «Сейчас нам удалось снизить аренду помещения до 60 тыс. рублей в месяц, хотя раньше мы платили более 73 тыс. рублей», – говорит Руслан. – Причина – в нестабильной экономической ситуации: мы поговорили с нашим арендодателем и приняли решение кооперироваться на время кризиса – так он не потеряет арендаторов, а мы не понесем серьезные убытки».

Несмотря на то, что ранее в том же помещении располагалась музыкальная школа, Руслану Сысоеву пришлось приложить усилия, чтобы привести «Фантазию» в тот вид, какой она имеет теперь. «Нам пришлось красить стены в школе, ремонтировать чердак, которым раньше никто не пользовался, а также докупать некоторые инструменты», – рассказывает Руслан. Так



Фото А. Федорова

как в школу приходят в основном те, кто начинает заниматься музыкой «с нуля», покупать профессиональное оборудование не нужно. Тем не менее, приобретение инструментов обошлось Руслану в круглую сумму: «Например, акустическая система, необходимая для кабинета вокала, обошлась нам в 55 тыс. рублей, саксофон – 25-30 тыс. рублей, ударная установка – 35-40 тыс. рублей, а синтезаторы стоили по 20-25 тыс. рублей каждый».

«80% УЧЕНИКОВ – ВЗРОСЛЫЕ ЛЮДИ»

Музыкальная школа «Фантазия» работает чуть более года, в постоянном штате 17 преподавателей, два администратора и директор по развитию. В месяц школу посещают в среднем 120-140 человек, однако она вполне

может принять и 250 студентов. «Государственные музыкальные школы нам не конкуренты, потому как 80% наших учеников – это взрослые люди и только 20% – дети», – делится Руслан Сысоев. – Средний возраст учеников – 25-35 лет. Большинство – женщины». Интересный факт: самому младшему ученику в музыкальной школе 4 года, а самой старшей ученице – 63, она пришла учиться играть на баяне. Самые популярные направления, которые «кормят» школу, – это вокал, фортепиано и гитара. Хотя, по словам Руслана Сысоева, в последнее время все больше учеников хотят постучать по барабанам: «Возможно, это связано с кризисом – люди хотят таким образом выпустить пар», – шутит наш герой.

Цены в школе сложно назвать доступными, однако, как говорит Руслан, они обоснованы – школа еще развивается, поэтому требует очень много вложений. Стоимость одного индивидуального занятия в школе составляет 800 рублей, но это экономически невыгодно ни ученику, ни школе – ведь клиенты, покупающие индивидуальные занятия, не ходят в школу регулярно. Чтобы избежать проблем с посещаемостью, в «Фантазии» ввели продажу абонементов. Абонемент на 4 занятия стоит 2800 рублей, на 8 занятий – 4800 рублей, а на 3 месяца – 12500 рублей. В будущем планируется продажа абонементов на полгода, а дополнительным бонусом к ним станет бесплатная запись в профессиональной звукозаписывающей студии.

«Когда я стал заниматься развитием школы, я понял, что это не столь прибыльное дело, поэтому параллельно открыл еще два проекта – магазин по продаже продукции Apple и компанию по бурению скважин», – делится наш герой. Они позволяют делать вливания дополнительных средств в «Фантазию», когда это необходимо, ведь у школы множество затрат: например, в месяц 160-200 тыс. рублей уходит в зарплатный фонд, 60 тыс. рублей – на аренду помещения, 30-50 тыс. рублей – на рекламу и 5-10 тыс. рублей – на хозяйственные нужды. «Но если бы этот бизнес был совсем нерентабельным, он бы давно перестал существовать», – говорит Руслан. – С учетом такой специфики, как сезонность, рентабельность составляет 15-20%».

«В Москве я открыл школу совместно с барабанщиком Кристины Орбакайте Денисом Василевским. Только концепция у нас там совершенно другая: кроме музыкальной школы, есть еще и танцевальный зал. Название тоже другое – 'Центр искусств №1', – рассказывает Сысоев. Также Руслан планирует открыть музыкальную школу под брендом «Фантазия» в Санкт-Петербурге, чтобы «сравнить рынки двух столичных городов».

Грандиозные планы строит Руслан и по развитию иркутской школы, например, со временем «Фантазия» может превратиться в «Иркутский продюсерский центр». Кроме того, Сысоев собирается провести кастинг и организовать детскую музыкальную группу, которую будет продюсировать вначале в Иркутске, а после и в Москве.

Кризиса предприниматель не боится, хотя и ощущает его на всех трех направлениях своего бизнеса. «Я уверен, мы справимся с этой ситуацией – говорит основатель 'Фантазии'. – Ведь сейчас вообще такой период, когда люди стараются поскорее потратить имеющиеся у них деньги. В такие моменты главное – предложить им что-то интересное, а это мы умеем».

Бизнес-процесс Руслан Сысоев называет творчеством: «Это как писать произведение – есть что-то грустное, что-то веселое, что-то драматическое... Но в любом случае, если ты относишься к своему делу с любовью и душой, то финал будет счастливым».

«БИЗНЕС-ПРОЦЕСС – ЭТО ТВОРЧЕСТВО»

Кристина Дунина, Газета Дело

Руслан не планирует останавливаться на достигнутом – недавно предпри-

В ЦИФРАХ

Музыкальная школа для взрослых и детей «Фантазия»

- **Дата основания:** 01.02.2014г.
- **Основные направления:** вокал, фортепиано, гитара, электрогитара, аккордеон, баян, ударные, саксофон.
- **Количество учеников:** реальное – 140, потенциальное – 250.
- **Стоимость месячного абонемента (8 занятий):** 4800 рублей.

Вверх-вниз: какими будут ставки по кредитам



Максим Лукьянович,

вице-президент, руководитель дирекции корпоративного бизнеса МДМ Банка



Анна Тихонова,

исполнительный директор регионального центра «Сибирский», ЗАО «Райффайзенбанк»



Евгения Самардак,

руководитель дирекции розничного бизнеса МДМ Банка



Владимир Чернышев,

управляющий ВТБ24 в Иркутске

«На рынке сложилась ситуация, когда хорошие заемщики кредит не возьмут, а плохие – не вернут», – заявил зампред правления Промсвязьбанка Владислав Хохлов. Обойтись без кредитов сегодня стараются и компании, и физлица. Ставки по кредитным продуктам, взлетевшие после повышения ключевой ставки ЦБ в декабре, росту спроса не способствуют... В январе регулятор снизил ключевую ставку на два процентных пункта. Поможет ли эта мера реанимировать кредитование? Какими будут ставки? Сколько времени потребуется, чтобы к ним привыкнуть? И кому откажут в выдаче заемных средств? Об этом Газете Дело рассказывают участники рынка.

Компании рефинансируют старые кредиты, а новые берут с осторожностью

Максим Лукьянович: Во втором полугодии 2014 года требования к заемщикам изменились и стали более жесткими. Были введены ограничения по срокам выдачи кредитов, по обеспечению, сократилось количество допустимых отклонений от кредитных программ и нормативных финансовых показателей. Это естественным образом отразилось на проценте одобрений кредитных сделок, который начиная с декабря 2014 года, продемонстрировал существенное снижение до уровней около 40-50% от примерно 75% в начале года. Самыми распространенными факторами отказов сейчас являются снижение финансовой устойчивости, рост просроченной дебиторской и кредиторской задолженности, снижение объемов бизнеса.

После повышения ключевой ставки ЦБ РФ в середине декабря мы видели значительное снижение спроса на бизнес-кредиты. Многие клиенты не готовы брать заемные средства по новым ставкам, что особенно актуально для инвестиционных проектов. Некоторые предприниматели вообще дезориентированы с точки зрения развития собственного бизнеса в текущих условиях. В то же время, уже в январе мы стали наблюдать рост числа заявок со стороны клиентов с целью рефинансирования кредитной задолженности в сторонних банках. Причиной тому, в первую очередь, послужило то, что ряд банков либо существенно снизил объемы кредитования бизнеса, либо вообще приостановил выдачу кредитов бизнесу. Однако мы тщательно анализируем такие поступающие заявки, так как, к сожалению, в ряде случаев запросы на рефинансирование связаны с тем, что клиенты уже не могут исполнить обязательства в своих банках из-за ухудшения финансового положения бизнеса. В целом, в ближайшие месяцы мы ожидаем восстановления и даже роста спроса на краткосрочное финансирование оборотного капитала, тогда как на инвестиционном рынке продолжится стагнация до существенного снижения ставок на рынке.

После резкого увеличения ставок в декабре 2014 года, уже в этом году мы предприняли ряд мер по удешевлению новых кредитов. В настоящее время процентная ставка по вновь заключаемым договорам в МДМ Банке колеблется от 21-25% годовых в зависимости от срока, суммы и обеспечения. Это на 3-4% ниже уровня середины декабря, но на 5-6% выше, чем в ноябре.

В 1-м полугодии 2015 г. наиболее востребованными будут короткие деньги на финансирование оборотного капитала – возобновляемые кредитные линии и овердрафты. Еще более сократится доля кредитов рискованным отраслям – чистым импортерам (за исключением ряда дешевых товаров повседневно спроса), девелоперам и строительной отрасли, производителям строительных материалов, грузоперевозчикам, автодилерам, ритейлерам, специализирующимся на бытовой технике и электронике, которые в целом, по нашей оценке, будут наиболее подвержены кризису.

Анна Тихонова: Большинство предприятий, обладающих резервами и определенным запасом прочности, предпочитают быть осторожными, принимая решения о кредитовании и инвестициях в развитие бизнеса. Банки в

свою очередь пересматривают подход к оценкам риска и не стремятся раздувать кредитные портфели. В 2014 году мы отметили ухудшение финансового положения компаний и небольшой рост резервов в этой связи.

Крупные компании нашего региона отреагировали на меняющуюся внешнюю среду существенно раньше – примерно в середине года, когда массово воспользовались действующими кредитными линиями или зафиксировали стоимость. После 16-го декабря мы можем отметить существенное сокращение обращений от компаний на кредитование, так как цена кредитов психологически не комфортна для бизнеса. Но уже есть некий тренд и эффект «привыкания», включение этих дополнительных расходов в конечную стоимость продукта или услуги компании. Кроме того, ситуация с ликвидностью на банковском рынке влияет на то, что компании все активнее возвращаются к вопросам финансирования или рефинансирования. Таким образом, те, у кого есть возможность и запас прочности, пока воздерживаются от привлечения средств по новой стоимости, а остальные возвращаются и формируют уже новый спрос.

На мой взгляд, в 2015 году в Сибири банки будут придерживаться стратегии осторожного роста. Для многих задачи по увеличению кредитного портфеля уйдут из числа приоритетных. Банки станут более консервативными и диверсифицируют свои источники дохода, сменив ориентиры не на кредитные, а на сервисные и расчетные услуги, все больше обращая внимание на качество работы.

Население избегает кредитов и привыкает к новым ставкам

Евгения Самардак: Финансовое состояние заемщиков за последние полгода существенно ухудшилось по сравнению с теми оценками, которые делали банки, входя в кредитные отношения еще год назад. Сегодня во многих случаях заемщики временно теряют возможность полностью обслуживать и гасить кредит в соответствии с условиями, принятыми на себя в другой экономической ситуации. Однако есть понимание, что в ряде случаев при изменении рыночных условий платежеспособность с течением времени восстановится, кредит будет полностью погашен.

Рынок розничного кредитования 2015 года сложно спрогнозировать, все будет зависеть от экономической ситуации в стране. На сегодняшний день мы видим, как население старается по возможности избегать кредитов, ожидая улучшения общей ситуации на рынке, роста цены на нефть, укрепления национальной валюты. Изменение кредитной ставки в МДМ Банке будет зависеть от конкретных продуктов. Естественно, они находятся в прямой корреляции с ключевой ставкой ЦБ и будут соответствовать динамике ее изменения.

Анна Тихонова: В четвертом квартале 2014 года мы

запустили акцию, в рамках которой всем категориям клиентов был доступен потребительский кредит по единой ставке 18,9%. Эта акция имела большой успех в Сибири, и большинство наших клиентов реализовали свои кредитные цели до 16 декабря. Сейчас делать выводы о спросе на займы по новым ставкам рано. Что касается перспектив этого года, то многое зависит от общей ситуации в экономике. Если новых потрясений не будет, то предположительно ко второму полугодию спрос на потребительские кредиты восстановится. Однако в текущих условиях с уверенностью делать подобные прогнозы и оценивать вероятность реализации наиболее оптимистичного сценария я бы не стала, поскольку слишком многое зависит от геополитической ситуации.

Владимир Чернышев: После повышения ключевой ставки в декабре мы скорректировали процентные ставки и условия по вновь выдаваемым кредитам. Так, ставки по кредитным картам составляют от 22 до 29% годовых, по потребительским кредитам – от 23 до 34% годовых. Минимальная ставка по автокредитам – 17,5%, причем по ряду программ поднят первоначальный взнос, от 15-20% до 30%. Увеличился первоначальный взнос и по

ипотеке. Только с тремя застройщиками (АЗГИ, Новый город, УКС) его размер составляет 30%, при покупке квартир у других строительных компаний необходимо внести 50%. Ставка по ипотеке выросла до 15.95-16.95% годовых.

На сегодняшний день просроченная задолженность по Иркутской области в нашем банке составляет порядка 6%, и пока ее роста мы не наблюдаем. Банк имеет серьезный запас ликвидности. И требования к заемщикам у нас высокие, большую часть кредитов выдаем сотрудникам компаний, которые имеют понятный банку, прозрачный доход, подтвержденный официально.

Темпы кредитования снизились, но тут имеет место и психологический момент. Людям нужно время, чтобы адаптироваться, привыкнуть к новым ставкам, к тому, что есть только такие условия. Во втором полугодии мы не исключаем оживления кредитования. А если ЦБ продолжит снижать ключевую ставку, что повлечет и снижение ставок по кредитам, то спрос еще увеличится.

В целом же наши планы на 2015 год предполагают снижение объемов выдачи относительно 2014 года. Но не в ущерб размерам наших кредитных портфелей.

ТОП-25 вакансий с заработной платой от 35 тыс.руб. Иркутск.

| Вакансия | Зарплата | Компания |
|--|-----------------|---|
| Инженер по охране труда | от 40 000 руб. | ООО Велестрой |
| Ведущий инженер контроля качества (сварочные работы) | от 70 000 руб. | ООО Велестрой |
| Экономист | от 35 000 руб. | ЕвроСибЭнерго, группа компаний |
| Менеджер по развитию бизнеса/телемаркетолог | от 40 000 руб. | Университет СИНЕРГИЯ |
| Начальник АТП | до 80 000 руб. | Деловые Линии |
| Территориальный менеджер (импортное вино) | от 35 000 руб. | Eurowine |
| Менеджер по продажам (тренды, маркетинг, реклама) | от 40 000 руб. | Госзаказ |
| Региональный представитель | от 45 000 руб. | Браво Софт |
| Начальник пищевого производства | от 100 000 руб. | Kelly Services |
| Машинист бульдозера | от 48 000 руб. | ООО Персонал Студия |
| Директор филиала | от 40 000 руб. | Ново Бэби |
| Главный механик | от 90 000 руб. | ООО Персонал Студия |
| Менеджер по работе с клиентами | от 40 000 руб. | ООО ПАУТИНА |
| Прораб | от 88 000 руб. | АНКОР, кадровый холдинг |
| Ведущий специалист по производству карбамида/Куратор производства | от 150 000 руб. | ЗАО Сибирский деловой союз, Холдинговая компания (ЗАО ХК СДС) |
| Торговый представитель (электрика, по совместительству региональный) | от 50 000 руб. | Центр трудоустройства Приоритет |
| Программист 1С | от 60 000 руб. | Центр трудоустройства Приоритет |
| Региональный менеджер по Восточной Сибири и Дальнему Востоку | от 110 000 руб. | Иннотек Интернациональ |
| Агент по недвижимости | от 70 000 руб. | Century 21 |
| Управляющий SPA - салоном | от 50 000 руб. | Фитнес-клуб Весна |
| Региональный директор сети касс | от 50 000 руб. | ООО МФО Инвесть |
| Специалист по работе с юридическими лицами | от 45 000 руб. | Госзаказ |
| Слесарь по ремонту и обслуживанию компрессорного оборудования | от 70 000 руб. | ООО ЭнергоРемонт.Сервис |
| Специалист отдела выездного взвешивания | до 100 000 руб. | АО Тинькофф Банк |
| Технолог кондитерского производства | от 55 000 руб. | HR GYM |

Средняя стоимость вторичного жилья в Иркутске на 13.02.2015г. (тыс. руб./кв.м)

| Тип | Кировский район | Октябрьский район | Свердловский район | Куйбышевский район | Ленинский район |
|-------------------|-----------------|-------------------|--------------------|--------------------|-----------------|
| 1 комн. кирпич | 69,69 | 67,86 | 58,30 | 54,73 | 50,71 |
| 1 комн. панель | 71,69 | 70,95 | 63,33 | 53,60 | 54,20 |
| 2 комн. кирпич | 67,93 | 63,79 | 57,48 | 54,35 | 48,81 |
| 2 комн. панель | 70,82 | 65,20 | 59,16 | 54,07 | 50,25 |
| 3 комн. кирпич | 66,71 | 62,42 | 58,89 | 51,44 | 46,84 |
| 3 комн. панель | 64,00 | 59,56 | 54,40 | 53,65 | 47,73 |
| Средняя стоимость | 64,92 | 63,53 | 55,34 | 50,57 | 48,79 |

Средняя стоимость строящегося жилья в Иркутске на 13.02.2015г. (тыс. руб./кв.м)

| Срок сдачи | Кировский район | Октябрьский район | Свердловский район | Куйбышевский район | Ленинский район |
|------------------------------------|-----------------|-------------------|--------------------|--------------------|-----------------|
| Готовое | 79,94 | 55,33 | 49,02 | - | - |
| Срок сдачи - 1 полугодие 2015 года | - | 62,80 | 49,18 | 45,00 | 46,94 |
| Срок сдачи - 2 полугодие 2015 года | - | 59,23 | 48,00 | 42,00 | 43,33 |
| 2016 год и позже | - | 56,51 | 50,00 | 48,00 | 38,00 |
| Средняя стоимость | 79,94 | 57,28 | 49,80 | 45,75 | 43,49 |

Средняя стоимость коммерческой недвижимости в Иркутске на 13.02.2015г. (тыс. руб./кв.м)

| Назначение | Кировский район | Октябрьский район | Свердловский район | Куйбышевский район | Ленинский район |
|-------------------|-----------------|-------------------|--------------------|--------------------|-----------------|
| склад (продажа) | 23,62 | 42,53 | 29,87 | 31,95 | 20,80 |
| склад (аренда) | 0,69 | 0,36 | 0,39 | 0,34 | 0,33 |
| магазин (продажа) | 93,42 | 59,4 | 61,63 | 49,40 | 50,00 |
| магазин (аренда) | 1,12 | 0,93 | 0,68 | 0,62 | 0,68 |
| офис (продажа) | 88,50 | 60,79 | 59,20 | 40,84 | 50,78 |
| офис (аренда) | 0,86 | 0,74 | 0,52 | 0,60 | 0,31 |

Волна схлынула?

Что ждет рынок недвижимости Иркутска после «горячего» декабря

Обменять рубли на квадратные метры в декабре стремились многие иркутяне: недвижимость, как известно, один из любимых способов «припарковать» свои деньги – особенно когда они так стремительно обесцениваются. И риэлторы, и представители строительных компаний отмечают: спрос на квартиры в последние недели года был ажиотажным. Что будет с рынком дальше? Надолго ли хватит застройщикам созданной в декабре «финансовой подушки безопасности»? Как отразится на спросе повышение ставок по ипотеке? С этими вопросами Газета Дело обратилась к экспертам.

Валентина Топоркова,
директор Центра недвижимости
«ЕВРОПА»:

На своей практике в 2014 году мы зафиксировали две «волны» ажиотажного спроса на недвижимость – в начале года, перед Сочинской олимпиадой, и во вто-

таковой останется и при повышенных ставках, просто сделок станет меньше, так как других источников денежных средств для покупки недвижимости у населения пока нет. Хотя есть вероятность, что при существенном изменении экономической ситуации сбережения, сохраняемые сейчас в валюте, выйдут на рынок в качестве платежного средства.

есть и будет всегда: людей не может перестать интересовать «квартирный вопрос». Просто, наверное, будет больше сделок обмена (с большей площади на меньшую и наоборот).

Илона Толстоухова,
генеральный директор АН «Новация»:

Рынок недвижимости Иркутска, естественно, более инертен, чем столичный, но даже мы в глубинке можем отметить активность первого квартала, традиционный период роста активности осенью и краткосрочный всплеск активности в декабре 2014 года.

Большинству застройщиков удалось воспользоваться ситуацией. Чтобы не быть голословной, приведу в пример одного из наших партнеров-застройщиков «Эко+». Они удачно воспользовались активным спросом и, не повышая цены на квадратный метр, за последний месяц 2014 года обеспечили себя и «финансовую подушкой», и финансовыми средствами, чтобы полностью закончить жилой комплекс, так как на эти деньги вовремя закупили все необходимые материалы.

В дальнейшем спрос на недви-

мость будет падать, продажи просядут, и ситуация вряд ли улучшится в ближайшие два года, если не произойдет «экономического чуда».

Снижение спроса коснется всех сегментов недвижимости (лавина если идет, то захватывает все), но по-прежнему более востребованным будет эконом-класс. Жилье повышенной комфортности (элит- и бизнес-класс) всегда было специфичным сегментом. Мне кажется, строительные компании переориентируются, как это было в 2008-2009 гг., когда проекты с квартирами более 100 кв.м были пересмотрены в сторону «эконом» и «комфорт» стандартов.

Порядка 80% сделок в нашем агентстве проходит с использованием ипотечных средств, и удорожание ипотеки, на мой взгляд, эту статистику вряд ли изменит. Очень часто слышу обратное от коллег, но возникает вопрос – «а где люди будут брать деньги?». Другое дело – что количество сделок сократится, но это уже другая тема для разговора.

Александра Финкельштейн,

«ЭМЭЛСИ – Город Новостройки»:

Декабрьская волна ажиотажного спроса была напрямую связана с резкими колебаниями курсов валют и, как следствие, скачками цен на многие виды товаров. В этой связи те, кто имел какие-либо сбережения или свободные средства, поспешили приобрести объекты недвижимости, которые обладают волшебным свойством: «стояло, стоит и стоять будет».

Выбор объекта недвижимости напрямую зависит от располагаемой суммы – и это раскрутило всю цепочку: к нам за новостройками приходили люди, у которых неожиданно продались объекты, стоявшие на продаже иногда годами в виде земельных участков, гаражей, комнат в коммунальных квартирах на вторичке с предельно высокой ценой, и эти люди в свою очередь точно так же не хотели «уходить в каникулы с деньгами, которые превратятся неизвестно во что».

Вместе с этим, спрос наблюдался и с целью улучшения жилищных условий – люди, которые до этого могли долго выбирать, прицениваться, ждать лучших вариантов, приходили к выводу, что необходимо действовать сейчас (иначе может быть «никогда»): совершались сделки по покупке и «двушек», и «трешек» с участием заемных средств. Далеко не все сделки, однако, завершились благополучно: банки меняли ставки, увеличивали размер первоначального взноса либо сообщали о приостановке фактической выдачи средств по одобренному кредиту «до нового года».

В 2015 году остается надеяться на изменение ситуации – либо со стороны повышения уровня доходов основной массы населения, либо со стороны доступности ипотечных кредитов под строящееся жилье. Хотелось бы верить, что печальный анекдот: «Большинство людей улучшают свои жилищные условия только после смерти престарелых родственников» – не станет новой реальностью, и у многих людей, которые нуждаются в улучшении жилищных условий, будет такая возможность.

“
Большинство покупателей рассматривали варианты для выгодного вложения своих сбережений. В первую очередь иркутяне отдавали предпочтение одно-, двухкомнатным квартирам или комнатам. В новостройки если и вкладывались, то только с ближайшим вводом дома в эксплуатацию

рой половине декабря, после повышения ставки рефинансирования Центрального банка РФ до 17%. При этом «волна» декабря было гораздо мощнее.

Конечно, те застройщики, которые успели сориентироваться в этих условиях, обеспечили себе хороший денежный поток. Вот только наша практика показала, что ажиотажным спросом пользовались новостройки с максимальной степенью готовности и близкими сроками сдачи, а такие объекты, как правило, уже не принадлежат застройщикам – это чаще всего объекты подрядчиков и дольщиков-физлиц.

В сложившейся экономической ситуации: повышения ставок по ипотеке, удорожания жизни в целом (продукты, одежда), снижения зарплат, в том числе и в бюджетной сфере, – спрос на рынке недвижимости будет снижаться. Момент, когда цена «предложения» серьезно начнет корректироваться в сторону уменьшения, возможно, наступит, при прочих равных условиях, в течение ближайших 4-7 месяцев.

По нашей практике, доля ипотечных сделок составляет около 80%. Ипотека до настоящего времени являлась «двигателем» рынка недвижимости. Она

Екатерина Вокина,
менеджер коммерческого отдела
АН «Тысячелетие»:

В канун Нового года мы наблюдали в Иркутске волну ажиотажного спроса на недвижимость. Повышение ипотечных ставок и напряженная ситуация в стране спровоцировали спрос на квартиры. Большинство людей старались как можно выгоднее вложить свои средства, раскупая как дорогие, так и дешевые объекты.

Большинство покупателей рассматривали варианты именно для выгодного вложения своих сбережений, в связи со сложившейся ситуацией в стране и на рынке. В первую очередь иркутяне отдавали предпочтение одно-, двухкомнатным квартирам или комнатам. В новостройки если и вкладывались, то только с ближайшим вводом дома в эксплуатацию.

На сегодняшний день более 80% сделок проходит по ипотеке. В связи с повышением банками ставок, конечно же, желающих взять ипотеку будет меньше. Следовательно, уменьшится и количество покупателей недвижимости.

Но спрос на рынке недви-

НАГЛЯДНО

Количество зарегистрированных договоров долевого участия (г. Иркутск)*



Кстати. В январе 2015 года в Иркутске было зарегистрировано 697 договоров долевого участия, что почти в 2 раза больше, чем в январе 2014 года.
* Данные предоставлены Управлением Федеральной службы государственной регистрации, кадастра и картографии по Иркутской области

Количество ипотечных кредитов, выданных Сбербанком России (г.Иркутск)**



**Данные предоставлены пресс-службой Байкальского банка Сбербанка России

«Мы не повышали цены»

Каким был декабрь для строительных компаний? Стоит ли – вслед за снижением спроса – ждать сокращения предложения на рынке новостроек? Какую альтернативу могут предложить застройщики подорожавшей ипотеке? На эти и другие вопросы Газете Дело ответил начальник МУП «УКС г.Иркутска» Евгений Савченко.



Евгений Савченко,
начальник МУП «УКС г.Иркутска»

Конец прошлого года, как отмечают эксперты, ознаменовался ажиотажным спросом на недвижимость. Вы отметили всплеск продаж?

– В декабре в отделах продаж МУП «УКС города Иркутска» было зафиксировано резкое увеличение спроса на квартиры. Всплеск потребительской активности был во многом обусловлен обвалом рубля. Но в нашу пользу сыграло и имеющееся у нас большое и разнообразное предложение по квартирам. Особой популярностью пользовались однокомнатные квартиры в жилом районе «Эволюция» и жилом квартале «Предместье». В отделы продаж компании регулярно поступали телефонные звонки, в среднем в декабре до нас дозванивались 200 человек в день.

Какой была ваша ценовая политика?

– Мы намеренно не повышали цены, потому что понимали важность происходящих событий. Более

того, у нас действовали скидки, которые мы продлили до конца февраля. Для нас важно помочь людям сделать правильный выбор при покупке квартиры, а не продать квадратные метры.

Эксперты прогнозируют снижение платежеспособного спроса на недвижимость в 2015 году. Сократится ли, вслед за спросом, предложение? Будет ли «свернута» или приостановлена на время реализация каких-то проектов?

– Хотя год для строительного рынка прогнозируется крайне непростым, мы можем с уверенностью сказать, что приостанавливать реализацию каких-либо строительных проектов МУП «УКС города Иркутска» не собирается. В прошлом году мы больше строили, чем продавали, и поэтому сейчас можем уверенно предлагать квартиры с высокой степенью готовности в различных районах города по адекватным рыночным ценам.

Банковские кредиты подорожали. Как это отразится на строительной отрасли?

– В связи с тем, что произошло удорожание кредитов для бизнеса, а строительные компании берут заемные средства у банков для строительства своих объектов, многие стройки перейдут в вялотекущее строительство, либо могут быть вовсе заморожены. Очень хочется предостеречь людей от непродуманных решений и посоветовать крайне внимательно относиться к выбору застройщика.

Ипотека – основной двигатель рынка недвижимости – тоже подорожала и многим теперь не по карману. Есть ли альтернатива у застройщиков?

– В МУП «УКС города Иркутска» всегда существовала рассрочка платежа. В связи с новыми реалиями мы решили пересмотреть ее условия на более выгодные для клиентов. Теперь мы предлагаем квартиры в 17-этажных домах в жилом районе «Эволюция» и жилом квартале «Предместье» с беспроцентной рассрочкой на год.

Елена Демидова,
Газета Дело

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

НЕДВИЖИМОСТЬ

ПРОДАЁТСЯ

НА САЙТЕ

REALTY.IRK.RU

Каждый день на сайте REALTY.IRK.RU:
– Новостройки Иркутска и области
– Вторичное жилье
– Коттеджи
– Коммерческая недвижимость
– Земельные участки

classified |

ПЕРСПЕКТИВНЫЙ УЧАСТОК
ДЛЯ ТОРГОВОГО, ПРОМЫШЛЕННОГО/ЖИЛОГО ОСВОЕНИЯ
6,8 га (880 соток) за 8 800 000 РУБЛЕЙ

ПРОДАЕМ ИЛИ ИЩЕМ КРУПНОГО ПАРТНЕРА ДЛЯ КОМПЛЕКСНОГО ОСВОЕНИЯ УЧАСТКА



Земля приобреталась нами для строительства плодородной базы. В связи с изменением конъюнктуры рынка нам необходим ж/д тупик - будем искать другие варианты. Возможна продажа частями, площадями не менее чем гектар, по цене **16 000 рублей за сотку**

10 000 РУБЛЕЙ ЗА СОТКУ
цена действительна до декабря 2015

УДАЧНАЯ ГЕОГРАФИЯ В ЦИФРАХ ИЛИ ПОЧЕМУ ИМЕННО ЭТОТ УЧАСТОК

| | | | |
|---|--|--|---|
| ЭТО МАСШТАБ расположен от центра города до центра части областного центра (от м. до Юбилейного, Адмиралтейского и Ленинского мостов) | 6 КМ не дождитесь Холмиков | 14 КМ левая сторона Култукского тракта | 400 М не дождитесь развилки по Роду (станция Мадрида) |
| УДОБНАЯ КАТЕГОРИЯ ЗЕМЛИ Минимизация налогов. Перевод под торговлю или промышленность. | ЭЛЕКТРИЧЕСТВО Подвод электричества. Мощности до 1,5 МВт. | СВОЙ СЪЕЗД Эксплуатируемый съезд с тракта. Правильная дорога. | НАДЕЖНАЯ ИНВЕСТИЦИЯ Чтобы цена в этом районе упала ниже 10 000 рублей за сотку, недостаточно просто кризиса в стране или глобального мирового кризиса. Даже при худших раскладах можно разбить данную территорию на маленькие участки и продать как дачи, или сдать в аренду хитрым под выращивание морковки. |
| 16 КМ ДО СКАЕРА КИРОВА Расстояние до центра города от Юбилейного и Ново-Ленино приблизительно такое же, но цена за сотку минимум в 50 раз больше. | ОТАНЧНАЯ ИНВЕСТИЦИЯ Дальнейшая розничная продажа мелких торговых объектов здесь будет с НАШЕЙ ПОРЯДКА 300%. Немного не свете бизнесов, которые могут принести такой доход. | 300 М ГРАНИЦЫ С ТРАКТОМ 300 метров хорошо просматриваемых рекламных конструкций. Примерно 30 фасадов магазинов, ангаров, складов с выходом на тракт. | |

По всем вопросам обращаться: **+7 (3952) 675-667** <http://7675667.ru>



«РОСТЕЛЕКОМ» СООБЩАЕТ

о намерении реализовать недвижимое имущество

Комплекс зданий:

- **2-этажное кирпичное нежилое здание с подвалом** – здание ТУСМ-2, общей площадью 445,9 кв.м;
 - **1-этажное кирпичное нежилое здание с подвалом** – склад кабел. барабанов, общей площадью 305,2 кв.м;
 - **1-этажное кирпичное нежилое здание** – гараж на 2 автомашины, общей площадью 266,4 кв.м,
- расположенные по адресу:** Иркутская область, Ангарский район, р.п. Мерет, ул. Садовая, 27а. Начальная цена: 5 180 200 руб.



Комплекс зданий:



- **здание гаража №1** из железобетонных плит, общая площадь 168,6 кв.м;
 - **здание гаража №2** из железобетонных плит, общая площадь 601,9 кв.м;
 - **здание гаража №3** из железобетонных плит, общая площадь 213,4 кв.м;
 - **сооружение – навес под барабаны**, общая площадь 195,2 кв.м;
 - **здание проходной** из железобетонных плит, общая площадь 15,8 кв.м,
- расположенные по адресу:** Иркутская обл., г. Шелехов, Култукский тракт, 20. Начальная цена: 7 316 000 руб.

Гараж:

- **нежилое помещение**, расположенное на 1 этаже 2 этажного кирпичного дома с мансардой, общая площадь 181,0 кв.м., **расположенное по адресу:** Иркутская обл., г. Иркутск, ул. 2 Железнодорожная, 68Б. Начальная цена: 7 440 000 руб.



База отдыха:



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

Здание:

- **одноэтажное кирпичное здание**, общей площадью 304,2 кв.м.;
- **земельный участок**, площадью 1034 кв.м. (1/2 в праве общей долевой собственности), **расположенные по адресу:** Иркутская обл., Тайшетский р-н, г. Бирюсинск, ул. Жилой городок, 24. Начальная цена: 659 720 руб.



Техническое помещение:

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

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

Сдаются помещения в ЖК «Союз»



Аренда помещений в ЖК «СОЮЗ» (Новый город) с выходом на первую линию. Площадь от 48 до 570 кв.м. Высота потолков 4 м. Панорамное остекление. Свободная планировка. Удобный паркинг. Под разные виды бизнеса. Ваш бизнес в первом ряду!
800-1100 руб./кв.м 73-70-63, 73-88-94

НОВАЦИЯ
АГЕНТСТВО НЕДВИЖИМОСТИ

Выгодные предложения по аренде

- ул. Партизанская, д.112/4, 1 этаж, 228,5 кв.м.
- ул. Дзержинского, д.43, 375 кв.м., 250 т.р./мес.
- ул. Ст. Разина, д.34, 200 кв.м.

СРОЧНО!
Купим торговое помещение 60-100 кв.м.
622-905, 622-908

ЭМЭЛСИ
ИРКУТСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ КОМПАНИЯ

Все новостройки Иркутска
Цены застройщиков и подрядчиков! Без комиссий!

Свердловский район - от 900 тыс. руб
Ленинский район - от 1 470 тыс. руб
Октябрьский район - от 1 650 тыс. руб

ул. Марата, 70
203-139, факс: 203-158

Мы являемся официальным партнером Сбербанка*
Кредит на любую квартиру Вы можете оформить у нас в офисе совершенно бесплатно!
*Генеральная лицензия Банка России на №1481 от 08.08.2012 **СБЕРБАНК**

Офисы в аренду. Сквер Кирова
ул. Ленина, 6

Собственник сдает в аренду офисы на Ленина, 6, от 18 до 150 кв.м.
34-22-39

Рекламная площадь на крыше
Сквер Кирова

Сдаем в аренду рекламную площадь на крыше здания. Ленина, 6.
34-22-39, 34-31-83

Продаю магазин/торговый центр
ул. Литвинова, 20

Площадь 1500 кв.м. Исторический центр города – напротив торгового комплекса.
1 этаж – 1100 кв.м, 2 этаж – 400 кв.м
150 млн руб. 96-40-55

Коттедж с видом на залив!
ТСЖ Молодежное

Роскошный коттедж! 386 кв.м., кирпич, участок 15 сот., баня. В доме сауна, зимний сад, кинозал. Мебель, встроенная техника. Ландшафтный дизайн. Торг!
35 млн руб. 962-862