

декабрь,
2012

№ 12 (15)

информационно-рекламное издание 6+

банки

С какими результатами завершается юбилейный для ВТБ в регионе год, как банк привлекает и удерживает крупных клиентов и на какие отрасли делает ставку при кредитовании среднего бизнеса, рассказывает руководитель дирекции ВТБ по Иркутской области Александр Макарова



04

ИНВЕСТИЦИИ

07

Бывший иркутянин, а ныне руководитель Департамента по обслуживанию состоятельных клиентов «Открытие Премиум» в Москве Сергей Четвериков рассказывает, отличаются ли иркутские продукты компании от московских и сколько удалось заработать его клиентам за прошедший год

свое дело

Форелевая ферма на Ангаре, по подсчетам ее владельцев Виталия Андриянова и Виктора Рахвалова, должна окупиться через три года после старта: свою первую прибыль – 5 млн руб – бизнесмены получили уже в этом году



11

страхование

16

О том, каким образом можно снизить стоимость страховки для юридических лиц, рассказывает заместитель директора по партнерским продажам Иркутского филиала Страховой Группы «СОГАЗ» Татьяна Соловецкая

Целься в Солнце – тогда твоя стрела полетит выше других



Владислав Лачкарев, генеральный директор Иркутского завода тяжелого машиностроения

Что нужно, чтобы тебя пригласили на должность руководителя крупного предприятия?

Кто сейчас лучше живет – металлурги или золотодобытчики?

Зачем совершать экстремальные экспедиции с риском для жизни?

→ 12-3

ПРИДАЙТЕ УСКОРЕНИЕ ВАШЕМУ БИЗНЕСУ!

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

ПРИ ПОДКЛЮЧЕНИИ КОМПЛЕКСА BUSINESS BOX

**БЕЗЛИМИТНЫЙ
ИНТЕРНЕТ****ВИРТУАЛЬНЫЙ
ОФИС****Wi-Fi
БОНУС******БИЗНЕС****ЗАКАЗАТЬ BUSINESS BOX****8 800 333 9000****WWW.B2B.DOMRU.RU****ЗР ТЕЛЕКОМ**

Business Box – в переводе с английского бизнес – коробка, в состав комплексного предложения Business Box входят: Безлимитный интернет, Удаленный доступ к рабочему компьютеру, Wi-Fi бонус. Подключение производится при наличии технической возможности на условиях тарифных планов, действующих в компании «ЗР-Телеком». С условиями подключения комплексного предложения Business Box вы можете ознакомиться на сайте www.zrtelcom.ru/b2b. * Скорость доступа по тарифному плану «Интернет» 100 Мбит/с – с 08.00 до 20.00 – до 100 Мбит/с, с 20.00 до 08.00 – до 10 Мбит/с, указанная скорость является максимальной. Фактическая скорость зависит от используемого протокола обмена данными, количества точек доступа, времени и типа услуги, указанного в описании услуги и может быть ниже. Указанная цена не включает расходы 100 Мбит/с и тарифного плана «Интернет» 100 Мбит/с в период с 01.03.2012 по 31.12.2012. Business Box включает услугу «Доступ в интернет» и «Виртуальный офис» по тарифному плану «Комплекс» 5000р. После заключения договора ознакомьтесь с условиями акции на сайте www.b2b.dom.ru. ** При подключении по акции «Комплексное предложение Интернет» по желанию абонента может быть установлен роутер DDN – 300 вместо роутера DDN – 100. Стоимость подключения с учетом скидки 2 в QR-код – указана в описании на условиях подключения комплексного предложения Business Box.

Целься в Солнце – тогда твоя

О том, что нужно делать, чтобы тебя пригласили на должность руководителя крупного предприятия, кто сейчас лучше живет – металлурги или золотодобытчики, и зачем совершать экстремальные экспедиции с риском для жизни, рассказывает генеральный директор Иркутского завода тяжелого машиностроения Владислав Лачкарев.



Фото А. Фёдорова

– Как вы оказались на Иркутском заводе тяжелого машиностроения? С какой должности начинали?

– Первое мое знакомство с заводом произошло еще в 2005 году, когда я в составе экспертной комиссии участвовал в разработке стратегии развития предприятия. Видимо, тогда акционеры и обратили на меня внимание.

К тому времени у меня уже был опыт в управлении производством. После института мне удалось поработать на промышленных предприятиях в Бурятии и на Кузбассе. В должности антикризисного управляющего я несколько лет занимался постановкой управления на промышленных предприятиях.

Наша команда «заходила» на конкретные должности проблемных предприятий и выводила их из кризиса. У каждого была своя специализация – зарплата, автоматизация процессов, финансы... Я закончил факультет «Информационные системы» БГУЭП, поэтому специализировался больше на ин-

формационных системах. В этом качестве удалось поработать на Тугнуйском угольном разрезе, на карьере «Татарский ключ», на предприятиях «ЕвразХолдинга» в Новокузнецке и на «Коршуновском ГОКе».

Приглашение возглавить ИЗТМ поступило в январе 2008 года – как только я ушел из Правительства, тогда еще Администрации Иркутской области (с должности руководителя департамента по развитию малого предпринимательства, – прим. ред). Предложение было очень неожиданным, но я подумал – лучше жалеть, если не получится, чем потом жалеть, что не попробовал.

При этом нельзя сказать, что я из поколения управленцев, которые после института попадают на «кабинетные» должности. У меня есть опыт работы и «у станка» – освоил несколько рабочих профессий еще на «Хайтинском фарфоровом заводе».

– На какой из добывающих отраслей завод сегодня зарабатывает больше всего?

– В год завод выпускает продукции на 1 млрд руб. Наше оборудование заказывают компании из золотодобывающей отрасли, специализирующиеся на горном обогащении и из металлургии. Три эти отрасли приносят примерно одинаковый объем заказов.

Но так было не всегда. К примеру, в кризис металлургия и горное обогащение сильно «просели», предприятия из этих ниш серьезно сократили объем заказов. Зато золотодобытчики, напротив, объемы увеличивали, поскольку в кризис золото росло в цене.

– Сможете вспомнить примерный оборот завода в 2007 году, до вашего прихода?

– Лучше посмотрю документы и скажу точно. Так – в 2007 году завод изготавлял продукции на 436 млн руб. То есть с тех пор мы больше, чем на 100%, увеличили обороты. Я бы не сказал, что это сверхдостижение. Можно было и серьезнее нарастить объемы.

Однако производство у нас не потоковое – каждый заказ обрабатывается индивидуально, и каждое изделие заказывается буквально в единичных экземплярах.

– Одно время вы покупали готовое литье в Китае. Потом посчитали, что более технологичное собственное производство обойдется дешевле. Какие еще технологии позволили оптимизировать производство?

– В Китае мы запустили собственное ультрасовременное литейное производство. А на собственной производственной площадке в Иркутске в 2012 году поставили новую высокопроизводительную газорезательную машину и автоматизировали литейную печь. Кроме того, в рамках сотрудничества с ИрГТУ мы получили новейший пятикоординатный обрабатывающий центр. Это чудо техники – единственная машина за Уралом, если я не ошибаюсь.

Сейчас разбираемся, планируем отправить на учебу технологов. Будем обучать студентов ИрГТУ работе на этом оборудовании.

– В каком объеме запланированы инвестиции в оборудование на 2013 год?

– В этом году мы подали заявку на реализацию одного проекта, который потребует максимального внимания на ближайшие три года. Речь о совместном с ИрГТУ проекте «Разработка и организация серийного производства параметрического ряда высокоэффективных ресурсосберегающих флотационных машин пневматического и пневмомеханических типов». Если заявка будет одобрена Министерством образования и науки, то общие инвестиции в освоение новой продукции составят более полумиллиарда рублей.

Реализация проекта позволит заводу освоить выпуск новой конкурентоспособной на мировом рынке высокотехнологичной продукции с объемом в среднем более 50 флотационных машин в год. Эти

аппараты, по сравнению с лучшими зарубежными и отечественными аналогами, повышают удельную производительность в 1,2 раза, при этом уменьшают удельную установочную мощность в 1,2 раза и снижают стоимость ап-

возможность создавать новое и еще более совершенное оборудование.

– Сами вы никогда не хотели уйти с должности наемного менеджера и открыть собственное дело?

– Много лет занимаюсь собственным бизнесом. И не одним – вкладываю в различные направления. У меня бизнес-опыт и в транспортной логистике, и в мебельном производстве.

Но самый успешный – это IT-консалтинг и производство строительных материалов. Эти два бизнеса действуют до сих пор. Они и позволяют мне участвовать в дорогостоящих экспедициях, к примеру, на Северный полюс или в Гималаи – главное мое увлечение.

Управление же заводом – сложная и ответственная работа с социальными обязательствами, потребность в созидательном труде. К сожалению, в нашем регионе производственных компаний мало, поскольку быстрее и легче здесь «сколотить» капитал на торговле.

– А в какие ниши имеет смысл идти предпринимателям, если не в торговлю? Какие еще свободны?

– Я бы не стал выбирать по принципу – где свободнее. Можно зайти пятнадцатым и стать лидером. «Непервым» быть даже легче. Первый «пробивает» дорогу, следующий – снимает сливки.

Хотелось бы, чтобы в области было больше производства, или хотя бы сервисных компаний. Как правило, малое число последних говорит о том, что местный потребитель еще не «дорос» до качественного сервиса, на котором можно достойно зарабатывать. Видимо, придется ждать, пока «дорастет». А пока многое приходится покупать и заказывать за пределами региона.

Как бизнесмен, я имею определенные принципы: никогда не буду зарабатывать, принося вред здоровью других людей, на несчастных, на губительном отношении к природе. Лучше пойду работать простым рабочим, чем продавать алкоголь, сигареты или воровать лес.

“
Много лет занимаюсь собственным бизнесом. И не одним – вкладываю в различные направления. У меня бизнес-опыт и в транспортной логистике, и в мебельном производстве.
Но самый успешный – это IT-консалтинг и производство строительных материалов. Эти два бизнеса действуют до сих пор.

паратов в 1,5 раза, а эксплуатационные расходы – в 2 раза.

– Насколько перспективно сегодня добывающее производство?

– А какие еще отрасли в России сегодня работают? Пока есть ресурсы – требуется их добывать и перерабатывать, значит, востребовано и машиностроение.

– Не пришла ли пора переключаться на другие рынки сбыта?

– Мы пока не рассматриваем другие рынки сбыта. Наша продукция и так в основном экспортируется за рубеж – в 17 стран мира. Мы рассматриваем только

стрела полетит выше других

– Какие качества, на ваш взгляд, позволяют добиться успеха в качестве управленца? Чем они отличаются от тех, что необходимы собственнику бизнеса?

– Да, это разные роли – собственник и управленец.

Собственник должен быть больше лидером-холериком, он может себе позволить больше рисковать (ведь это его капитал), он может позволить себе «взрываться» идеями, поларно менять направления и т.д.

Управленец же (особенно крупного предприятия) должен быть больше флегматиком, системным менеджером-интегратором, великим конструктором – чтобы скрупулезно строить империю, но помнить, что над ним – стратегия акционеров, а за ним – коллектив.

Очень сложно переключаться между собственником и топ-менеджером. Я для этого разделяю не только рабочее время, но и офисы и даже телефоны: чтобы было четкое разграничение между собственными биз-

нес-проектами и работой наемного менеджера.

– Наверняка, продолжаете следить за положением малого бизнеса в регионе. Пусть уже и не в должности чиновника...

– С точки зрения бывшего руководителя этого направления могу сказать однозначно – областное правительство многое делает для развития малого и среднего бизнеса в регионе.

Полноценно работает Гарантийный Фонд, развиваются фонды микрокредитования, финансовая господдержка стала ощутимее. Причем денег на компенсацию затрат по подключению электро-мощностей, по повышению энергоэффективности, на компенсацию лизинговых и кредитных платежей выделяется больше, чем поступает заявок на конкурсы.

Значительна и поддержка начинающих и действующих инновационных компаний.

Понимаю, что еще остаются сложности по

земельным вопросам, что нужен полноценный технопарк, что нужен инкубатор с промышленными площадями и т.д. Но ситуация сегодня несравнимо лучше, чем была 8-10 лет назад.

– Знаю, вы занимаетесь горным туризмом, альпинизмом. Как это влияет на деловую сферу жизни? Выработывает ли качества, которые полезны для ведения дел?

– Я бы сказал, что меня увлекают географические экспедиции, а альпинизм – крайняя степень проявления таких экспедиций. Тур по Непалу, остатки цивилизаций ацтеков и майя – все это сильно повышает уровень развития личности, позволяет переоценить блага.

Но самое главное – сложности предстоящих и пережитых экспедиций делают текущие проблемы и задачи менее сложными, проще реализуемыми. Если вы считаете, что вам трудно починить крышу цеха имеющимися средствами, подумайте о том, что кто-то сейчас за-



Фото из архива В.Лачкарева

мерзает на высоте 5800 метров в Гималаях на краю пропасти без спутниковой связи. И сразу поймете, что починить крышу – не так-то уж и сложно.

Естественно, что по возвращении ты ставишь более высокие цели и добиваешься их. Как говорится, целься в Солнце – возможно, твоя стрела не достигнет цели, но полетит выше других.

А еще подготовке к каждой экспедиции предшествуют не только физические и психологические тренировки. Каждое путешествие – повод навести порядок в делах, «подбить счета», потому что на 100% никогда не известно – вернешься или нет.

Но самое приятное в этих экспедициях – знакомства. Там ведь нет случайных людей. Это определенный фильтр: все, кто там встречается, уже чего-

то добились в обычной жизни, но ищут большего.

– Можно ли это назвать отдыхом? Или вы отдыхаете как-то иначе?

– Отдых для меня – побыть с детьми, съездить на Байкал с душевной компанией, посидеть у костра. Да просто побыть дома – уже приятно.

Никита Змановский,
Газета Дело

ОБСЛУЖИВАНИЕ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ

ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПОДХОД К КАЖДОМУ КЛИЕНТУ

ДЕПОЗИТЫ
до
10,5%

20% СКИДКА
от Вашего
текущего тарифа

или

КОНВЕРТАЦИЯ
от
0,2%
от курса ММВБ

от
0,05%
РАБОТА
с наличными

Иркутск
Степана Разина ул., 6



Юниаструм Банк®
Группа компаний Банка Кипра

8-800-333-04-04
www.uniastrum.ru

КБ «ЮНИАСТРУМ БАНК» (ООО). Генеральная лицензия Банка России № 2771.

ВТБ: время перемен

В декабре 2012 года исполняется ровно 20 лет с тех пор, как было создано отделение «Внешторгбанка» в Иркутске. С какими результатами завершается юбилейный для ВТБ в регионе год, как банк привлекает и удерживает крупных клиентов, а также на какие отрасли делает ставку при кредитовании среднего бизнеса, рассказывает руководитель дирекции ВТБ по Иркутской области Александра Макарова.



– В СМИ немало информации о происходящих переменах в ВТБ. Расскажите подробнее о текущей реформе филиальной сети банка.

– В 2011 году стартовала реформа региональной сети банка ВТБ, которая нацелена на то, чтобы точки продаж сконцентрировались больше именно на продажах, на бизнесе. И с этой целью в июне 2012 года началась реорганизация филиальной сети банка. Так, на начало нынешнего года филиальная сеть ВТБ насчитывала 51 филиал в разных городах России (без учета Северо-Западного федерального округа). К марту следующего года по стратегическим планам ВТБ должно остаться 7 базовых филиалов – по одному в федеральных округах, остальные филиалы превратятся в региональные операционные офисы.

Первым в этой реформе стал челябинский филиал банка – он в качестве операционного офиса присоединился к филиалу в Екатеринбурге в июне текущего года. Вторая волна преобразований в сентябре затронула подразделения ВТБ в Калуге, Брянске, Волгограде – они стали операционными офисами филиалов в Воронеже и Ростове-на-Дону. После чего была третья волна, в которую в октябре вошел и Иркутск.

В связи с этим на сегодняшний день мы являемся операционным офисом филиала ВТБ в Красноярске. Также вместе с нами были преобразованы подразделения банка в Тюмени, Рязани, Саранске и Саратове. Кроме того, уже созданы три Центра операционной поддержки – в Воронеже, Улан-Удэ и Нижнем Новгороде – в которых консолидируются операционные и бэк-офисные функции всех филиалов и офисов.

Одна из задач реорганизации – оптимизация расходов филиальной сети. Подсчитано, что расходы по реформе окупятся в течение трех лет и каждый последующий год будут давать банку экономию в 1,2 млрд руб. Главная же цель реформы – больше внимания именно бизнесу, ожидается, что доля ВТБ на рынке кредитования в среднем по России увеличится до 6,5% с нынешних 5,5%. Сегодня региональная сеть обслуживает более 80 тысяч клиентов по всей России. В течение 2012 года банк выдал кредитов в общей сложности на 700 млрд рублей, и на 200 млрд руб – гарантий и аккредитивов.

– Первые лица ВТБ уже заявили, что промежуточные итоги реформы удовлетворительны, реорганизация проходит в штатном режиме. Как

именно она отражается на клиентах ВТБ, расскажите в вашем примере?

– Иркутский филиал ВТБ официально работает в статусе операционного офиса филиала в Красноярске с 29 октября. Базовому филиалу мы передали функции по ведению бухгалтерского сопровождения нашей точки продаж, а расчеты постепенно передаются в Центр операционной поддержки в Улан-Удэ. Действительно, переход в новый статус мы провели без каких-либо сбоев. Никаких изменений для клиентов в связи с переходом филиала в новый статус не происходит, это ведь наши внутренние процедуры. Главное, что несколько не уменьшился объем предоставляемых банком услуг. Мы по-прежнему осуществляем расчетно-кассовое обслуживание, валютный контроль. Весь кредитный процесс также остается у нас: начиная от приема заявок, экспертиз и заканчивая оформлением кредитных решений.

– Ряд банков тоже оптимизируются... Это общая для банковского рынка тенденция?

– Да, это общероссийская тенденция. Мы не первые, кто проходит через подобную реформу и, думаю, что не последние. Реорганизация в свое время коснулась ряда банков

(ВТБ24, АЛЬФА-банк, Промсвязьбанк), кто-то ее переживает сейчас (Открытие, УРАЛСИБ), реорганизуется подразделения и Сбербанк. В связи с тем, что банковский бизнес очень консервативен и зарабатывать на разнице в процентных ставках можно только до определенного предела – приходит время, когда нужно задуматься об экономике, оптимизировать расходы, что наиболее предусмотрительные банки сейчас и делают.

– В этом году ВТБ увеличил свою долю в ОАО ТрансКредитБанк до 99,6%, объявлено о планах по интеграции ТКБ в Группу ВТБ. Перемены на рынке банковских услуг Приангарья совсем скоро?

– Действительно, в течение 2013 года произойдет полная интеграция ТКБ в Группу ВТБ. Согласно планам, уже в первом квартале следующего года мы присоединим точки продаж Транскредитбанка в городе Иркутске: в ВТБ будет передан корпоративный бизнес этого банка, розничный блок пойдет в ВТБ24. В ноябре 2013 года бренд ТКБ с рынка официально уходит. Пока рано говорить, насколько увеличится количество наших клиентов. Клиенты ТКБ, в том числе средний и малый бизнес, будут сегментированы и распределены между ВТБ и ВТБ24 в зависимости от

объемов выручки компаний. Мы, в свою очередь, ожидаем, что начнем работать с таким крупным и стратегическим партнером, как Российские железные дороги в лице ВСЖД.

– С какими показателями ВТБ в Иркутске заканчивает этот финансовый год?

– Кредитный портфель операционного офиса ВТБ в Иркутске по состоянию на 1 ноября нынешнего года составил 4,12 млрд руб, что на 47% больше, чем на аналогичную прошлогоднюю дату, когда показатель достигал 2,728 млрд руб. По сравнению с прошлым годом выросли потребности клиентов, вместе с тем повысились и их рейтинги, что позволило привлекать им ресурсы в объемах больших, чем годом ранее. В основном бизнес берет займы на пополнение оборотных средств, реже – на инвестиционные проекты, на модернизацию, но такие кредитные заявки тоже есть.

Кредитный портфель по клиентам среднего бизнеса – напомним, это компании с выручкой от 300 млн руб до 10 млрд руб – увеличился за этот год на 49% и составил на 1 ноября порядка 3 млрд руб. В целом по объемам кредитования среднего бизнеса Иркутск среди точек продаж Сибирского федерального округа занимает лидирующие позиции, а по всей филиальной сети банка мы входим в десятку лидеров.

– Компании из каких отраслей обслуживаются в ВТБ?

– Отраслевая принадлежность наших клиентов сохраняется примерно той же: 55% составляют предприятия торговли, далее идут строительство и сделки с недвижимостью – примерно 12%, связь и информационные технологии – около 9% и лесная отрасль – где-то 6%.

– В этом году в банке особенно выросла доля клиентов из числа среднего бизнеса?

– У нас с точки зрения стабильной динамики этот год действительно очень хорош для среднего бизнеса, но и для крупного он оказался, пожалуй, лучшим с кризисных времен.

К примеру, именно в этом году мы привлекли в банк и стали обслуживать такие Группы компаний, как «Сервико» и «Крайс-Нефть». Год назад к нам пришла ГК «Парламент-А» (АЗС «ОМНИ»). Постоянными клиентами ВТБ в Иркутске являются ГК Истлэнд, Саянскхимпласт, Компания Востсибуголь, Байкалвестком, Масложиркомбинат, Иркутскэнерго, Мясокомбинат Иркутский, Аделаида+, Энерпред, АДМ, ВЛРП, Алмаз, Капиталь и многие другие.

– Какие они – крупные клиенты?

– Крупные клиенты – это особая категория. Во-первых, они сотрудничают, как правило,

не с одним банком, а сразу с несколькими. Плюс они всегда находятся в поиске самых лучших условий – на это у них и существуют профильные финансовые службы.

– Но ведь из-за разницы в один процентный пункт крупная компания не станет менять банк?

– Что вы! Для крупного клиента один процентный пункт – это очень много. И из-за 0,3 пункта могут менять финансовое учреждение. Ведь суммы займов у крупного бизнеса исчисляются не десятками, а сотнями миллионов и даже миллиардами. Одно дело, когда речь о проценте от тысячи рублей – тогда, действительно, 1% – это не много. Другое дело, когда 1% от миллиарда – а это уже 10 миллионов рублей.

– ВТБ активно работает с компаниями, ведущими внешнеэкономическую деятельность. В этом сегменте тоже наблюдается рост?

– ВТБ в Иркутске обслуживает около 15% всей внешнеэкономической деятельности предприятий Приангарья. В качестве агента валютного контроля мы выступаем для предприятий самых разных отраслей экономики – прежде всего это нефтяная промышленность, лесопромышленный комплекс, туристический бизнес, химпром и пищепром, торговля. Приятно видеть, что на протяжении всего года наши партнеры в этом направлении стабильно и уверенно росли. Приведу цифры: за 10 месяцев 2012 года общий объем внешнеэкономических операций наших клиентов составил 4,383 млрд руб, тогда как за весь предыдущий год этот показатель равнялся 3,738 млрд руб.

Среди почти 40 стран, с которыми работают наши клиенты, лидирующие позиции по ВЭД по-прежнему занимает Китай – это порядка 30% от объема всех сделок. Также среди лидеров по итогам третьего квартала оказались такие страны, как Швейцария и Сингапур.

– Какие еще продукты показали в этом году значительные темпы роста?

– Объем документальных операций, действовавших по состоянию на 1 ноября, составил 148 млн руб – это в 3 раза больше аналогичного прошлого года. В том числе значительно – в 7 раз – выросло количество импортных аккредитивов (платежных обязательств банка, выдаваемых по поручению клиента-импортера в пользу контрагента-экспортера). Для предприятий, ведущих внешнеэкономическую деятельность, продукт очень хорош: он позволяет, во-первых, минимизировать свои риски; во-вторых, сильно сэкономить с точки зрения процентных ставок, поскольку такие операции дешевле обычного кредитования. Добавлю, что ВТБ является членом Международной торговой палаты, имеет разветвленную сеть в виде 15 собственных иностранных банков, а также имеет корреспондентские отношения с 2000 банков-корреспондентов в общей сложности в 110 странах мира.

Гарантийный портфель за те же 10 месяцев составил

338 млн руб, что в 4 раза превышает показатель прошлого года. При этом количество гарантийных сделок выросло в 2 раза. Самым большим спросом пользуются гарантии обязательств по контрактам, когда банк по поручению принципала гарантирует оплату за клиента, в случае если последний не выполнит свои обязательства. Как правило, такая гарантия действует на две недели дольше, чем срок действия самого контракта.

Выступая гарантом, мы подтверждаем финансовую состоятельность клиента. В качестве примера приведу сделки, когда при нашем непосредственном участии региональная авиакомпания приобрела два самолета АН-148. В ближайшее время еще будут подобные сделки, что положительно отражается на развитии авиаперевозок в Приангарье.

– С чем связываете впечатляющий рост числа гарантийных сделок?

– Дело в том, что в этом году было внесено несколько изменений в законодательство. Раньше по исполнению контрактов и выполнению работ у многих предприятий было право выбора – либо гарантийная операция либо поручительство. В этом году законом запретили поручительство.

В общем-то, это понятное и логичное решение: поручительство стоило дешевле, и большинство предпринимателей пользовались этой формой гарантии, хотя на самом деле за этой формой гарантии ничего не стояло, и, по сути, она ничего не гарантировала.

Сегодня, чтобы принять участие в тендере крупной государственной или частной компании, предпринимателю нужно обеспечить себя банковской гарантией. При этом подходят не все банки – гарантии мелких банков с недостаточным объемом капитала, низким рейтингом попросту не принимаются. А вот у крупных банков с высоким рейтингом надежности объем гарантийных сделок за этот год существенно вырос.

– В этом году еще один крупный игрок банковского сектора – Сбербанк – продал часть госпакета акций. Планирует ли что-то подобное ВТБ?

– Это намерение – разбавить долю государства в капитале банка – было реализовано нами еще в 2008 году, когда было проведено IPO ВТБ. К сожалению, в тот момент прогнозные планы нарушил кризис. Но сейчас, когда ситуация более-менее выправилась, этот тренд правительства – увеличить в капитале банка долю внешних контрагентов и уменьшить свою – безусловно, продолжится.

– Ваш банк ставит амбициозные цели, но любой успех зависит от слаженной работы всего коллектива. Можете рассказать о команде банка ВТБ?

– Залог успеха любой финансовой организации – это слаженная профессиональная команда. Именно такие люди работают в ВТБ.

Семен Варягов,
Газета Дело

Команда ВТБ

Отдел оформления и сопровождения операций



Александра Макарова:

– Здесь выдаются кредиты, оформляются депозиты. В целом все, что происходит в банке – проходит через этот отдел, здесь концентрируется. Сейчас в банке идет одновременно порядка 6 реорганизационных процессов. Для того чтобы клиент этого не

почувствовал, сотрудникам приходится прикладывать значительные усилия – в некоторые периоды они работают буквально «от зари до зари». К примеру, если это конец месяца – то до 12 ночи. Стабильность обеспечивает, в первую очередь, профессионализм сотрудников.

Отдел по работе с клиентами



Начальник отдела по работе с клиентами операционного офиса ВТБ в Иркутске Елена Платина:

– Компании часто передают своим партнерам, как им понравилось работать с тем или иным банком в каком-то конкретном случае – по такой рекламе бизнес все чаще и чаще приходит в банк сам. Приходят и говорят: вот наши партнеры рассказали, что вы так классно провели сделку, давайте вы и с нами посотрудничаете! Приятно, что в последнее время это уже стало доброй традицией.

Лидером в вопросе кредитования по-прежнему остается торговля – больше половины всех выданных кредитов. И рост продолжается. К сожалению, производство этим похвастаться не может. И причина в том, что в Иркутске в принципе довольно мало производственных компаний. Мы бы очень хотели развивать кредитование производства, выдавать долго-

срочные займы на инвестиционные проекты, но кредитоспособного производства в области пока чрезвычайно мало.

Та же ситуация сложилась и в строительном секторе. В нашем клиентском диапазоне – компании с оборотом от 300 млн до 10 млрд руб – строительных компаний с рабочими проектами очень мало. Между тем головным офисом как раз разрабатывается нормативная документация для упрощенного порядка кредитования банком именно строительных проектов. Признаюсь, банк только заходит в этот сектор в Иркутской области, и опыта у нас пока мало, но могу сказать точно – ВТБ нацелен на то, чтобы увеличить свою долю на этом рынке, намерен активно кредитовать строительную отрасль нашего региона.

Отдел кредитования

Александра Макарова:

– Сотрудники этого отдела обрабатывают заявки клиентов, анализируют финансовое состояние потенциальных заемщиков. И уже после банк решает, может этот клиент кредитоваться в ВТБ или нет, и в каких объемах.

Начальник отдела кредитования операционного офиса ВТБ в Иркутске Андрей Плата:

– Ряд банковских специалистов после кризиса пересмотрели свое отношение к залогу. В частности, к недвижимости – 3-4 года назад даже самые привлекательные объекты им не удавалось реализовать оперативно. Вы похожим образом изменили отношение к залогу?

– Нет, недвижимость по-прежнему остается наиболее привлекательным залогом для нас. Возможно, сложности с залогами у банков возникали из-за их неправильной оценки. У нас таких проблем не было: мы всегда оценивали залоги достаточно жестко. Допустим, даже сейчас дисконт в оценке залогового имущества у нас



составляет от 25% до 50% от его рыночной стоимости.

Что касается привлекательности недвижимых залогов, есть два фактора, которые выводят их в лидеры. Во-первых, это всегда достаточно дорогие активы – одно помещение может обеспечить сразу очень крупный кредит, в то время как для обеспечения этой же суммы

потребуется несколько единиц транспорта.

Во-вторых, несмотря на свою высокую стоимость, недвижимость достаточно дешева для клиента в вопросе оценки и страхования. А вот транспорт или оборудование сильно удорожат для клиента эффективную ставку по кредиту за счет того, что ему дорого обойдется страхование этих активов.

Группа сопровождения крупных клиентов

Александра Макарова:

– Эти люди работают с самыми крупными клиентами нашего региона, с бизнес-элитой – к примеру, с такими компаниями, как Иркутскэнерго, Байкалвестком, Востсибуголь, Саянскхимпласт и др.

Директор группы сопровождения крупных клиентов операционного офиса ВТБ в Иркутске Татьяна Москвитина:

– Что нужно сейчас, чтобы привлечь и удержать крупного клиента?

– Каждый из них ищет лучших условий для себя. Но не меньшее значение имеет и личное отношение менеджера, к каждому клиенту нужен особый подход. Кредитные продукты – это, безусловно, локомотив любых взаимоотношений с клиентом. Поэтому ставка по ним – основополагающий фактор при выборе банка. Но это правило действует далеко не в 100% случаев.

У нас есть клиенты, которые на время перестают у нас кредитоваться, но при этом остаются нашими клиентами по другим продуктам – РКО, валютные операции, депозиты, гарантийные операции. И в какой-то момент это сотрудничество является причиной того, что клиент к нам возвращается, чтобы кредитоваться опять. Бывает, что на какой-то промежуток времени клиент не остается ни на каких операциях с банком в принципе, но поддерживает с нами отношения и, как только появляется интересное



предложение, – вновь возвращается.

– Крупный клиент, как правило, сильно избалован вниманием партнеров. Но, возможно, были случаи, когда специалистам вашего банка даже их удавалось приятно удивить оперативностью работы, лояльным отношением, ставкой?

– Конечно, такое случалось. Например, когда в 2008 году в кризис встал вопрос дефицита бюджета области, только банк ВТБ

оказался готов выдать необходимый областному правительству кредит. При этом за рекордные две недели. А согласование займа, к слову, проходило на уровне Министерства финансов России.

Наши клиенты знают, что мы всегда идем им навстречу. И если мы предложили им определенные условия, они понимают, что этот вариант – самый лучший. Что мы сделали все, чтобы, допустим, облегчить им ковенантный пакет.

Минус на плюс

На рынке вкладов две новости: одна – хорошая, другая – плохая. Начнем, как водится, с хорошей: страховка по вкладам будет увеличена до 1 млн руб. Таким образом государство решило позаботиться о гражданах, несущих деньги в банки под высокие ставки.

До миллиона

Минфин разработал изменения в закон о страховании вкладов физлиц в банках РФ, предусматривающие увеличение предельного размера страхового возмещения по вкладам до 1 миллиона рублей с нынешних 700 тысяч рублей и введение повышенных отчислений в фонд обязательного страхования вкладов для банков, привлекающих депозиты по завышенным ставкам. Об этом свидетельствует проект закона, опубликованный на сайте Минэкономразвития.

За последние четыре года, в течение которых применяется предельный размер страхового возмещения в 700 тысяч рублей, сформировалось несколько факторов, позволяющих говорить о необходимости корректировки этого показателя, отмечается в пояснительной записке к законопроекту.

Во-первых, уровень защищенности вкладчиков в результате инфляции снизился. По предварительным оценкам, к концу 2012 года возмещение по вкладам в эквиваленте, приведенном к 1 октября 2008 года, будет составлять 500 тысяч рублей. То есть за четыре года оно девальвировалось почти на 30%. При этом номинальные доходы населения за это же время выросли на 50%,

что приводит к укрупнению вкладов.

Кроме того, после кризиса 2008 года в мире прошло повышение гарантий по вкладам в качестве превентивной меры по поддержанию стабильности банковского сектора. В результате сегодня уровень защищенности вкладчиков в России существенно отстает не только от экономических развитых стран, но и от ряда стран СНГ (Азербайджан, Казахстан, Украина).

Подравнять налоги

Есть и не такие радостные для вкладчиков изменения в законодательстве. Планируется ввод налога на крупные вклады. Минфин готовит предложения по уравниванию условий налогообложения процентных доходов физлиц от банковских депозитов, акций и облигаций. «Сейчас по банковским депозитам не происходит налогообложения, если ставка не выше ставки рефинансирования плюс пять процентных пунктов, а для процентов по облигациям налогообложение общее, – поясняет глава ведомства Антон Силуанов. – Надо уравнивать налогообложение по депозитам, акциям и облигациям». По его словам, в настоящее время ведомство готовит предложения по этому вопросу. «Мы считаем, что

нужно установить такую планку, порог, ниже которого налогообложение не предусматривается. Если человек – мы говорим о физическом лице, об обложении подоходным налогом – получает с вклада или с процентов по акциям, облигациям сумму до 1 млн руб в год, предположим (этот вопрос еще будет обсуждаться), она не должна налогооблагаться, – отметил он. – Если больше 1 млн руб, то это уже крупные инвестиции, которые вполне могли бы и заплатить налоги».

Предложение Минфина о налогообложении доходов физлиц по крупным депозитам может привести к оттоку из банков VIP-клиентов. Эксперты предупреждают, что богатые россияне предпочтут другие виды инвестиций, притом за пределами России.

Вклад под елкой

Пока нововведения не приняты, вкладчики спокойно готовятся к новогодним каникулам. Поэтому банки, ожидая, что в новогодние праздники все без исключения ждут подарков, решили для тех, кто только планирует открыть вклад – не только повысить ставки, но и приготовить подарки. Мы расскажем о наиболее интересных предложениях в Иркутске.

Так, НОМОС-БАНК в этом году решил ввести не только

традиционный новогодний депозит с повышенными ставками, но и впервые сделать своим клиентам-вкладчикам новогодние подарки. Банк повысил процентные ставки по всей линейке срочных вкладов в рублях для физических лиц на 0,3 процентных пунктов (п.п.). Кроме того, банк проводит новогоднюю акцию – клиенты, открывшие до 25 декабря вклад от 250 тысяч рублей, получат подарочный сертификат номиналом 1 тысяча рублей (количество подарочных сертификатов зависит от суммы вклада). «Мы понимаем, что каждый наш клиент – уникален, поэтому мы дарим сертификат, а это возможность выбрать подарок самим, исходя из своих пожеланий и предпочтений, в одном из известных российских интернет-магазинов. Подарки получают и те, кто открыл вклад в отделении НОМОС-БАНКа, и те, кто оформил депозит в интернет-банке НОМОС-Линк», – отметил Александр Базанов, директор департамента разработки и сопровождения продуктов розничного бизнеса НОМОС-БАНКа.

Подарки всем клиентам, открывшим любой вид вклада с 3 по 29 декабря 2012 года, дарит и «Байкалкредобанк». А банк «Открытие» в преддверии Нового года предлагает своим клиентам открыть новый сезонный вклад «Новогодний фристайл 2013». Вклад обеспечивает клиентам свободное распоряжение своими накоплениями – условиями вклада предусмотрена возможность пополнения без ограничений по сумме и сроку, а также возможность совершения расходных операций до суммы неснижаемого остатка без потери накопленного дохода. Вклад «Новогодний фристайл» можно открыть в период с 1 декабря 2012 года по 28 февраля 2013 года

Сбербанк России с 1 декабря повысил ставки по депозитам, открываемым через интернет, на 0,5 п.п. годовых, а по сберегательным сертификатам для физлиц от двух лет и суммой от 50 тысяч рублей – на 0,25 п.п. Теперь максимальная ставка по вкладу «Сохраняй Онл@йн» составляет 9,75% годовых, в то время как по этому же вкладу, открываемому через офис банка, ставка составляет 8,75% годовых.

«Братский народный банк» с 28 ноября предлагает физическим лицам разместить свои свободные средства на вкладе «Народный». Новые условия данного вклада обеспечат доходность вложенных средств (с учетом капитализации процентов) до 11,5% годовых.

«Восточный экспресс банк» продолжает поощрять постоянных клиентов. С 15 ноября на особые привилегии могут рассчитывать не только вкладчики – физические лица, но и корпоративные клиенты банка. Теперь при переоформлении депозита (при условии завершения срока договора предыдущего вклада) постоянным клиентам банк дарит дополнительные проценты – плюс 0,2 п.п. годовых.

Связь-Банк с 1 ноября 2012 года предлагает клиентам срочный вклад «Растущий резерв», который гарантирует до 12% годовых в рублях. К одним из главных преимуществ нового депозита можно отнести увеличение процентной ставки каждые 3 месяца и возможность досрочного расторжения вклада без потери процентов.

ЗАО «Банк ФИНАМ» в преддверие Нового года представил новый вклад «МАКСИМУМ+» с привлекательными процентными ставками – до 12,5% в рублях. Вклад можно оформить на любой срок в диапазоне от 31 до 731 дня с возможностью дальнейшей автоматической пролонгации. Минимальная сумма вклада – всего 10 тыс руб.

Перед Новым годом ВТБ24 в Иркутской области поднял ставки по вкладам до 12%. С 15 ноября 2012 года регионов стартует предновогодняя кампания ВТБ24 по вкладам. Банк увеличивает ставки по базовым продуктам на 1-2 процентных пункта до максимальных 12% (по депозиту «ВТБ24 — Растущий доход»). Изменения коснутся вкладов «ВТБ24 — Свобода выбора» (в тч. «ВТБ24 — Свобода выбора — Приоритет», «ВТБ24 — Свобода выбора — Привилегия») на срок от 91 до 545 дней и «ВТБ24 — Растущий доход» на срок 3 года. Доходность, в зависимости от вида и суммы вклада, увеличится на 1-2 процентных пункта и достигнет 12% (ставка по депозиту «ВТБ24 — Растущий доход» на третий год).

«В декабре сберегательная активность граждан традиционно очень высока: на этот месяц приходится около 20-25% годового притока банковских депозитов», — резюмирует вице-президент, заместитель директора департамента розничного бизнеса ВТБ24 Юлия Деменюк.

Иван Усольцев,
Газета Дело

По данным SIA.RU, в IV квартале 2012 г банки Иркутска продолжали плавно поднимать ставки. В приведенной ниже таблице указана максимальная для соответствующих сроков и сумм доходность по вкладам в иркутских банках. Более подробные условия открытия вкладов, пополнения, операций по частичному снятию можно узнать в банках или на сайте www.sia.ru.

Вклады месяца

Вклады в рублях

Иркутск, 27.11.2012, www.sia.ru

Вклад	Минимальная сумма (руб.)	Выплата процентов	Пояснение	Дополнительно					
БКС ПРЕМЬЕР, т.40-60-80									
Инвестиц.	от 30 000	По аявк.	Нет	Процентная ставка (% годовых)	31 дн	61 дн	91 дн	181 дн	270 дн
				Сроки вклада:	31 дн	61 дн	91 дн	181 дн	270 дн
				Сумма вклада: от 30000 RUR	14,00	13,00	12,00	11,00	10,50
				Сумма вклада: от 30000 RUR	13,00	12,00	11,00	10,00	9,80
				Сумма вклада: от 30000 RUR	12,00	11,00	10,80	9,70	9,50
				Пропорции вношений в продукт:	30% депозит/70% ПИФ	40% депозит/60% ПИФ	50% депозит/50% ПИФ		
1. Депозит + ПИФ. 2. Выплата процентов: в конце срока. 3. Дополнительные взносы не предусмотрены. 4. Частичное снятие депозита в течение всего срока депозита, неограниченное число раз, при условии сохранения минимальной суммы депозит. 5. При досрочном возврате депозита проценты рассчитываются по ставке «До востребования». 6. Денежные средства в депозит принимаются только в день приобретения паяв однои или нескольких паевых инвестиционных фондов под управлением Закрытого акционерного общества «Приватизационная компания «Сбербанк России» через ОАО «СБС Банк» в качестве агента по приему заявок на приобретение, погашение и обмен паяв на общую сумму равную или превышающую сумму депозита или совокупную сумму нескольких депозитов в рублях или рублевый эквивалент суммы депозита (+ев) в валюте (доллары США и евро) по курсу ЦБ. Минимальная сумма ПИФ – 50 000 рублей. 7. Выгодный тендер – депозит + ПИФ! Позволяет получить максимальный доход в короткий срок – ставка по 14,5% годовых.									

ВОСТОЧНЫЙ ЭКСПРЕСС БАНК, т. 8-800-100-7100										
Восточный Экспресс-Банк	30 000 руб.	Ежемесячно	Нет	Процентная ставка (% годовых)	с учетом капитализации					
				Сроки вклада:	12 мес.	24 мес.	36 мес.	12 мес.	24 мес.	36 мес.
				Сумма вклада: от 30000 до 250000 RUR	10,80	10,90	11,00	11,35	12,12	12,96
				Сумма вклада: от 250000 до 650000 RUR	11,00	11,10	11,20	11,57	12,36	13,24
				Сумма вклада: от 650000 до 1000000 RUR	11,20	11,30	11,40	11,79	12,61	13,52
1. Проценты начисляются и выплачиваются ежемесячно, невостребованные проценты капитализируются; проценты начисляются со дня вклада. 2. Пополнение невозможно. 3. Возможность досрочного востребования вклада до истечения срока вклада, при сохранении минимального остатка в размере 90% от денежных средств на счете вклада на момент отзыва. 4. При полном досрочном отзыве вклада проценты за весь срок хранения средств начисляются по ставке вклада «До востребования». Примечание: если в период фактического хранения средств эта ставка измененная, то для расчета процентов применяется каждое значение ставки пропорционально сроку ее действия. 5. Пролонгация невозможна. 6. Каждому владельцу дебетовой карты в подарок! Кроме обычных операций, предусмотренных для дебетовой карты, вы можете: снимать проценты по вкладу (если при оформлении вклада выбрана опция «Переводление процентов на карту»); получить вклад по окончании срока его действия или в случае досрочного отзыва.										

ВОСТСИБТРАНСКОМБАНК, т.286-323									
Востсибтранскомбанк	от 10 000	По аявк.	Нет	Процентная ставка (% годовых)	200 дн				
				Сроки вклада:	200 дн				
				Сумма вклада: от 10000 RUR	10,00				
1. Проценты начисляются со дня, следующего за днем поступления в банк суммы вклада, и до дня ее возврата Вкладчику включительно. Начисленные проценты выплачиваются путем присоединения к основной сумме вклада по истечении срока вклада, указанного в договоре. 2. Пополнение невозможно. 3. Частичное снятие: невозможно. 4. В случае досрочного востребования вклада до истечения срока 200 дней проценты на вклад начисляются по ставке вклада «До востребования», действующей в банке на момент возврата вклада. 5. Пролонгация невозможна. 6. Каждому владельцу дебетовой карты в подарок! Кроме обычных операций, предусмотренных для дебетовой карты, вы можете: снимать проценты по вкладу (если при оформлении вклада выбрана опция «Переводление процентов на карту»); получить вклад по окончании срока его действия или в случае досрочного отзыва.									

При подготовке таблицы использована информация, предоставленная банками, имеющими лицензию и иные документы, необходимые для ведения соответствующей вида деятельности. Редакция Газеты Дело не несет ответственности за достоверность опубликованной в таблице информации. Публикация в таблице цен и условий не означает безусловного обязательства банков оказывать услуги в соответствии с указанными ценами и условиями. Прежде чем открывать вклад в банке, следует внимательно ознакомиться с условиями договора.

Вклады для физлиц. Иркутск																Данные на 23.11.2012, www.sia.ru	
Банк	Максимальные ставки по действующим вкладам, % годовых																
	до 100 000 руб					от 100 001 до 700 000 руб					от 700 001 руб и выше						
	3 мес	6 мес	9 мес	1 год	2 года	3 мес	6 мес	9 мес	1 год	2 года	3 мес	6 мес	9 мес	1 год	2 года		
Азиатско-Тихоокеанский Банк	8,80	10,00	10,50	11,10	11,15	8,80	9,80	9,80	11,00	11,10	9,00	10,20	10,20	12,05	11,50		
АНБ "СОЮЗ"	8,80	9,90		10,45	9,45	8,80	9,90		10,45	9,45	8,80	9,90		10,45	9,45		
	9,90*	11,15*		12,00*	10,40*	9,90*	11,15*		12,00*	10,40*	9,90*	11,15*		12,00*	10,40*		
АЛЬФА-БАНК	7,30	9,00	8,20	9,50	9,00	7,40	9,00	8,30	9,50	9,10	7,70	9,00	8,60	9,50	9,40		
БайкалБанк	7,34*	9,17*	8,43*	9,92*	9,82*	7,45*	9,17*	8,54*	9,92*	9,94*	7,75*	9,17*	8,85*	9,93*	10,30*		
БайкалИнвестБанк	6,50	9,60	9,60	11,50	10,05	5,75	7,25		8,50	9,00				11,00			
Байкальский банк Сбербанка России	6,75	7,75	7,75	9,00	9,00	8,25	9,25	9,25	9,25	9,25	9,25	9,25	9,25	9,25	9,25		
Балтийский банк	5,25	5,50	6,25	6,25	7,00	5,75	6,00	6,75	6,75	7,50	6,00	6,25	7,00	7,00	7,75		
Балтийский Банк	8,75	9,00	9,10	9,15	9,25	8,75	9,00	9,10	9,15	9,25	8,75	9,00	9,10	9,15	9,25		
Банк "ОТКРЫТИЕ"	7,50	8,80		9,80	10,10	7,60	9,00		9,90	10,20	7,80	9,10		10,00	10,30		
Банк "Радикан"	6,75	8,00		8,00	8,25	6,75	8,00		8,00	8,25	6,75	8,00		8,00	8,25		
Банк "ФИНАМ"	8,50	8,50	12,00	12,50	12,50	8,50	8,50	12,00	12,50	12,50	8,50	8,50	12,00	12,50	12,50		
БАНК ИТБ (ОАО)	9,15	9,85		11,15	12,10	9,50	10,35	10,00	11,25	12,10	9,50	10,35	10,00	11,25	12,10		
				13,60*					13,60*					13,60*			
Банк Москвы	4,95	9,15	9,15	6,85	6,70	5,40	9,25	9,25	7,40	6,90	5,70	9,50	9,50	7,60	7,20		
Банк УРАЛСИБ	7,20	8,10	8,20	9,50	8,80	7,10	8,20	8,30	8,70	8,90	7,20	8,20	8,40	8,80	9,00		
БИНБАНК	7,20	8,70	9,10	9,70	10,30	7,30	8,80	9,40	10,20	10,50	7,50	9,10	9,60	10,50	11,05		
ВЛБАНК	7,00	8,00		11,50	11,50	7,00	8,00		11,50	11,50	7,00	8,00		11,50	11,50		
ВостСибтранскомбанк		10,00		10,50	11,00		10,00		11,00	11,50							
Восточный экспресс банк	7,34	9,92	9,92	11,67	12,12	7,75	10,36	10,36	12,13	12,61	8,86	11,15	10,36	12,79	12,61		
ВТБ24	5,75	7,90	9,60	9,60	8,05	6,05	7,90	9,60	9,80	8,15	6,55	7,90	9,60	9,80	8,65		
Дальневосточный банк	6,50	7,00	8,25	8,75		7,25	7,75	8,75	9,25		8,25	8,75	9,25	9,75			
Инвест-Экспанк	6,00	8,00	9,00	10,85		6,50	8,25	9,50	10,85		7,00	8,25	9,50	11,25	11,70		
КБ "Пойдем!"	6,10*	8,20*	9,25*			6,60*	8,45*	9,80*	11,00*		7,13*	8,45*	9,80*		12,17*		
КБ "Пойдем!"				9,00	11,00				9,00	11,00				9,00	11,00		
КРЕДИТ ЕВРОПА БАНК	6,50	8,10	8,50	8,70	9,45	7,00	8,50	9,00	9,20	9,95	7,50	9,00	9,35	9,50	10,25		
МДМ Банк	8,45	9,30	9,30	9,85	9,90	8,45	9,30	9,30	9,85	9,90	8,45	9,30	9,30	9,85	10,80		
Мой Банк		11,85		11,96		10,00	10,40	11,15	11,80		9,90	10,90	11,75	11,90			
МОСГОБЛБАНК	5,50	7,50	10,50	10,50		5,50	7,50	10,50	10,50		5,50	7,50	10,50	10,50			
МТС Банк	8,25	8,75	7,00	9,50	10,50	8,75	9,25	7,25	10,00	11,00	8,75	9,25	7,25	10,50	11,00		
Национальный резервный банк	5,00	11,00	11,00	11,30	12,50	5,20	11,00	11,00	11,30	12,50	5,40	11,00	11,00	11,30	12,50		
НБ "ТРАСТ"	9,85	11,10	11,50	12,00	10,80	10,50	11,10	11,50	12,00	11,00	10,55	11,50	11,50	12,00	11,50		
ОТП Банк	6,75	8,25		10,25	10,75	7,00	8,50		10,50	11,00	7,50	9,00		11,00	12,00		
Примсоцбанк	11,50	11,50	11,50	11,50	11,80	11,50	11,50	11,50	11,50	11,80	11,50	11,50	11,50	11,50	11,80		
			11,80*	12,00*	13,20*			11,80*	12,00*	13,20*			11,80*	12,00*	13,20*		
Промсвязьбанк	7,50	8,30	8,40	9,40	9,90	7,50	8,30	8,40	9,40	9,90	7,60	8,50	8,50	9,50	10,00		
Райффайзенбанк	8,00	10,00	4,30	10,00	6,20	8,00	10,00	4,50	10,00	6,40	8,00	10,00	5,10	10,00	6,70		
Ренессанс Кредит	9,75	10,50		12,00	12,00	9,75	10,50		12,00	12,00	9,75	10,50		12,00	12,00		
Ренессанс Кредит						9,75*	10,50*		12,00*	12,00*	9,75*	10,50*		12,00*	12,00*		
РОСГОСТРАХ БАНК	10,75	10,50	10,25	10,25	11,25	11,00	10,75	10,50	10,25	11,25	11,25	11,00	10,75	10,50	11,50		
Русский Стандарт	8,50	10,50	10,50	11,50	11,50	9,00*	11,00	11,00	12,00	12,00	9,00*	11,00	11,00	12,00	12,00		
	7,00	7,50		9,25	9,00	8,00	8,00		9,50	10,00	8,00	8,50		10,00	10,00		
				9,57*	9,74*		8,08*		9,84*	10,92*				10,92*	10,92*		
СНБ-Банк	9,00	9,00	9,00	3,00	12,10	10,00	10,00	10,00	3,25	12,10	10,00	10,00	10,00	3,50	12,10		
Совкомбанк	8,50	9,50	10,00	10,50	10,75	8,50	9,50	10,00	10,50	10,75	8,50	9,50	10,00	10,50	10,75		
ТранскредитБанк	6,80	7,60	7,60	7,60	8,30	6,80	7,70	7,70	8,00	8,80	6,80	8,45	8,45	8,80	9,30		
Трансинациональный банк	6,50	8,50		11,30	12,00	6,50	8,50		11,30	12,00	6,50	8,50		11,30	12,00		
		10,00		11,00	12,00		10,00		11,00	12,00		10,00		11,00	12,00		
Хоум Кредит		10,21*		11,57*			10,21*		11,57*			10,21*		11,57*			
Юниаструм Банк	10,75	10,75	11,25	12,00	12,00	10,75	10,75	11,25	12,00	12,00	10,75	10,75	11,25	12,00	12,00		

Сергей Четвериков: Финансы границ не знают

Большинство иркутян помнит Сергея Четверикова директором иркутского филиала одной крупной инвестиционной компании. Сегодня Сергей возглавляет Департамент по обслуживанию состоятельных клиентов «Открытие Премимум» в Москве. Корреспондент Газеты Дело расспросил у профессионала, каким образом банк привлекает состоятельных клиентов, отличаются ли иркутские продукты компании от московских, и сколько удалось заработать клиентам «Открытия» за прошедший год.

– Почему в начале 2008 года, когда все еще было хорошо – рынок рос, количество клиентов увеличилось в геометрической прогрессии – вы вдруг решили покинуть «теплое место» и «рванули» в Москву?

– В 2002 году мне было 23 года, и меня пригласили стать директором иркутского филиала тогда еще молодой и небольшой инвестиционной компании. Период с 2002 по 2008 год – замечательное время в моей карьере, полное юношеского романтизма и творческой самостоятельности на фоне высоких темпов роста фондового рынка и хорошего роста клиентской базы и активов. Но в конце 2007 года я четко заметил следующую тенденцию: период романтизма на фондовом рынке прошел, и в управлении крупными федеральными игроками финансовых рынков также произошли изменения. Процесс принятия решений стал «переноситься» из филиалов в головные офисы, а в филиалы просто приходили «инструкции к исполнению». Мне стало скучно, и я понял, что нужно идти туда, где принимают решения и разрабатывают стратегию, т.е. в головной офис инвестиционной компании.

Так в начале 2008 года я перебрался в Москву, где продолжал трудиться в своей компании руководителем департамента продаж до 2011 года. Я занимался как раз тем, чем хотел: стратегией продаж, управлением всей филиальной сетью, разработкой и автоматизацией CRM, определением стандартов и методов работы персонала продаж.

К 2011 году мне стало понятно, что потенциал моего развития в инвестиционной компании уже исчерпан – нужно идти дальше. Я хотел реализовывать свои профессиональные амбиции в работе с определенной категорией клиентов – теми, кому интересны банковские и инвестиционные продукты и кто обладает достаточной сбере-

уже заработавшие приличный капитал, не могут четко сказать, чего они хотят, не могут сформулировать конкретные финансовые цели. Наша задача – понять жизненные принципы и установки клиента, выявить его потребности, и на основании этого предложить индивидуальные финансовые решения.

«Открытие» также отличает сильные позиции в различных сегментах финансового рынка. Мы являемся крупнейшей инвестиционной компанией по оборотам ценных бумаг российских компаний на LSE, RTS и MMB5; Банк «Открытие» в 2011 году вошел в TOP-30 крупнейших банков страны по размеру активов.

продуктам. Общение финансовых консультантов с клиентом проходит в премиум-зонах Банка «Открытие» в обстановке комфорта и повышенной конфиденциальности. Также консультанты «Премимум» готовы встретиться с клиентом на его территории в удобное ему время.

3-5 млн руб. Я хочу заработать больше, чем по вкладу, но к потерям не готов в принципе. Вы будете работать с таким клиентом?

– Мы работаем со всеми клиентами, даже самыми-самыми консервативными. Осторожным инвесторам мы можем предложить структурные продукты Брокерского Дома «Открытие». Их главное преимущество – защита капитала, то есть клиент может инвестировать средства в фондовый рынок и получать доход существенно выше банковского депозита без риска потерь или с заранее заданным уровнем риска.

Альтернативой для клиента также является инвестиционно-страховой продукт «Вклад в будущее» – он дает возможность клиенту участвовать в росте фондового рынка, получить страхование жизни и при этом на 100% защитить капитал.

– Москва далеко. Кто в Иркутске работает с премиальными клиентами «Открытия»? Отличается ли линейка продуктов, которую «Открытие» предлагает в Иркутске, от того, что доступно клиентам в Москве?

– В Иркутске подразделение «Открытие-Премимум» возглавляет Евгений Богатырев – настоящий профессионал в финансовой сфере, имеющий большой опыт работы с состоятельными клиентами. Мы с Евгением работали вместе еще с 2005 года и давно знаем друг друга. В команде Евгения в Иркутске работают еще 5 человек. Все они обладают опытом работы в банках и инвестиционных компаниях и умеют грамотно взаимодействовать с клиентами премиального уровня. У нас очень серьезные требования к квалификации персонала, ведь финконсультант «Премiums» должен прекрасно разбираться и в классических банковских продуктах, и в инвестиционных фондах, и в доверительном управлении, и, наконец – в брокерском обслуживании и структурных продуктах.

Линейка продуктов «Открытие-Премимум» в Иркутске такая же, как и в Москве, ведь финансовые продукты и технологии поистине не знают границ!



Второе конкурентное преимущество «Открытия» – возможность предоставить клиентам полный спектр финансовых услуг в режиме «одного окна». В распоряжении наших клиентов более 80 финансовых продуктов и сервисов Корпорации «Открытие», которые генерируются входящими в нее компаниями: коммерческим банком, брокерским домом, инвестиционным банком, управляющей и страховой компанией. Продукты ФК «Открытие» покрывают 90% потребностей человека в различных финансовых решениях.

Также нашими клиентами являются люди с большим набором разнородных инвестиций, вкладов и кредитов, которым нужна консультация по упорядочиванию структуры их активов и пассивов.

«Открытие-Премимум» также работает по принципу «открытой архитектуры» – то есть мы можем предложить клиенту финансовые решения и других инвестиционных и страховых компаний, если они являются лучшими на рынке.

– Как строится работа с премиальными клиентами?

– Финансовые дела премиального клиента ведет персональный финансовый консультант, через которого строятся все отношения клиента с «Открытием». А уже финконсультант должен знать все финансовые продукты, уметь подобрать их для клиента и правильно презентовать.

Финконсультант формирует индивидуальный инвестиционный план на основе пожеланий и потребностей клиента, желаемых сроков и приемлемого уровня риска, готовит необходимые для сделки документы. Он также периодически встречается со своими клиентами, корректирует их инвестиционные планы в зависимости от конъюнктуры рынка, консультирует по новым

– Сколько удалось заработать клиентам «Премимум» за прошедший год?

– «Открытие-Премимум» в Иркутске существует всего полгода, но и за этот небольшой период времени наши клиенты смогли хорошо заработать. Так, например, клиенты, которые покупали в августе металлы на ОМС, уже заработали в среднем 15% за 3 месяца (60% годовых). А клиенты, которые включали в свои портфели в мае 2012 года ПИФ «Акции Китая» – заработали 9% за 4 месяца (27% годовых).

– Допустим, я консервативный инвестор, в распоряжении которого сумма в



Тел.: +7 (3952) 283-537, 8-800-5555-750

Генеральная лицензия Банка России №2179 от 27.09.10. На правах рекламы.

Как управлять личными финансами

Финансовое планирование – что это, модный тренд или реальный способ накопить на квартиру, обеспечить себе достойную старость и дать престижное образование детям? Наталья Смирнова, один из самых востребованных в стране экспертов, практикующий советник по персональному управлению личными финансами, провела в Иркутске бесплатный семинар «Грамотное управление личными сбережениями», организованный «БКС Премьер». В интервью корреспонденту Газеты Дело эксперт рассказала о том, как правильно сбалансировать доходы и расходы в личном бюджете и как изыскать средства на инвестиции, не снижая уровня жизни.

– Наталья, персональное финансовое планирование – это дань моде? Или это инструмент, который реально помогает экономить, инвестировать, добиваться конкретных финансовых целей?

– Интерес к финансовому планированию возник году в 2008. До этого, в 2004-2007 годах у нас действительно не было особой необходимости что-то тщательно планировать – росло все. Можно было купить, условно говоря, любую ценную бумагу, любой объект недвижимости – в прибыли вы в любом случае оказывались «железобетонно». А банковские вклады использовали только те редкие граждане, которые не знали о первых двух вариантах.

А в 2008 году все вдруг поняли, что – о, ужас! – рынок может пойти как вверх, так и вниз. И вниз существенно – российский фондовый рынок тогда «просел» на 80%. И стало понятно, что, оказывается,

думать надо: когда лучше в бумаги заходить, а когда можно и во вкладах сберечь накопленное. Как надо кредиты брать и в какой валюте, потому что в 2008 году потеряли не только те, кто на фондовом рынке был, много потеряли и те, кто брал кредиты в валюте – и доллар, и евро сильно выросли по отношению к рублю. Многие потеряли работу и оказались перед непростым вопросом – что же делать с кредитами? Или оказались вынуждены нести непредвиденные расходы – а возможности взять на это кредит в банке в тот момент не стало, банки не кредитовали.

Между тем, откладывать в те «жирные» времена большинство россиян не привыкли. Кризис проявился вдруг, что инвестиции могут приносить убытки, что кредит могут и не дать, что могут возникнуть непредвиденные расходы, а покрыть их будет нечем. В 2008-2009 годах люди со всем этим столкнулись, а когда уже выш-

ли из «коматоза», задались вопросом – а как управлять финансами, чтобы больше не пострадать так же сильно? Как брать кредит, на какую сумму, в какой валюте, стоит взять эту сумму на этот срок или какие-то другие параметры выбрать? Как выбрать в нужное время нужный инструмент? Ведь в кризис многие инвесторы столкнулись с потерями в 80-90% по тем инструментам, от которых этого никогда не ожидали, и которые, кстати, так и не восстановились до прежних уровней...

Народ, что называется, «накрыло» лавиной вопросов – кредиты, инвестиции, страховка, накопления, и нужно было как-то разом на них ответить. Этот спрос и сформировал предложение личного финансового консалтинга. Грамотный консультант в первую очередь выяснит, какие у клиента цели, проанализирует все имеющиеся активы – и подберет финансовые инструменты

с учетом того, чего клиент хочет достичь.

И это проблема не только людей со средними доходами. Дело не в количестве зарабатываемых денег. Трудности с правильным управлением доходами и расходами могут возникнуть и у тех, кто 50 тысяч рублей в месяц зарабатывает, и у кого «под миллион выходит».

– К вам клиенты чаще с какими целями приходят?

– У меня клиентская база на 60% состоит из клиентов из регионов. От Южно-Сахалинска до Калининграда. И от географии очень сильно зависят и цели клиента, и методы, и суммы инвестиций. Чем восточнее, тем, кстати, в большем приоритете покупка квартиры. К примеру, в Калининграде к этому стремятся уже ближе к пенсии, а на востоке страны каждая молодая семья стремится обзавестись собственным жильем. Даже ценой всех накоплений и того, что все текущие доходы будут уходить на оплату покупки. Заметила, что особенно часто этот вопрос встает в Сибири. В Калининграде или Питере молодая семья скорее платит на аренду заложит в графе расходы, а инвестировать будет в себя – в программы образования, курсы, MBA.

Цели не только от региона зависят, от возраста и социального статуса – тоже. Например, если это молодая семья, то цель, как правило, – квартира-машина. Причем в собственности. Если это люди, которые уже обзавелись детьми и которые, как говорится, «вышли на самоокупаемость» и которых не нужно фондировать – они думают об образовании детей и о прибавке к пенсии, потому что с учетом нынешней ситуации с пенсионной реформой народ у нас уже не рассчитывает на поддержку государства. А есть инвесторы из так называемой категории «над», которые уже достаточно заработали, им необходимо уберечь накопления от финансовых потрясений, от инфляции. Хотя даже если у человека отложено всего 200-300 тысяч рублей, уже возникает вопрос, как эти деньги сохранить.

– Ставки по ипотеке выросли, стоимость недвижимости не только вернулась на докризисный уровень, но и стала еще дороже. Стоит ли сейчас брать ипотеку?

– В вашем регионе, пожалуй, это логично, так как платежи по ипотеке пока сопоставимы с арендной платой. В западной части страны разница уже слишком велика, чтобы это было интересно.

Ипотека оправдана, когда ежемесячный платеж по ней,



Фото А. Федорова

во-первых, не сильно выше аренды. И во-вторых, если вы уже определились с местом жительства и не намерены в перспективе переезжать в другой город или в другую страну.

А копить на квартиру имеет смысл только в одном случае – когда вы знаете (или думаете, что знаете), что сможете инвестировать имеющиеся деньги так, чтобы доход от них перегнал и уровень инфляции, и рост цен на недвижимость. Если человек планирует купить что-то в пределах 1-2 лет – то есть жилищный вопрос стоит очень-очень остро – то смысла агрессивно инвестировать нет (слишком мало времени), а банковские вклады больше 10% в год не принесут, что в сравнении с ростом цен на недвижимость – примерно 12% годовых – очевидно невыгодно.

– Выделять дополнительные средства из бюджета на инвестиции... Значит, «урезать» себя в расходах придется? Снижать уровень жизни?

– Как правило, обходится без этого. То есть удастся найти в доходах клиента средства, не сокращая количество его расходов в ресторан или другие траты не первой необходимости.

Есть четыре пункта, которые нужно пересмотреть, чтобы отыскать эти средства. Первое – налоги. Многие забывают, например, о налоговом вычете, который положен купившим недвижимость в кредит, и который может достигать нескольких десятков тысяч рублей.

В-вторых, рефинансирование дорогих кредитов. Обычная практика – берем один крупный заем и гасим несколько мелких займов, в том числе овердрафты по картам, экспресс-кредиты (они, как правило, очень дороги). Однажды мы таким способом без проблем «высвободили» 15 тысяч рублей в месяц у молодой семьи, загасив с помощью классического потребительского кредита их задолженность по «золотым» кредиткам.

В-третьих, работа с имеющимися активами. Нередко бывает, что у клиента где-то «пылятся» активы, которые могли бы приносить дополнительный доход, но «руки до них все не доходят». Это

обычно земельные участки, на которых никто в перспективе не собирается ничего строить, или недвижимость, полученная в наследство, но ее нужно оформить должным образом в собственность, а потом еще найти покупателя или арендатора.

В-четвертых, вложения. Бывает, кто-то на фоне растущего рынка держит деньги во вкладах, причем даже по ставке ниже рыночных – по инерции на старом депозите. Кто-то и вовсе дома хранит часть сбережений. В то время как эти деньги могут и должны работать.

Найти эти средства и заставить их работать – и есть задача консультанта.

– Составили план – прекрасно. Но многие ли ваши клиенты его на самом деле придерживаются? Всем ли удается добиться поставленных целей?

– Не всем. Бывают срывы. Причем первый год – самый напряженный. Причин срывов много, но основная – мотивация не та выбрана. Например, клиент поставил себе целью подкопить на обеспеченную старость, а на самом деле хочет получить дополнительное образование и сменить работу на более высокооплачиваемую. Тут важно разобраться, почему был срыв, и найти реальную мотивацию.

Сам план, конечно, не высечен на камне. Это живой организм, который меняется вместе с тем, как меняется жизнь и цели самого клиента, как меняется рынок. Поэтому раз в год, не реже, мы пересматриваем план, корректируем, что-то добавляем.

Допустим, на растущем рынке выбираем более агрессивную стратегию – преимущество за акциями. На падающем – выбираем драгметаллы, облигации, недвижимость. Сейчас на кризисном этапе на стадии стагнации интересны золото, недвижимость в США, Великобритании, Германии, акции Next 11 (или «Группы 11», куда входят Мексика, Нигерия, Египет и пр.) и облигации TIPS – ценные бумаги казначейства США с защитой от инфляции.

Семен Варягов,
Газета Дело

Альфа-Банк сделал день длиннее

Условия обслуживания индивидуальных предпринимателей и предприятий малого бизнеса стали комфортнее – Альфа-Банк продлил операционный банковский день для своих клиентов в среднем на два часа. Что изменилось? На этот вопрос корреспонденту Газеты Дело отвечает руководитель Блока «Массовый бизнес» Альфа-Банка Михаил Повалий.

– Традиционно операционный день расчетно-кассового обслуживания в банках заканчивается к 14:00, что нередко доставляет клиентам определенные неудобства. Ведь до этого часа надо успеть провести не только переговоры, но и финансовые операции. Поэтому мы предложили индивидуальным предпринимателям и предприятиям малого бизнеса новые условия обслуживания, продлив для них операционный банковский день.

Раньше предприниматели могли проводить платежи в Альфа-Банке в рамках пакетов услуг до 14:30. Сейчас они могут осуществить расчетно-кассовые операции до 17:30 по местному времени.

До вступления в силу новых условий обслуживания осуществлять платежи в такие сроки можно было, лишь воспользовавшись услугой по проведению платежей в «продленное операционное время» за



дополнительную плату. Сейчас это можно сделать при обслуживании в рамках пакетов услуг в стандартное операционное время без комиссии.

Это не первый шаг навстречу ожиданиям наших клиентов. Так, например, с февраля прошлого года индивидуальные предприниматели и юридические лица получили возможность проводить значительную часть финансовых операций в любом подразделении банка, независимо от отделения, в котором открыт счет. Клиентам, которые обслуживаются по пакету услуг «Бизнес-Старт» во всех городах России, не надо платить комиссию в период временного отсутствия активности: нет оборотов – значит, и плата за обслуживание счета не взимается.

Время приема и исполнения платежных поручений – один из наиболее важных критериев при выборе расчетного банка. Альфа-Банк высоко ценит своих клиентов и их бизнес и делает все, чтобы работа с банком была максимально удобной. Продление операционного дня – очередной шаг банка в этом направлении.

Теперь клиенты банка смогут дольше проводить платежи в течение дня, а значит, их бизнес будет еще более успешен.

Предпринимателей ждут по адресу:
Иркутск, б-р Гагарина, 38,
или ул. Ленина, 25
Телефон менеджеров
Альфа-Банка в Иркутске:
(3952) 255-173, 8964-730-15-66
www.alfabank.ru



Почему растут цены на жилье?



Сергей Вахонин,
генеральный директор
исполнительной дирекции
Союза строителей Иркутской
области, член Правления
НП «Саморегулируемая
организация строителей
Байкальского региона»:

– На мой взгляд, существует три основных фактора, которые провоцируют рост цен на жилье — это спрос, сроки сдачи и качество строительства. Если говорить о спросе, то, к примеру, два года назад было очень много квартир и домов, но люди покупали жилье не так охотно.

Сегодня, напротив — спрос немного, но превышает предложение. Видимо, это связано с реабилитацией населения после кризиса — платежеспособность стала выше. Также стали доста-

Участники рынка недвижимости оценили основные факторы, влияющие на стоимость жилья – объем предложения и платежеспособный спрос – с учетом региональной специфики. И пришли к выводу, что предновогоднее ралли в этом году переносится на 2013 год.

точно доступны и различные программы господдержки: к примеру, для молодых семей, сертификаты бюджетников, военные сертификаты, социальные займы.

Срок сдачи объекта – еще один фактор, формирующий цену жилья. Существует даже такая поговорка: «Чем выше этаж, тем выше стоимость». Иркутские застройщики, разморозившие свои стройплощадки в 2010-2011гг., как раз в нынешнем году продавали и продают квартиры в этих домах, которые готовы уже на 80-100%.

Нельзя сбрасывать со счетов и рост цен на стройматериалы: их доля в себестоимости строительства составляет 55-68%. Если строители допускают ошибки в проектировании, начинают работу без утвержденной документации или решают вносить изменения в проекты уже во время строительства, сметная стоимость объекта дополнительно увеличится.

На сегодняшний день в нашей стране не существует объективной статистики о реальной стоимости строительства жилья. Ведь помимо производственных затрат строительным компаниям

приходится нести другие издержки: подготовка инфраструктуры, передача определенного количества квартир муниципалитету и другое. Данные затраты, как правило, не попадают в отчетные данные, но зато напрямую влияют на стоимость жилья: по примерным оценкам, такие непрофильные издержки сегодня достигают 15% в себестоимости строительства жилья. К слову, пять лет назад этот показатель занимал долю еще больше – порядка 20-25%.

Единственный момент, который чисто теоретически должен был снизить цены на жилье – рост конкуренции на строительном рынке Иркутска. За два года количество игроков здесь увеличилось на десяток компаний. По идее, конкуренция должна была обеспечить рост предложения и, соответственно, снижение цен. Но на практике этого не произошло. Видимо, доступность кредитных денег превагирует, поэтому платежеспособный спрос вырос сильнее предложения.

Тем не менее, «продолжения банкета» мы не ждем – рынок уже вырос достаточно. С учетом того, что большинство компаний

уже провело увеличение цен на 2-5%, можно сделать вывод, что, скорее всего, после Нового года цены должны на некоторое время зафиксироваться.

Григорий Бабицкий,
генеральный директор
ЗАО «Карта мира»:

– В этом году традиционное осеннее повышение цен отменилось. По нашим подсчетам, с начала 2012 года стоимость жилой недвижимости в Иркутске выросла примерно на 30%. При этом основной рост пришелся на второй и третий квартал.

Это необычное явление – как правило, сильный рост цен характерен для осени и первого месяца зимы. Есть предположение, что покупатели активизировались раньше времени – в начале нынешнего года. Тогда все пребывало в эйфории, считая, что экономика окончательно вышла из кризиса. В начале осени стало очевидно, что радоваться поспешили.

Банки – непосредственные участники экономики страны, поэтому эти настроения их не



миновали. Например, кредитные специалисты стали чуть жестче рассматривать кредитные заявки, если у клиента «серые» доходы. Я бы не сказал, что кредиторы стали отказывать по ипотечным заявкам чаще – нет, статистика примерно та же, что и в начале года. Однако суммы стали выдавать чуть меньше, чем те, что запрашивают заемщики. Осторожничают.

В целом уже понятно, что предновогодний рост цен на квартиры переносится. Надеемся, что на 2013 год. Но факт – не на первые кварталы будущего года. Какое-то время стагнация продолжится, возможно, произойдет даже небольшое снижение цен на жилье.

Светлана Пишикина,
Газета Дело

Мой финансовый советник

**Я доверяю
тем, с кем
знаком
лично**

**> Персональная помощь
в планировании
личных финансов**

ул. Свердлова, д. 43а
(3952) 40-60-80 | bcspremier.ru

ОТКРЫТОЕ АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО «БКС - ИНВЕСТИЦИОННЫЙ БАНК». ЛИЦЕНЗИЯ ЦБ РФ №101 ОТ 27.03.2012г.



**БКС
Премьер**
В Ваших личных целях



Фото А. Фёдорова

Лучшие акции 2013 года

– 2012 год подходит к концу. Что он принес для фондового рынка? Удачным ли был для инвесторов?

– В целом год можно охарактеризовать как год несбывшихся надежд российских инвесторов. Или назвать вторым годом европейского долгового кризиса. Индексы закрывают год практически без прироста – таким образом, итоги года можно оценить как нейтральные.

– В этом году было все не так, как всегда. Мы не увидели предвыборного ралли. Стоит ли надеяться на предновогоднее ралли?

– Возвращение Владимира Путина и переизбрание Барака Обамы, несмотря на ожидания, не привели к ралли в привычном понимании.

Однако мы видели два мощных цикла роста – январь-март и июнь-сентябрь. И оба эти подъема на 20% были полной неожиданностью для экспертов. Так, в начале 2012 года все ждали долгового коллапса в Италии, а в конце мая казался делом уже решенным дефолт Испании. И на фоне этих страхов акции скупались на больших оборотах.

И наоборот, на фоне запусков европейским и американским Центробанками стимулирующих мер все эксперты прониклись оптимизмом, после чего неожиданно началось серьезное падение.

Мое любимое правило «покупай, когда всем страшно и продавай, когда все жадные» полностью сработало. Сейчас стоит думать не о

небольшом ралли под конец года – на 3-5%, а о серьезном могучем восходящем тренде на весь 2013 год.

– Высока ли вероятность, что в начале 2013 года мы увидим котировки акций существенно ниже текущих? Или имеет смысл уже сейчас накапливать бумаги, которые в последнее время сильно подешевели?

– Вероятность небольшого снижения в начале года в пределах 10% есть. В настоящий момент в конгрессе США идут дебаты между демократами и республиканцами по так называемому «фискальному обрыву». Заканчиваются десятилетние налоговые льготы для бизнеса, которые ввел Буш. Одновременно готовится резкое сокращение расходов американского бюджета. Таким образом, экономика недополучит \$600 млрд или 4% ВВП – это может вызвать спад. Однако мы верим, что компромисс будет достигнут. Текущие цены на российские акции представляются нам чрезвычайно привлекательными, и мы рекомендуем накапливать позиции и тщательно формировать свои инвестиционные портфели.

– Какие перспективы открывает 2013 год?

– В целом мы ждем опережающей динамики российского рынка в 2013 году. В 2011 году мы сильнее других упали, а в 2012 – почти не выросли, в отличие от развитых рынков. Таким образом, возник серьезный дисбаланс, разрыв в оценках, и мы ждем, что он будет ликвидирован.

Отставание было вызвано разочарованием инвесторов политической ситуацией в России и опасениями после декабрьских выборов. Однако сейчас страсти улеглись. В России сейчас создаются крупные компании мирового уровня. Вот-вот завершится поглощение Роснефтью ТНК-ВР и будет создана нефтяная компания №1 в мире; в ходе слияния Федеральной Сетевой компании и Холдинга МРСК будет создана крупнейшая в мире электросетевая компания; ожидается объединение РУСАЛа и Норильского никеля – объединенная компания станет лидером на планете по производству цветных металлов. Все это привлекает иностранных инвесторов и свежие капиталы.

– Ваш прогноз по индексу РТС на конец 2013 года и пожелания инвесторам на будущий год?

– Индекс РТС, как мы ожидаем, достигнет 2000 пунктов к концу 2013 года.

Уважаемые друзья, мы желаем Вам заработать в 2013 году на удачных инвестициях в российские акции – такой удивительный шанс купить акции по текущим низким ценам выпадает не часто, аналогичные ситуации были зимой 2004-2005гг. и 2008-2009гг.

Пусть следующий год принесет Вам прибыль и достаток!

Опрос подготовил
Иван Усольцев, Газета Дело

Состоится ли предновогоднее ралли? Или деньги для инвестиций лучше придержать до наступления 2013 года? Какие перспективы у российского фондового рынка в 2013 году, а у бумаг каких компаний они особенно радужные? На эти вопросы отвечает один из лучших управляющих России, практикующий трейдер и управляющий активами красноярского представительства ЗАО «Финам» Элвис Марламов.

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

50\$ на брокерский счет



Открой брокерский счет
для торговли на рынке Форекс
до 31 декабря и получи 50\$*

Подробности
по тел.: 34-24-18**



FINAM

* Услуги на валютном рынке ФОРЕКС оказывает компания WhoTrades Ltd (Кипр).
FINAM – зарегистрированная торговая марка компании WhoTrades Ltd (Кипр).
** Представитель ЗАО «ФИНАМ» в г. Иркутске – ООО «ФИНАМ-Енисей», ул. Ленина, 6.
Подробности акции, сроки проведения информации об организаторах можно узнать на www.finam.com.cy (в Разделе «Новости» (News)).

ТОП-50 вакансий с заработной платой от 30 тыс.руб. Иркутск.

Вакансия	Зарплата	Компания
Региональный представитель	от 40 000	НН&НН
Главный энергетик	от 40 000	Иркутскмост
Торговый представитель	от 30 000	Прок-Сервис, ООО
Тренинг-менеджер	от 40 000	НПФ Доверие
Сварщик ВОЛС	от 30 000	Варлок инжиниринг
Инженер ВОЛС	от 30 000	Варлок инжиниринг
Региональный менеджер по продажам	от 30 000 до 100 000	Группа компаний «Трейд.Супер»
Начальник отдела продаж	от 30 000 до 80 000	Ренессанс Life & Pensions
Директор по продажам	от 50 000	Ренессанс Life & Pensions
Руководитель отдела продаж	от 30 000	Ренессанс Life & Pensions
Менеджер по продажам	от 50 000	Оконтинка
Специалист по кадрам	от 30 000	Хайнекен, пивоварня
Бренд-менеджер	от 30 000	Группа Новатор
Торговый представитель	от 30 000 до 45 000	Балтбир
Менеджер по работе с органами здравоохранения по ДВ ФО	от 87 000	Къези Фармасьютикалс
Региональный менеджер по продажам	от 60 000	БМКонсалтинг
Менеджер по продажам	от 50 000	Оконтинка
Руководитель направления	от 40 000 до 80 000	Техноинколь
Инженер-строитель (конструктор)	от 35 000	Brunel Russia
Руководитель группы	от 50 000	СтальФонд, НПФ
Региональный менеджер по продажам	от 60 000 до 70 000	Конфитрейд
Руководитель по открытию проекта	от 50 000 до 180 000	Промтовары-Сибирь
Дивизионный директор по продажам	от 45 000 до 50 000	Дизайнмастер
Руководитель офиса продаж	от 45 000 до 50 000	СтальФонд, НПФ
Менеджер по работе с клиентами	от 40 000 до 60 000	Группа компаний «Трейд.Супер»
Бухгалтер-ревизор	от 30 000 до 35 000	ООО "Переход"
Супервайзер	от 30 000 до 52 000	Алкон
Специалист по личному страхованию	от 30 000 до 40 800	Страховая компания Транснефть
Региональный менеджер	от 30 000 до 60 000	МАРСО
Водитель-экспедитор	от 40 000	Слата, ГК
Инженер-сметчик	от 70 000	СГК-Трубопроводстрой-5
Инженер ПТО	от 60 000	СГК-Трубопроводстрой-5
Инженер-геодезист	от 50 000	Премьер-Энерго
Главный врач	от 80 000	Клиника "Будь здоров"
Менеджер по продажам	от 45 000	Юникс, Медицинская компания
Директор супермаркета	от 30 000	Слата, ГК
Инженер-механик (оборудование)	от 35 600	Центр трудоустройства, Приоритет
Медицинский представитель	от 47 000	ЮНИТИ, Кадровый центр
Главный инженер	от 100 000 до 150 000	СТК-Строй
Кредитный аналитик	от 37 000 до 60 000	Центр трудоустройства, Приоритет
Менеджер по развитию розничной сети	от 35 000 до 85 000	585, Холдинг
Бухгалтер на самостоятельном балансе	от 30 000	Фармасинтез
Инженер контроля качества	от 50 000 до 60 000	Велестрой
Директор филиала	от 50 000 до 70 000	НН&НН
Торговый представитель	от 30 000 до 60 000	Центр трудоустройства, Приоритет
Менеджер отдела продаж	от 30 000 до 60 000	Центр трудоустройства, Приоритет
Главный клиентский менеджер	от 55 000	Центр трудоустройства, Приоритет
Региональный директор	от 100 000	ФИНОТДЕЛ
Юрист	от 40 000	Property Management Company, УК
Экономист отдела недвижимости	до 35 000	Сбербанк России
Программист 1С	от 35 000 до 40 000	Кадровый центр ВОКС
Прораб	от 30 000	Интерстрой
Специалист по подготовке водителей	от 30 000 до 35 000	Деловые линии

Источники hh.ru

Для поиска вакансий на сайте необходимо указать должность и название компании-рекрутера

Ловись, рыбка

Форелевая рыбалка на Ангаре – бывалым рыбакам такое и не снилось. Однако оказывается, форель – самая рентабельная рыба для рыбоводства в холодных водах Сибири. По плану иркутских предпринимателей Виталия Андриянова и Виктора Рахвалова их проект ООО НПО «Иркутская форель» должен окупиться уже в следующем году – через три года после старта. А свою первую прибыль – порядка 5 млн руб – ферма принесла заводчикам только в нынешнем году. Несмотря на не слишком впечатляющие для бывалых коммерсантов финансовые показатели, рыбоводство довольно перспективное занятие – год от года бизнес может стабильно удваивать обороты.



Фото А. Фёдорова

У друзей Виталия и Виктора рыбалка не единственное общее увлечение: познакомились коммерсант (доход от химчистки и прачечной Виталия до сих пор «питает» рыбный бизнес) и бывший работник МВД в конце 90-х годов на летнем поле, где оба учились летать на парашютах.

Предприниматели часто бывали в Хакасии, где садковое разведение рыбы довольно распространено. «Тогда и подумали, почему бы не разводить рыбу на Ангаре, – вспоминает Рахвалов. – Тем более, конкуренция в этой нише пока нулевая. Есть бассейновое разведение рыбы в Ангарске, но там выращивают карпа – рыбу из совсем другой ценовой категории. Мало того, что форель – рыба «верхнего ценового сегмента» (400-450 рублей за килограмм), так ее свежую в регионе еще и не достать – хранится охлажденная рыба до 48 часов, доставка из ближайшей точки возможна минимум за 24 часа, но везти ее ради суточного нахождения на витрине ритейлерам невыгодно».

Еще один плюс – форель, в отличие от любой другой «дорогой» рыбы, неплохо растет в холодной Ангаре (например, карп при

такой температуре набирает нужный вес в 2-3 кг за 3-4 года, форель – за 2-3). Поэтому первая полноценная рыбалка на ферме открылась только нынешним летом. «Год назад были килограммовые хвосты, но продавать их – мало выгоды. Так, проба была, – рассказывает Андриянов. – Зато в этом году на остров приезжало до 50 человек в один день. Одних привезешь, за вторыми ехать надо – мы едва справлялись. В следующем году надо кого-то нанимать хотя бы на привоз посетителей-покупателей на остров. Хотели еще летом это на аутсорсинг отдать – но лодочникам показалось неинтересным зарабатывать 250 рублей за каждую «ходку» на остров и обратно».

Пока с рыбной фермой Виктор и Владимир справляются вдвоем (не считая сезонного наемного работника). «Я больше за организаторскую часть отвечаю, – рассказывает Рахвалов. – Хожу по инстанциям, «выбиваю» разрешения. Нам, к примеру, довольно много сил пришлось приложить, чтобы доказать, что никакую «арендную плату за водные ресурсы» мы платить не должны, поскольку не рыболовством занимаемся, а рыбоводством. Пришлось для этого до уровня

московских чиновников дойти».

Биосоставляющей бизнеса – отбор икры, разведение мальков, кормление – занимается Виталий Андриянов. «Дороже всего обходится корм для рыб – эта статья расходов занимает больше половины всех наших трат. Считаю, при нынешних объемах нужно до 250 кг корма в сутки на прокорм. При этом текущие объемы закупа корма невыгодны: сегодня мы покупаем 5-8 тонн корма в месяц, а хорошо бы сразу 2 фуры брать (20-30 тонн) напрямую с завода, тогда существенно сэкономить удастся», – признается Андриянов.

При текущих оборотах только стоимость корма на «выращивание одного килограмма форели» составляет больше 100 рублей. В целом на ферму предприниматели уже потратили 15 млн руб. Кроме закупа корма, траты шли на садки для рыбы, рыбоводное оборудование, инкубатор, аэролодку, которая необходима для того, чтобы добраться на остров.

Место под рыбное хозяйство предприниматели искали почти два года. «Надо было выбрать, чтобы и течение было подходящее, гидродинамика, опре-

деленные качественные и температурные составляющие воды в течении всего года и от города чтобы недалеко – много нюансов. Выбрали. 400 метров по воде – и ты практически в центре Иркутска. Хотя на пристани открывай палатку и торгуй рыбой, – мечтательно замечает Виталий, но тут же отсекается:

– У нас и имеющихся-то объемов с трудом хватило на стихийный спрос – все сафари-радио. К тому же с привозом покупателей на остров родилось второе сопутствующее направление – рекреационное: рыбу можно не просто купить, а предварительно ее поймать самому. А потом тут же ее и зажарить: мы на острове уже и мангалы, и беседки для таких отдыхающих поставили. Если 1,5-2 килограмма на человека купили – доставка и отдых на острове бесплатны. Народ уже и корпоративы «новострился» тут проводить. Жены тут, пока мужики на рыбалке, успевают и с детьми отдохнуть, и рыбы наловить – да побольше, чем мужья. Дети – те вообще пиццу от восторга: на острове же кролики расплодились. В прошлом году было около тридцати, в этом – уже за сотню».

Предыдущее выведение икринок в мальки Андриянов «провернул» прямо у себя дома. «Здесь пока нет нужных мощностей – на электрогенераторе да на солнечных

батареях работаем. Первый инкубатор пришлось ставить в подвале дома. Оттуда – из Ершей – и вез мальков партиями на остров. Каждая поездка – риск: нужно уложиться в 20-30 минут. Попал в пробку – все. А ведь этих мальков из икры я полгода растил – вручную икру перебирал, нянчился серьезнее, чем с детьми, – объясняет Виталий и категорично добавляет: «В следующем году надо уже на острове инкубатор запускать». Эти вложения у предпринимателей уже запланированы: прежний не справляется с ростом объемов на будущий год. «Как только запустились, у нас было 2 тысячи хвостов, к концу первого года – 12, к концу второго – 25, – перечисляет Андриянов. – В следующем сезоне будет в два раза больше – около 50 тысяч».

Именно такие темпы роста – удваивание каждый год – прописаны в бизнес-плане предпринимателей: вплоть до пятого года работы фермы, когда объемы должны достичь 200-250 тысяч хвостов, и окупить все вложения в бизнес. «В принципе, если сейчас все имеющиеся хвосты продать – мы уже все вернем, – признаются фермеры. – Но летом всех крупных самцов уже выловили. В садках остались килограммовые и меньше – им еще подрасти нужно. И самки с икрой. К тому же мы не ставим целью поскорее все вложенное вернуть

– сейчас у нас вся прибыль полностью идет на развитие бизнеса».

Строительство нового инкубатора, проведение электричества на остров – все эти необходимые для бизнеса процессы прошли бы куда быстрее, если бы предприниматели взяли кредит. «Однако банки неохотно рассматривают нас в качестве заемщиков – рыбоводство для Иркутска бизнес новый. К тому же отрасль, доход в которой строится на живых организмах... Хотя форс-мажоров при грамотном подходе в рыбоводстве вообще нет. Но убедить в этом кредиторов пока не получается. Вот в Калининграде, где эта ниша уже развита, к рыбным фермерам банки иначе относятся, – сетует Андриянов. – Есть, конечно, выход – застраховать бизнес. Но мы пока не встретили интересного предложения от страховщика».

Если все пойдет по плану, к концу пятого года работы фермеры снизят цену на свежую форель. «Хотелось бы сравнить ее хотя бы со стоимостью рыбы в Хакасии, где килограмм свежей форели стоит 320 рублей, – говорят предприниматели. – При объемах в 200-250 тысяч хвостов это сохранит текущую рентабельность бизнеса».

**Никита Змановских,
Газета Дело**



Кредитная поддержка малого бизнеса

Специальное предложение:
кредит на покупку товара за 7 дней



8 800 555 8118
www.binbank.ru

Генеральная лицензия Банка России №2562.
Реклама ОАО «БИНБАНК».

Депозиты: ставки пошли в рост

Временно свободные средства юридических лиц могут приносить им неплохой доход – точно так же, как и размещенные в банках сбережения физических лиц. И они приносят прибыль тем, кто стремится рационально использовать имеющиеся денежные средства. Сколько реально могут заработать на депозитах юридические лица в Иркутске?

Ответ на этот вопрос получить не так-то просто. Во-первых, процентные ставки по таким депозитам не все иркутские банки готовы афишировать. Во-вторых, исчисляются они в банках по специальным таблицам и зависят от множества факторов.

Когда банкиров спрашивают о конкретной ставке по депозиту с известными суммами и сроками, в ответ они обычно предлагают – приходите к нам, поговорим. Отсюда вывод: торг здесь уместен и даже необходим. И еще один совет – говорить надо с несколькими банками параллельно, чтобы выбрать оптимальные условия.

При поиске лучших условий следует учитывать, что ставки по банковским депозитам для юридических лиц и индивидуальных предпринимателей зависят не только от сроков размещения и суммы депозита, но и от значимости клиента для банка.

Специалисты советуют при размещении в банке крупной суммы заключать не один договор, а делить всю сумму на 2-3 депозита. Тогда при возникновении необходимости в деньгах можно досрочно отозвать средства только с одного депозита, не трогая другие.

Надо отметить, что за последние два ме-

сяца многие банки повысили привлекательность своих депозитов. Так, ВТБ24 в конце ноября 2012 года после нескольких этапов повышения ставок для физических лиц, увеличил ставки по депозитам для юридических лиц. «Восточный экспресс банк» продолжает поощрять своих постоянных клиентов, а с 15 ноября на особые привилегии могут рассчитывать и корпоративные клиенты банка. С 12 ноября 2012 года Сбербанк предоставляет юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям возможность разместить временно свободные денежные средства на депозит «Максимальный» на специальных условиях: средства от 1 млн рублей на срок от 91 дня обеспечат доходность, превышающую ставки по депозиту «Классический» на 15% – т.е. доходностью в 1,15 раз выше. В 2013 году банкиры ожидают продолжения роста ставок, как по кредитам, так и по депозитам.

Вместе с тем оптимальные условия – это не только выбор ставки, сроков и суммы, но и выбор банка. Если частным лицам выбор банка для вклада упрощен наличием системы страхования вкладов, то компании – юридические лица – стоят перед более сложным выбором: Какому банку доверить средства? Банку, предложившему наиболее высокие ставки? Или госбанку? Или банку, входящему в топ-10, топ-50? Этот вопрос обычно решают компании самостоятельно, определяя для себя приемлемый уровень риска и желаемую доходность.

Чтобы облегчить этот выбор, мы обратились в иркутские банки с просьбой указать максимальную доходность, который могут получить юрлица при размещении средств на депозитах на разные сроки – 1, 3 или 9 месяцев, полгода или год (см. таблицу).

Депозиты для юрлиц. Иркутск

Данные на 23.11.2012, www.sia.ru

Банк	Максим. ставки по депозитам юрлиц, % годовых					
	1 мес	3 мес	6 мес	9 мес	1 год	2 года
Азиатско-Тихоокеанский Банк	4,50 - 5,50	8,70	9,10	9,60	9,90	10,60
АКБ "СЮЗ"	6,25	6,50 - 6,75	7,50 - 8,00	8,00 - 8,50	8,50 - 9,00	9,00 - 9,50
АЛЬФА-БАНК	6,50	7,50	8,25	8,50	8,75	9,25
БайкалБанк	6,00	7,00	7,50	7,50	8,00	-
Байкальский банк Сбербанка России	5,76	7,48	7,69	7,90	8,10	8,54
Балтийский Банк	3,20	4,20	7,20	7,45	7,70	8,20
Банк "ОТКРЫТИЕ"	6,25	6,75	7,75	9,25	9,50	9,75
Банк "ФИНАМ"	6,00	7,30	8,50	9,60	10,40	11,00
БАНК ИТБ (ОАО)	5,20	8,00	9,30	9,50	10,00	10,20
Банк УРАЛСИБ	6,50	6,80	7,30	7,60	7,90	-
БИНБАНК	6,60	7,25	8,83	9,50	10,10	10,70
Восточный экспресс банк	8,20	9,40	10,30	10,40	11,40	11,70
ВЛБАНК	3,00	3,50	4,00	6,75	7,75	9,25
ВТБ24	7,00	7,85	8,10	8,65	8,80	8,85
Дальневосточный банк	5,50	5,90	6,20	6,80	7,70	8,00
Инвест-Экобанк	инд.	инд.	инд.	инд.	10,50	инд.
МДМ Банк	5,75	6,75	8,40	9,00	9,30	9,90
МОСОБЛБАНК	5,25	8,75	10,75	11,50	12,00	-
МТС Банк	-	6,25	7,25	8,50	8,75	6,50
Национальный резервный банк	6,90 - 7,35	7,40 - 7,85	8,85 - 9,30	9,55 - 10,00	9,75 - 10,20	10,10 - 10,55
НБ "ТРАСТ"	-	7,70	8,60	9,20	9,80	10,00
НОМОС-БАНК	7,50	8,20	8,80	9,00	9,26	9,92
Райффайзенбанк	5,10	5,80	6,30	6,50	7,00	7,22
РОСГОССТРАХ БАНК	-	6,50	8,25	8,50	8,75	9,00
СНБ-Банк	4,25	4,50	9,00	9,50	10,00	-
ТрансКредитБанк	7,10	8,00	8,30	8,30	-	-
Юниаструм Банк	5,75	8,25	8,75	9,50	10,50	-

При подготовке таблиц использованы данные, предоставленные банками, имеющими лицензии и иные документы, необходимые для ведения соответствующего вида деятельности. Редакция Газеты Дело не несет ответственности за достоверность опубликованной в таблицах информации. Публикация в таблице цен и условий не означает безусловного обязательства банков оказывать услуги в соответствии с указанными ценами и условиями, прежде чем открывать вклад в банке, следует внимательно ознакомиться с условиями договора.

СИА

новости компаний

Группа компаний «КрайсНефть» стала клиентом ВТБ в Иркутске



ВТБ в Иркутске начал сотрудничество с Группой компаний «КрайсНефть», одним из лидеров на рынке розничной и оптовой продажи нефтепродуктов в Восточной Сибири. Банк открыл клиенту две кредитные линии общим объемом 200 млн рублей. Заемные средства направлены на пополнение оборотных средств, в т.ч. числе закупку топлива для фирменной сети АЗС «КрайсНефть», входящей в ГК.

«Мы не просто открыли финансирование крупной группе компаний, которая занимает на региональном розничном рынке нефтепродуктов долю в

15%. Мы, я уверена в этом, положили начало долгосрочным отношениям со стратегическим партнером. ВТБ готов не только кредитовать, но и производить расчетно-кассовое обслуживание, оказывать другие банковские услуги ГК «КрайсНефть», что позволит ей достичь еще больших результатов», – подчеркнула Александра Макарова, руководитель дирекции ВТБ по Иркутской области.

В четвертом квартале текущего года операционный офис ВТБ в Иркутске также открыл кредитную линию в 300 млн рублей другому крупному региональному нефтетрей-

деру – Группе компаний «Парламент-А» на закупку топлива для фирменной сети АЗС «ОМНИ», входящей в ГК. «Парламент-А» является клиентом ВТБ с июня 2011 года.

Кроме того, в этом году ВТБ в Иркутске привлек на обслуживание Группу компаний «Сервико», крупнейшего дистрибьютерского и логистического центра Восточной Сибири. В октябре текущего года банк открыл ООО «Сервико» финансирование – в объеме 150 млн рублей – на закупку крупных партий товаров у поставщиков в преддверии новогодних праздников.

Корпорация «Иркут» приступила к передаче ВВС России второй партии самолетов Як-130

ОАО «Корпорация «Иркут» (входит в состав «Объединенной авиастроительной корпорации») приступило к передаче Военно-воздушным силам Российской Федерации трех самолетов Як-130 из состава второй партии.

20 ноября летчики учебного авиационного центра ВВС России завершили перегон очередных трех учебно-боевых самолетов с аэродрома Иркутского авиационного завода – филиала ОАО «Корпорация «Иркут» к месту постоянного базирования в г. Борисоглебск. Первые шесть Як-130 производства ОАО «Корпорация «Иркут», прибывшие туда 5

и 9 октября с.г., активно используются в учебном процессе.

Поставка ВВС России 55 самолетов Як-130 в период до 2015 г. предусмотрена контрактом между Министерством обороны России и ОАО «Корпорация «Иркут», который был подписан 7 декабря 2011 г.

Учебно-боевой самолет нового поколения Як-130 разработан ОАО «ОКБ им. А.С. Яковлева», входящим в состав ОАО «Корпорация «Иркут». Самолет выбран в качестве базового для основной и повышенной подготовки летчиков ВВС России. Як-130 позволяет на самом

современном уровне обучать пилотов для российских и зарубежных боевых самолетов поколения «4+» и «5». Самолет является основным компонентом учебно-тренировочного комплекса, включающего интегрированную систему объективного контроля, учебные компьютерные классы, пилотажные и специализированные тренажеры.

Государственные испытания Як-130 с вооружением успешно завершены в декабре 2009 г. В 2011 г. ОАО «Корпорация «Иркут» выполнила контракт на поставку партии самолетов Як-130 иностранному заказчику.



Василий Бояркин: Сегодня компании могут разместить средства под процентную ставку, соизмеримую со ставкой по вкладам для физических лиц



О том, где в Иркутске малый бизнес может получить не только кредит, но и подробную консультацию по ведению бизнеса, какие услуги наиболее востребованы предпринимателями и как разместить корпоративный депозит на условиях практически таких же, как по частным вкладам, рассказывает управляющий ФКБ «Юниаструм Банк» в Иркутске Василий Бояркин.

– Как давно открылся филиал Юниаструм Банка в Иркутске?

– Представительство Юниаструм Банка в Иркутске открылось в сентябре 2005 года. Сегодня банк представлен в регионе тремя офисами: основной, или центральный офис филиала находится в Иркутске на улице Степана Разина, 6. Кстати вскоре мы переедем на более просторные площади: наш новый офис на ул. Дзержинского как раз ремонтируют. Также дополнительный офис банка открыт в Братске, и операционный офис – в Улан-Удэ.

Первые два офиса – в Иркутске и Братске – были открыты почти одновременно, и это оказалось стратегически верным решением. Уже по итогам выхода этих офисов на достаточную окупаемость руководство решило расширять территорию присутствия банка дальше. Так в 2010 году был открыт операционный офис в Улан-Удэ.

– На каких направлениях специализируется банк? Какие из них развиваются наиболее успешно?

– Основные направления, которые мы развивали и развиваем – это кредитование и расчетно-кассовое обслуживание малого и среднего бизнеса (МСБ). И, конечно, работа с физическими лицами – в частности, потребительское кредитование, автокредитование, выдача и обслуживание банковских карт, в том числе зарплатные проекты.

Если попытаться из этих основных направлений выделить наиболее успешные – назову кредитование малого бизнеса и потребительские займы.

– Насколько увеличился портфель кредитов МСБ с начала года?

– Объем кредитов, выданных нами в этом году субъектам малого и среднего бизнеса, уже превысил 300 млн руб. С начала года портфель таких кредитов увеличился почти на 20%.

– Чем был обеспечен такой успех?

– Мы постоянно совершенствуем условия наших продуктов, следим, чтобы они были интересны потребителю: малому предпринимателю, его владельцу, сотрудникам и просто населению. Для сотрудников наших компаний-партнеров у нас действуют специальные условия, есть даже продукты, созданные именно для таких клиентов, которые пришли к нам после того, как «их предприятие» стало обслуживаться в банке.

К числу других «фишек» нашего банка могу отнести кредиты на инвестиционные цели, на развитие бизнеса. У наших кредитных продуктов две важные отличительные черты: долгосрочность и отсрочка по уплате основного долга кредита.

– Какой бизнес чаще всего обращается в ваш банк за инвестиционными займами?

– В Иркутске кредиты на инвестиционные цели берут

в основном предприятия, развивающие розничную и оптовую торговлю, а также компании, оказывающие услуги населению. Также инвесткредиты интересны предпринимателям, приобретающим недвижимость и зарабатывающим на ее сдаче в аренду.

Компании, которые работают сразу в нескольких отраслях и открывают новые направления для диверсификации бизнес-рисков, тоже оформляют долгосрочные кредиты.

– Должно быть, инвестиционные кредиты очень востребованы малым бизнесом – ведь ему, как правило, нечего предложить в качестве залога.

– Действительно, предприятиями малого бизнеса этот продукт востребован. Но это не единственный кредит, который мы можем предложить небольшим компаниям.

Для этой категории клиентов у нас есть и специальные продукты – кредиты на небольшие суммы под залог движимого имущества. Предприятия получают доступные ресурсы и заодно зарабатывают себе репутацию, хорошую кредитную историю. Уже по факту успешного погашения такого кредита у бизнеса появляется возможность получить более крупный заем – к примеру, на покупку недвижимости под ее залог. Или кредит под залог упомянутого выше движимого имущества, но уже на более долгий срок.

– С какими проблемами чаще всего сталкивается иркутский бизнес при обращении за кредитом?

– Как правило, у бизнеса отсутствует свободное от обременения имущество, которое можно было бы оформить в залог. Например, недвижимость. Для решения этой проблемы банк во многих регионах, в том числе, в Иркутске работает с региональными гарантийными фондами. Сотрудничество с фондами дает возможность нам, как банку, выдать кредит предпринимателю, у которого нет достаточного ликвидного залога. Обеспечение под поручительство фонда.

Вторая проблема, которую в принципе можно считать «номером один» на этом рынке – недостаточная прозрачность бизнеса.

– Как решаете эту проблему?

– «Выращиваем» клиентов. Начинаем с малого: сначала выдаем небольшую сумму, потом рекомендуем клиенту правильно вести отчетность, а если нужно

объясняем какие-то нюансы, консультируем, находимся в постоянном диалоге. Многие потом признаются, что им стало проще работать, повысилась эффективность бизнеса.

– Можете привести в качестве примера удачный кейс, когда с помощью кредитной поддержки вашего банка предприятие вышло на новый уровень развития?

– Да, конечно. Например, пять лет назад мы привлекли на обслуживание клиента из сегмента малого бизнеса, занимающегося розничной торговлей продуктами узкого ассортимента, – тогда компания получила в Юниаструм Банке первый кредит на развитие и расширила сеть точек продаж. А сегодня мы с этим клиентом рассматриваем уже масштабный инвестиционный проект. Компания берет кредит не просто на развитие розничной сети, а на покупку действующего производства. Которое, кстати, будет обеспечивать практически половину объема его розничных продаж.

То есть благодаря продуманному кредитованию бизнес вышел на принципиально иной уровень – компания теперь не просто ритейлер, а производитель. Последнее, кстати, обеспечивает бизнесу поддержку со стороны государства: так как компания производит сельскохозяйственную продукцию, она платит налоги в существенно меньшем размере, чем предприятия других отраслей.

– Если говорить про услуги, которые ваш банк предлагает помимо кредитования, какие из них наиболее востребованы сегодня?

– Есть ряд банковских услуг, без которых предприятию сложно осуществлять свою деятельность и тем более расти. Это работа с наличными, конвертация, размещение средств на депозитах.

Что касается депозитов, мы предлагаем различные варианты размещения средств в зависимости от возможностей и потребностей клиентов. Например, есть продукт, при котором клиент получает начисленные проценты, но не распоряжается средствами на счете, с максимальной ставкой и продуктом, который дает возможность клиенту и получить процент на вложенные средства, и распорядиться ими в течение всего срока действия депозита, но с меньшей ставкой.

В части валютнообменных операций мы даем возможность конвертировать валютные средства по курсу, установленному на ММВБ.

Т.е. наши клиенты могут совершать операции, отталкиваясь от текущей ситуации на валютном рынке. Для удобства малого бизнеса мы снизили порог для совершения операций в таком режиме. Также, следуя пожеланиям наших клиентов, мы упростили возможности по снятию и пересчету наличных денежных средств.

– Как изменился за последние пять лет иркутский предприниматель? Изменилось ли его отношение к кредитованию и другим банковским продуктам?

– Предприниматели однозначно стали финансово грамотнее и разборчивее при выборе кредита. Приходя в банк, многие бизнесмены уже знают, какой конкретно продукт им нужен. При этом они идут одновременно в несколько банков и выбирают продукт с наиболее подходящими для них условиями, комплексно оценивая свое развитие в перспективе до 5 лет. Смотрят, какой из банков в полной мере может удовлетворить потребности компании на эту перспективу – его и выбирают.

– Какое направление деятельности будет приоритетным для Юниаструм Банка в следующем году?

– В последний год нашей стратегической задачей было увеличение объемов кредитования физлиц. В следующем, 2013 году мы продолжим развивать розничное кредитование и кредитование малого и среднего бизнеса.

На сегодняшний день кредитный портфель банка в регионе составляет более 2 млрд руб. Из них 1,5 млрд руб приходится на кредиты МСБ, остальное – кредиты физлицам. То есть пока доля юрлиц составляет 75%, физлиц – 25%. В 2012 году доля физлиц увеличилась незначительно (на 3-4%), но в ближайшие 2 года мы ставим задачу нарастить ее до 40%. Опять же без ущерба для займов малому бизнесу.

– Эксперты отмечают, что сейчас банки стали активнее привлекать депозиты юрлиц. «Подхватили» ли Юниаструм Банк эту тенденцию? Насколько привлекательны ставки по депозитам юрлиц в вашем банке?

– Этот тренд действительно существует, и мы стали активнее привлекать средства юрлиц. Сегодня компании могут разместить у нас средства под процентную ставку, соизмеримую со ставкой по вкладам для физических лиц.

ФКБ «ЮНИАСТРУМ БАНК» в Иркутске
г. Иркутск, ул. Степана Разина, 6.
Тел.: 8 800 333-04-04

В гонке скоростей выигрывает клиент

– Зачем нужны такие высокие – до 100 Мбит в секунду – скорости? Чтобы скачать фильм или передать данные достаточно и 5-10 Мбит/с.

– Пользователи больше не стремятся накапливать информацию у себя, не создают терабайтные архивы. Они все чаще смотрят фильмы и слушают музыку онлайн. Видео – самый популярный контент в Сети, его доля в общем объеме интернет-трафика абонентов «Дом.ru» составляет 70%. Это рождает спрос на более высокие скорости.

В бизнесе – и у фрилансеров, и у крупных компаний – потребность в высоких скоростях тоже растет. Удаленным работникам – IT-специалистам, дизайнерам, бухгалтерам – необходимо быстро отправлять и получать «тяжелый» контент. В компаниях эти потребности могут быть связаны с решением самых разных задач, например, с организацией видеонаблюдения в нескольких офисах. Руководитель, находясь у себя в кабинете, дома или в отпуске, может наблюдать за любым отделением или филиалом с любого мобильного устройства, подключенного к интернету.

Кроме того, бизнес все активнее переходит на удаленный режим работы. Рабочие места организуются вне офиса, да и офис в привычном понимании нередко отсутствует: серверы, на которых хранится программное обеспечение и информационные активы, арендуются. Держать дата-центр на аутсорсинге не только удобнее, но и дешевле, чем создавать и содержать собственный. Так, построить в Иркутске дата-центр среднего уровня стоит несколько миллионов долларов.

Резюмируя, отмечу, что скоростные каналы связи сегодня нужны каждому второму бизнесу – от автосервиса до банка.



Интернет-провайдеры что ни день увеличивают скорости доступа в Сеть. Что это дает клиенту? О том, зачем бизнесу нужны высокоскоростные каналы связи и как выбрать провайдера, рассказывает Степан Зверев, технический директор филиала компании «ЭР-Телеком» в Иркутске (бренды «Дом.ru», «Дом.ru Бизнес»).

– Какие критерии следует учитывать, выбирая провайдера?

– Клиент, как правило, выбирает оператора с прицелом на будущее. Учитывая, как быстро растут объемы потребляемого интернет-трафика, потенциал провайдера должен превышать сегодняшние потребности клиента в несколько раз.

К примеру, за последние 4 года объем трафика вырос в 5 раз. В 2010 году абоненты «Дом.ru» потребляли в среднем 24 Гб инфор-

мации в месяц, в 2011-м – 45 Гб, в 2012-м – более 80 Гб. Все это предъявляет новые требования к скорости передачи данных. Если максимальная скорость оператора – до 5-10 Мбит/с, то, возможно, уже через год из-за растущего трафика он будет не в состоянии обеспечить даже эту скорость.

Чтобы успевать за потребностями клиентов, нужно вкладывать значительные средства в модернизацию сетей. Мы обеспечиваем абонентам скорости до 100 Мбит/с, а при не-

обходимости готовы подключить канал со скоростью до 1 Гб/с.

– Что помогает вам удерживать лидирующие позиции на рынке телекоммуникационных услуг?



Подключение происходит при наличии технической возможности на условиях тарифных планов, действующих в компании «ЭР-Телеком».

– В каждом из 42 городов присутствия наша компания строит с «нуля» собственные телекоммуникационные сети по современной технологии «оптика до дома». Все сети соответствуют единому стандарту: пропускная способность в пределах ядра сети и агрегации – 10 Гбит/с, до здания – 1 Гбит/с, на уровне доступа абонента – до 100 Мбит/с. Наша сеть – большое технологическое преимущество.

Помимо пропускной способности еще один важный параметр сети – ее надежность. В нашей компании работоспособность сетей анализируется из единого центра мониторинга «в режиме 24 часа в сутки семь дней в неделю» – это позволяет максимально оперативно, буквально за 5 минут, выявлять сбои и приступать к их устранению. Действенность принимаемых мер налицо: показатель отказоустойчивости сети – 99,9% – находится на уровне мировых лидеров телеком-рынка.

Эти и другие факторы позволяют «Дом.ru Бизнес» стабильно обеспечивать потребности абонентов в практически неограниченных объемах информации. Конечно, никто из операторов не застрахован от вандализма или порчи оборудования. Но даже в такой ситуации мы гарантируем, что неполадки будут устранены в минимальные сроки. Наша компания всегда старается быть на шаг впереди. Конкуренция на телеком-рынке высока, и побеждать здесь нужно не потому, что остальные – хуже, а потому, что ты – лучший.

**УЗНАЙТЕ ПОДРОБНЕЕ
8 800 333 9000
B2B.DOMRU.RU**

мнение



Станислав Силуянов, директор иркутского филиала ОАО «МДМ Банк»:

– С «Дом.ru Бизнес» наш банк работает с сентября. После завершения опытной эксплуатации канала связи мы приняли решение продолжить сотрудничество с оператором. За время пользования услугой не было ни одного сбоя, так что нам ни разу не пришлось обращаться в техподдержку или контакт-центр компании.

Работа канала связи не вызывает нареканий, скорость доступа в интернет всегда соответ-

ствует оговоренной. Это при том, что к интернету подключены более 100 сотрудников головного офиса филиала, а также более 10 удаленных подразделений и офисов. Замечаний к работе провайдера не возникло ни у одного сотрудника.

Отмечу также качественную работу менеджеров по работе с корпоративными клиентами, предлагающих решения в точном соответствии с потребностями и запросами заказчика. Кроме того, среди преимуществ нашего партнера выделяю ценовые условия, технические параметры услуги, хорошую внутреннюю организацию компании.

в цифрах

По данным сервиса Net Index, средняя скорость доступа в интернет в России составляет около 17 Мбит/с (27-е место в мире). От нас отстают такие развитые страны, как Франция (14 Мбит/с), Испания (13 Мбит/с), Италия (около 6 Мбит/с). А самая высокая

скорость – более 42 Мбит/с – в Гонконге. «Дом.ru», обеспечивая среднюю скорость доступа для своих абонентов на уровне 35 Мбит/с, является самым скоростным федеральным интернет-провайдером России и самым «быстрым» – в Иркутске.



Использованы данные сайта <http://www.netindex.com/download/4,995/Irkutsk/>. Результаты были получены на основе анализа данных, полученных за период с 29 октября по 27 ноября 2012г.

Как выбрать помещение под торговлю?

По какому принципу иркутский ритейл отбирает помещения под торговые точки? На какие моменты необходимо обязательно обращать внимание, а какие – можно пропустить? Опытom делятся представители сети продуктовых супермаркетов и аптек.

Наталья Васильева,
директор по развитию
торговой сети «Слата»:

– Выбор помещения зависит от совокупности факторов. Так, формат супермаркета «у дома» требует площадей от 300 кв.м., ему будет достаточно месторасположения в спальном районе и наличия только пешеходного трафика.

А вот формат гипермаркета, где площади начинаются от 1000 кв.м., требует уже хорошего автомобильного трафика, близости к основным автомагистралям города.

Что касается формы владения помещениями – у нашей компании есть торговые площади и в собственности, и в аренде. Часть магазинов строили сами.

Все зависит от предложения на рынке. Если цена подходящая – мы предпочтем выкупить магазин. Если собственник в принципе не готов обсуждать продажу объекта – арендуем. Тут главное – правильно составить договор аренды. Во-первых, он должен быть долгосрочным – от 10 лет, минимум. Во-вторых, в нем должны быть прописаны все детали – от ежегодной индек-

сации ставки аренды до того, на каких стенах здания можем баннеры размещать. Кто несет коммунальные расходы, платит в случае необходимости капитального ремонта и т.п. – все эти моменты тоже нужно выяснить «на берегу». В аренде у нас сейчас магазины в самых разных районах Иркутска, поэтому ставки аренды, понятное дело, сильно разнятся – от 500 до 900 рублей за «квадрат».

Но если есть возможность построить самим – мы, скорее, выберем этот вариант. Другое дело, что стать собственником земельного участка сегодня по-прежнему затруднительно. По возможности, конечно, покупаем участки – есть несколько супермаркетов, которые мы сами построили. Вот совсем недавно ввели новый двухэтажный торговый центр площадью в 2,5 тыс кв.м.: якорем здесь выступает супермаркет Слата, остальные площади арендуются другими компаниями, в том числе есть фуд-корт, игровая. Это не первый ТЦ, который мы в таком формате открываем на правах владельцев, но это первый наш девелоперский проект, который был спроектирован и построен компанией «с нуля».

Антон Резников,
директор по развитию
аптечной сети «Фарма»:

– Важно помнить, что помещение может быть очень привлекательным в плане проходимости и возможного товарооборота, подходить под формат аптеки и так далее, но не устроить из-за того, что не в порядке документы по оформлению собственности. В базах часто встречаются помещения, которые раньше были квартирами: если такое помещение формально остается жилым (даже если уже десять лет там магазин) – практически нереально получить на него лицензию, чтобы открыть аптеку. Торговать сигаретами, обувью, одеждой, пивом и т.д. при этом можно – там все проще.

Ключевой критерий оценки привлекательности места – это трафик, или количество проходящих непосредственно вблизи от входа в точку прохожих в единицу времени. Что мы считаем высоким трафиком? Для Иркутска в 2012 году определена исходная цифра – 400 человек в час. Можно сказать, что при расположении аптеки на улице с трафиком выше 400

человек/час можно пренебречь вообще местными посетителями, специально приходящими в аптеку, поскольку их доля обычно не превышает 10%.

В идеале нужно считать проходимость с 9 утра до 10 вечера каждый день, включая выходные, в течение недели. Как правило, в течение дня трафик может сильно меняться. Необходимо понять – как. Для этого составляется «портрет места» в том числе с помощью карты города и фотографий оцениваемого места в радиусе 5 минут движения пешехода или 500 метров. Обычно длительность работы аптеки – 14 часов в день, но на практике 2 часа из них «мертвые», поэтому трафик в день надо рассчитывать исходя из 12 часов среднего трафика. При подсчете потока не следует учитывать детей до 18 лет и деклассированные элементы.

Вторым важным показателем является качество пешеходного потока. Этот показатель характеризуется долей прохожих, зашедших в аптеку из проходящего потока. Есть места, где при высоком трафике посещаемость очень низка, есть – наоборот. Тут важно правильно оценить, насколько востребована будет аптека для того пешехода, который оказался в данном месте в данное время. Если люди идут на работу или приехали по делам в расположенный рядом офис,

пересаживаются с одного вида транспорта на другой в этом месте – маловероятно, что они сделают покупку. Если же они приехали после работы и идут мимо домой – это практически на 100% наши клиенты.

Значение также имеет демографический состав потока. Основной целевой аудиторией в аптечных продажах являются женщины от 25-30 до 60 лет. Практически не делают покупок в аптеках дети и подростки до 18 лет, студенты ВУЗов. Возле институтов, техникумов и школ характерна следующая ситуация – трафик может быть высоким за счет молодежи, которая почти не делает значимых покупок. В таких местах трафик утром или в 3 часа дня может зашкаливать за 1000 человек/час, но качество потока будет крайне низкое. Как правило, мало привлекательны для открытия аптек те части улицы, где расположены ювелирные магазины, дорогие бутики, игровые автоматы, бытовая техника, отделочные материалы, салон одежды – заведения, в которых один и тот же человек делает покупки реже раза в месяц.

На посещаемость влияет и внешняя привлекательность аптеки, состояние входа в ее помещение. Например, 1-3 ступеньки – еще не очень заметно, после третьей каждая ступенька убивает 0,5-1% от посещаемости. Вход должен быть удоб-

ным, легким. Двери должны быть прозрачные пластиковые. Тяжелые глухие, металлические двери не вызывают желания заходить в помещение.

Что касается «начинки» площадей – бывают неформатные помещения, например, просто зал без выделенных подсобных помещений, которые необходимы по аптечным стандартам. Под аптеку необходимо помещение общей площадью не менее 75 кв.м. На этой площади должны располагаться производственные помещения (60 кв.м.) – торговый зал, помещение приема и распаковки товара, помещения хранения; административно-хозяйственные (13 кв.м.) – обособленное место руководителя и бухгалтера, гардеробная или шкаф, помещения персонала, архив; и санитарно-бытовые помещения (2 кв.м.) – уборная со шлюзом и место хранения уборочного инвентаря.

На аптеку площадью 100 кв. м. нужны мощности минимум 6-10 киловатт. Это вывеска, холодильники, освещение, обогреватели, чайники, компьютеры и другое электрооборудование. Если помещение было квартирой (и там не была мощность), то квартира с электроплитой по нормам имеет выделенную мощность всего 1,5 кВт – такой вариант не подходит.

Елена Андюбек,
Газета Дело

**КОГДА НЕТ ВРЕМЕНИ
НА ЛИШНИЕ БУМАГИ**

**ПРОСТЫЕ
КРЕДИТЫ**

МАЛОМУ БИЗНЕСУ

**Г. ИРКУТСК,
УЛ. ЛИТВИНОВА, 3,
ТЕЛ.: (3952) 258 726**



**НОМОС
БАНК**

8 800 100 70 40 | WWW.NOMOS.RU

Решение принимаем «на месте»

Страхование имущества рано или поздно становится первоочередной задачей любого предприятия. Вне зависимости от отрасли и объемов работы компании, страхование является своего рода гарантией сохранности имущества организации на случай непредвиденных обстоятельств. Данные меры предосторожности соблюдают и банки, когда обеспечивают предприятия для дальнейшего развития бизнеса кредитными средствами. О том, как можно снизить стоимость страховки, и на какие моменты важно обращать внимание при выборе страховщика, рассказывает заместитель директора по партнерским продажам Иркутского филиала Страховой Группы «СОГАЗ» Татьяна Соловецкая.

– Как можно снизить стоимость страховки?

– Среди множества требований банка по обеспечению возврата заемных средств – страхование в большинстве случаев как раз тот инструмент, который обеспечит возврат кредитных средств в случае гибели залогового имущества.

В борьбе за клиента страховые компании предлагают разношерстные

тарифы, иногда до такой степени низкие, что разумные страховщики удивляются этой дешевизне и отказываются принимать участие в игре под названием «демпинг». В данном случае любому бизнесмену необходимо задуматься о том, насколько его впоследствии удовлетворит урегулирование убытков при таком дешевом страховом полисе. Поэтому не следует стремиться к почти бесплатной страховке, необходимо



выбрать надежную страховую компанию и качественно сформировать перечень страховых рисков.

Моя рекомендация как страховщика – не гонитесь за низкими тарифами страховых компаний. Проду-

майте со страховщиком все детали договора страхования, они в свою очередь повлияют на итоговую тарифную ставку. Имущество организации или юридического лица должно быть застраховано на оптимальных условиях, и разобраться в многообразии предложений данного характера под силу только истинным профессионалам!

– В каких банках аккредитована ваша компания?

– На сегодняшний день мы аккредитованы практически во всех кредитных организациях – банках, лизинговых компаниях. Сотрудники нашей компании качественно и быстро оформляют страховые полисы с учетом всех требований кредитных организаций.

– Конкуренция на иркутском рынке страховых услуг достаточно острая. В чем преимущество вашей компании?

– Наши слова не расходятся с делом. В частности, принятие решений по выплатам мы считаем самым

главным конкурентным преимуществом. В отличие от других страховых компаний, у которых этот процесс организован централизованно, через головные офисы, у нас есть возможность принимать решения по выплатам более оперативно, «на месте». С точки зрения клиентов, это всегда большой плюс.

Кроме того, в СОГАЗе за каждым корпоративным клиентом закреплен менеджер, который готов 24 часа в сутки отвечать на любые вопросы клиента по страхованию, помогать в сборе документов.

В целом страхование юридических лиц – это надежный и эффективный способ защитить предприятие на случай развития тех или иных неблагоприятных событий. В современных экономических условиях, когда степень финансовых и имущественных рисков всякой организации достаточно высока, значимость страхования трудно переоценить.



Филиал:

Иркутск, ул. 5-й Армии, д. 6.
Тел.: (3952) 28-80-35, 28-80-36.
irkutsk@sogaz.ru, www.sogaz.ru
С № 1208 77. ОАО «СОГАЗ»

Отделения:

Ангарск, Ленинградский пр-т, 6.
Тел.: (3955) 67-04-65, 67-04-62, 56-53-02.

Братск, ул. Подбельского, д. 38, оф.17.
Тел.: (3953) 45-32-13.

Усть-Илимск, ул. Мечтателей, д. 2.
Тел.: (39535) 6-46-73.

Чита, ул. Островского, д. 15А.
Тел.: (3022) 39-18-68, 39-18-78.

Крупнейшие страховщики имущества юрлиц по итогам первого полугодия 2012 года

Место	Компания / группа компаний	Взносы по страхованию имущества юрлиц (тыс. руб.)	Взносы за первое полугодие 2011 года (тыс. руб.)	Темпы прироста взносов (%)	Сборы по добровольным видам страхования, всего (тыс. руб.)	Доля страхования имущества юрлиц в портфеле компании (%)	Выплаты (тыс. руб.)	Уровень выплат (%)
1	СГ СОГАЗ	11 501 854	7 947 289	44,7	45585374	25,2	2 256 912	19,6
2	ГК "Росгосстрах"	3 434 131	3 115 711	10,2	51480898	6,7	630 039	18,3
3	Страховая группа "АльфаСтрахование"	2 778 558	3 651 273	-24	19573494	14,2	231 798	8,3
4	Группа компаний "Ингосстрах"	2 480 701	2 498 002	-0,7	36036925	6,9	355 445	14,3
5	Страховая группа "Капитал"	2 424 756	2 314 065	4,8	6122055	39,6	9 465	0,4
6	ОСАО "РЕСО-Гарантия"	1 424 544	1 392 088	2,3	26378881	5,4	177 724	12,5
7	ОСАО ВСК	1 242 299	1 219 286	1,9	16246876	7,6	566 073	45,6
8	ЗАО СК "Транснефть"	920 286	920 867	-0,1	6080852	15,1	44 005	4,8
9	ООО СК "Согласие"	847 033	736 509	15,0	15928351	5,3	58 526	6,9
10	ОСАО "Национальная страховая группа"	686 645	652 341	5,3	1428173	48,1	85 746	12,5
11	Группа "Ренессанс Страхование"	556 172	572 957	-2,9	11602267	4,8	2 107 413	378,9
12	Группа "Альянс"	512 665	390 561	31,3	14188186	3,6	293 981	57,3
13	ЗАО "СК Чартис"	401 964	6 797	5813,8	1357769	29,6	139 287	34,7
14	ООО СК "ВТБ Страхование"	398 832	225 937	76,5	14844760	2,7	493 956	123,9
15	ООО СО "Помощь"	397 236	56 478	603,3	1198010	33,2	2 299	0,6
16	ОАО САН "Энергогарант"	342 869	338 363	1,3	3213479	10,7	44 450	13,0
17	ОАО СГ МСК	308 315	737 781	-58	10254999	3,0	134 880	43,7
18	Группа МАНС	304 207	358 037	-15	11838150	2,6	86 535	28,4
19	Группа "Цюрих"	256 351	169 848	50,9	3919257	6,5	141 472	55,2
20	ОСАО "Русский страховой центр"	245 247	229 557	6,8	1672865	14,7	4 994	2,0
21	Страховая группа "Югория"	241 084	259 959	-7,3	4423608	5,4	218 088	90,5
22	ОСАО "Россия"	221 783	127 089	74,5	2505499	8,9	6 365	2,9
23	ООО СО "Сургутнефтегаз"	216 610	198 004	9,4	3037823	7,1	212 290	98,0
24	ЗАО СГ "УралСиб"	180 495	172 115	4,9	6152860	2,9	141 969	78,7
25	ЗАО "ГУТА-Страхование"	131 263	114 025	15,1	3198496	4,1	12 752	9,7
26	ОАО СК "Пари"	129 397	89 163	45,1	8722207	14,8	40 760	31,5
27	ООО "Первая страховая компания" (ООО 1СК)	127 172	234 696	-46	1462118	8,7	1 788	1,4
28	ОАО "Национальная страховая компания Татарстан"	126 099	26 117	382,8	1085321	11,6	2 025	1,6
29	ООО СК "Гелиос"	104 448	84 332	23,9	476772	21,9	647	0,6
30	ЗАО "Страховая бизнес группа"	85 273	83 158	2,5	677180	12,6	1 671	2,0

Новый «Путеводитель по трудовым спорам» в системе КонсультантПлюс

Новый информационный банк для юристов - "Путеводитель по трудовым спорам" - включен в справочную правовую систему КонсультантПлюс. Он поможет в изучении судебной практики по спорным ситуациям между работниками и работодателями, в профилактике таких конфликтов, при подготовке к судебным заседаниям.

В новом Путеводителе рассматриваются различные спорные ситуации при увольнении сотрудников.

По каждой ситуации Путеводитель содержит: описание спора с указанием обстоятельств, влияющих на исход судебного разбирательства; краткий анализ судебной практики, позиции судов; аннотации судебных решений разных регионов и консультации экспертов; ссылки на полные тексты судебных решений. Подробно рассмотрены последствия для работодателя в зависимости от решения суда.

Вся информация в Путеводителе представлена в компактном и удобном формате, что экономит время специалистов при ее изучении.

На момент выхода в "Путеводителе по трудовым спорам" рассмотрены различные аспекты увольнения:

- в связи с сокращением численности или штата;
- в связи с появлением на работе в состоянии алкогольного, наркотического или иного токсического опьянения;
- за прогул;
- в связи с истечением срока трудового договора;

- по соглашению сторон;
- по собственному желанию.

В дальнейшем в Путеводителе будут добавляться новые ситуации и темы. В частности, такие как невыплата заработной платы, материальная ответственность работника, увольнение в связи с неудовлетворительным результатом испытания, увольнение в связи с ликвидацией организации и др. Путеводитель будет обновляться также с учетом изменений законодательства и новой судебной практики.

Новинка продолжает развитие в системе Путеводителей

КонсультантПлюс – уникальных материалов, которые позволяют быстро сориентироваться в незнакомом вопросе и либо сразу получить порядок действий, либо сравнить возможные варианты решения вопроса.

С включением нового Путеводителя в КонсультантПлюс теперь содержится шесть Путеводителей для юристов: по трудовым спорам, по договорной работе, по корпоративным спорам, по судебной практике (ГК РФ), по корпоративным процедурам, по госуслугам для юридических лиц.

Подробную информацию о новом "Путеводителе по трудовым спорам" можно получить у специалистов регионального сервисного центра КонсультантПлюс ЗАО «КонсультантПлюс в Иркутске».



**КонсультантПлюс
в Иркутске**
R1112 SINCE 1993

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

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

ЛИЧНЫЙ ОПЫТ



Игорь Герасимов,
директор ООО «СпецСнаб»
(оптовая торговля спецодеждой)

– Я не планировал изначально брать именно беззалоговый кредит для бизнеса. Рассматривал все варианты – даже потребительский лично на себя хотел оформить. Но в этом случае не подошла сумма займа: мне нужен был кредит на миллион, а потребительский больше чем на 500-600 тыс руб банки не дают. Можно было бы оформить заем под залог авто, но залог-то оценивается с дисконтом, то есть вместо пресловутого миллиона – допустим, столько стоит машина – банк готов выдать только 70% от ее рыночной стоимости. А мне 700 тыс руб – мало.

В итоге я взял беззалоговый бизнес-кредит «Доверие» в Сбербанке под 17% годовых. Параллельно я, конечно, об-

ратился сразу в пять банков, чтобы не зависеть от решения одного кредитора. Не скажу, что согласие дал только Сбербанк, но его условия мне подошли больше.

Два других банка, в котором у нашей компании есть счета, предложили условия жестче. Для себя я выделил три основных параметра при выборе банка-кредитора. Во-первых, ставка – чем ниже, тем лучше; во-вторых, полная сумма, которая мне необходима, а не часть; в-третьих, чтобы сопутствующие кредиту затраты – на открытие счета, на страхование – были минимальны. Последние, кстати, в некоторых банках могут достигать и 2% от суммы кредита.

Замечу, расхожее мнение, что в «своем» банке вам дадут деньги быстрее и дешевле,

Как я брал кредит на бизнес без залога

не всегда соответствует действительности. Быстрее – возможно, но не всегда дешевле. А учитывая, что большинство компаний имеет несколько счетов в разных банках, и для оценки финансового состояния заемщика банк-кредитор попросит выписки с каждого из них – вряд ли удастся сэкономить и время.

В этом смысле удобен был бы овердрафт: по уже открытой в банке кредитной линии можно оперативно «перехватывать» нужную сумму. Кроме всего прочего, это еще и дешевле классического кредита. Однако у моего бизнеса есть особенность – платежи клиентов крупные, но не частые. А банку лучше, если у предпринимателя раз в 5-10 дней стабильные поступления на 500 тысяч рублей, чем 2 миллиона, но раз в 2 недели.

Кредит мне понадобился на пополнение оборотных средств, но банк не отслеживает, куда пошли деньги – потому заем и называется «Доверие». В целом я остался доволен выбором и банка, и продукта. Признаться, до этого были сомнения: стереотип, что Сбербанк – неповоротливая машина, где все происходит очень медленно, был силен. На деле меня приятно удивила оперативность сотрудников банка и всей системы в целом.

Как раз благодаря внимательности и предупредительности клиентского менеджера Сбербанка (я даже помню фамилию – Шихарбиева Екатерина), я там не только кредит оформил, но и зарплатный проект открыл. Давно задумывался о том, что надо бы сотрудникам

уже на карту зарплаты переводить, и тут мой менеджер в Сбербанке предложил зарплатный проект на интересных условиях. Конечно, я согласился. Тем более, что это дает еще и небольшую скидку по расчетно-кассовому обслуживанию компании в Сбербанке.

Мои советы предпринимателям

выбирающему кредит на дело, просты. Во-первых, обращайтесь сразу в несколько банков – сэкономите время, и будет возможность выбрать лучшее предложение. Во-вторых, нельзя исключать человеческий фактор: вероятность, что вашу заявку одобряют и оперативно выдадут кредит, выше в том

банке, где вам удалось наладить контакт с менеджером. Не меньшее значение имеют отношения внутри банка – к примеру, между клиентским менеджером и кредитным специалистом. Отсутствие взаимопонимания между ними может сильно задержать выдачу денег или отменить кредит вовсе.

экспертное мнение

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

– Действительно, сегодня развивать бизнес, особенно начинающим предпринимателям, невозможно без привлечения заемных средств. Но для этого нет необходимости оформлять потребительский кредит – существуют специальные программы кредитования на развитие бизнеса без залога имущества и подтверждения целевого использования средств.

Так в рамках кредита «Доверие», который предоставляется собственникам бизнеса, индивидуальным предпринимателям и малым предприятиям, вы сможете быстро и удобно профинансировать все текущие потребности вашей деятельности при свободе в выборе целей расходования денежных средств. При этом пакет документов и требования к клиенту минимальны, рассматривается реальное состояние бизнеса и управленческий учет – это позволяет получить сумму больше, чем при потребительском кредитовании.

Понятие выгоды кредита для каждого заемщика, конечно, разное и зависит от потребностей. Для кого-то выгодно побыстрее расплатиться с банком, чтобы не переплачивать проценты по кредиту. Кто-то, наоборот, хочет взять кредит на долгий срок, чтобы ежемесячные взносы не были чрезмерной нагрузкой.

При выборе кредита важно учитывать все параметры кредитного продукта: размер процентной ставки, наличие дополнительных комиссий, необходимость оформления залога, возможность досрочного погашения, требования по целевому использованию средств. И только если все критерии являются приемлемыми, стоит подавать заявку на кредит.

Зачастую банки при выдаче кредита выдвигают определенные условия – открыть расчетный счет, перевести часть оборотов. Наш кредит «Доверие» – один из самых быстрых способов получить средства для решения текущих задач и реализации планов по развитию бизнеса без дополнительных требований и комиссий.

Подходы к кредитованию у

всех разные. В некоторых банках существуют программы лояльности, предусматривающие для постоянных клиентов особые условия кредитования – например, увеличение срока кредита или увеличение максимально возможной суммы кредита.

Нашим клиентам, заработавшим доверие банка положительной кредитной историей, мы готовы предложить беззалоговый кредит на особых условиях. Кроме этого всегда существует возможность получения дополнительного кредита по одному из кредитных залоговых продуктов на различные цели – приобретение недвижимости, оборудования, автотранспорта, пополнения оборотных средств.

В настоящее время в Байкальском банке Сбербанка России до 01.02.2013г. действует акция, в рамках которой снижены ставки по всей линейке кредитов малому бизнесу. Кроме того, до 31 декабря 2012г. по кредитам «Бизнес-оборот» и «Бизнес-инвест» отменена плата за досрочный возврат кредита. Более подробную информацию можно узнать в отделениях и на сайте банка.

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



**НОВЫЙ УРОВЕНЬ
ВАШЕГО
БИЗНЕСА
ВСЕГО ЗА
3 ДНЯ**



**КРЕДИТ
БЕЗ ЗАЛОГА**

**КРЕДИТ «ДОВЕРИЕ»
ДЛЯ МАЛОГО БИЗНЕСА**

8 800 555 55 50
(звонок по России – бесплатно)

www.sberbank.ru

КРЕДИТНАЯ ПРОГРАММА ДЕЙСТВУЕТ ДЛЯ СОБСТВЕННИКОВ/СОБЛАДАТЕЛЕЙ МАЛОГО БИЗНЕСА, КОТОРЫМИ ВЫРУЧКА НЕ ПРЕВЫШАЕТ 10 МЛН РУБЛЕЙ В ГОДА. БАНК НЕ ГАРАНТИРУЕТ УВЕЛИЧЕНИЯ БИЗНЕСА ПРИ ПОЛЬЗОВАНИИ КРЕДИТОМ. СРОК РАССМОТРЕНИЯ ЗАЯВКИ НА КРЕДИТ НЕ ПРЕВЫШАЕТ 3 РАБОЧИХ ДНЕЙ С ПОЛУЧЕНИЕМ ПОСЛЕДНЕГО ПАКЕТА ДОКУМЕНТОВ. СУЩЕСТВУЕТ ТЕРРИТОРИАЛЬНОЕ ОГРАНИЧЕНИЕ ПО ВЫДАЧЕ КРЕДИТОВ. ПОДРОБНУЮ ИНФОРМАЦИЮ ОБ УСЛОВИЯХ ПОЛУЧЕНИЯ КРЕДИТА И ПОСЛЕДСТВИЯХ ДЛЯ ПОЛУЧЕНИЯ КРЕДИТА, ВЫ МОЖЕТЕ ПОЛУЧИТЬ В ОТДЕЛЕНИЯХ БАНКА, ОБСЛУЖИВАЮЩИХ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ И ИНДИВИДУАЛЬНЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ, ПО ТЕЛЕФОНУ 8 800 555 55 50 (БЕСПЛАТНО) ИЛИ НА САЙТЕ БАНКА (WWW.SBERBANK.RU). ГЕНЕРАЛЬНАЯ ЛИЦЕНЗИЯ БАНКА РОССИИ №1481 ОТ 08.08.2012 Г.

Без залога, но за большими деньгами – это к нам

Необходимость залога или слишком маленькие суммы, которые банк готов выдать предпринимателю... С этими проблемами сталкивается практически каждый бизнес из числа малого и среднего. О том, как в таких ситуациях получить нужный кредит помогают Гарантийный Фонд, рассказывают банкиры и предприниматели, которые уже воспользовались поручительством фонда.

личный опыт

Валерий Друзенко,
директор компании «СибРемСтрой»
(капитальное строительство):

– Мне в Гарантийный Фонд посоветовал обратиться банк, в который я пришел за кредитом. Сотрудники БайкалБанка заметили, что с поручительством фонда они смогут мне выдать сумму побольше. Во сколько мне обошлось само поручительство, я уже точно и не вспомню. Но тогда, конечно, все подсчитал – и оно того стоило.

Скажу больше – поручительством я уже успел воспользоваться дважды. Для взятия кредитов в том же самом БайкалБанке. Займы мне понадобились на пополнение оборотных средств. Один кредит мы уже успешно погасили, второй – в процессе гашения. Свою функцию кредиты выполнили: компания благополучно победила в интересных аукционах на право проведения капитального строительства.

Екатерина Прядко,
генеральный директор компании «Сибтранстрой»:

– Всех деталей сейчас не вспомню, кредит под поручительство фонда оформляли давно – 2-3 года назад. Заем брали в банке, с которым давно сотрудничаем – Братский АНКБ. И на очень крупную для нас сумму – порядка 30 млн руб. Деньги понадобились на проект жилищного строительства. На деньги дольщиков, само собой, строительство не начнешь – покупатели приходят, когда коробка уже на 80% возведена. Банки же просто так, без залогов, такие проекты тоже опасаются кредитовать. Даже у очень «старых» своих клиентов.

Понятное дело, что залог под такую сумму требуются очень большие. Допустим, одной земли под объектом для того, чтобы обеспечить такой заем, будет недостаточно. Тогда наш банк и посоветовал обратиться за поручительством в Гарантийный Фонд. Кстати, вся процедура заняла довольно мало времени: если вспомнить предыдущий опыт получения кредита еще без поручительства в Гарантийный Фонд. Мы вообще приняли в этом процессе минимальное участие: в основном банк занимался всеми согласованиями с фондом.

Владимир Чернышев:

– Взаимодействие ВТБ24 и Иркутского областного гарантийного фонда уверенно можно назвать успешным проектом по развитию кредитования малого и среднего бизнеса в банке. Это сотрудничество способствует серьезному увеличению объемов кредитования малого бизнеса. Приведу цифры: за двухлетний период сотрудничества (с 10 августа 2010 года) ВТБ24 и Гарантийный фонд смогли обеспечить кредитными ресурсами свыше 50 предприятий области на сумму свыше 380 млн руб. На сегодняшний день сотрудничество с фондом увеличило долю кредитов, выданных нашим банком иркутским предпринимателям, на 30%. И это только начало!

Фонд решает первую проблему предпринимателя – отсутствие достаточного залога для получения кредита в банке. При этом срок одобрения сделок не превышает установленных сроков. И за все время работы с фондом случаев отказа в поручительстве за предпринимателя не было.

Могу рассказать конкретный случай. Клиент – рекламное агентство обратился к нам за кредитом на срок 7 лет с целью оплаты договора долевого участия в строительстве офисного и производственного помещения в новостройке для перемещения своего бизнеса из арендованных площадей. В залог по долгосрочному кредиту клиент из недвижимости мог предоставить лишь недвижимость приобретаемую, и то – после того, как будут оформлены права собственности на завершенный строительством объект (через 3-4 месяца). Сделка по заключению договора долевого участия с застройщиком совершилась только благодаря поручительству Фонда и залого небольшой квартиры собственника бизнеса. Спустя 4 месяца клиент оформил права собственности на нежилое помещение и передал его в залог банку. После – уже с дополнительным залогом – агентство оформило еще один кредит для того, чтобы завершить отделочные работы, и открыло новый офис для своих клиентов.



Владимир Чернышев,
управляющий региональным
операционным офисом
«Иркутский» ВТБ24



Владимир Данилов,
управляющий Иркутским
филиалом ОАО «НОМОС-
БАНК»



Александр Логунов,
региональный директор
операционного офиса «Иркут-
ский» Сибирского филиала
ОАО «Промсвязьбанк»

Владимир Данилов:

– Партнерство с Гарантийным Фондом позволяет банку выдавать кредиты на развитие бизнеса предприятиям Иркутской области при недостатке залогового обеспечения. Даже при хорошем финансовом положении и стабильном развитии бизнеса клиент часто предпочитает вкладывать прибыль в оборотные средства и, как следствие, не всегда имеет достаточно крупный залог для обеспечения кредитных обязательств. В этом случае поручительство Фонда незаменимо.

Как правило, срок рассмотрения заявки составляет не более трех рабочих дней. И за весь период сотрудничества – а это уже более двух лет – отказов по заявкам НОМОС-БАНКа не было. Однако это не означает, что поручительство одобряется автоматически. Фонд так же оценивает возможные риски и принимает самостоятельное решение.

На сегодняшний день 33 субъекта малого бизнеса кредитуются в НОМОС-БАНКе под поручительство Фонда. Самым ярким примером я считаю кредиты, выданные для приобретения коммерческой недвижимости на стадии строительства.

Например, субъекты малого бизнеса, занимающиеся оптовой или розничной торговлей (мебель, одежда, пр.), приобретали коммерческую недвижимость на стадии строительства. При этом для обеспечения кредита у предпринимателя – только товар в обороте или личное имущество. Приобретаемый объект станет залогом только когда будет достроен, и тогда будет оформлено право собственности на него.

Эти сделки без поручительства фонда были бы, скорее всего, невозможны. Но благо-

даря сотрудничеству банка с фондом несколько предпринимателей в следующем году переедут с арендованной торговой площади на собственную.

Александр Логунов:

– Сотрудничество с Гарантийным фондом позволяет банкам высокими темпами наращивать объемы кредитования малого и среднего бизнеса, дает возможность банку выдавать кредиты предпринимателям области на развитие бизнеса при недостаточном объеме залогового имущества у заемщика (либо когда недвижимость может быть предоставлена в залог, но на оформление залога потребуются слишком много времени). В этом случае лучше воспользоваться поручительством фонда и оперативно получить необходимую сумму в кредит.

Могу уверить, что заявки Промсвязьбанка фонд рассматривает оперативно, сроки принятия решения по предоставлению поручительства фонда не превышают 3-х дней.

К слову, Иркутский региональный офис Промсвязьбанка сотрудничает с фондом с 2010 года, и за этот период был получен всего один отказ, хотя проверку проходят, конечно, все заявки.

К сожалению, пока не все предприниматели знают о существовании Гарантийного Фонда, особенно это касается небольших городов области – Ангарск, Усолье-Сибирское. Тем не менее, ежемесячно до 40% от общего объема кредитов мы выдаем под поручительство фонда.

Например, в прошлом месяце мы выдали кредит предпринимателю, который ранее кредитовался в банках исключительно под залог недвижимости или оборудования – про Гарантийный Фонд он ничего не знал, хотя в бизнесе уже более 10 лет. На встрече его заинтересовал наш совет воспользоваться поручительством фонда, в результате со дня встречи до получения кредита прошло всего 15 дней. Предприниматель остался доволен.

Опрос подготовил
Иван Усольцев, Газета Дело

Данные на 26.11.2012

кредит месяца

Новогодний кредит
(с 1 ноября 2012г. по 15 января 2013г.)

ВОСТОЧНЫЙ
ЭКСПРЕСС БАНК

Сумма	Процентная ставка, годовых	Дополнительно
	срок до 56 дней (льготное предложение)	срок до 3 лет
10 000 руб.	0%	30,00%
20 000 руб.		

Процентная ставка при отказе от страхования - 40% годовых.
По истечении 3-х месяцев кредитный лимит можно увеличить до 100 000 рублей

1. Цель кредита: На любые цели
2. Страхование: Плата за присоединение к "Программе страхования жизни и трудоспособности заемщиков кредитов и держателей кредитных карт ОАО НБ "Восточный", в том числе компенсация расходов Банка на оплату страховых взносов Страховщику, ежемесячно от суммы кредитного лимита – 0,60%
3. Размер минимального обязательного платежа в погашение кредита, уплачивается ежемесячно – 4% от основного долга (мин. 2000 руб.) + проценты по кредиту. Отсрочка гашения льготной части – 25 дней.
4. Выдается на карту VISA Electron Instant Issue
5. На период действия льготного предложения - без комиссий. Льготные условия не распространяются на выдачи наличными.
Тарифы с момента окончания льготного предложения: Зачисление безналичных средств в погашение кредита, поступивших путем перечисления из стороннего банка – комиссия стороннего банка + 10 руб. Прием наличных средств в погашение кредита через кассу Банка – 110 руб. Прием денежных средств в терминалах ОАО НБ «Восточный» для зачисления на банковские счета физических лиц – 90 руб. Снятие наличных денежных средств в банкоматах – 3,5% (от 135 руб). Комиссия за оформление Visa Electron Instant Issue, по истечении срока действия льготного предложения – 800 руб. Тариф за годовое обслуживание карты, начиная со второго года Visa Instant Issue – 600 руб. Штраф, за просрочку минимального обязательного платежа – 590 руб.
6. Возраст заемщика: от 21 года до 62 лет на момент выдачи кредита. Регистрация: проживание и прописка на территории обслуживания банка. Стаж работы: стабильный ежемесячный доход в течение последних 3-12 месяцев. Документы: только Паспорт РФ
7. Решение по заявке, оформленной на сайте, за 10 минут

Восточный экспресс банк

8-800-100-7100

Есть потенциал для развития

Иркутский областной гарантийный фонд подводит итоги трехлетней работы

Фонд поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства «Иркутский областной гарантийный фонд» - некоммерческая организация, созданная в соответствии с распоряжением Правительства Иркутской области, был зарегистрирован и начал свою работу 9 декабря 2009 года. Учредителем Фонда является Министерство экономического развития и промышленности Иркутской области. Эту дату принято считать днем рождения Фонда. О развитии Фонда и результатах деятельности, а так же о его перспективах, рассказал директор Фонда - Анатолий Коляда.

– С какой целью создан Фонд?

– При создании Фонда Правительством региона была поставлена задача – расширить возможность доступа субъектов малого и среднего предпринимательства Иркутской области к кредитным и иным финансовым ресурсам путем предоставления поручительств по их обязательствам, основанным на кредитных договорах, договорах лизинга, банковской гарантии. Отсюда следует, что поручительство Фонда это – дополнительный способ обеспечения сделки по кредиту, лизингу, банковской гарантии, которым при необходимости могут воспользоваться предприниматели региона, планирующие дальнейшее развитие своего бизнеса. Фонд не выдает «живые деньги», но его поручительство позволяет предпринимателям при недостатке собственного залога обеспечить получение кредита либо банковскую гарантию, а также заключить договор с лизинговой компанией, а, в некоторых случаях, по более низкой процентной ставке.

– Как развивался Фонд с момента создания?

29 апреля 2010 года Фондом было предоставлено первое поручительство банку в обеспечение обязательств по кредитному договору за предпринимателя. Этому предшествовала работа, направленная на разработку внутренних регламентов и методик работы Фонда, проведение первого конкурса по отбору банков-партнеров на право заключения Соглашений о сотрудничестве. Всего за 2010 год Фондом было выдано 65 поручительств на сумму 150 млн. рублей.

Для упрощения доступа субъектов малого и среднего предпринимательства Иркутской области к кредитным и иным финансовым ресурсам непрерывно совершенствовалась и продолжает развиваться система предоставления поручительств Фонда, формы взаимодействия с партнерами: банками, лизинговыми компаниями, субъектами малого и среднего предпринимательства. К примеру, если на начальном этапе Фонд мог поручиться за предпринимателей лишь на

50% от суммы кредита, стоимости предмета лизинга, то в 2011 году было принято решение об увеличении доли ответственности Фонда уже до 70%. А это значит, что предприниматель, привлекая поручительство Фонда, теперь может иметь собственного залога только на 30% от суммы кредита, банковской гарантии, стоимости предмета лизинга. Нет теперь и ограничения по сроку, на который выдается поручительство по кредиту и банковской гарантии. Срок поручительства стал равняться сроку действия кредитного договора, договора банковской гарантии, что позволило существенно облегчить ежемесячную долговую нагрузку предпринимателя.

Уже в начале 2011 года Фонд заключил первый договор поручительства в обеспечение обязательств по договору лизинга (финансовой аренды). Также в 2011 году было значительно увеличено число кредитных организаций и лизинговых компаний, работающих по программе Фонда. Для этого с начала деятельности Фондом проведено четыре конкурса по отбору банков-партнеров и три – по отбору лизинговых компаний. Соглашения о сотрудничестве заключены с 19 банками и 5 лизинговыми компаниями. Между ними, в зависимости от активности освоения, распределяются лимиты поручительства. Всего за 2011 год Фондом было заключено 134 договора поручительства на сумму 371 млн. рублей.

– А чем стал примечателен уходящий 2012-й год?

– Являясь одним из самых молодых в Сибирском федеральном округе, Фонд развивается достаточно высокими темпами, – рассказал Анатолий Коляда. Так, на 1 октября 2012 года Иркутский фонд является единственным фондом в СФО, уже предоставившим свое поручительство за предпринимателей по трем видам обязательств (кредиту, лизингу и банковской гарантии), а так же первым и единственным фондом предоставившим поручительство по договору лизинга (финансовой аренды).

Более 60 предпринимателей, привлечших Фонд в качестве своего поручителя, уже

успешно справились со взятыми на себя обязательствами. Более 10 обратились за поручительством Фонда повторно, привлекая кредитные ресурсы банков для дальнейшего развития своего бизнеса. Это свидетельствует о востребованности поручительства Фонда со стороны предпринимателей и партнеров Фонда, а так же о необходимости и в дальнейшем поддерживать предпринимателей региона путем расширения доступности заемных финансовых ресурсов.

В 2011-12 годах основной акцент был сделан Фондом на работу, направленную на информирование субъектов малого и среднего предпринимательства, организаций инфраструктуры поддержки СМСП о программе

популяризации предпринимательства».

Благодаря проведенной работе число представителей малого и среднего бизнеса региона, которые привлекают Фонд в качестве своего поручителя, ежемесячно растет. Так, на 1 декабря 2012 года Фонд поручился перед банками и лизинговыми компаниями за 334 субъекта малого и среднего предпринимательства на сумму 1 млрд 038 млн рублей. Воспользовавшись поручительством Фонда, предприниматели смогли привлечь в свой бизнес финансовые ресурсы в общем объеме 2 млрд 446 млн рублей.

В целом же динамика предоставления поручительств Фондом выглядит так:



Фонда, проведению совместных с муниципалитетами и банками обучающих семинаров, различного рода форумов и встреч, активной разъяснительной работе в СМИ. На 1 декабря 2012 года Фондом заключено 42 соглашения о взаимодействии с общественными организациями СМСП и организациями, образующими инфраструктуру поддержки СМСП. С целью содействия в реализации государственной программы финансовой поддержки предпринимательства Фонд выступил организатором конференции с участием представителей ОАО «МСП Банк» и «МСП Лизинг». Так же, в целях распространения лучших управленческих знаний, развития навыков и технологий управления в предпринимательской среде, Фонд участвовал в организации и проведении лекций Сергея Хапрова и Петра Щедровицкого.

С 2010 года Фонд является членом некоммерческого партнерства «Институты развития малого и среднего бизнеса» (г. Москва). Вклад Фонда в поддержку бизнеса был оценен на федеральном уровне. Он стал Дипломантом ежегодного Всероссийского конкурса «Основа роста-2012» в области поддержки малого и среднего предпринимательства. В Москве Фонду был вручен Диплом в номинации «Лучший проект по

По итогам девяти месяцев текущего года Иркутский областной гарантийный фонд занял лидирующее место по объему финансовых ресурсов, привлеченных предпринимателями при участии Фонда, а так же по количеству партнеров - банков и лизинговых компаний, и второе место – по объему и количеству выданных поручительств, среди 11-ти гарантийных организаций в Сибирском федеральном округе (впереди только Новосибирск).

– Анатолий Сергеевич, понятно, что старт у Фонда был удачным, развивается он успешно, а в чем заключается его потенциал? Какую систему приоритетов Фонд выстраивает на будущее?

– Правительство Иркутской области продлило действие Долгосрочной целевой программы «Поддержка и развитие малого и среднего предпринимательства в Иркутской области на 2011-2012 год» на 2013 год, согласно которой планируется направить средства на дополнительную капитализацию Фонда.

Необходимо расширить рамки поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства путем предоставления поручителей по их обязательствам перед банками и лизинговыми компаниями. И в

первую очередь, за счет оказания этой услуги на территории всей Иркутской области. Анализируя статистику, мы видим, что чаще всего поручительство Фонда привлекают субъекты малого и среднего предпринимательства Иркутска, на их долю приходится – 74%, на втором месте – Братск (9%), на третьем – Ангарск (5%) от общего количества сделок. В целом же, поручительством Фонда воспользовались предприниматели, представляющие 18 из 42 муниципальных образований Иркутской области второго уровня (городские округа и муниципальные районы). Поэтому наша задача – предоставить возможность получения поручительства Фонда предпринимателям из отдаленных муниципальных образований области. Они должны иметь реальные способы расширить свой бизнес, поскольку это напрямую связано с развитием территорий, созданием новых рабочих мест, ростом занятости населения. А это принципиально важно для удаленных от центра населенных пунктов.

Еще один важный аспект – работа по улучшению качества «портфеля» наших поручительств. В нем должна увеличиться доля поручительств за предпринимателей из сферы производства, сельского хозяйства, а также тех, кто занимается разработкой и внедрением передовых инновационных технологий.

Так же мы планируем дальнейшее расширение перечня партнеров среди кредитных организаций, работающих на территории Иркутской области. Это также сделает более доступным поручительство Фонда для представителей малого и среднего предпринимательства нашего региона.

Большое внимание Фонд намерен уделить развитию взаимодействия с различного уровня сообществами предпринимателей с целью повышения информированности предпринимательской среды о формах государственной финансовой поддержки и возможностях, предоставляемых Иркутским областным гарантийным фондом. Так что задач перед Фондом стоит много, и мы будем работать над их решением.

– Поздравляем Фонд с трехлетием и желаем ему дальнейшего развития!

– От имени Фонда поздравляем всех с наступающим Новым Годом!

Пусть все Ваши замыслы будут успешными, а бизнес – прибыльным и стабильно растущим!

ИРКУТСКИЙ ОБЛАСТНОЙ ГАРАНТИЙНЫЙ ФОНД
г.Иркутск, ул.Рабочая, 2А,
(Бизнес-Центр «Премьер», офис 328)
телефон: (3952) 25-85-20



Метаморфозы франшизы

По статистике Группы Ренессанс страхование, у 75% клиентов компании происходит всего один страховой случай в год. Справедливо, что стоимость каско для таких клиентов должна быть меньше. О том, какие существуют способы экономии при покупке полиса каско без потери сервисных функций, рассказывает директор Иркутского филиала Группы Ренессанс страхование Иван Мельник.

– Но как выбрать правильный размер франшизы? Как рассчитать оптимальный лимит, которого будет достаточно в случае наступления страхового случая?

– Наша компания предлагает своим клиентам три вида франшизы. Вам остается только подобрать наиболее подходящий для вас. Опытным и аккуратным водителям, которым страховка каско нужна, скорее, на крайний случай, мы предлагаем «Стандартную франшизу». Например, страховка каско на NissanJuke (2011 года выпуска, стоимостью 800 тысяч рублей) с водителем в возрасте 38 лет и стажем 15 лет стоит 36 487 рублей, а с франшизой 10 тысяч – всего 24 641 рубль.

Для тех, кто пока не уверен в своем опыте, но есть желание сэкономить, мы можем предложить вариант, когда ваш первый страховой случай мы возмещаем полностью, а второй и следующие – за вычетом франшизы.

Франшиза «Со второго случая» обеспечит вам необходимую защиту и поможет сэкономить на страховке.

Часто бывает, когда одной машиной пользуются несколько водителей. Они могут быть разного возраста и с разным опытом вождения. Например, когда в семье водят машину отец и дочь или сын. Страховка каско в этом случае может быть дороже еще на 40% из-за того, что один из водителей молодой и/или неопытный. Если «молодой» водитель будет пользоваться машиной изредка, и вы добавили его в страховку «на всякий случай», то в этом случае мы рекомендуем установить для этого водителя «Персональную франшизу». Это сделает страховку каско значительно дешевле и позволит не переплачивать за неопытного водителя. Франшиза будет действовать только тогда, когда автомобилем будет управлять «молодой» водитель. В остальных случаях

для опытного водителя франшиза не действует. В каждом случае вы сами решаете, сколько сэкономить на каско.

– Как в страховании с франшизой происходит выплата при наступлении страхового случая? В чем отличие?

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

– Какие способы экономии при покупке полиса еще существуют?

– Исключение рисков позволяет снизить стоимость

страховки. Такой вариант подходит, когда вы редко пользуетесь машиной. Например, если не страховать автомобиль от угона, то можно сэкономить 8-15% от стоимости каско. А если вы очень опытный водитель, то можете застраховать машину только на случай угона и «полной гибели» (когда машина не подлежит ремонту), тогда страховка каско вам обойдется на 65% дешевле.

Отсутствие противоугонных устройств, особенно на часто угоняемых автомобилях, увеличивает риск угона. И это обязательно отразится на цене страховки. Для не оборудованного противоугонными устройствами автомобиля цена страховки будет на 7-12% (зависит от автомобиля и класса охранной системы) выше.

Покупка полиса онлайн, т.е. через наш сайт www.renins.com экономит порядка 20% ваших финансовых средств за счет отсутствия агентской комиссии и выбора нужных только вам сервисных опций.

Ренессанс
страхование

Иркутск, ул.Красноярская, 31/1, 404
Тел.: (3952) 54-65-41, 54-65-40

www.renins.com

ООО «Группа Ренессанс страхование»
Лицензия ФССН №1824 77 от 13 февраля 2006 г.

– Как можно сэкономить при покупке полиса каско?

– Самый оптимальный способ – это покупка полиса с франшизой. Франшиза – это способ экономии на страховке каско, работающий очень просто: если наступит страховой случай, выбранный вами размер франшизы страховая компания вычитает из суммы выплаты.

Например, если при страховом случае ущерб составит 100 тысяч рублей, то страховая компания вычитет из этой суммы франшизу, а оставшуюся часть выплатит

в качестве возмещения. Так, при франшизе 10 тысяч рублей сумма выплаты по этому случаю составит 90 тысяч рублей.

Вы можете выбрать приемлемую для себя франшизу от 5 тысяч до 50 тысяч рублей. Размер франшизы влияет только на стоимость вашей страховки: чем больше франшиза, тем дешевле страховка. Если выбрать максимальную франшизу, то страховка каско будет стоить почти в два раза дешевле. Так что франшиза – это хороший способ экономии!

личный опыт

**Марина Семенова,
индивидуальный
предприниматель:**

– С помощью франшизы можно существенно сэкономить на КАСКО, но можно и продешевить.

Лично мне сэкономить удалось. И вот почему. Во-первых, у меня есть свободные денежные средства для того, чтобы самостоятельно оплатить мелкий ремонт. Я согласна пойти на это, чтобы избежать бумажной волокиты. Так вот, включив в договор КАСКО небольшую франшизу (0,5-2% от стоимости авто), ты финансово должен быть готов к тому, чтобы отремонтировать автомобиль собственными силами при незначительных повреждениях.

Кстати, деньги, сэкономленные при покупке КАСКО на франшизе в результате полученной скидки, как раз и уйдут на мелкий ремонт. Однако, по теории вероятности, страховой случай может и не произойти за время действия договора. Тогда экономия на КАСКО очевидна.

Во-вторых, у меня большой стаж вождения, и я уверена в своем водительском мастерстве (не зря каждые два года прохожу курс «стрессового» вождения). Сами страхователи подтверждают, что если стаж вождения составляет более 15-20 лет, и за рулем водитель чувствует себя «как рыба в воде», то франшиза, установленная в договоре страхова-

ния КАСКО, скорее всего, поможет сэкономить.

Вероятность наступления страхового события существует всегда. Однако в том случае, если водите вы аккуратно и это доказано многолетним позитивным опытом (!), франшиза поможет вам сэкономить на страховке от мелких ДТП. И при этом вы будете защищены от угонщиков и крупных случайных неприятностей на дороге.

Если вы не новичок, наверняка знаете, что застраховать автомобиль только от угона можно не во всех компаниях. Поэтому страхование с большой франшизой – это выход, если вы не хотите менять своего страховщика, но при этом он не страхует автомобили только от угона. Как известно, полное КАСКО включает в себя два риска: «Ущерб» и «Угон». И если в ваших планах изначально была покупка полиса только от угона (то есть, повторюсь, вы уверены в своем водительском мастерстве и при этом не придаете значения мелким и средней степени тяжести повреждениям), ваш вариант – полное КАСКО с большой франшизой (7 и более процентов от стоимости авто) по риску «Ущерб». Дополнительно к защите от угона полис с большой франшизой поможет вам получить компенсацию в случае полной гибели автомобиля или крупных повреждений в результате ДТП.

У меня самой не было ни крупных, ни мелких аварий с тех

Франшиза – это сумма, которую сам автовладелец (страхователь) обязуется оплатить в страховом случае. То есть та сумма, которая при наступлении страхового случая не будет выплачена страховой компанией (страховщиком) страхователю.

Франшиза может быть выражена в абсолютном значении – в рублях, долларах или процентах от страховой суммы по договору. Франшиза, как и ее размер, заранее устанавливается в страховом полисе КАСКО по соглашению клиента и страховой компании. Соглашаясь на включение франшизы в договор, страхователь получает скидку на стоимость полиса КАСКО.

пор, как я оформила страховку с франшизой (2 года, экономия на 15 тыс руб), но у моего знакомого, застраховавшегося аналогично (3 года), была в прошлом году угнана машина. Страховая компания выплатила ему сумму, которая позволила купить машину, сопоставимую по стоимости с прежней. Выплатила, к сожалению, не молниеносно, но, как он вспоминает, примерно в такой же срок с ним рассчиталась другая страховая компания, когда машину угнали в предыдущий раз (тогда авто было застраховано «по полной»).

Бывают, конечно, случаи, когда лучше не страховать с франшизой. Она невыгодна тем, кто чаще других попадает в ДТП. В результате первоначальная экономия на стоимости КАСКО обо-

Франшиза бывает двух видов: условная (невывчитаемая) и безусловная (вычитаемая).

Условная (невывчитаемая) франшиза означает, что все выплаты, превышающие ее размер, компенсируются страховщиком полностью, и в этом случае она не «вычитается» из суммы страхового возмещения. Однако если восстановление автомобиля после незначительного ДТП или противоправных действий третьих лиц потребует небольшой суммы в пределах условной франшизы, страховщик ничего не выплатит. Это означает, что при условной франшизе равной 10000 рублей, повреждения, на ремонт которых требуется

до 10000 рублей, не будут восстановлены за счет страховой компании. В то же время, если размер ущерба составит 12000 рублей, т.е. превысит 10000 рублей, страховщик его компенсирует в полном объеме.

Безусловная (вычитаемая) франшиза всегда вычитается из суммы выплаты. При любом страховом случае клиент получит от страховщика возмещение за минусом безусловной франшизы, установленной в договоре. Иными словами, безусловная франшиза в 10000 рублей означает, что все страховые выплаты по полису будут каждый раз сделаны за вычетом 10000 рублей.

рачивается частыми расходами на ремонт.

Тем, кто только начинает свою «жизнь за рулем», безопаснее заплатить страховой компании за полис полную цену, с учетом всех повышающих коэффициентов. Смотрю на своих знакомых неопытных водителей и вижу – мелкие ДТП происходят с ними до нескольких раз в месяц. И что интересно, это обычно не молодые, двадцатилетние водители, а женщины и мужчины, получившие права после 40 лет.

Итак, мой выбор – небольшая безусловная франшиза (0,5-2% от стоимости авто) – идеальный вариант для опытных водителей, которые, скорее всего, не будут обращаться в компанию по поводу мелкого ремонта или считают,

что его выгоднее осуществить самостоятельно, чтобы избежать бумажной волокиты.

А вот мой муж выбрал для себя большую безусловную франшизу (более 7%) – она подходит тем, кто хочет защитить свой автомобиль от угона, полной гибели или серьезных повреждений в ДТП.

В заключение добавлю, что не следует слепо доверять советам страховых агентов о включении франшизы в полис. Лучше читайте правила КАСКО и отзывы о страховых компаниях. Я, к примеру, ориентируюсь на антирейтинги страховых компаний – смотрю, чтобы выбранной мною компании в них не было.

**Никита Змановских,
Газета Дело**

РКО, кредит и персональный менеджер



Сергей Куликов,
директор по развитию
корпоративного бизнеса
ОАО «БИНБАНК» в Иркутске



Георгий Ушаков,
начальник Управления
малого и среднего бизнеса
операционного офиса
«Иркутский»
филиала «Новосибирский»
ОАО Банк «Открытие»



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

Клиент нынче разбалован, сознаются сами предприниматели. И долго перечисляют, какие сервисы банка должны их заинтересовать дополнительно для того, чтобы они выбрали его для расчетно-кассового обслуживания. О том, какими способами сегодня банки готовы привлекать клиентов на РКО, рассказывают специалисты банков «Открытие», «БИНБАНК» и «Райффайзенбанк».

Сергей Куликов:

– РКО действительно не единственный продукт, который ждут клиенты от банка, хотя для некоторых одни только тарифы на расчетно-кассовое обслуживание играют значительную роль. Потребности же у всех разные, и они больше зависят от типа клиента. Если компания молодая и только начинает работать, для нее будет важна минимальная плата за открытие счета и его ведение в дальнейшем. Если посмотреть на более опытные компании, то здесь одного РКО явно недостаточно – нужен комплексный подход, например, одновременное кредитование при открытии счета.

В БИНБАНКе готовы удовлетворить интересы всех клиентов. Так, для небольших компаний будут интересны наши тарифы РКО, выгодно выделяющие банк среди конкурентов. При этом понимая потребности клиентов и в комплексном предложении, нами запущена акция «Откройте счет новым возможностям», в рамках которой до 31 декабря 2012 года мы готовы бесплатно открыть клиентам расчетный счет, предоставить скидку в 50% на подключение к Интернет-банку и одновременно рассмотреть возможность финансирования в виде овердрафта.

Также для новых и действующих клиентов в рам-

ках комплексного предложения до конца года действует еще одна акция по упрощенному финансированию торговых компаний под залог 100% товара в обороте – при этом процентные ставки в данном предложении снижены.

На сегодня банк просто обязан обладать максимально широким и гибким набором инструментов для бизнеса в своей продуктовой линейке.

С точки зрения сервиса роль играет практически все. Но среди наиболее важных моментов стоит отметить время работы банка с юридическими лицами, скорость проведения платежей и, как это ни банально, наличие парковки. С последним у многих банков, к сожалению, проблема. Так вот, в БИНБАНКе время обслуживания юридических длится до 20:00, платежи проходят день в день, а в плане парковки у нас практически эксклюзивное предложение – есть возможность бесплатно пользоваться организованной охраняемой парковкой возле банка. И, разумеется, есть еще много других, субъективных факторов, по которым каждый выбирает тот банк, где комфортно лично ему.

Георгий Ушаков:

– Банк «Открытие» предлагает клиентам

программу комплексного сотрудничества в сфере банковского обслуживания, а именно: после открытия расчетного счета у клиента появляется возможность получить широкий спектр услуг по обслуживанию юридических и физических лиц на льготных условиях через персональных менеджеров и с использованием передовых IT-технологий, что позволяет существенно оптимизировать процесс взаимодействия с банком и решать ряд вопросов без необходимости личного посещения офиса.

Наш банк работает с различными категориями юридических лиц, и каждому готов сделать интересные и выгодные предложения:

- для вновь открывшихся юридических лиц – это выгодные тарифы, бесплатная установка системы дистанционного банковского обслуживания;

- для организаций, активно набирающих обороты – это возможность получить кредит на развитие бизнеса, одновременно минимизируя расходы на расчетно-кассовое обслуживание – в банке действует тариф «Выгодное начало», в рамках которого без взимания комиссии предоставляются такие услуги как открытие и ведение расчетного счета, осуществление расчетов в валюте РФ, получение выписок и справок по расчетному счету.

- для акул современного бизнеса – это управление средствами на счетах с возможностью начисления процентов, получение кредитов на финансирование крупных бизнес-проектов, оптимизация работы по выплате заработной платы своим сотрудникам.

Большое внимание банк уделяет и обслужи-

ванию сотрудников своих клиентов – для них банк предлагает услуги по кредитованию на льготных условиях, разработку индивидуальных инвестиционных программ по размещению средств в самые надежные финансовые инструменты.

И, конечно, самое большое значение для клиента имеет возможность получить на свой

запрос быстрое и профессиональное решение, о чем команда банка «Открытие» заботится каждый день.

Андрей Почеснев:

– В условиях жесткой банковской конкуренции в части обслуживания юридических лиц, стремительного развития рынка новых технологий в сфере финансов, юридические лица ждут от банковского РКО сегодня все больше предложений, ориентированных на скорость, качество и удобство обслуживания, возможность получить персональный подход в банке.

Поэтому наибольшим спросом пользуются такие услуги, как дистанционное банковское обслуживание, предоставление финансовой информации по телефону, индивидуальный подход (в том числе «закрепление» за клиентом персонального менеджера).

Безусловно, для клиентов – юридических лиц немаловажны сроки проведения и зачисления денежных переводов. Не менее важны стоимость

и ассортимент услуг, качество обслуживания в банке.

И банки идут навстречу потребностям клиента: продлевают допустимое время для предоставления платежных документов, переходят на более гибкие тарифные планы, формируют «пакеты услуг РКО», расширяют ассортимент банковских услуг, оптимизируют системы дистанционного банковского обслуживания.

К примеру, в Сибирском филиале ЗАО «Райффайзенбанк» в 2012 году действует акция «первые 3 месяца без комиссий», которая позволяет клиентам открыть расчетные и валютные счета, подключить услугу «Интернет-Банк-Клиент» и три месяца обслуживания бесплатно.

Помимо этого максимально комфортную работу с банком делает индивидуальный подход к каждому клиенту – в частности, обязательное предоставление персонального менеджера.

**Опрос подготовил
Никита Змановских,
Газета Дело**

СЧАСТЛИВАЯ ТЫСЯЧА!

с 19 ноября по 25 декабря 2012 года

главный приз - АВТОМОБИЛЬ!

Kia Rio Hatchback 2012 г.
а также другие призы:





Подарочные сертификаты
«Слата» - 35 шт., «Изумруд» - 10 шт.

Генеральные партнеры акции:
официальный дилер KIA в Иркутске
АГАТ-АВТО
АВТОМОБИЛИ · СЕРВИС · ЗАПЧАСТИ

Условия акции:

- Совершите любую покупку на сумму не менее 1 000 (одна тысяча) рублей на 1 чек в любом супермаркете «Слата» или универсаме «Славный» с 19 ноября 2012 года по 25 декабря 2012 г.
- Получите чековый купон вместе с чеком за свою покупку.
- В чековом купоне укажите ФИО полностью и контактный телефон.

Сбросьте чековый купон с 19 ноября по 25 декабря 2012 г. в специальный ящик у информационного стенда в любом супермаркете «Слата» или «Славный». Чек сохраняйте до розыгрыша для получения приза.

Каждый участник акции может иметь неограниченное количество чековых купонов, участвующих в розыгрыше.

Розыгрыш призов состоится в утреннем эфире программы «Барабан» на телеканале Аист - 10 января 2013 г.

Подробности акции на сайте www.slata.ru
Партнеры акции:











Организатор акции - ООО «Маяк». Срок проведения - с 19.11.2012 г. по 25.12.2012 г. Информация о правилах проведения мероприятия, количестве и наименовании призов, месте и порядке их получения во всех супермаркетах «Слата» и универсамах «Славный» и на сайте www.slata.ru. Реальные изображения призов могут отличаться от представленных в рекламных материалах. В соответствии с действующим законодательством РФ. Участник, выигравший один из Призов, обязан в момент получения приза предъявить представителю Организатора паспорт или иной документ, удостоверяющий личность, копию свидетельства о присвоении ИНН и подписать Договор и Акт на передачу приза.

В тридцать лет уже можно

В последнее время часто приходится читать или слышать, как кто-то «сгорел от рака» буквально за несколько месяцев. Нередко это обеспеченные люди, которые могут позволить не экономить на своем здоровье. С вопросом, как такое возможно и есть ли способ диагностировать болезнь на более ранней стадии, корреспондент Газеты Дело обратился к заведующему отделом эндоскопии Иркутского областного диагностического центра Владимиру Неустрову.

— Владимир Геннадьевич, действительно ли такая страшная болезнь, как рак, может проявляться только на последней стадии?

— Все верно. Рак желудочно-кишечного тракта на ранних стадиях ничем себя не проявляет. В том и опасность: симптомов никаких нет — боли человек не чувствует, вес не теряется, рвоты нет, температуры повышенной тоже не наблюдается.

На ранних стадиях эта болезнь часто обнаруживается случайно. Или — что, к сожалению, случается реже — при тщательной заботе о своем здоровье.

А когда боли начинаются, велика вероятность, что рак уже неоперабельный. Такой ситуации можно избежать, если проверяться вовремя. Диагностика позволяет или предупредить болезнь, или, по крайней мере, «захватить» ее на ранней стадии.

— Вовремя — это как? Раз в год? Чаще?

— Есть, конечно, стандартный рецепт, принятый Всемирной организацией здравоохранения: gastroscopию начинать делать в 40-45 лет, колоноскопию — в 45-50 лет, даже если вас ничто не беспокоит.

Но на деле все очень индивидуально. Если ближайшие родственники болели раком (неважно чего, но, в первую очередь, конечно, желудочно-кишечного тракта), то начинать нужно как можно раньше.

— В тридцать?

— Допустим. Здесь работает правило — чем раньше, тем лучше — поскольку при таких заболеваниях наследственность четко прослеживается.

Для того чтобы рак развился в организме от самой ранней до последней стадии, когда появляются симптомы, должно пройти около пяти лет. До стадии, на которой рак еще операбелен, болезнь развивается около трех лет.

Вот раньше среди всех видов рака пищеварительной системы превалировал рак желудка. Сейчас существенно выросло количество пациентов с раком толстой и прямой

кишки. Поменялся у населения образ жизни, питания. И не в лучшую сторону.

После определенного возраста и на фоне ряда заболеваний, в частности, гастритов — необходимы более частые обследования. В рак могут трансформироваться полипы кишки, если с ними не бороться. К полипам мы относимся агрессивно. Сразу рекомендуем удаление. Доказано, что 95% всех случаев патологии толстой кишки развивается через последовательность «полип-

разной патогенности штаммов.

Тем не менее, убрать состояние, которое располагает к развитию рака — крайне важно. Те же полипы толстой кишки, например. Предотвратить серьезное заболевание — это самый лучший вариант.

— Если полностью предотвратить серьезную болезнь не удалось, чем поможет частая эндоскопия?

— Развитие рака — так называемый, канцерогенез — можно прервать, если обследоваться вовремя.

Важно

Мужчинам и женщинам старше 40-45 лет, а при наличии среди родственников людей с онкологическими заболеваниями — с более раннего возраста, рекомендуется раз в год проходить ФГДС и колоноскопию. Для этого нужно записаться и пройти исследование. Стоимость процедур на декабрь 2012 года составляет 2,5-3 тыс руб (без наркоза), до 4,5 тыс руб — с наркозом. Стандарт эндоскопических исследований в Иркутском диагностическом центре — это само исследование, забор анализов на цитологию и гистологию, диагностика Хеликобактер пилори, результат биопсийного материала за 1 сутки, дезинфекция высокогорного уровня, которая позволяет гарантировать пациентам 100% безопасность от инфицирования во время обследования.

Есть вопросы? Задайте их по телефону (3952) 211-240, по эл. почте zakaz@dc.bairka.ru или в регистратуре ИДЦ по адресу: г. Иркутск, ул. Байкальская, 109.

дисплазия-рак-развитой рак». Поэтому если при ФГДС или при колоноскопии обнаружился полип, его прямо во время исследования аккуратно, не повреждая стенку органа, уберут, а после отправят на биопсию — определить, злокачественное образование или доброкачественное.

— Получается, что банальный гастрит — уже показание для более частого обследования?

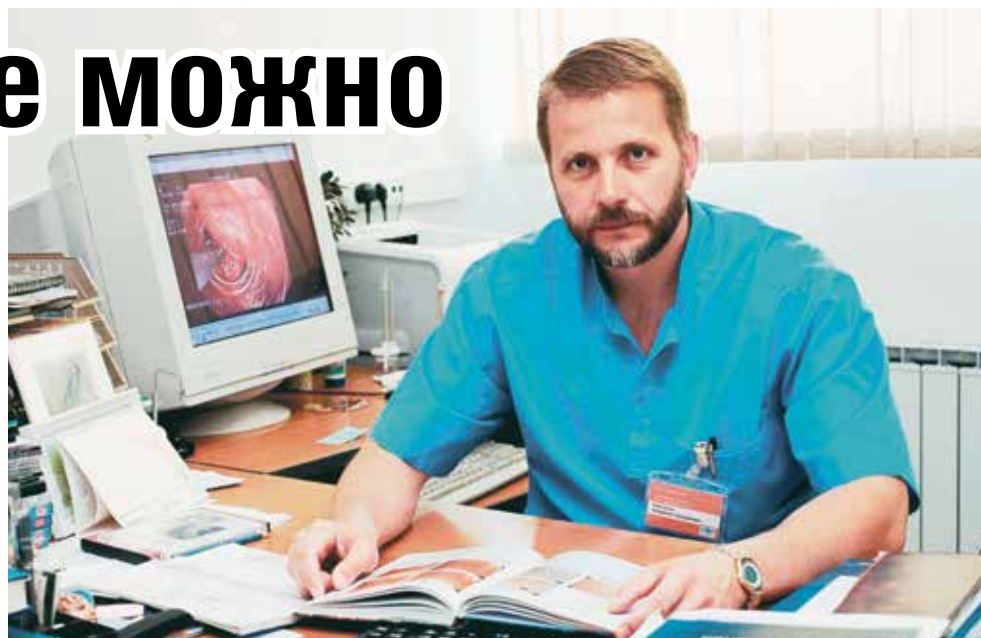
— Определенные его виды — да. Доказано уже, что наличие в организме инфекции «Helicobacter pylori» располагает к развитию патологических заболеваний желудка.

Так вот, если у человека гастрит, мы отправляем его к гастроэнтерологу. Там уже определяют наличие или отсутствие у него этой инфекции, назначают лечение. После курса лечения гастрит у пациента прогрессировать не будет. Если же ничего не делать, гастрит продолжит развиваться. Есть вероятность, что со временем перейдет в рак. Не в 100% случаев, конечно — гастрит бывает

У нас есть пациенты с жуткой наследственностью: когда мама, папа, дяди... большинство родственников умерли от онкологических заболеваний. Но, находясь под постоянным наблюдением, проходя каждый год обследование, они не позволяют появиться даже самым первым признакам зарождения болезни. А если, бывает, год пропустили и какие-то критические изменения появились, мы их на этом этапе еще можем убрать.

— Каким образом проводится исследование?

Обследование проводится через естественные отверстия: вводится эндоскоп и идет осмотр всех отделов желудочно-кишечного тракта (ЖКТ). При gastroscopии осматривается верхний отдел ЖКТ — это пищевод, желудок, двенадцатиперстная кишка. При колоноскопии осматривается толстая кишка и часть тонкой кишки. Сегодня существуют самые разные приборы, которые позволяют, к примеру, рассмотреть тонкую кишку, которая долгое



время была «закрытой зоной» для исследований. Есть специальные аппараты для операций на органах панкреато-билиарной системы (поджелудочная железа, желчевыводящие протоки). Есть и комбинированные приборы — ультразвуковые эндоскопы — с их помощью можно в процессе ЭндоУЗИ увидеть не только внутреннюю поверхность слизистой, но и заглянуть за пределы стенки желудочно-кишечного тракта. Это позволяет диагностировать, например, причину механической желтухи.

Уровень оборудования сейчас позволяет определить не только новообразования, но даже «неправильный» цвет слизистой. А это может быть первым симптомом.

В процессе исследования идет видео — и фоторегистрация исследуемого органа. Но и этого недостаточно. Проводится также биопсия — при осмотре берется слизь или отщипывается кусочек какого-либо образования. Биопсию, к слову, в 100% случаев делают в очень ограниченном ряде учреждений: в Иркутске только в Диагностическом центре и в онкологическом центре. Между тем, без биопсии сегодня ни один профессионал не возьмется поставить окончательный диагноз.

Наш отдел патоморфологии и цитологии, где исследуют материалы, поступающие из отдела эндоскопии, уникален — такого оборудования больше нет ни в одной клинике нашего региона. К тому же один и тот же материал здесь проверяется сразу двумя способами — цитологически и патоморфологически, это исключает ошибки и значительно повышает качество исследования.

Как правило, в обычных лечебных учреждениях результат биопсии готов через 7-10 дней. У нас — через сутки, а в критических ситуациях — и в два часа уложимся.

— Сколько времени занимает исследование? Надо ли ложиться в стационар или достаточно прийти на прием?

— Эндоскопию можно пройти в два дня: день — gastroscopия, день — колоноскопия. Если совсем некогда, можно все в одно посещение объединить. Стационар при простых исследованиях не нужен. Он необходим, если проводятся сложные исследования — ЭндоУЗИ, например, или операции в панкреато-билиарной зоне, поскольку в таких случаях нужен серьезный наркоз.

Анестезия, к слову, применяется не только при сложных исследованиях. Некоторых пациентов пугает перспектива «глотать лампочку», некоторые боятся дискомфорта. В таких случаях эндоскопии мы проводим под наркозом. Пациент весь процесс проспигает, и врачу будет удобнее. У нас работает целая команда анестезиологов: они подберут такую дозировку, что пациент проснется ровно в тот момент, когда процедура будет завершена.

Анестезиологи понаблюдает за вами какое-то время. Но даже с учетом наркоза весь процесс занимает до 2-3 часов. Не больше. После наркоза в течение суток не рекомендуется садиться за руль. Мы как-то подсчитали, сколько пациентов у нас проходит обследование под наркозом — получилось немало: колоноскопию под наркозом делает 15-20% всех пациентов, gastroscopию — 10-15%.

— Владимир Геннадьевич, что важнее — высококвалифицированный специалист или самое современное оборудование?

— Врач может иметь большой опыт, но если у него будет «слепой» эндоскоп, в который ничего не будет видно — он пропустит проявление заболевания. А не очень опытный врач, даже оснащенный великолепным аппаратом, увидит, но не поймет важность увиденного.

Поэтому должно быть и современное оборудование (потому что эндоскопия — это аппаратно-зависимая отрасль медицины), и опыт врача. Кстати, на высшую категорию эндоскопист может претендовать только после 10 лет работы по профилю. Так вот в нашем центре работают эндоскописты, у которых практика исчисляется 20-30 годами — специалистов с опытом менее 10 лет просто нет.

Отдел эндоскопии Диагностического центра оснащен видеоэндоскопами экспертного класса фирмы OLYMPUS (одного из лидеров мировой эндоскопии), подключенными к медицинской информационной системе, позволяющей сохранять и фото, и видео каждого исследования. Это позволяет проследить историю изменений у каждого пациента индивидуально, а также проконсультировать сложные случаи экспертами мирового уровня.

Семен Варягов, Газета Дело

Эндоскопия — способ осмотра внутренних органов при помощи специального аппарата, который вводится в полости через естественные пути, например, в желудок — через рот, в бронхи и легкие — через нос, в мочевой пузырь — через мочеиспускательный канал, в толстую кишку — через анальный канал. Современная эндоскопия играет особую роль в распознавании ранних стадий многих заболеваний, в особенности — онкологических.

Сергей, технолог крупной иркутской производственной компании:

— Когда терапевт сказал, что у меня показания к колоноскопии, я решил сделать ее в первом попавшемся месте — там, где наблюдался, но врачи не смогли провести обследование, я чувствовал сильный дискомфорт.

Так как колоноскопию все-таки

нужно было сделать, я через несколько месяцев решился на повторную процедуру. На этот раз стал искать хорошего врача.

Я буквально всех своих знакомых стал расспрашивать о подобном опыте. Когда мне третий товарищ подряд признался, что в одном из иркутских медцентров ему делали исследование, а он спокойно лежал на столе — я подумал:

может, и мне стоит к ним пойти?

Приехал я к эндоскописту, чтобы обговорить все моменты, которые меня волнуют. Он мне сказал, что, во-первых, мало кто в городе выполняет это исследование по методике: нужно не просто «тупо» пропихивать эндоскоп внутрь (от этого и дискомфорт), надеясь, что эндоскоп сам уткнется в просвет кишки, а собирать кишку «в гар-

мошку», по определенным признакам выясняя, где будет просвет. Он сказал, что у них постоянно проводятся тренинги японскими специалистами. И что, помимо всего, в центре есть специальный манекен, на котором они постоянно тренируются.

В общем, пришел я на исследование. Кстати, там не нужно лежать голым — выдают специальное

белье. Мне поставили капельницу, выключили свет — и врач стал делать колоноскопию. Все прошло просто отлично! В итоге меньше чем за час мне сделали хромокопию и взяли биопсию. И я окончательно убедился, что колоноскопия в руках профессионала, делающего ее по методике — процедура вполне терпимая и без общего наркоза.

classified



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

45 тыс. руб/кв.м.

59-79-62

Коттедж с видом на залив! ТСЖ Молодежное



Роскошный коттедж! 386 кв.м., кирпич, участок
15 сот, баня. В доме сауна, зимний сад, кино-
зал. Мебель, встроенная техника. Ландшафт-
ный дизайн. Торг!

40 млн.руб.

606-544

Двухуровневые подземные гаражи м/р Университетский



Двухуровневые подземные гаражи от ЖК Al-Terra!
Отдельные боксы на один и два автомобиля, авто-
матические ворота, безопасность.
Проектная декларация на сайте irkut-invest.ru

Звоните!

67-97-00

ОАО «РОСТЕЛЕКОМ» СООБЩАЕТ

о намерении реализовать
производственную базу,
расположенную по адресу: г.Шелехов,
ул.Култукский тракт, 20,
в состав которой входят:

- Здание гаража № 1, площадью 168,6кв.м.
- Здание гаража № 2, площадью 601,9кв.м.
- Здание гаража № 3, площадью 213,4кв.м.
- Здание проходной, площадью 213,4кв.м.
- Сооружение-навес, площадью 15,8кв.м.



Земельный участок под данными объектами
площадью **0,30 га** используется на праве
долгосрочной аренды.

**Справки по телефонам (3952) 200355;
(3952) 201438 или по адресу:
664011 г.Иркутск, ул.Пролетарская, 12,
отдел имущественных прав.**

Продается/сдается здание ул. Советская



1 линия, 4-х этажное здание, 1376,4 кв.м, с цоколем, пер-
ед зданием парковка. Год постройки - 2004. Площадь
этажа - 264 кв.м., отличное состояние. Идеально под
банк, страховую компанию, офис крупной компании.

Звоните!

97-41-41

Сдаю помещение! Кировский район



Сдаю отличное помещение в центре города,
1 линия, 200 кв.м., отдельный вход, солид-
ные соседи. Идеально под любые коммерче-
ские направления.

533-333, 422-333

Офисы в аренду. Сквер Кирова ул. Ленина, 6



Собственник сдает офисы в административ-
ном здании. Круглосуточная охрана, теле-
фон, интернет. Большая парковка.

650-850 руб./кв.м

34-22-39, 24-01-37

Продаю помещение! ул. Красноярская, 24



Основные транспортные развязки (Советская/
Красноярская). 54 кв.м., идеально подходит под
салон, аптеку, магазин. Возможна продажа с
арендаторами. Торг! Продажа от собственника.

5 млн руб.

89500-632-980

Производственная база ул. Шевцова



Отличное расположение, 1 линия. Участок 1,2
Га, имеются склады, цеха, БРУ, сушилки, гараж
150 кв.м., АБК, центральные коммуникации.
Идеальное вложение денег.

Недорого!

533-333, 422-333

Средняя стоимость вторичного жилья в Иркутске на 10.12.2012 (тыс руб/кв.м)

Тип	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
1 комн. кирпич	70,63	63,95	61,72	57,02	55,23
1 комн. панель	-	70,87	65,71	61,46	56,63
2 комн. кирпич	68,15	60,57	54,02	51,75	48,84
2 комн. панель	70,73	61,16	57,00	53,97	50,17
3 комн. кирпич	70,17	58,75	54,16	48,32	47,33
3 комн. панель	63,79	56,48	52,39	46,39	45,33
Средняя стоимость на 10.12.2012	67,32	59,56	53,70	51,00	48,69

Средняя стоимость строящегося жилья в Иркутске на 10.12.2012г. (тыс руб/кв.м)

Срок сдачи	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
Готовое	-	51,50	40,00	42,00	-
Срок сдачи - 2 полугодие 2012 года	-	54,08	44,07	45,00	-
Срок сдачи - 1 полугодие 2013 года	-	55,00	51,60	-	-
Срок сдачи - 2 полугодие 2013 года и позже	-	49,77	43,67	-	38,25
Средняя стоимость на 10.12.2012	-	51,33	43,58	43,50	38,25

Средняя стоимость коммерческой недвижимости в Иркутске на 10.12.2012г. (тыс руб/кв.м)

Назначение	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
склад (продажа)	-	30,22	28,66	22,64	25,22
склад (аренда)	0,75	0,52	0,30	0,33	0,29
магазин (продажа)	83,42	51,42	48,02	33,54	39,29
магазин (аренда)	1,05	0,70	0,57	0,48	-
офис (продажа)	75,96	49,76	48,62	41,59	39,39
офис (аренда)	0,86	0,61	0,53	0,52	0,38

По данным 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
- Аренда жилья ^{new}

+ ДОБАВИТЬ ОБЪЕКТ

+ ОСТАВИТЬ ЗАЯВКУ



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



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

В продаже с декабря!



Жилой комплекс
«На Баумана»
Народное жилье
в высоком исполнении

Новые квартиры в 17-ти этажных домах в Ново-Ленино

Заключительная очередь строительства в 7 мкр.

Проектные декларации на сайте www.uks.irkutsk.ru
и в офисе предприятия по адресу: ул. Сухэ-Батора, 13



Новые квартиры в Первомайском



**Остеклённый витраж
балкона в подарок!***

* Предложение бессрочное, информацию об организаторе акции, о правилах её проведения, количестве подарков, сроках, месте и порядке их получения Вы можете получить по адресу: ул. Сухэ-Батора, 13. Проектные декларации на сайте www.uks.irkutsk.ru и в офисе предприятия по адресу: ул. Сухэ-Батора, 13

телефон
(3952)

728-940, 728-941 www.uks.irkutsk.ru