

ноябрь,
2012

№ 11 (14)

дело

информационно-рекламное издание 6+

свое дело

Пластишь не за напитки и еду, а за время, проведенное в заведении – в этом суть антикафе «4ROOM». Первоначальные затраты совладельцев – 3 млн руб. – должны «отбиться» через полгода, с прибылью заведение работает уже сегодня



04

жилье



08

Квартиры в Иркутске продолжают дорожать. По статистике REALTY. IRK.RU, нынешней осенью был зафиксирован пиковый рост цен. Ситуацию на рынке жилья комментируют иркутские застройщики

инвестиции

Эксперты рассуждают, оправдывает ли четвертый квартал репутацию самого сильного сезона в году и какие события в ближайшее время станут причиной для ралли на фондовом рынке



15

здравье



17

Головная боль, храп – причины, чтобы идти на диагностику? Врач высшей категории Владимир Хохлов уверен, что да, если симптомы доставляют вам неудобство

Дирижер офтальмологии

Андрей Щуко,
директор Иркутского филиала межотраслевого научно-технического комплекса (МНТК) «Микрохирургия глаза»

Каковы приоритеты МНТК – лечение, наука или бизнес?
Насколько доходна офтальмохирургия?
Как управлять медперсоналом?

→ 2-3

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**



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 входит: беспроводной интернет, удаленный доступ к рабочему компьютеру, Wi-Fi бонус. Подключение происходит при наличии технической возможности на условиях тарифных планов действующие в компании «ЗР-Телеком». С условиями подключения комплексного предложения Business Box вы можете ознакомиться на сайте www.zrtelecom.ru/b2b. * Скорость доступа по тарифному плану «Бизнес 100 Мбит/с»: 08.00 до 20.00 – до 10 Мбит/с, с 20.00 до 08.00 – до 10 Мбит/с. Установленная скорость является максимальной фактическая скорость зависит от используемого протокола обмена данными, характеристики абонентской линии и иных условий, указанных в пакете услуг. **Ноутбук был выдан в кредит. Условия кредита на ноутбук: «Бизнес 100 Мбит/с» с учетом скидки, на гарант. срок с 02.03.2012 по 21.12.2012. Выдача ноутбука включает услуги «Доступ в интернет» и «Виртуальный офис» по тарифному плану «Бизнес 5000». Перед заключением договора ознакомьтесь с условиями займа на сайт www.zrtelecom.ru. ** При подключении по линии «Бизнес» подключение Интернета может быть установлено роутер 11N+ 300 вместо роутера 11N+ 100. Ставка подключения с учетом скидки 1 в 3Р-КД – подается заявку на условия подключения комплексного предложения Business Box.



Фото А. Фёдорова

Несколько десятилетий назад еще при Советском Союзе были созданы межотраслевые научно-технические комплексы (МНТК) с главной целью – разработать технологии, конкурентоспособные на мировом рынке. После распада СССР, хаоса в экономике, дефолта и других потрясений из всех МНТК выжил только один – «Микрохирургия глаза». Удерживать на плаву такую огромную машину по плечу не каждому. Но не Андрею Щуко, который руководит Иркутским филиалом МНТК уже 18 лет, не упуская ни единой возможности внедрения самых передовых технологий. И сегодня его детище занимает лидирующие позиции как в российской, так и зарубежной офтальмологии.

– Судя по вашей биографии, вы сразу после студенческой скамьи стали заведующим офтальмологическим отделением в иркутской больнице №6. Разве это нормальная практика, когда вчерашнего студента назначают руководителем?

– Для советского времени этот случай из ряда вон выходящий. Более того, я даже не состоял в партии. После окончания лечебного факультета я проходил интернатуру в престижной тогда больнице на 8-й Советской. После этого год работал в поликлиниках, дежурил на скорой помощи и занимался подготовкой к открытию отделения в больнице №6. Так сложилось, что врачи, которых должны были назначить заведующим, отказался. Главный врач в меня поверил и назначил на эту должность.

– Когда успели так хорошо себя зарекомендовать?

– Можно сказать, что благодаря моей настойчивости открылось это отделение. При больнице было двухэтажное здание, которое нуждалось в ремонте. Мы начали его реконструировать своими силами. Параллельно мне приходилось добиваться у начальника горздравотдела всеми правдами и неправдами, чтобы он не отменил свое решение открыть единственное в городе глазное отделение для жителей Иркутска. Тогда была проблема с резервным роддомом, который и планировали перевести в свободное здание больницы №6. Я подговаривал больных, чтобы они направляли письма в горздрав, выступал на телевидении. В итоге в

Иркутске появился первый городской офтальмологический стационар.

– Что руководило вами?

– Желание работать, самостоятельно делать что-то. И это удалось.

– Вы же могли работать в поликлинике или больнице по другому профилю. Почему не выбрали путь попроще?

– Мне предлагали работать в общей хирургии городской клинической больницы №1, где я проходил интернатуру. Это было очень почетное предложение для интерна. Но моя жена еще на пятом курсе посоветовала выбрать хирургию более узкого направления, а заведующая кафедрой глазных болезней увлекла меня офтальмологией.

гиией. И я рискнул – отказался. И в дальнейшем не пожалел.

– В МНТК «Микрохирургия глаза» вас тоже пригласили за предпримчивость и инициативность?

– Наверное, да. В начале 1980-х годов меня отправили в Москву в качестве курьера, чтобы привезти инструментарий из клиники Святослава Федорова. Там я познакомился с женщиной, которая занималась внедрением методов Федорова в регионы страны. Я, как заведующий отделением, договорился, чтобы инструментарий постоянно поступал и в Иркутск. Поэтому уже в то время в нашем отделении применялись самые современные технологии. Видимо, мой образ как-то отложился в памяти той женщины, потому что в 1986 году она пригласила меня на первый международный симпозиум, который, по сути, стал международным признанием Святослава Федорова. Никто из Иркутска туда не попал, даже главный офтальмолог города.

Помню, я впервые увидел Федорова, поднимающегося на эскалаторе вместе с легендарным профессором Гарольдом Ридли, который первым в мире имплантировал искусственный хрусталик. И вот я, молодой и наглый, будучи в первый раз на такой крупной конференции, взял автографы у крупнейших в мире офтальмологов. И программа этого симпозиума хранится сейчас у меня как реликвия.

– Тогда вас Федоров запомнил и предложил возглавить МНТК в Иркутске?

– Не совсем так. Когда возникла идея создания МНТК «Микрохирургия глаза» в Иркутске, меня пригласили в Москву, поскольку контакт уже был наложен, и предложили возглавить филиал. Я отказался, потому что решил, что еще молодой и не смогу

управлять таким огромным механизмом. Так что начал с должности заместителя директора, и только через шесть лет возглавил Иркутский филиал МНТК.

– Вы получали дополнительное образование, чтобы управлять?

– В 1994 году, когда я согласился стать директором филиала, нужны были документы, подтверждающие должность. Поэтому я дистанционно обучался в английском открытом университете «Байкал-Линк» по специальности «Менеджмент». Азы получил, но в основном управляю интуитивно. Если на что-то нацелен, то к этому идешь, несмотря на сложности. Например, я поставил перед собой задачу, чтобы отделение офтальмологии в больнице №6 было на самом современном уровне, оно таким и было. То же самое и в МНТК – у нас используются только передовые технологии. К примеру, буквально полмесяца назад в иркутском филиале установлен лазер, который сегодня есть только в Москве, Екатеринбурге и Краснодаре. Это прорывная технология – очередной шаг к роботизированной хирургии.

– Если сравнивать с зарубежными странами, как выглядит ваш филиал?

– Российская офтальмология сейчас сильно отстает от ведущих стран. При Федорове разрыв был сокращен, но сейчас он снова увеличивается, и мы «подбираем» то, что разработано за рубежом. Конечно, у нас есть свои наработки, но прорывные технологии уже не разрабатываются, потому что нужны колоссальные финансовые вливания. Время Святослава Федорова было несколько иным. Он делал первый хрусталик глаза у себя на кухне. Сегодня такое невозможно. И, вероятно, не хватает гения, идеолога, который

бы повел за собой всю офтальмологию.

– Но ведь сейчас идут огромные деньги на медицину?

– Это большой плюс, но зачастую финансирование ведется бездумно. Приобретаются, например, современные томографы, а специалистов нет, чтобы на них работать. Или нет программного обеспечения.

– На ваш взгляд, МНТК – это в первую очередь лечебное учреждение или бизнес?

– В первую очередь это научное учреждение, потому что у МНТК есть собственная база для научных исследований. Причем не просто ради науки, а для применения результатов в практике. Бизнесом филиал сложно назвать. Мы зарабатываем в первую очередь для того, чтобы держать МНТК на высокотехнологическом уровне и обеспечивать персоналу достойную зарплату.

– Как вы считаете, насколько доходна офтальмология?

– Очень доходна, но на первом месте всегда должен стоять больной. Если брать коммерческие структуры, то это одни из самых богатых компаний за рубежом. В России частные клиники тоже не бедствуют. А МНТК «Микрохирургия глаза» – это 100-процентная собственность государства. Хотя у нас особая форма хозяйствования. Филиал не отчитывается за каждую копейку сметы, что дает нам возможность варьировать – закупать технику, содержать клинику на высоком уровне и так далее.

– А вы намерены совершил прорыв в офтальмологии?

– Сегодня не только я, но и весь мир работает только на одной проблеме – как избавить человечество от пресбиопии – возрастного ухудшения зрения. Сегодня есть на-

Дирижер

офтальмологии

работки российские и зарубежные, но, как правило, они с побочными эффектами. Кто изобретет способ, безопасный во всех отношениях – станет богатейшим человеком.

Вообще офтальмология, пожалуй, единственное направление медицины, которое очень бурно развивается. Каждый год изобретается нечто такое, чего раньше и представить было нельзя. А мы бдим, чтобы ни одно новшество не прошло мимо Иркутского филиала МНТК. Кстати, Иркутск стал первым в стране городом, где был применен оптический когерентный томограф. В 1996 году я был на конференции в Будапеште и увидел там потрясающий прибор, который позволял провести лазерное сканирование сетчатки без удаления глаза. Сами производители еще не знали его цены. Я настолько загорелся приобретением томографа, что меня не могли остановить даже законы. В

– Управление медперсоналом – особая практика?

– Скорее всего, да. Медики – люди творческие. Ведь врач не просто оперирует, ему нужно все сделать красиво. Между прочим, практически все мои друзья и коллеги играют на том или ином музыкальном инструменте. Я играю на фортепиано. Когда мой троюродный брат – Денис Мацуев привозит музыкантов на фестиваль «Звезды на Байкале», мы устраиваем для них концерт. Так что врачи, говоря профессиональным языком, очень тонкий материал.

– И как их можно дисциплинировать?

– Своим примером. К тому же у меня жесткий стиль управления – все прекрасно знают, что их



Фото А. Фёдорова

ждут, если они провинятся.

– Карапете словом или деньгами?

– В основном словом. Были разные периоды в развитии иркутского филиала МНТК, и

у меня получилось сделать коллектив единым организмом. Руководитель должен быть своего рода дирижером. Так считал Святослав Федоров.

– Как подбираете кадры?

– Могли бы вы управлять немедицинским учреждением?

– Сегодня такая практика существует, но мне кажется, что это неправильно. Во главе должен стоять человек из той отрасли, в которой он разбирается. Другое медучреждение я смог бы взять, но меня устраивает МНТК, мое детище.

– Вы уже позволяете себе расслабиться, находясь вдали от рабочего места?

– Хороший руководитель тот, кто уезжая на отдых уверен, что все будет работать как часы. Я часто бываю в командировках и могу быть спокоен, что в мое отсутствие ничего не случится. Но приезжая, я тут же начинаю все ставить на свои места, потому что менталитет у нас такой – периодически нужно скипидар подливать.

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

Бизнес на общении

Суть антикафе, открывшегося в Иркутске чуть больше месяца назад – платишь не за напитки и еду, а за время, проведенное в заведении. Идея не нова, но четверо молодых предпринимателей, организовавших 4ROOM, считают, что добавили в проект несколько собственных ноу-хау. Пока развитие стартапа идет по среднему прогнозному плану: первоначальные затраты – 3 млн руб – должны «отбиться» через полгода. А, если считать только регулярные ежемесячные расходы, «в плюс» антикафе выходит уже сегодня.

Изначально Артем Селезнев и Александр Соболев искали помещение под антикафе совершенно независимо от своих будущих партнеров – Сергея Кипсара и Александра Фролова. Компаньоны познакомились на осмотре одного из помещений и решили запускать проект совместно. «Поначалу договариваться было трудно, но мы стараемся использовать в деле лучшие стороны каждого из нас», – рассказывает Артем Селезнев, специалист по маркетингу. Александр Фролов отвечает за кадры и администрирует повседневную работу кафе. Сергей Кипсар занимается интерьром кафе, сейчас отвечает за финансовый контроль и часть мероприятий. Александр Соболев решает общие организационные вопросы, он самый опытный в команде в плане создания собственного бизнеса. В принципе почти у каждого из совладельцев на момент запуска антикафе уже был опыт запуска

собственного стартапа. Возможно, поэтому неожиданных «подводных камней» у проекта оказалось немного.

Помещение нашли за две недели – в бывшей редакции «Восточно-Сибирской правды». Предприниматели считают место крайне удачным: центр города, рядом три вуза. Формат антикафе, где собираются киноманы, геймеры, меломаны и начинающие бизнесмены, предполагает как раз молодую публику. По оценке Селезнева, к ним приходят в основном посетители от 18 до 22 лет. За месяц, прошедший со дня открытия, в заведении побывало 4 тысячи человек – пессимистичный план предполагал цифру в два раза меньше. «Можно довести до 6-8 тысяч посетителей в месяц – и это, пожалуй, предел», – полагает Селезнев.

Текущая динамика, по словам предпринимателей, позволит «отбить»

первоначальные вложения уже через полгода. «Пессимистичный сценарий предполагал – год, но уже очевидно, что проект развивается быстрее», – замечает Соболев. Совокупные траты на запуск составили 3 млн руб – для этого собеседники объединили собственные капиталы и пропорционально им оформили долю каждого в ООО. Примерно 900 тыс руб из общей суммы потратили на мебель, на музыкальные инструменты и оргтехнику – еще 950 тыс руб. Остальной миллион пошел на ремонт помещения – понадобилась полная перепланировка объекта

“

Примерно 900 тыс руб из общей суммы потратили на мебель, на музыкальные инструменты и оргтехнику – еще 950 тыс руб. Остальной миллион пошел на ремонт помещения – понадобилась полная перепланировка объекта

со сценой для выступлений, – замечает один из основателей антикафе Артем Соболев. – Это, по-моему, наше ноу-хау. Причем крайне популярное – на днях тут ребята играли каверы песен Нирваны, а до этого была вечеринка перед выступлением Стрыкало».

Сегодня ребята проводят по 7-10 мероприятий в неделю, на концерты обычно приходит 40-90 человек, на камерные ту-

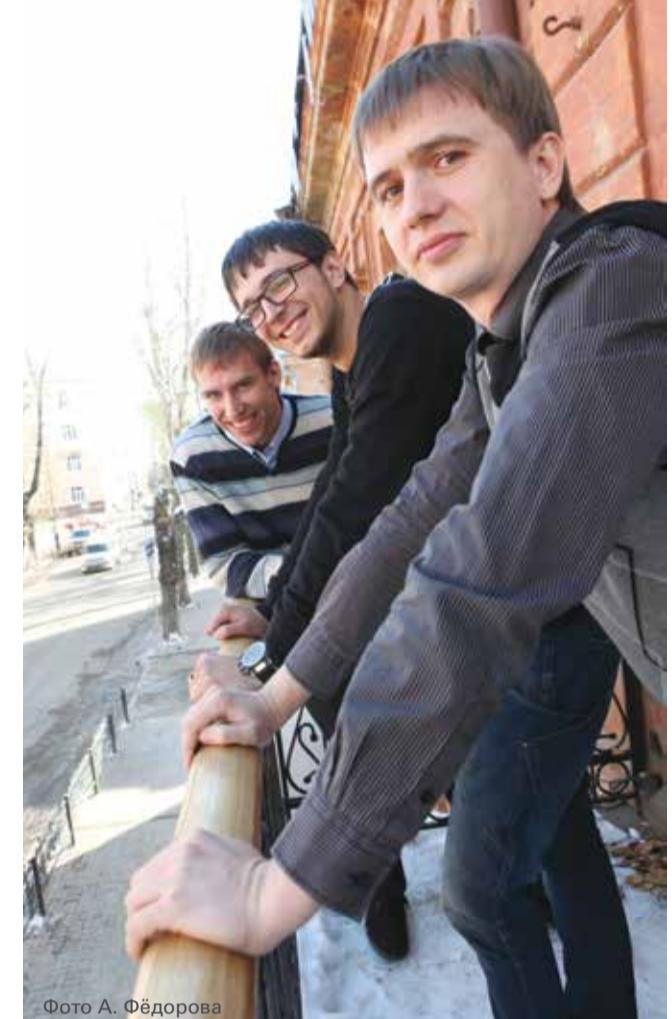


Фото А. Фёдорова

мероприятий – еще 60 тыс руб в месяц. Сотрудники – это очень важная составляющая для заведения такого формата. «Они должны создавать особую атмосферу не-принужденности, ‘своего’ места. И при этом дружелюбие должно быть ненавязчивым, естественным. Наш компаньон – Александр Фролов довольно долго занимался подбором кадров: провел собеседований наверное 300, – вспоминает Селезнев.

– Итог – всего за месяц у нас появилось с десяток постоянных клиентов».

Чтобы наращивать поток посетителей нынешними темпами, предприниматели собираются развивать общение по интересам – например, организовать клуб киноманов. «Многие задуманные ранее ‘фишки’ еще не реализованы. Со дня на день ждем робота R2D2 из ‘Звездных войн’, он будет ездить по общему залу, сможет поддержать с посетителями разговор или угостить печенькой, – оживляется Александр Соболев. – Еще у меня есть идея – каждое утро закупать бидон молока и варить кашу. Представьте, приходит посетитель – а мы ему стакан молока и тарелку вкусной каши. Здорово же?».

По подсчетам компаний (подтвержденным итогами первого месяца), ежемесячные расходы на антикафе будут составлять примерно 250 тыс руб. «100 тысяч [рублей] – на аренду помещения; 7-8 – на Wi-Fi; еще 9 – на расходные материалы (канцелярия, картриджи для принтера и т.п.); другие ‘расходные материалы’ – чай, кофе, пирожные – еще порядка 60 тысяч», – приводит цифры Соболев. Зарплата персоналу – семи администраторам зала, работающим посменно, в зависимости от количества и массовости



Фото А. Фёдорова

Интервью

О том, какой кредит лучше оформить на покупку оборудования, а какой – на приобретение коммерческой недвижимости, какие банковские займы больше подходят для пополнения оборотных средств компании или погашения платежных разрывов, а также как взять деньги на старт нового бизнеса, рассказывает Любовь Санеева, начальник отдела продаж малому бизнесу Байкальского банка ОАО «Сбербанк России»

– **Назовите итоги кредитования Байкальским банком малого бизнеса в 2012 году?**

– Байкальским банком Сбербанка России за 9 месяцев 2012 года в рамках специализированной линейки продуктов для малого бизнеса выдано 6 тысяч кредитов субъектам малого предпринимательства на общую сумму 9,8 млрд рублей. Ссудный портфель малого бизнеса по всем технологиям кредитования по данным на 1 октября 2012 года превысил 17,5 млрд рублей.

– **Какие сейчас в Байкальском банке существуют стандартные кредитные продукты для субъектов малого предпринимательства?**

– Для клиентов сегмента «малый бизнес», а это клиенты с годовой выручкой не более 400 млн руб, в Сбербанке действует ряд стандартных кредитных продуктов: это кредитные продукты, целью привлечения которых является как вложение во внеоборотные активы («Бизнес-Инвест»), так и пополнение товарных запасов («Бизнес-Оборот»).

Также есть возможность получения кредита под залог приобретаемых активов – это «Бизнес-Авто» (приобретение автотранспорта, как нового,

так и б/у), «Бизнес-Актив» (приобретение оборудования, как нового, так и б/у), «Бизнес-Недвижимость» (приобретение объектов коммерческой недвижимости).

При оформлении кредита по данным программам необходимо только выбрать приобретаемое имущество, заключить предварительный договор купли-продажи и – получить деньги! Приобретаемый актив и будет залогом по кредиту. Срок кредитования составляет до 5 лет для программ «Бизнес-Авто» и «Бизнес-Актив», финансируется до 90% стоимости транспортного средства и до 80% стоимости оборудования, а также полный или частичный размер страховой премии за первый год пользования кредитом по договору страхования. Срок кредитования по продукту «Бизнес-Недвижимость» составляет 10 лет, банк финансирует до 80% стоимости приобретаемого объекта опять же с учетом финансового состояния заемщика.

Для клиентов, сферой деятельности которых является сдача в аренду своей недвижимости, у нас есть возможность получения кредита по программе «Бизнес-Рента» на любые цели под ее залог. Иными

Как взять деньги на бизнес?



словами, с ее помощью можно как пополнить свои оборотные средства, так и сделать ремонт или купить новую недвижимость. Срок кредитования составляет 10 лет.

К слову, по кредитным продуктам «Бизнес-Оборот» и «Бизнес-Инвест» до 31 декабря 2012 года Сбербанком отменена плата за досрочный возврат кредита.

– **Какие сейчас в Байкальском банке существуют беззалоговые кредиты для субъектов микробизнеса?**

– С декабря 2010 года в Байкальском банке Сбербанка России действует кредитный продукт «Доверие», выдаваемый по скоринговой программе «Кредитная фабрика».

Этот кредит очень популярен среди клиентов банка, поскольку предусматривает быстрый срок рассмотрения кредитной заявки, отсутствие комиссий за выдачу, а также отсутствие необходимости залога имущества и подтверждения целей кредитования.

За 9 месяцев 2012 года Байкальским банком выдано 4700 кредитов «Доверие», в настоящее время более 4,5 млрд рублей в портфеле малого бизнеса составляют кредиты, выдаваемые банком по данной программе.

– **Существуют ли в Сбербанке какие-то уникальные кредитные продукты, не имеющие аналогов в других банках?**

– Еще в конце 2011 года Сбербанк запустил уникальный продукт «Бизнес-Старт», позволяющий получить финансирование для запуска нового бизнеса. Продукт «Бизнес-Старт» представляет собой кредит на открытие бизнеса по одному из готовых решений франчайзинговых компаний, аккредитованных Сбербанком, а также по типовому бизнес-проекту банка.

В настоящее время список аккредитованных Сбербанком компаний франчайзеров представлен более чем тридцатью компаниями и постоянно увеличивается.

В рамках продукта предлагается большое количество готовых бизнес-решений: клиент может открыть салон красоты, ресторан, магазин. Кроме того, в качестве готового бизнес-решения можно выбрать один из видов нестационарного бизнеса (мобильные торговые и сервисные точки).

Помимо собственно кредитования, продукт «Бизнес-Старт» включает в себя целый набор сервисов, которые помогут начинающему предпринимателю быстро освоиться в бизнес-среде: возможность пройти бесплатное обучение основам предпринимательской деятельности, всестороннюю поддержку со стороны Сбербанка, стабильные технологии ведения бизнеса, разработанные и реализуемые.

– **Если ли в Сбербанке какие-то новые кредитные продукты для субъектов малого предпринимательства?**

– С 1 октября этого года линейка кредитных продуктов малому бизнесу Сбербанка пополнилась новыми продуктами – «Экспресс-авто», «Бизнес-овердрафт» и «Доверие плюс». Последний разработан специально для заемщиков с положительной кредитной историей, по данному беззалоговому кредиту увеличена максимальная сумма (с 3 до 5 миллионов рублей) и максимальный срок кредита (с 3 до 4 лет), также снижена процентная ставка и упрощен порядок предоставления кредита.

Кредит «Бизнес-овердрафт» предоставляется юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям для устранения платежных разрывов, возникающих в ходе финансово-хозяйственной деятельности. Оформив такой кредит, клиенты получают возможность в оперативном порядке устранить недостаток оборотных средств на своем расчетном счете.

«Экспресс-авто» – это быстрый кредит на приобретение транспортного средства для бизнеса или личного пользования. Этот продукт интересен тем, что по нему отсутствуют какие-либо комиссии, не требуется представление дополнительного залога по кредиту, кроме приобретаемого транспорта, существуют льготы для лояльных заемщиков.

Семен Варягов,
Газета Дело

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

СБЕРБАНК
Всегда рядом

**НОВЫЙ УРОВЕНЬ
ВАШЕГО
БИЗНЕСА
ВСЕГО ЗА
ЗДНЯ**



**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/СУБЪЕКТОВ МАЛОГО БИЗНЕСА С ГОДОВОЙ ВЫРУЧКОЙ НЕ БОЛЕЕ 60 МЛН РУБЛЕЙ. БАНК НЕ ГАРАНТИРУЕТ УВЕЛИЧЕНИЯ БИЗНЕСА ПРИ ПОЛЬЗОВАНИИ КРЕДИТОМ. СРОК РАССМОТРЕНИЯ ЗАЯВКИ НА КРЕДИТ НЕ ПРЕВЫШАЕТ 3 РАБОЧИХ ДНЯ С МОМЕНТА ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ КЛИЕНТОМ ПОЛНОГО ПАКЕТА ДОКУМЕНТОВ. СУЩЕСТВУЕТ ТЕРРИТОРИАЛЬНОЕ ОГРАНИЧЕНИЕ ПО ВЫДАЧЕ КРЕДИТОВ. ПОДРОБНУЮ ИНФОРМАЦИЮ ОБ УСЛОВИЯХ КРЕДИТОВАНИЯ И ДОКУМЕНТАХ, НЕОБХОДИМЫХ ДЛЯ ПОЛУЧЕНИЯ КРЕДИТА, ВЫ МОЖЕТЕ ПОЛУЧИТЬ В ОТДЕЛЕНИЯХ БАНКА, ОБСЛУЖИВАЮЩИХ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ И ИНДИВИДУАЛЬНЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ, ПО ТЕЛЕФОНУ КОНТАКТНОГО ЦЕНТРА ИЛИ НА САЙТЕ БАНКА. ОАО «СБЕРБАНК РОССИИ». ГЕНЕРАЛЬНАЯ ЛИЦЕНЗИЯ БАНКА РОССИИ № 1481 ОТ 30.08.2010.



Иван Мельник,
директор иркутского
филиала Группы
Ренессанс страхование:

– Какие виды бизнес-страхования существуют сегодня на российском рынке?

– Разработано много программ страхования, как комплексных, так и специализированных, ориентированных на отдельные риски. Но в первую очередь востребовано страхование имущества юрлиц. В том числе иркутскими предпринимателями.

Программа включает в себя страхование коммерческой недвижимости, оборудования, товаров и различных видов гражданской и профессиональной ответственности.

Дополнительно могут быть застрахованы осте-
кление, вывески, налич-
ность, хранимая в сейфе
– в последнее время это
очень востребованные

пункты в страховом по-
лисе.

Помимо возмещения ущерба, вызванного гибелью или повреждением имущества, по этой программе возмещаются дополнительные расходы на расчистку территории, утилизацию поврежденного имущества и привлечение экспертов.

Нужно отметить, что для каждого конкретного предприятия на основе риска-аудита мы создаем свою индивидуальную программу, в которую помимо имущественных рисков можно включить страхование на случай перерыва в производственной или коммерческой деятельности.

Также существуют специальные программы для страхования бизнес-центров, торговых центров, складов, которые учитывают риски, специфичные для данных объектов.

При страховании ком-
мерческой недвижимости

актуальны риски пожара, повреждения водой, стихийные бедствия, взрывы бытового газа, противоправные действия третьих лиц. При этом вероятность наступления этих рисков для отдельных отраслей варьируется: например, склады горят чаще, чем офисные помещения. Для гостиниц же наиболее актуальны заливы, а для крупных торговых центров с большим количеством арендаторов – страхование ответственности. Промышленные предприятия заинтересованы, прежде всего, в страховании машин и механизмов от поломок и аварий.

Кроме того, существует ряд специфических рисков, актуальных именно для строительства объектов коммерческой недвижимости. Это, прежде всего, ошибки в проектировании, поскольку обрушения могут нанести не только серьезный для владельца недвижимости урон, связанный с разрушением объекта, но и причинить вред третьим лицам.

Кроме того, предприятиями востребовано страхование автопарков (каско, ОСАГО, ДАГО), страхование грузоперевозок (программа, особенно востребованная в нашем регионе). Все больше компаний включает в социальные пакеты для своих сотрудников добровольное медицинское страхование (ДМС), которое также относится к корпоративным видам страхования.

Ну и, наконец, нельзя забывать об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев опасных производственных объектов (ОСОПО), закон, о котором вступил в силу с 1 января 2012 года.

– На какую сумму местные бизнесмены, как правило, страхуют свои предпринимательские риски?

– Если говорить о страховании имущества юрлиц, то стоимость комплексного страхования колеблется в среднем от 0,05 до 0,3% от стоимости страхуемого имущества. При этом ставка определяется индивидуально для каждого клиента и рассчитывается в зависимости от особенностей его деятельности, видов страхуемого имущества, набора предусмотренных в договоре рисков и степени риска – наличия охраны, противопожарных систем, состояния систем коммуникаций. Географическое расположение, подверженность данного региона природным катаклизмам, так же имеют значение.

Стоимость программы ДМС зависит от набора рисков и медицинских услуг, включенных в программу, а также ценовой политики выбранных лечебных учреждений. Для корпоративного клиента тариф зависит также от количества застрахованных работников: чем больше сотрудников, тем ниже стоимость. Среднерыночный тариф составляет 2-3,5% от страховой суммы.

– На ваш взгляд, какой вид корпоративного страхования незаслуженно забыт иркутскими предпринимателями? И почему имеет смысл им воспользоваться?

– Я бы посоветовал обратить внимание на страхование грузов не только экспедиторскими компаниями, но и компаниями-грузовладельцами. Дело в том, что грузоперевозки в России являются одним из самых рискованных видов деятельности. Кражи, мошенничество, халатность

и даже разбой на наших дорогах как были, так, к сожалению, и остаются.

Но часто владелец перевозимого товара до сих пор считает, что если он отдает груз экспедитору, то именно последний несет за него ответственность. Юридически так и есть, но в каком размере и чем сможет ответить экспедитор? Часто у него ничего, кроме офиса, и нет. Поэтому ответственные компании – грузовладельцы – или сами страхуют, или поручают своим транспортным партнерам застраховать перевозимые грузы.

Кроме того, страховые суммы, заложенные в полисе страхования ответственности перевозчика, зачастую несопоставимы со стоимостью перевозимого груза. Ответственность обычно страхуют на 1-1,5 млн рублей, а фура с грузом может стоить и 3 млн, и 15 млн рублей. Те, кто столкнулся с такой проблемой на собственном опыте, задумываются об адекватном страховом покрытии. На самом деле это не так дорого, как можно было бы подумать. Например, фуру со сборным грузом на сумму 3 млн рублей, следующую по маршруту Новосибирск–Улан Удэ застраховать можно за 2,4-3 тысячи рублей в зависимости от характера груза и условий перевозки.

Что касается убытков. Самый крупный убыток в нашей практике был связан с хищением груза – гидроизоляционного оборудования. Тогда выплата превысила 11,7 млн рублей. Крупнейший страховой случай в Сибирском регионе произошел в 2009 году, когда на трассе Москва–Челябинск сгорел грузовой полуприцеп, перевозивший груз 11 ведущих компаний региона. Сумма ущерба составила

тогда более 8,6 миллионов рублей.

– По каким предпринимательским рискам, согласно статистике вашей компании, чаще всего наступает страховой случай?

– Пожар, повреждение водой при авариях водонесущих систем, кражи товарно-материальных ценностей, повреждения банкоматов и кражи, размещенной в них денежной наличности, повреждение в результате стихийных бедствий (буря, град и прочее) – по имущественным видам страхования.

В страховании грузо-перевозок – повреждение или уничтожение груза в результате ДТП, пожара, кражи, разбойных нападений, пропажа без вести...

Основные риски в строительстве – это не-получение или недополучение запланированных доходов от инвестиций, а также возникновение не-предвиденных расходов вследствие повреждения или гибели объекта строительства в результате пожара, стихийных бедствий, дефектов строительных материалов, аварий, краж, терактов, ошибок при монтаже или проектировании.

По статистике нашей компании, наиболее часто к страховым случаям в строительстве приводят пожары, ошибки при выполнении работ и стихийные бедствия. Эти события отличает то, что они происходят не часто, но, как правило, носят катастрофический характер. Самый крупный убыток нашей компании был связан с пожаром при реконструкции цеха наносиликатов, выплата по которому составила 14 млн рублей.

Семен Варягов,
Газета Дела

Чего боится бизнес?

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

Вакансия	Зарплата	Компания	Вакансия	Зарплата	Компания
Инженер-геодезист	от 50 000 руб	ООО "Премьер-Энерго"	Ведущий консультант 1С УПП	от 100 до 140 000 руб	Раздолье Группа Компаний
Региональный директор/Супервайзер	от 50 000 руб	Снежная королева, ТД	Менеджер по продажам	от 35 000 руб	Протек, центр внедрения
Инженер контроля качества	от 50 до 60 000 руб.	ООО Валестрой	Менеджер по продажам (комплектующие для мебели)	от 30 до 45 000 руб	Центр трудоустройства Приоритет
Руководитель отдела продаж	от 30 000 руб.	Ренессанс Life & Pensions	Бренд-менеджер	от 30 000 руб.	Группа Новатор
Директор по продажам	от 50 000 руб	Ренессанс Life & Pensions	Региональный менеджер	до 80 000 руб	Орион Текс, ЗАО
Руководитель отдела продаж	от 40 до 70 000 руб	Федеральный глянцевый журнал Shop&Go	Инженер ПТО	от 50 до 50 000 руб	Транс-Сибирская лесная компания
Персональный менеджер	от 30 000 руб.	ВТБ 24	Специалист по развитию территории	от 45 000 руб	AdeccoGroupRussia
Машинист автомобильного крана	от 45 до 65 000 руб	ЗАО Связьтранзит	Региональный менеджер по работе с учебными заведениями	от 90 000 руб	AdeccoGroupRussia
Начальник отдела продаж	от 45 000 руб	ВЭЙ групп	Главный врач	от 80 000 руб	Клиника "Будь здоров"
Региональный менеджер по продажам	от 35 000 руб	Браво Софт	Механик-водитель МТЛБУ	от 70 000 руб	ООО "Премьер-Энерго"
Менеджер по работе со строительными материалами	от 40 до 70 000 руб	МС-Ваунчестер	Бизнес-тренер	от 29 до 36 500 руб.	Евросеть
Руководитель отдела продаж	от 40 до 70 000 руб	Федеральный глянцевый журнал Shop&Go	Руководитель филиала	от 60 000 руб	Центр трудоустройства, Приоритет
Начальник сектора продаж зарплатных проектов	от 70 000 руб.	Сбербанк России	Начальник производства	от 50 000 руб	Центр трудоустройства, Приоритет
Торговый представитель	от 30 000 руб.	Прок-Сервис, ООО	Руководитель отдела медицинских представителей	от 30 до 50 000 руб	Центр трудоустройства, Приоритет
Торговый представитель по работе с сетевыми клиентами	от 30 000 руб.	Прок-Сервис, ООО	Кредитный аналитик	от 37 до 60 000 руб	Центр трудоустройства, Приоритет
Менеджер по работе с партнерами	от 35 до 80 000 руб	Biglion	Главный клиентский менеджер	от 55 000 руб	Центр трудоустройства, Приоритет
Менеджер по продажам	от 35 000 руб	Biglion	Начальник отдела партнерских продаж	от 30 000 руб	Уралсиб, страховая группа
Территориальный менеджер на кондитерские изделия	от 50 000 руб	Слатта	Дизайнер-консультант кухонной мебели	от 70 000 руб	Sirotina Personnel
Территориальный менеджер по развитию продаж	от 30 до 100 000 руб	ROSHEN	Менеджер по развитию розничной сети	от 35 до 85 000 руб	585, Холдинг
Региональный менеджер по продажам	от 40 000 руб	Группа компаний «Трейд.Су»	Торговый представитель	от 35 до 40 000 руб	VIS-A-VIS
Региональный менеджер по продажам	от 40 000 руб	Группа компаний «Трейд.Су»	Менеджер по работе с клиентами	от 40 до 60 000 руб	Группа компаний «Трейд.Су»
Менеджер по работе с клиентами	от 40 до 60 000 руб	Группа компаний «Трейд.Су»	Специалист по кадрам	от 30 000 руб	Хайнекен, пивоварня
Торговый представитель	от 45 000 руб	Электродом	Директор по развитию	от 150 000 руб	Актион-Медиа
Ведущий менеджер по корпоративным продажам	от 35 000 руб	Энфорта	Инженер-технолог	от 30 до 100 000 руб	Слатта, ГК
Менеджер по продажам	от 35 до 50 000 руб	Энфорта	Заместитель директора по производству	от 80 000 руб	Маркетинг Лидер Групп
*Источник Для поиска вакансий на сайте необходимо указать должность и название компании-рекрутера					

Жилье по осени растет

Согласно статистике портала REALTY.IRK.RU за последние пять лет, жилая недвижимость в Иркутске – как первичная, так и вторичная – традиционно дорожает в осенние месяцы. Сентябрь-декабрь эксперты относят к пиковым ценовым сезонам на этом рынке.

Исключением из правила являются только «кризисные» 2008-2009 годы. Примечательно, что отсутствие положительной динамики в этот период касается только цен на жилье. Количество сделок с недвижимостью (по мнению экспертов, это не менее важный показатель на рынке) даже в эти два года оставалось пиковым. Так, в 2008 году в самый «урожайный» месяц было зарегистрировано 16852 сделки, в 2009 году – 29674.

В 2012 году деловой сезон начался немного раньше: в августе количество совершенных в Иркутской области сделок с жилой недвижимостью оказалось на 13% больше, чем месяцем ранее (25584 сделки против 22623).

А вот уже в сентябре в регионе было зафиксировано почти на 17% сделок меньше (21329 сделка по итогам месяца). Интересно, что такая тенденция была отмечена не только в Иркутской области. Так, в сентябре этого года в Москве было зарегистрировано сделок с квартирами на 5% больше чем в сентябре 2011 года, но почти на 17% меньше показателей августа 2012-го.

Аналитики объясняют ранний старт тем, что в течение всего лета в СМИ муссировалась тема грядущего кризиса и предстоящих проблем в банковской системе. По мнению риэлтеров, это подтолкнуло многих инвесторов за благовременно перевести

свои сбережения в недвижимость.

В целом с начала 2012 года жилье на вторичном рынке Иркутска подорожало на 4,2-11,9% в зависимости от района. Быстрее всего дорожали квартиры в Октябрьском и Ленинском районах. В сегменте строящегося жилья динамика оказалась более однородной – плюс 7,4-10,5%. Здесь лидером роста вновь оказался Ленинский район.

Эксперты обращают внимание, что летом 2012 года на иркутском рынке жилья не наблюдалось традиционного спада: цены стабильно росли примерно на 0,5% в месяц, количество сделок находилось примерно на одном уровне. Это не значит, что летняя активность покупателей приведет к затишью в конце года: в декабре 2012 года участники рынка по-прежнему ожидают традиционного роста цен на иркутские квартиры.

**Иван Усольцев,
Газета Дело**

Средняя стоимость вторичного жилья в Иркутске на 1.11.2012 (тыс руб/кв.м)

Тип	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
1 комн. кирпич	71,74	63,90	61,23	57,27	53,32
1 комн. панель	-	70,47	64,49	62,08	55,88
2 комн. кирпич	69,66	60,10	54,06	53,05	48,88
2 комн. панель	68,78	61,17	56,43	54,30	48,52
3 комн. кирпич	71,11	58,31	52,79	47,61	46,36
3 комн. панель	63,79	56,50	51,69	46,58	44,56
Средняя стоимость на 1.11.2012					
	67,34	58,83	53,11	50,80	48,00

Средняя стоимость строящегося жилья в Иркутске на 1.11.2012г. (тыс руб/кв.м)

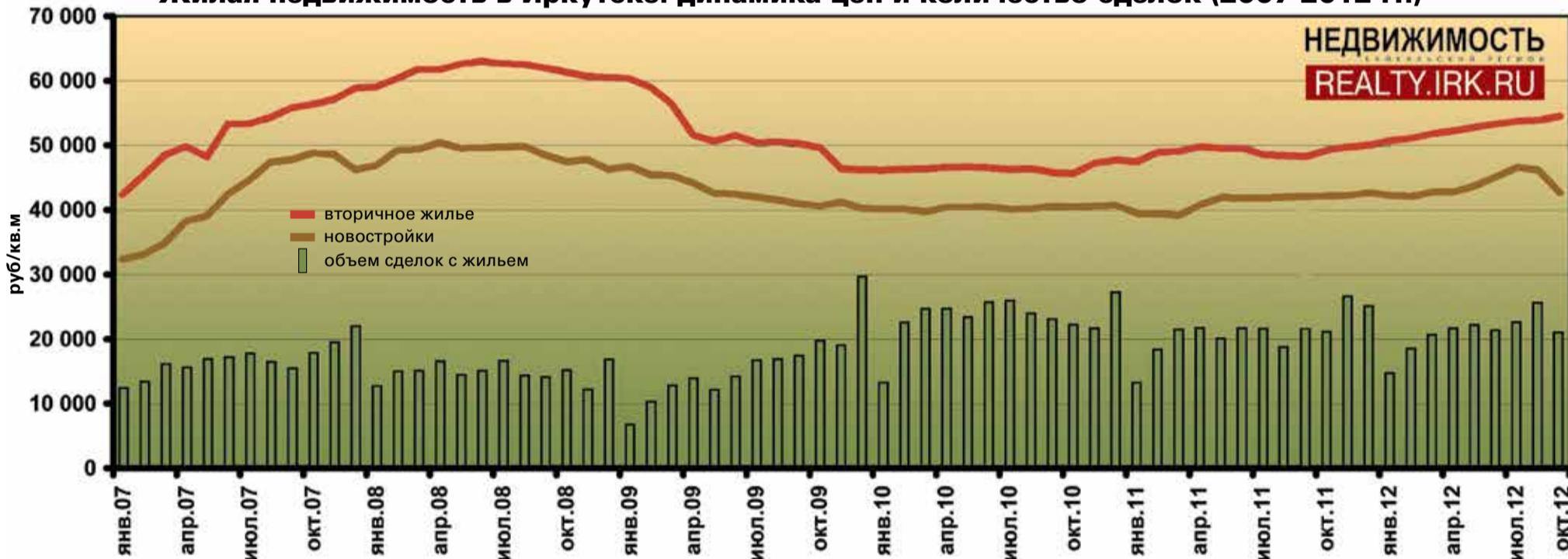
Срок сдачи	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
Готовое	-	-	52,00	34,50	42,00
Срок сдачи - 2 полугодие 2012 года	-	-	52,39	46,30	45,00
Срок сдачи - 2 полугодие 2013 года и позже	-	-	49,45	43,48	-
Средняя стоимость на 1.11.2012	-	-	50,97	43,55	43,50
	-	-	37,25		

Средняя стоимость коммерческой недвижимости в Иркутске на 1.11.2012г. (тыс руб/кв.м)

Назначение	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
склад (продажа)	46,54	28,39	21,22	21,83	25,16
склад (аренда)	0,72	0,48	0,26	0,36	0,21
магазин (продажа)	80,83	51,09	47,15	31,41	38,63
магазин (аренда)	1,00	0,70	0,51	0,45	0,53
офис (продажа)	75,35	49,02	48,61	40,76	39,08
офис (аренда)	0,86	0,61	0,51	0,57	0,34

По данным REALTY.IRK.RU

Жилая недвижимость в Иркутске: динамика цен и количество сделок (2007-2012 гг.)



*Динамика цен на графиках приведена для рынка жилья в Иркутске; количество сделок с жилой недвижимостью – в целом по Иркутской области.

Откройте счет
НОВЫМ
ВОЗМОЖНОСТИМ!

Специальное предложение:

- 1:0 – Бесплатное открытие счета
- 2:0 – Скидка 50% на Интернет-банк
- 3:0 – Овердрафт к расчетному счету



8 800 555 8118 / www.binbank.ru



0+

Земля диктует цены

Квартиры в новостройках Иркутска продолжают дорожать. По информации REALTY.IRK.RU, в октябре средняя стоимость квадратного метра нового жилья в городе составила 47,37 тыс. рублей, что на 1,7% выше цен сентябрь. В целом за десять месяцев 2012 года квартиры в новостройках подорожали на 10,7% или на 4,6 тыс. рублей за «квадрат». С чем связаны такие тенденции, мы спросили у иркутских застройщиков.



Екатерина Шкода,
директор по маркетингу
и рекламе ОАО «Сибавиастрой»



Сергей Курмазов,
генеральный директор строительной компании «Танар»



Евгений Савченко,
начальник МУП «Управление
Капитального Строительства
города Иркутска»

Екатерина Шкода,
директор по маркетингу
и рекламе ОАО «Сибавиастрой»:

– Компания «Сибавиастрой» повысила цены в сентябре этого года на одно- и двухкомнатные квартиры в среднем на 2 тысячи рублей за квадратный метр. Стоимость трехкомнатных квартир осталась без изменения. Рост цен касается жилого комплекса «Академия» и то только на те квартиры, которые готовятся к сдаче

в эксплуатацию в конце 2013 года. Дело в том, что стартовая цена на квартиры в этом комплексе была очень низкая. А поскольку сейчас «Академия» уже фактически готова, мы подняли стоимость непроданных квартир до рыночных цен. При этом в августе и в октябре никакого повышения не было. И до конца года не планируется. Продажа квартир в жилом комплексе «Театральный» началась только в сентябре, поэтому по нему никакого роста цен нет.

В целом на рынке недвижимости Иркутска наблюдается увеличение цен на квартиры в новостройках. Мы не связываем эти тенденции с сезонностью – ее влияние в последние годы стирается. Например, раньше летом квартиры продавались хуже, чем весной или осенью. Сегодня такого нет – продажи не зависят от времени года. Рост цен мы связываем с дефицитом земли в Иркутске. У строительных компаний заканчиваются резервы участков, полученных несколько лет назад. В

результате земля перепродаётся по очень высокой цене, либо строительным компаниям приходится заниматься расселением жителей ветхих и аварийных домов, что также требует колоссальных затрат. Наша компания участвует в муниципальной программе «Развитие застроенных территорий Иркутска». Но этот процесс очень медленный. Так, сроки реализации первого пилотного проекта – до 2020 года. Так что не исключено, что квартиры в новостройках будут дорожать и дальше.

Сергей Курмазов,
генеральный директор строительной компании «Танар»:

– Основная причина повышения цен – высокий спрос покупателей и низкие объемы строительства. Вторая причина удорожания стоимости жилья – дефицит земельных участков и высокие цены на них. Кроме того, на цену квартиры влияет получение технических условий на подключение к сетям электро-, тепло- и водоснабжения при строительстве дома. Четвертым фактором, обуславливающим повышение стоимости квадратного метра строящегося жилья, можно считать то, что большинство застройщиков не имеет возможности «щадящего» кредитования в банках. Компаниям приходится изыскивать другие возможности финансирования, естественно, под более высокий процент. Нужно понимать, что данная сумма закладывается в стоимость квартиры.

могут лишь реагировать на сложившуюся конъюнктуру рынка. К сожалению, на данный момент никаких предпосылок для снижения цен на рынке первичного строительства не наблюдается.

Евгений Савченко,
начальник МУП «Управление Капитального Строительства города Иркутска»:

– За неполный 2012 год цены на новостройки в целом по России повысились почти на 10%. Это повлияло и на региональный рынок. А рост цен в последние месяцы связан, прежде всего, с сезонностью. Вторая причина, как это не парадоксально – активность среди потребителей. Объем выданных ипотечных кредитов в этом году может обновить свой исторический максимум, что подтверждает активный спрос среди населения на жилье. А при таком росте спроса растут и цены, что в итоге влияет на рынок недвижимости.

Мы прогнозируем незначительное повышение цен на наши квартиры до конца 2012 года. В начале года, после январских праздников, в отрасли обычно наблюдается небольшое снижение цен, так как спрос относительно падает, что и создает возможность приобретения жилья по более доступной цене.

Елена Андюбек,
Газета Дело



Хотите оформить ипотеку,
но у Вас нет варианта недвижимости?
**ИПОТЕКА
с подбором квартиры!**

Комплексная услуга, в рамках которой наши риелторы подберут квартиру, учитывая все Ваши пожелания, а кредитный специалист поможет в получении ипотечного кредита на выгодных условиях.

800-230, 480-230
ул. 5 Армии, 29 (ТЦ «Галерея Планетарий»)
www.iria.irk.ru



Иркутское
ипотечное
агентство

кредит месяца

Данные на 30.10.12

Евроремонт

Тип: Потребительский кредит.
Сумма: 100 001 - 1 000 000.
Залог: Без обеспечения

Сумма кредита:	Процентная ставка (% годовых):
от 100001 до 200000 RUR	25,50%
от 200001 до 300000 RUR	23%
от 300001 до 500000 RUR	22%
от 500001 до 750000 RUR	21%
от 750001 до 1000000 RUR	21%

ВОСТОЧНЫЙ ЭКСПРЕСС БАНК

1. Кредит на приобретение товаров и услуг для осуществления ремонтных работ и благоустройства жилища.
2. Обеспечение не требуется.
3. Сумма ежемесячного платежа должна быть не меньше размера обязательного платежа. Вы можете погасить кредит в любой удобный день в течение платежного периода. Есть кредитные каникулы (от 1 до 3 мес.).
4. Размер комиссии за снятие наличных денежных средств - 1,5%. Платеж выпуск карты - 1500 руб.
5. Страхование жизни и здоровья Заемщика: 0,6% от суммы кредита, включается в сумму платежа. Если клиент отказывается от страхования, ставка повышается на 10 пунктов.
6. Короткие сроки принятия решения по кредиту (от 15 минут).
7. Возраст: от 21 года до 65 лет (с учетом срока кредита). Регистрация: Пrolивание и регистрация на территории присутствия Восточного экспресс банка. Гражданство: РФ. Стаж работы на последнем месте от 3 до 12 месяцев. Документы: паспорт РФ и один из документов на выбор.

Восточный экспресс банк

8-800-100-7100

популярные финансы

Сергей Видякин, генеральный директор ЗАО «Инэкс-Групп-Сервис»: "Банк выбираю по трем критериям. Во-первых, его рабочий график. Точнее, до какого времени банк принимает и проводит операционные платежи. Второй критерий – возможность взять овердрафт на выгодных условиях. И третий момент – готовность банка выдавать при необходимости крупные займы.

**Сергей Видякин,
генеральный директор
ЗАО «Инэкс-Групп-Сервис»:**

• **Про выбор банка.** Банк выбираю по трем критериям. Во-первых, его рабочий график. Точнее, до какого времени банк принимает и проводит операционные платежи.

Наша компания сотрудничает со столичными контрагентами – важно, чтобы оплату, произведенную, к примеру, в восемь вечера в Иркутске, в Москве в

этот же день «увидели». В нашем банке – мы проверяли – до 10 вечера платежи без проблем «доходят» до адресата в тот же день.

Второй критерий – возможность взять овердрафт на выгодных условиях. Если долгосрочные кредиты нашей компании требуются очень редко, то необходимость «перехватить» средства на короткий срок время от времени возникает.

И третий момент – готовность банка выдавать при необходимости

крупные займы. К примеру, на покупку офиса.

• **Про ипотеку.** Я не сторонник кредитов. Но некоторые проблемы без заемных денег не решить. Например, покупка квартиры. В таких случаях я долго выбираю кредитный продукт (по ставке в том числе) – тщательно оцениваю свои

финансовые возможности, и в дальнейшем стараюсь гасить заем досрочно. Сейчас таким образом я гашу ипотеку в Сбербанке – на момент оформления кредита у них были самые выгодные условия.

• **Про вклады.** В личном плане вкладами я не пользуюсь. А вот в бизнесе иногда

возникает необходимость разместить средства в надежном месте на небольшой срок. Тут в первую очередь смотрим, конечно, на надежность банка. Ставки у всех примерно одинаковые и не очень высокие. К примеру, год назад мы размещали деньги компании под 5-6% годовых.



Кредиты для малого бизнеса



- Кредиты без залога до 5 млн рублей по упрощенной процедуре.
- Решение Банка за два дня, выдача кредита за три дня.
- Инвестиционные кредиты и кредиты на пополнение оборотных средств до 100 млн рублей сроком до 10 лет.
- Привлекательная процентная ставка, отсутствие скрытых комиссий, в том числе за досрочное погашение.

Кредит «Без залога»: до 5 000 000 руб. на срок до 2 лет; обеспечение – поручительство собственников бизнеса. Инвестиционный кредит на покупку основных средств: до 100 000 000 руб. на срок до 10 лет. Возобновляемая кредитная линия: до 100 000 000 руб. на срок до 2 лет. Обеспечение – поручительство собственников бизнеса, основные средства, товары в обороте, недвижимость, включая личное имущество, комбинированный залог и залог третьих лиц. Возможен залог приобретаемого имущества. Максимальный период доступности кредитных средств – 60 календарных дней/18 месяцев для Возобновляемой кредитной линии, уплата процентов – ежемесячно, погашение основного долга – по индивидуальному графику. Размер процентной ставки определяется индивидуально, от 10 %. ЗАО «Райффайзенбанк» принимает решение о заключении кредитного договора на основании всей предоставленной информации и в соответствии с требованиями к заемщикам.

Выращиваем
акул бизнеса

 **Райффайзен
БАНК**

Разница
в отношении

8 800 700 4646
www.raiffeisen.ru

Реклама

НОВОСТИ КОМПАНИЙ



Представитель ВТБ – в Инвестиционном совете при правительстве Приангарья

В состав Инвестиционного совета при правительстве Приангарья, утвержденный главой региона Сергеем Ерошенко в октябре текущего года, вошла Александра Макарова, руководитель дирекции по Иркутской области Филиала ОАО Банк ВТБ в г. Красноярске.

Инвестиционный совет при правительстве Иркутской области создан в феврале 2012 года в це-

лях повышения эффективности проводимой инвестиционной политики, создания благоприятного инвестиционного климата, реализации инвестиционных программ (проектов) в регионе. Председателем совета является губернатор Иркутской области.

Членами Инвестиционного совета являются заместители председателя правительства региона, министр экономического

развития и промышленности, депутаты областного парламента, представители Управления федеральной налоговой службы по Иркутской области, Торгово-Промышленной палаты Восточной Сибири, регионального отделения «Партнерство товаро-производителей и предпринимателей», а также ведущих банков. «Быть членом инвестиционного совета – это и почетно, и ответственно, – прокомментировала Александра Макарова, руководитель дирекции по Иркутской области Филиала ОАО Банк ВТБ в г. Красноярске. – Являясь совещательным органом, совет призван искать эффективные механизмы по активизации инвестиционной и предпринимательской деятельности на территории Приангарья. Уверена, совет станет не просто дискуссионной площадкой, а разработчиком конкретных предложений по повышению конкурентоспособности экономики региона».

Иркутский филиал ВТБ преобразован в региональный операционный офис и официально начал работу в новом статусе 29 октября 2012 года. Изменения произошли в рамках проводимой реформы региональной сети банка. Группа ВТБ в Иркутской области представлена 24 точками продаж, из которых 1 операционный офис ВТБ, 15 операционных офисов ВТБ 24, представительство «ВТБ Страхование», а также филиалы и дочерние «ТрансКредитБанка» и Банк Москвы. Среди корпоративных клиентов ВТБ в регионе предприятия всех отраслей экономики и бизнеса, а также муниципальные органы власти.

Ребрендинг «Ростелекома»: масштаб имеет значение

«Основной задачей кампании по ребрендингу, которая стояла перед «Ростелекомом», была необходимость сделать осозаемым факт объединения в 2011 году опыта и ресурсов крупнейшего российского магистрального телекоммуникационного оператора и межрегиональных компаний связи. И с этой задачей мы справились, – заявил Вице-президент – Коммерческий директор «Ростелекома» Павел Зайцев на пресс-конференции, посвященной подведению итогов первого года существования нового бренда.

«За год с начала ребрендинга компания полностью пересмотрела свои подходы во взаимодействии с потребителями, разработала новую концепцию формирования ритейла, а также новые подходы к реализации услуг связи. Для осуществления всех этих инициатив были открыты четыре флагманских салона в регионах страны (один из них находится в Сибири в Красноярске), успешно выведены на рынок новые «пакетные» предложения, проведен ребрендинг экспертов офисов продаж и административных офи-

сов в более 1200 точках на территории всей страны», – добавил он.

Сегодня «Ростелеком» является безусловным лидером российского рынка Интернет-услуг, являясь единственным оператором с сетью широкополосного доступа на территории всей страны. Компания предлагает своим клиентам комплексные универсальные инфокоммуникационные решения, учитывающие специфику запросов конкретных людей, семей и компаний. Предоставляя полный спектр электронных сервисов, услуг голосовой связи, высокоскоростного доступа в Интернет и интерактивного телевидения, доступа к электронному порталу госуслуг и многих других, компания создает единое информационное пространство, в котором каждый с легкостью может реализовывать свои потребности в области получения и обмена информацией.

Пять ценностей «Ростелекома» – Универсальность, Ответственность, Качество, Инновационность и Человечность – стали



основой для проведения работы по смене имиджа «традиционного оператора связи».

Исследование показало, что «Ростелеком» является лидером в сознании потребителей как универсальный оператор связи, что и было одной из задач ребрендинга. Согласно проведенному опросу, если показать респондентам фирменный знак компании – «ухо», треть из них без подсказки однозначно говорит, что это – «Ростелеком». А на вопрос, знают ли они о бренде «Ростелеком», утвердительно отвечает более 80% респондентов. В компании планируют в следующем году выйти на уровень 60% спонтанного узнавания и 90% знания с подсказкой.

живает более 240 тысяч человек. Несмотря на достаточное количество местных больниц и диспансеров, ангарчане предпочитают получать более качественные медицинские услуги в Иркутске.

В 2011 году ИДЦ принял 33 426 пациентов, проживающих в Ангарске. Практически половина пациентов – потребители лаборатории, 11% – потребители УЗИ, 10% – пользовались услугами консультантов.

Иркутский диагностический центр в г. Ангарске ведет прием по адресу: 94 квартал, дом №18 (вход через аптеку), телефон (3955) 533-110.



В СИСТЕМЕ КОНСУЛЬТАНТПЛЮС ОТКРЫТ ДОСТУП К ИСТОРИИ РАССМОТРЕНИЯ АРБИТРАЖНОГО ДЕЛА

В системе КонсультантПлюс появилась новая возможность – "История рассмотрения дела". Теперь получить все решения по арбитражному делу в разных инстанциях можно всего одним кликом. Новая возможность позволяет быстро построить спи-

сок решений по итогам рассмотрения дела во всех инстанциях: от арбитражного суда первой инстанции до ВАС РФ. Для просмотра списка решений по делу необходимо нажать ссылку "История рассмотрения дела" на правой пане-

ли в тексте документа. В списке приводятся реквизиты и резюме принятых по данному делу судебных актов. Из списка можно перейти в текст соответствующего решения.

В том случае, если в комплекте пользователя нет текста решения, его легко скачать через Интернет из специального архива или заказать в сервисном центре КонсультантПлюс.

Новая возможность появилась благодаря наличию в системе КонсультантПлюс арбитражной практики судов всех инстанций. В настоящее время в системе представлено более 7 млн актов арбитражных судов, включая информационный банк "Архив решений арбитражных судов первой инстанции".

Подробную информацию об "Истории рассмотрения дела" можно получить у специалистов регионального сервисного центра КонсультантПлюс ЗАО «КонсультантПлюс» в Иркутске.

Вы знаете историю рассмотрения арбитражного дела?

НОВОЕ в КонсультантПлюс!

Все решения по делу в разных инстанциях – одним кликом

История рассмотрения дела



www.consultant.ru/arbitrage



КонсультантПлюс
надежная правовая поддержка

наш опрос

Ставки по кредитной линии или по депозитам, вежливый персонал или широкая сеть филиалов? Иркутские предприниматели признаются, какие факторы оказались для них ключевыми при выборе банка.



Алексей Веретенко,
собственник центра авторазбора
и запчастей «Авто»



Роман Селезнев,
управляющий салона оптики
«Окулист»



Александр Емельянов,
директор цеха по производству корпусной мебели
ИП Емельянов

Алексей Веретенко:

– Для меня важно не только то, насколько привлекательные условия банк предлагает, но и то, как он их исполняет. Бывало (не знаю, как сейчас), ставка по кредиту одна, а на деле, с учетом всяких дополнительных процентов – на 1-2 процентных пункта выше. Поэтому я кчересчур заманчивым предложениям отношусь скептически. И проверенных партнеров не «бросаю». По-прежнему сотрудничаю с Промсвязьбанком, Сбербанком и Райффайзенбанком.

Роман Селезнев:

– Кредитные деньги меня не привлекают. В своей

частной жизни я от них точно не завишу. Но вот на бизнес брать приходится. Иногда нужно покрыть кассовые разрывы, иногда более серьезные суммы – на покупку магазина, например. В этом смысле компания до сих пор сотрудничает со Сбербанком и банком ВТБ. Есть опыт работы с Райффайзенбанком и НОМОСом. На всякий случай всегда лучше иметь запасной вариант. А еще лучше – несколько вариантов. За займом сразу обращаются, минимум, в два банка: откажут в одном, в другом – одобрят.

Когда не удается взять кредит – а такое было в кризис – мы обращались к лизинговой компании. Или когда (кстати, тоже во время кризиса) банки

подняли ставки по уже выданным кредитам. Выяснили, что покупка в лизинг полна плюсов – первоначальный взнос не требуется, НДС возвращается, а платежи по лизингу исключаются из налогооблагаемой базы. Кроме того, в тот момент, когда банки стали повышать ставки по кредитам, лизинговые компании этого еще не делали (или делали не так активно) – помню, что в 2009 году лизинг оказался даже дешевле. В более жирные времена это, конечно, не так.

Александр Емельянов:

– Мне эстетическая составляющая неважна. Корпора-

тивные цвета банка, интересные логотипы, сотрудники в единой форме – меня это мало трогает. Понятно, что должно быть чисто и не обшарпано – и довольно, решает другое – широта услуг, их качество и стоимость. Ну, еще отношение сотрудников. Если твоя жалоба «канула в Лету» – это знак. Знак, что нужно искать другой банк. Так было у меня с одним очень известным банком, который в ответ на мое заявление о потере 50 тысяч рублей через банкомат (сбой системы) спустил дело на тормозах. После повторной жалобы через знакомых, работающих в этом банке, меня наконец-то провели к сотрудникам службы безопасности. В их кабинете я провел впустую

незабываемые четыре часа: сначала мы долго искали запись с камеры наблюдения у злополучного банкомата, затем пытались опознать меня (найти по времени не удалось – оказались сбиты настройки времени), а после выяснилось, что того, как я вношу купюры, вообще не видно. Не тем боком встал у банкомата. Смешно, не правда ли? Только я не привык смеяться, когда дело касается потери моих денег. Сейчас сотрудничаю с другим банком – ВТБ24. Пока вполне доволен

Выше я рассказал о своем личном опыте работы с банками. Корпоративный банк у нас – Дальневосточный. Мы стали клиентом банка, когда нас, тогда еще мелких и начинающих, банк поддержал – выдал кредит, потом открыл кредитную линию. С тех пор мы все счета держим в этом банке, зарплатный проект тоже «привязали» к нему. Многие наши сотрудники кредитуются и открывают вклады в этом банке. Он нас не подводил в кризис – реструктуризовал заем, не повышал ставки по уже открытой кредитной линии. А мы в свою очередь не смотрим по сторонам в поисках банка с более привлекательными ставками по кредитам бизнесу или депозитам.

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

РЕКЛАМА



Юниаструм Банк®
Группа компаний Банка Кипра

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

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

экспертное мнение



Евгений Богатырёв,
начальник управления прямых продаж
инвестиционных продуктов
«ОТКРЫТИЕ ПРЕМИУМ» филиала
«Иркутский» ОАО Банк «ОТКРЫТИЕ»



Эдуард Семёнов,
директор иркутского филиала ООО «Компания БКС»



Александр Потавин,
главный аналитик брокерской группы
«Ай Ти Инвест – ПРОСПЕКТ»

– Сколько будет стоить золото в 2014 году и почему?

Евгений Богатырёв,

начальник управления прямых продаж инвестиционных продуктов «ОТКРЫТИЕ ПРЕМИУМ» филиала «Иркутский» ОАО Банк «ОТКРЫТИЕ»:

– Большинство западных аналитиков прогнозируют цифры около \$1900-2000 за тройскую унцию. На наш взгляд, наиболее вероятной для 2014 года остается цена \$1900 за тройскую унцию.

Золото растет уже одиннадцатый год подряд. Только за последние пять лет оно выросло более чем на 260%.

«За» покупку металла следующие факторы:

1) Прогнозируемую цену мы уже видели в прошлом году, поэтому инвесторы ожидают повторения и, соответственно, пробития максимума 2011 года (\$1920 за унцию);

2) Интересный момент – активные покупки публикой начинаются, когда цена начинает расти, а когда цена низкая – металл все боятся покупать. Так, в прошлом году мы наблюдали взрывной рост цен на золото до и после заявлений международных рейтинговых агентств о снижении кредитного рейтинга США. Так и произошло, рейтинг снизили в начале августа. Золото подскочило с июля по сентябрь 2011 года более чем на 24%. Но инвесторы пошли на рынок драгметаллов уже ближе к осени, когда цены на золото начали корректироваться.

3) Девальвация доллара постоянно толкает цены вверх (как известно, в основном металлы торгуются против доллара США);

4) Инвесторы традиционно смотрят на монетарную политику США, соответственно, если будет объявлено об очередном количественном смягчении ФРС США, то металл будет расти дальше. Мы считаем, что не ограниченная конкретным сроком программа ФРС по смягчению денежно-кредитной политики, призванная улучшить ситуацию на рынке труда США, будет оказывать поддержку золоту в 2013-2014 гг.

Все прекрасно помнят, как золото шествовало по рынкам в периоды первых двух раундов количественного смягчения. С декабря 2008 по июнь 2011 гг. желтый металл прибавил 70%.

5) Рецессия в Европе, интеграция экономической системы в Евросоюзе, сопровождаемая усилением инфляции, также толкают цены на драгметалл как традиционный защитный

актив;

6) Продолжение официальных закупок золота Центробанками хоть и в меньших объемах (золото покупают ЦБ развивающихся стран);

7) Развитие физического спроса на золото в Китае в связи с ростом доходов населения и снижением темпов экономического роста;

8) Усиление инфляции в РФ, высокий потенциал снижения цен на нефть, соответственно стагнация экономики.

Есть и факторы «Против»:

1) Постепенное восстановление мировой экономики, начало роста, рост интереса к рискованным активам (золото падает в период восстановления мировой экономики), но от восстановления экономики выигрывают платина и палладий, т.к. начинает расти автомобильная отрасль, соответственно растет спрос на эти промышленные металлы;

2) Падение физических закупок золота в Индии (крупнейший потребитель золота в мире). За 2012 год падение составило около 30%;

3) Превышение мирового производства золота над совокупным мировым спросом, баланс мирового рынка в 2012-2013 гг. оценивается с избытком.

Эдуард Семёнов,
директор иркутского филиала ООО «Компания БКС»:

– По нашим прогнозам, золото в ближайшие два года будет дорожать. Средняя цена благородного металла в 2013 году может быть на уровне \$1850 за тройскую унцию, в 2014 году может достичь \$2000 за унцию.

Золото традиционно считается инструментом хеджирования инфляционных рисков и снижения валют в периоды мягкой денежно-кредитной политики. А в настоящий момент в Европе и США как раз запущены долгосрочные программы по стимулированию роста и сокращению системных рисков, центробанки начали активно скupать золото.

На наш взгляд, \$2000 за унцию – это лишь вопрос времени, сейчас довольно благоприятное время для входа в рынок. Что касается серебра, то и здесь мы ожидаем роста в течение 2013-2014 гг. до \$40-44 за унцию.

При этом для входа в рынок лучше использовать обезличенные металлические счета.

– Как вы считаете, текущие цены на золото и серебро благоприятны для входа в рынок?

Евгений Богатырёв:

– Золото может немного скорректироваться – до уровня \$1690-1650 за тройскую унцию. Потенциал роста сохраняется – на 11-17% с текущего уровня. Причем рост до этих уровней мы можем увидеть уже до конца 2012 года.

Лучше всего, как показывает практика, покупать сразу несколько металлов: около 40-50% средств вкладывать в золото, остальные 50-60% распределить между платиной (20-25%), палладием (20-25%) и серебром (не более 10% всех средств). Вся корзина металлов не должна превышать 20-30% от всего инвестпортфеля клиента. Приведу хороший простой пример: летом металлы находились в «боковом движении», мы начали рекомендовать их своим клиентам к покупке уже с июля 2012 года. В итоге, что мы увидели: металлы начали активно расти с начала августа и достигли своих локальных максимумов к началу октября. По золоту прирост составил около 13%, по серебру – 25%, по платине – 13%, по палладию – более 20%. Средняя доходность по портфелю металлов составила примерно 18%. Если бы мы вложили денежные средства только в один металл, например золото, мы получили бы результат 13% за тот же период. Это диверсификация, снижение рисков, также как по другим видам инвестиционных инструментов. Когда мы покупаем ПИФ – мы тоже снижаем свои риски, потому что средства вкладываются в разные акции и облигации.

Эдуард Семёнов:

– Мы рекомендуем отдать предпочтение серебру, так как спрос на него есть не только со стороны институциональных и частных инвесторов, но и со стороны промышленности. В целом, за последние десять лет прибыль от инвестиций в серебро почти вдвое превысила доходность инвестиций в золото.

Вместе с тем, диверсификация вложений в серебро и в золото позволит застраховаться от рисков колебаний на рынках этих металлов и чувствовать себя более уверенно.

Александр Потавин,
главный аналитик брокерской группы «Ай Ти Инвест – ПРОСПЕКТ»:

– Рынок серебра fundamentally остается слабым, демонстрируя лишь небольшое снижение переходящих запасов в 2012 году. Однако цены на серебро поддерживаются ростом рынка золота. Кроме того, серебро имеет больший потенциал к росту в среднесрочный период за счет более высокой волатильности рынка. Наблюдается более быстрое возобновление динамики рынка серебра в долгосрочном растущем тренде, чем у прочих драгоценных металлов, к тому же растущий тренд до сих пор сохраняется.

Опрос подготовил
Никита Змановских,
Газета Дело

Металлы: привлекательны как никогда

Какие вложения доходнее – в золото или серебро, платину или палладий? Насколько золото вырастет до конца 2014 года? И подходящее ли сейчас время для входа на рынок драгметаллов? На эти вопросы отвечает начальник отдела операций с валютой и драгметаллами Байкальского банка ОАО «Сбербанк России» Марина Колесова.



– Можно ли совершить покупку драгметаллов через интернет?

– В Сбербанке управлять металлическим счетом можно с помощью сервиса Сбербанк ОнЛайн, а именно, купить или продать металл по счету ОМС, получить выписку по счету.

– Есть ли возможность, открыв обезличенный счет в Сбербанке, в конце срока забрать вложенное в виде слитка? Рекомендуете ли вы так поступать?

– Безусловно, такая возможность есть, это предусмотрено договором. Но при снятии металла со счета в физической форме (в слитках) в его стоимость войдет НДС и комиссия банка (она включает затраты банка на изготовление, транспортировку и хранение слитков).

Дополнительные затраты, конечно, снижают эффективность инвестиций в металлы. Кроме того, клиенту необходимо заботиться о хранении слитков. Но все же окончательное решение –

забирать металл или деньги – клиент принимает сам.

– Если выбирать между золотом и серебром, что привлекательнее с точки зрения инвестиций?

– Золото и серебро – хорошее средство для инвестиций.

Между этими металлами существуют отличия по таким параметрам, как размер рынка, волатильность и наличие на рынке.

Серебро – более волатильный металл: для него характерны частые рост и падение стоимости.

Поэтому вложения в серебро являются более рискованным мероприятием, чем инвестиции в золото. Но там, где присутствует риск, всегда можно заработать больше.

Вложения в серебро означают большую доходность в краткосрочной перспективе, но и большие риски, в то время как инвестиции в золото более ста-

бильны и менее рискованы, а также имеют меньшую доходность в краткосрочной перспективе.

Инвестор должен сам решить, что ему больше подходит, и что он ожидает получить от своих инвестиций.

– Ваш банк, кроме золота и серебра, котирует платину и палладий. Эти металлы показывают такой же впечатляющий рост, как и золото? Какие факторы влияют на цену палладия и платины? Насколько стоимость этих металлов выросла за последние годы?

– Платина и палладий – это в первую очередь промышленные металлы, и цены на них зависят от спроса в различных отраслях промышленности, например, в производстве компьютерных микропроцессоров. Рынки платины и палладия представляют особый инте-

рес в средне- и долгосрочной перспективе.

Привлекательность платиноидов для инвестиций обусловлена тем, что на них будет сохраняться стабильный или даже растущий спрос при прогнозируемом спаде предложения. Падение предложения будет обусловлено и тем, что определенная доля поставок платиноидов на мировой рынок Россией осуществлялась из запасов Гохрана. Однако эти поставки уже существенно сокращены, а вскоре могут прекратиться вовсе.

Рынок палладия вообще может ожидать дефицит. По этой причине металлы могут стать интересным для инвесторов в среднесрочной перспективе — в рамках 1,5-2 лет. Рост же цены на платину прогнозируется на уровне 10-15% уже в этом году.

Чего практически не ожидают эксперты, так это падения спроса на платиноиды. Спрос будет устойчивым или будет расти в силу целого ряда причин: сохраняющегося роста авторынка в Китае и Индии, перехода на стандарт Евро-6 в Европе, роста авторынка, наблюдаемого в Северной Америке. В остальных отраслях, где используются катализаторы из палладия и платины (от нефтехимии до производства электроники), появления каких-либо альтернатив тоже ждать не стоит.

Кроме того, стабилен спрос на металлы платиновой группы и в ювелирной отрасли, на нее приходится примерно 30% рынка платины. За последние годы вырос спрос на ювелирный палладий в Европе и Америке — на мужские обручальные кольца и на крупные украшения (палладий существенно легче платины).

На графиках видно, что стоимость металла неуклонно растет с 2009 года. Например, средняя стоимость 1 грамма палладия в 2009

году составляла 262 рубля, в 2012 — 649 рублей (прирост 147,7%), средняя стоимость 1 грамма платины в 2009 году составляла 1180 рублей, в 2012 — 1555 рублей (прирост 31,7%).

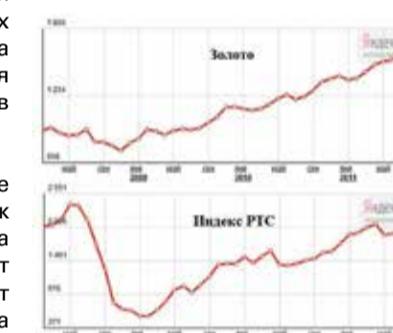
– Как долго инвестиции в золото будут оставаться

«тихой гаванью» — инструментом, устойчивым даже в период кризиса?

– На фоне нестабильности мировой финансовой системы золото по-прежнему остается защитным активом — «тихой гаванью».

У этого металла, который так любит прекрасная половина человечества, существует очень интересная особенность: когда наступают неспокойные времена, стоимость денег и ценных бумаг существенно снижается — стоимость золота наоборот растет.

Давайте посмотрим на следующие два графика: на верхнем — изображена динамика стоимости золота, на



нижнем — индекса РТС (или средняя стоимость акций российских компаний).

Как видно, во время кризиса в 2008 году (примерно с мая по декабрь) индекс РТС упал почти в 5 раз. А золото в этот сложный период упало в цене совсем немного и фактически сохранило свою докризисную стоимость.

Золото по праву занимает свое место в портфеле грамотного инвестора, так как обладает важным свойством: во время «сильного шторма» служит «тихой гаванью». Поэтому рекомендации держать в нем 5-10% активов вполне разумны.

– Сколько будет стоить золото в 2014 году?

– Делать ценовые прогнозы, особенно с конкретными датами, очень сложно. Мы придерживаемся прогнозов «Casey Research» (исследовательская американская компания, существующая на рынке более 25 лет): с существующей ситуацией в мировой экономике «трудно игнорировать корреляцию между денежной базой США и ценой на золото».

По мнению «Casey Research», мы увидим золото по \$2,3 тыс за унцию к январю 2014 года.

На графике видно, как ведет себя цена на золото по сравнению с расширенiem денежной базы с января 2008 года: стоимость золота (кривая оранжевого цвета) в сравнении с поправленной денежной базой (кривая черного цвета). Очевидно, что тенденции схожи.

ФРС объявила о начале «количественного смягчения без конца» (В переводе на простой язык «количественное смягчение» означает ни что иное, как включение на полную мощность печатного денежного станка, безудержную эмиссию доллара), и логично предположить, что расширение монетарной базы продолжится. Если она будет расти такими же темпами до января 2014 года, высока вероятность, что цена на золото достигнет у тому моменту \$2,3 тыс. Это рост на приблизительно 30% в ближайшие 15 месяцев.

К концу 2014 года цена на золото легко может достичь среднего показателя в \$2,5 тыс, что на 41% выше текущих цен.

Кто-то может возразить, что нет такого закона, который бы гарантировал продолжение этой корреляции. Это так. И, может быть, ФРС не будет продолжать печатать деньги вплоть до 2014 года. Возможно. Но деньги печатает не только ЦБ США.

Все крупнейшие экономики мира массово обесценивают свои валюты. Все



это не останется без последствий — золото и серебро получат от этого прямую выгоду.

– Как вы считаете, текущие цены на золото и серебро благоприятны для входа на рынок металлов?

– Никому доподлинно неизвестно, как поведет себя рынок завтра. Ожидая лучший момент для инвестирования, вы рискуете упустить активный рост рынка. Инвестируя средства на длительное время и формируя накопления при помощи регулярных вложений, сможете справиться с колебаниями на рынке.

СБЕРБАНК
ОАО «Сбербанк России». Генеральная лицензия Банка России на осуществление банковских операций № 1481 от 08.08.2012 г. № 16 правах рекламы.

наш опрос

Будут ли расти ставки по банковским вкладам?

1. Даже самые осторожные в вопросе удешевления фондов Сбербанк и ВТБ 24 объявили в октябре о повышении ставок по вкладам. Эксперты уверены, что это даст новый импульс для повышения ставок в целом по рынку. Вы согласны с этим прогнозом?

Галина Уткина, заместитель руководителя департамента депозитов и комиссионных продуктов банка «Ренессанс Кредит»:

– Повышение ставок мы наблюдаем еще с начала осени, а теперь и крупнейшие банки поддержали этот тренд. Данный факт говорит о том, что сейчас на рынке идет острая конкурентная борьба за вкладчиков, поскольку депозиты физических лиц остаются основным источником фондов для многих игроков.

В целом по рынку до конца года процентные ставки могут еще немногим увеличиться. «Ренессанс Кредит» не планирует повышения. На данный момент нас полностью устраивает наша ценовая политика и объем привлеченных средств.



Галина Уткина,
заместитель руководителя департамента
депозитов и комиссионных
продуктов банка «Ренессанс Кредит»

Станислав
Дужинский,
аналитик Банка
Хоум Кредит:

– По данным последнего мониторинга Банка России, величина средней максимальной процентной ставки по вкладам составила 9,45% годовых. Для сравнения, в первой декаде октября этот показатель достигал 9,4%. В настоящий момент на рынке действуют рекомендации регулятора по величине максимальной ставки по вкладам в коммерческих банках – она не долж-

на превышать средней максимальной ставки, рассчитанной Банком России, плюс еще 2 процентных пункта. Это соответствует среднерыночным значениям, наблюдаемым уже сегодня.

Если говорить о росте индикативного показателя, то даже если он будет происходить, то, скорее всего, очень умеренными темпами. Поэтому существенного роста ставок по вкладам до конца этого года не ожидается.

2. Правительство планирует ввести но-

Продолжат ли
банки повышать
ставки по
вкладам и
когда наступит
наиболее
удачное время
для оформления
депозитов,
объясняют
специалисты
иркутских банков.



Станислав Дужинский,
аналитик Банка Хоум Кредит

нем более агрессивную политику по сравнению с остальными – вполне справедливо.

Безусловно, определенное сдерживающее влияние эта мера окажет, но при принятии решения российские банки будут руководствоваться целой совокупностью факторов.

Уже больше года российская банковская система существует в состоянии дефицита ликвидности, поэтому при определении величин ставок по вкладам будет играть большую роль ситуация с общей стоимостью привлеченных средств. В свою очередь, на стоимость фондов будет влиять состояние мирового финансового рынка, сальдо оттока и притока капитала в нашу страну, темпы кредитования (как в розничном, так и в корпоративном секторе), динамика стоимости национальной валюты и многие другие факторы. Именно с учетом этих и других показателей банки будут устанавливать величины своих ставок по вкладам населения.

Опрос подготовил
Иван Усольцев,
Газета Дело

избежать лишних расходов, другие согласятся на более высокие отчисления. В данном случае многое будет зависеть от выбранной банком стратегии в привлечении пассивов.

Станислав
Дужинский:

– Дифференцированная шкала страховых отчислений – это закономерная инициатива регулятора. И установление повышенных отчислений для того участника рынка, который проводит на

Больше выгоды для внимательных вкладчиков!



Больше чем просто

12%*

ПО ВКЛАДУ

+ возможность пополнения в любой момент

(3952) 206-748, 206-914
г. Иркутск, ул. Советская, д. 3
8-800-200-28-10 www.rencredit.ru

Ренессанс Кредит

Вклад «Ренессанс Накопительный», сумма от 500 000 рублей, срок – 367 дней, пополнение от 5 000 рублей, расходные операции запрещены. Выплата процентов ежемесячно на текущий счет или капитализация, ставка по вкладу 12%. Досрочное расторжение по ставке 0,5% годовых из расчета фактического накопления, России № 3354. Реклама.

Вклады месяца										Данные на 30.10.12	
Вклад	Минимальная сумма [руб.]	Выплата процентов	Пополнение	Дополнительно							
				БКС ПРЕМЬЕР, т. 40-60-60	Восточный экспресс банк, т. 8-800-100-7100	Востсибирскому, т. 286-323	Банк Сибирь, т. 200-100-100				
Инвестор +	от 30 000	По оконч.	Нет	Процентная ставка (% годовых): Сроки вклада: Сумма вклада: от 30000 RUR Сумма вклада: от 30000 RUR Сумма вклада: от 30000 RUR	31 дн. 61 дн. 91 дн. 181 дн. 270 дн. 365 дн. 14,00 13,00 12,00 11,00 10,50 11,00 13,00 12,00 11,00 10,00 9,80 10,80 12,00 11,00 10,80 9,70 9,50 10,65	Пропорции вложений в продукты: 30% депозит; 70% ПИФ 40% депозит; 60% ПИФ 50% депозит; 50% ПИФ					
				1. Платеж – ПИФ. 2. Вложенные средства в инвестиции. 3. Выплаты производятся не реже раза в квартал. 4. Частичное снятие допускается в течение всего срока вклада, неограниченное число раз, при условии сохранения минимальной суммы депозита. 5. При досрочном возврате депозита проценты рассчитываются по ставке «До востребования». 6. Денежные средства вклада применяются только для приобретения пакетов или долей в паевых инвестиционных фондах, созданных ЗАО «Банк БКС Премьер» и его аффилированными или контролируемыми юридическими лицами, а также ЗАО «Банк Востсибирскому» и его аффилированными или контролируемыми юридическими лицами. 7. Платеж – ПИФ. 8. Платеж – ПИФ. 9. Платеж – ПИФ. 10. Платеж – ПИФ. 11. Платеж – ПИФ. 12. Платеж – ПИФ. 13. Платеж – ПИФ. 14. Платеж – ПИФ. 15. Платеж – ПИФ. 16. Платеж – ПИФ. 17. Платеж – ПИФ. 18. Платеж – ПИФ. 19. Платеж – ПИФ. 20. Платеж – ПИФ. 21. Платеж – ПИФ. 22. Платеж – ПИФ. 23. Платеж – ПИФ. 24. Платеж – ПИФ. 25. Платеж – ПИФ. 26. Платеж – ПИФ. 27. Платеж – ПИФ. 28. Платеж – ПИФ. 29. Платеж – ПИФ. 30. Платеж – ПИФ. 31. Платеж – ПИФ. 32. Платеж – ПИФ. 33. Платеж – ПИФ. 34. Платеж – ПИФ. 35. Платеж – ПИФ. 36. Платеж – ПИФ. 37. Платеж – ПИФ. 38. Платеж – ПИФ. 39. Платеж – ПИФ. 40. Платеж – ПИФ. 41. Платеж – ПИФ. 42. Платеж – ПИФ. 43. Платеж – ПИФ. 44. Платеж – ПИФ. 45. Платеж – ПИФ. 46. Платеж – ПИФ. 47. Платеж – ПИФ. 48. Платеж – ПИФ. 49. Платеж – ПИФ. 50. Платеж – ПИФ. 51. Платеж – ПИФ. 52. Платеж – ПИФ. 53. Платеж – ПИФ. 54. Платеж – ПИФ. 55. Платеж – ПИФ. 56. Платеж – ПИФ. 57. Платеж – ПИФ. 58. Платеж – ПИФ. 59. Платеж – ПИФ. 60. Платеж – ПИФ. 61. Платеж – ПИФ. 62. Платеж – ПИФ. 63. Платеж – ПИФ. 64. Платеж – ПИФ. 65. Платеж – ПИФ. 66. Платеж – ПИФ. 67. Платеж – ПИФ. 68. Платеж – ПИФ. 69. Платеж – ПИФ. 70. Платеж – ПИФ. 71. Платеж – ПИФ. 72. Платеж – ПИФ. 73. Платеж – ПИФ. 74. Платеж – ПИФ. 75. Платеж – ПИФ. 76. Платеж – ПИФ. 77. Платеж – ПИФ. 78. Платеж – ПИФ. 79. Платеж – ПИФ. 80. Платеж – ПИФ. 81. Платеж – ПИФ. 82. Платеж – ПИФ. 83. Платеж – ПИФ. 84. Платеж – ПИФ. 85. Платеж – ПИФ. 86. Платеж – ПИФ. 87. Платеж – ПИФ. 88. Платеж – ПИФ. 89. Платеж – ПИФ. 90. Платеж – ПИФ. 91. Платеж – ПИФ. 92. Платеж – ПИФ. 93. Платеж – ПИФ. 94. Платеж – ПИФ. 95. Платеж – ПИФ. 96. Платеж – ПИФ. 97. Платеж – ПИФ. 98. Платеж – ПИФ. 99. Платеж – ПИФ. 100. Платеж – ПИФ. 101. Платеж – ПИФ. 102. Платеж – ПИФ. 103. Платеж – ПИФ. 104. Платеж – ПИФ. 105. Платеж – ПИФ. 106. Платеж – ПИФ. 107. Платеж – ПИФ. 108. Платеж – ПИФ. 109. Платеж – ПИФ. 110. Платеж – ПИФ. 111. Платеж – ПИФ. 112. Платеж – ПИФ. 113. Платеж – ПИФ. 114. Платеж – ПИФ. 115. Платеж – ПИФ. 116. Платеж – ПИФ. 117. Платеж – ПИФ. 118. Платеж – ПИФ. 119. Платеж – ПИФ. 120. Платеж – ПИФ. 121. Платеж – ПИФ. 122. Платеж – ПИФ. 123. Платеж – ПИФ. 124. Платеж – ПИФ. 125. Платеж – ПИФ. 126. Платеж – ПИФ. 127. Платеж – ПИФ. 128. Платеж – ПИФ. 129. Платеж – ПИФ. 130. Платеж – ПИФ. 131. Платеж – ПИФ. 132. Платеж – ПИФ. 133. Платеж – ПИФ. 134. Платеж – ПИФ. 135. Платеж – ПИФ. 136. Платеж – ПИФ. 137. Платеж – ПИФ. 138. Платеж – ПИФ. 139. Платеж – ПИФ. 140. Платеж – ПИФ. 141. Платеж – ПИФ. 142. Платеж – ПИФ. 143. Платеж – ПИФ. 144. Платеж – ПИФ. 145. Платеж – ПИФ. 146. Платеж – ПИФ. 147. Платеж – ПИФ. 148. Платеж – ПИФ. 149. Платеж – ПИФ. 150. Платеж – ПИФ. 151. Платеж – ПИФ. 152. Платеж – ПИФ. 153. Платеж – ПИФ. 154. Платеж – ПИФ. 155. Платеж – ПИФ. 156. Платеж – ПИФ. 157. Платеж – ПИФ. 158. Платеж – ПИФ. 159. Платеж – ПИФ. 160. Платеж – ПИФ. 161. Платеж – ПИФ. 162. Платеж – ПИФ. 163. Платеж – ПИФ. 164. Платеж – ПИФ. 165. Платеж – ПИФ. 166. Платеж – ПИФ. 167. Платеж – ПИФ. 168. Платеж – ПИФ. 169. Платеж – ПИФ. 170. Платеж – ПИФ. 171. Платеж – ПИФ. 172. Платеж – ПИФ. 173. Платеж – ПИФ. 174. Платеж – ПИФ. 175. Платеж – ПИФ. 176. Платеж – ПИФ. 177. Платеж – ПИФ. 178. Платеж – ПИФ. 179. Платеж – ПИФ. 180. Платеж – ПИФ. 181. Платеж – ПИФ. 182. Платеж – ПИФ. 183. Платеж – ПИФ. 184. Платеж – ПИФ. 185. Платеж – ПИФ. 186. Платеж – ПИФ. 187. Платеж – ПИФ. 188. Платеж – ПИФ. 189. Платеж – ПИФ. 190. Платеж – ПИФ. 191. Платеж – ПИФ. 192. Платеж – ПИФ. 193. Платеж – ПИФ. 194. Платеж – ПИФ. 195. Платеж – ПИФ. 196. Платеж – ПИФ. 197. Платеж – ПИФ. 198. Платеж – ПИФ. 199. Платеж – ПИФ. 200. Платеж – ПИФ. 201. Платеж – ПИФ. 202. Платеж – ПИФ. 203. Платеж – ПИФ. 204. Платеж – ПИФ. 205. Платеж – ПИФ. 206. Платеж – ПИФ. 207. Платеж – ПИФ. 208. Платеж – ПИФ. 209. Платеж – ПИФ. 210. Платеж – ПИФ. 211. Платеж – ПИФ. 212. Платеж – ПИФ. 213. Платеж – ПИФ. 214. Платеж – ПИФ. 215. Платеж – ПИФ. 216. Платеж – ПИФ. 217. Платеж – ПИФ. 218. Платеж – ПИФ. 219. Платеж – ПИФ. 220. Платеж – ПИФ. 221. Платеж – ПИФ. 222. Платеж – ПИФ. 223. Платеж – ПИФ. 224. Платеж – ПИФ. 225. Платеж – ПИФ. 226. Платеж – ПИФ. 227. Платеж – ПИФ. 228. Платеж – ПИФ. 229. Платеж – ПИФ. 230. Платеж – ПИФ. 231. Платеж – ПИФ. 232. Платеж – ПИФ. 233. Платеж – ПИФ. 234. Платеж – ПИФ. 235. Платеж – ПИФ. 236. Платеж – ПИФ. 237. Платеж – ПИФ. 238. Платеж – ПИФ. 239. Платеж – ПИФ. 240. Платеж – ПИФ. 241. Платеж – ПИФ. 242. Платеж – ПИФ. 243. Платеж – ПИФ. 244. Платеж – ПИФ. 245. Платеж – ПИФ. 246. Платеж – ПИФ. 247. Платеж – ПИФ. 248. Платеж – ПИФ. 249. Платеж – ПИФ. 250. Платеж – ПИФ. 251. Платеж – ПИФ. 252. Платеж – ПИФ. 253. Платеж – ПИФ. 254. Платеж – ПИФ. 255. Платеж – ПИФ. 256. Платеж – ПИФ. 257. Платеж – ПИФ. 258. Платеж – ПИФ. 259. Платеж – ПИФ. 260. Платеж – ПИФ. 261. Платеж – ПИФ. 262. Платеж – ПИФ. 263. Платеж – ПИФ. 264. Платеж – ПИФ. 265. Платеж – ПИФ. 266. Платеж – ПИФ. 267. Платеж – ПИФ. 268. Платеж – ПИФ. 269. Платеж – ПИФ. 270. Платеж – ПИФ. 271. Платеж – ПИФ. 272. Платеж – ПИФ. 273. Платеж – ПИФ. 274. Платеж – ПИФ. 275. Платеж – ПИФ. 276. Платеж – ПИФ							

Рынок всегда прав

Чего ждать от фондового рынка к концу 2012 года – роста или падения? Оправдывает ли четвертый квартал репутацию самого сильного квартала в году, и какие события в ближайшее время могут заставить рынок выйти из «боковика»? Какой стратегии на фондовом рынке сейчас лучше придерживаться? Когда лучше «заходить» на рынок, и какие акции имеют наибольший потенциал роста?

Константин Бушуев:

После объявления QE3 финансовые рынки на один день испытали приступ эйфории, после чего пошла коррекция.

Сейчас мы видим продолжающуюся коррекцию на финансовых, товарных и валютных рынках, но резкого усиления волатильности и ухода в «безрисковые» активы не наблюдается. Это может объясняться итогами выборов в США и традиционным предновогодним подъемом. Кроме этого, в ноябре пройдет крупное размещение облигаций Казначейства США, что насытит локально повышавшийся спрос на «безрисковые» активы.

Также будет опубликован доклад «тройки» кредиторов по ситуации в греческой экономике. На наш взгляд, ситуация в Греции с лета улучшается, и публикация доклада скорее повысит спрос на рисковые активы по всему миру.

На наш взгляд, сейчас на рынке есть достаточно бумаг, которые могут показать результаты лучше рынка.

В нефтегазовом секторе это могут быть ЛУКОЙЛ, Газпром нефть, Сургутнефтегаз, Eurasia Drilling.

Среди банков могут быть интересны Сбербанк и Возрождение.

В секторе металлургии сильнее остальных на среднесрочную перспективу могут быть бумаги ВСМПО-Ависма, НЛМК, Polus Gold International (не путать с ОАО «Полюс Золото»), Polymetal International.

Из электроэнергетики имеет смысл присмотреться к бумагам Э.ОН России и ФСК ЕЭС.

В секторе высоких технологий интерес могут представлять акции Армады и Яндекса.

В секторе химии и нефтехимии можно обратить внимание на бумаги Акрона и Казаньоргсинтеза.

4,5,6 декабря в Иркутске состоятся бесплатные семинары Элвиса Марламова «Итоги года. Прогноз на 2013г.»



За информацией можно обратиться к представителю ЗАО «ФИНАМ» по адресу: Иркутск, ул.Ленина, д.6, предварительная запись на семинар по телефону (3952) 34-24-18.

борной компании, и слова человека, уже ощущившего груз ответственности, – разные вещи.

В первом квартале 2013 года ожидается решение по поводу отмены стимулирующих мер в США, конфликт по этому поводу напрягает рынки уже не первый год. Однако законодательная власть предпочитает договариваться с приходящим президентом. Будем надеяться, договарятся.

Четыре года мозгополохотства привели к тому, что многие участники рынка утратили способность трезво оценивать события. Например, когда Северная Корея запускала ракету в сторону Японии, рынок под присмотром Рейтера дружно продавал евро против йены. Когда был понижен рейтинг США, рынок покупал доллар.

Надо заметить, что в высказанных практически нет ничего, касающегося собственно России. Это заставляет задуматься...

А рынок... Рынок вырастет. Если в портфеле есть свободное местечко, то его можно заполнить банковскими бумагами, Газпромом или черной металлургией. ТНК-БП – тоже вариант.

Дмитрий Казарин:

– Если говорить о четвертом квартале, то она, как бы банально это ни звучало, во многом зависит от результатов выборов в США. Победа Обамы вернет смелость трейдерам и приведет к росту на всех рынках до конца года. Ромни же сторонник жестких мер, он против мягкой монетарной политики: его победа – угроза для инвесторов.

Неординарная идея в четвертом квартале, о которой пока никто не говорит – это изменение состава индекса ММВБ.

В связи с объединением бирж ММВБ и РТС, с декабря индекс ММВБ будет включать не 30 акций, как ранее, а 50. Произойдет пересчет долей. Фонды, ориентированные на индекс ММВБ и индексные ПИФы, будут обязаны докупать акции до новых пропорций – а это сотни миллионов рублей, что весомо для акций с небольшой капитализацией. Тут, чтобы заработать, надо смотреть состав нового индекса и определять, какие бумаги будут докупаться фондами.

Иностранные фонды, инвестирующие в развивающиеся рынки, переходят с индексов MSCI на более прогрессивный FTSE, в котором Россия имеет больший вес. Крупнейший мировой провайдер фондов Vanguard меняет политику со следующего года – это дополнительные \$200 млн притока в отечественные акции. В целом при-



Константин Бушуев,
начальник отдела
анализа рынков
БД «ОТКРЫТИЕ»



Андрей Кельчевский,
управляющий активами
УК «Энергия-Инвест»



Дмитрий Казарин,
аналитик рынка ценных
бумаг, представитель
ЗАО «ФИНАМ»
в Красноярске

ток в российский рынок хотя бы \$1 млрд, мог бы вернуть его из спячки, в которой он сейчас прибывает.

Если говорить о стратегии, то сейчас лучшее время, чтобы зарабатывать на корпоративных событиях и поведении крупного бизнеса. Инвесторы устали от «пилообразного» движения рынка и бросаются на любую идею. Формально рынок уже более месяца в «боковике», корпоративная жизнь, наоборот, на «максимумах».

Примеров масса. Слияние Роснефти ТНК-БР в октябре стало крупнейшим в мировой нефтедобычи! В результате в России образовался еще один гигант международного масштаба, «номер 1» в мире среди публичных компаний

своей сферы. В момент совершения сделки акции Роснефти мог купить каждый по 212 рублей, сейчас акции стоят 232 рубля.

Другие идеи можно искаст в сделке EVRAZи Распадской, отмене слияния Холдинга МРСК и ФСК. Более глубокие последствия для других нефтяников принесет сделка между Роснефтью и ТНК-БР (в частности влияние на бизнес Газпромнефти, разрешение конфликта между основными акционерами ГМК и влияние на акции Руслана и т.д.).

Акции с наибольшим потенциалом роста – компании циклических секторов металлургии и смежной горнодобывающей – ММК, Распадская, «банки второго эшелона» оцененные ниже собственно-

го капитала (к примеру, банк Возрождение), компании нефтяного сектора, бенефициары от сделки Роснефти и ТНК-БР (например, Газпромнефть).

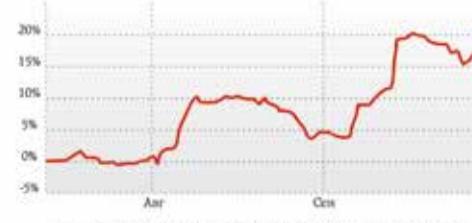
Интересен Сургутнефтегаз – под идею перехода на стандарт МСФО с 2013 года. Или региональные сетевые компании, торгующиеся за «копейки» – под идею старта приватизации в следующем году. Тон уже задала маленькая «Ленэнерго», которую оценили в 5,5 млрд руб под обмен с активами с Холдингом МРСК, что соответствует текущей рыночной цене мощнейшей МРСК Северо-Запада.

**Опрос подготовил
Иван Усольцев,
Газета Дело**

ПОДКЛЮЧИСЬ ПРЯМО СЕЙЧАС к эффективной стратегии известного управляющего Элвиса Марламова



Подробности по тел. 34-24-18 или в офисе представителя
ООО «Управляющая компания «Финам Менеджмент»
в Иркутске, по адресу: ул. Ленина, 6



Инвестируйте грамотно

Представитель ООО «Управляющая компания «Финам Менеджмент» в г. Иркутск — ООО «ФИНАМ-Енисей». Услуги по доверительному управлению оказываются ООО «Управляющая компания «Финам Менеджмент». Информацию о доверительном управлении можно получать обращаясь по указанным выше реквизитам.

Цена успеха, или что скрывают топ-менеджеры

Как это ни странно, а может, напротив, закономерно, но вопросы о депрессии руководителей вызывают у большинства представителей компаний вежливое нежелание общаться на подобную тему. Почему?

Заместитель директора одного из филиалов крупного банка отшутилась, что не хочет быть уволенной, поэтому откажется от комментариев на предложенную тему. Представитель крупной зарубежной фирмы по производству строительной техники также призналась, что тема слишком щекотлива. PR-менеджер страховой компании прямо сказал, что депрессии у руководства не бывает. Другие примеры аналогичны.

Иллюзия успеха

Нежелание публично обсуждать «депрессивную» тему, очевидно, отражает сложность вопроса и стремление замаскировать под общепринятый американализированный девиз по problem неизбежные трудности практически любого топ-менеджера. Какой же ты руководитель, лидер, если у тебя бывают уязвимые состояния или депрессия — таков примерный подтекст большинства отказов и умалчиваий. Директор одного крупного издательства, который по долгу службы имеет обширные знакомства в сфере топ-менеджмента, сказал, что не знает ни одного явного примера страдающего депрессией руководителя. «Те, у кого возникают проблемы с психологическим здоровьем, быстро уходят с первых ролей», — иронизирует издатель.

Наиболее интересными, на мой взгляд, выглядят следующие факторы. Материальный успех часто приносит разочарование. Иллюзия того, что мы будем полностью счастливы, добившись определенного финансового статуса, постоянно преследует нас. Для многих людей постановка цели и предвкушение успеха более привлекательны, чем само достижение цели. Как только человек достигает самой вершины, он осознает, что пребывал под воздействием иллюзии.

Другое существенное наблюдение: те, кто находятся на самом верху, умеют маскировать свои проблемы. Как следствие, многие руководители в подавленном состоянии пытаются найти прибежище в незаконных отношениях, одурманивающих средствах, алкоголе и т. п.

В этом объяснении, на верное, и состоит ответ на вопрос: почему компании не желают открыто обсуждать тему депрессии у топ-менеджеров? И все же есть

немало руководителей и помощников, которые готовы поделиться своим мнением о депрессии, особенностях этого состояния и способах поднятия жизненного и профессионального тонуса.

Светлана Катаева, управляющий директор рекрутинговой компании AVRIO Group Consulting, говорит: «Существует такое понятие: «одиночество первого лица». Руководители, как правило, одниоки в том смысле, что на работе им не с кем поделиться своими переживаниями, своими страхами, опасениями, своей неуверенностью по поводу принятия тех или иных решений. Вместе с тем руководители — обычные люди, и они также подвержены эмоциональным перепадам, пессимистичным настроениям и депрессии».

Кто за, кто против

Безусловно, работники низшего ранга почти всегда замечают «сбои» в настроении начальников, но реакция и поведение служащих зависят от стиля руководства, масштаба и направления компании. Играет свою роль и то, насколько дружеская атмосфера в коллективе, способны ли сотрудники поддер-

жать своего руководителя в трудный момент и увидеть в нем не начальника, а человека, у которого также бывают проблемы. **Рейчел Шеклтон, специалист по кинезиологии (Ассоциация натуропатов Великобритании)**, генеральный директор тренинговой компании Concept подчеркивает, что для подчиненных не так-то легко помочь «находящемуся в депрессии» боссу. В основном они могут еще раз все объяснить, повторить, проявить терпение и в очередной раз напомнить о тех или иных рабочих моментах. Однако нередки примеры, когда подчиненные подливают масла в огонь и стремятся усугубить депрессивное состояние руководителя.

Ирина Николаенко, заместитель главного бухгалтера компании по оптовой торговле промышленной резинотехникой, говорит о том, что главбух находилась в депрессии, вызванной как личными причинами (сложности с мужем), так и проблемами во взаимоотношениях с директором предприятия. Женщине-руководителю хотелось высказаться о своих чувствах, она искала союзников и «слушателей». Но если одни руководители в схожих ситуациях хотят отгородиться от подчиненных, другие, напротив, остро нуждаются в человеческой поддержке. «Наряду с понимающими сотрудниками находились и злопыхатели, хотя они старались не демонстрировать свое удовлетворение, но скрыть чувство зависти бывает нелегко. Их поступками двигало желание уколоть человека, испытывающего профессиональные и жизненные трудности. И я не думаю, что здесь виновато подсознание», — говорит Ирина Николаенко, — это были преднамеренные действия».

Ирина Сazonova, директор «Димарко Трейд Маркет А.Г. Санкт-Петербург», компании по поставке продуктов питания, — одна из тех редких топ-менеджеров, которая публично обсуждает свою профессиональную депрессию. Ирина солидарна с предыдущим высказыванием и подчеркивает, что опасность возникновения депрессии у руководителя заключается в том, что нередко находятся коллеги и сотрудники, которые стремятся воспользоваться сложной ситуацией на работе в своих интересах. Например, чтобы сместить руководителя с должности и получить его место. «Бывают случаи, когда подчиненные могут сознательно провоцировать депрессивные состояния у начальников. К сожалению, и такие примеры были в моей практике», — говорит директор «Димарко Трейд Маркет А.Г. Санкт-Петербург». — Для меня состояние депрессии в основном наступает, когда не достигнута поставленная цель или срываются планы и проекты. Тем более когда «сбои» происходят по независящим от меня и моих со-

трудников причинам: клиент внезапно отказался от заказанной партии товара, конкурент перешел дорогу, демпингует в цене и т. п. При этом в случае успеха я совершенно не замечаю, как много сил и времени вложила в удачный проект. Хочется идти дальше, к новым горизонтам, и наоборот, в депрессию вгоняют неудачи на пути»...



Среди основных причин, провоцирующих депрессивные состояния у людей, наделенных властью, респонденты называют чрезмерное перенапряжение на работе, постоянные переработки и вместе с тем неудовлетворительность профессиональными результатами.

Ирина Сazonova не боится называть вещи своими именами и видит в подобных ситуациях ценный повод пересмотреть устоявшиеся принципы работы, не дающие желаемого эффекта, взглянуть на подчиненных с другой стороны и выработать новую тактику работы. «Такие состояния — хорошая возможность оценить собственные способности и потенциальные возможности своих сотрудников, «столов». Понять, на кого можно рассчитывать, и предвидеть, в каком качестве применить в дальнейшем их способности, чтобы успешно преодолевать кризисные моменты в бизнесе».

Превратить минусы в плюсы

Напрашивается неоднозначный вывод: скорее всего, неправы те руководители, которые либо недооценивают собственное состояние подавленности, либо стремятся преодолеть депрессию одним лишь усилием лидерской воли, минуя доброе и неравнодушное участие коллег, специалистов, друзей и близких. Ирина Николаенко уверена, что депрессия — очень страшная вещь и те люди, которые считают ее ерундой, просто недооценивают «врага». Рецепт исцеления от Ирины: любить и ценить себя и не ждать, когда кто-то другой оценит тебя так, как ты этого заслуживаешь. Надо верить в Бога и много работать, стараться полноценно проживать каждое мгновение».

Светлана Катаева, занимающая высокий пост управляющего директора рекрутинговой компании AVRIO Group Consulting, рассказывает о знакомых топ-

менеджерах, которые сами имеют психологическое образование, но ходят на приемы к психиатру и не считают это взаимоисключающими вещами. «Иногда взгляд со стороны может оказать существенную помощь и поддержку», — резюмирует Светлана».

Другой способ лечения депрессии, по мнению Светланы Катаевой, точнее сказать, профилактика кризисных состояний — это смена места. Людям, работающим в интенсивном рабочем режиме и с высокой степенью ответственности, желательно выезжать отдохнуть не меньше двух раз в год, а во время отпуска полностью отвлекаться от рабочих дел, делегировав их своему заместителю. «К сожалению, многие российские руководители страдают трудоголизмом и даже в отпуске стремятся быть в курсе всех дел фирмы, — замечает Светлана Катаева.

— Из своего личного опыта я могу добавить, что очень важно и полезно окружать себя в жизни приятными, позитивными, интересными, полными энергии людьми, не связанными с твоей профессиональной деятельностью. Когда встречаешься с ними, понимаешь, что текущие проблемы, которые порой кажутся такими глобальными, на самом деле намного меньше, чем у других людей. Видя, как твои жизнерадостные друзья справляются с трудностями, с каким оптимизмом и верой смотрят в будущее и несут свой груз, становишься сильнее и получаешь новый стимул в жизни и работе!»

Для преодоления кризисных состояний Ирина Сazonova предлагает сначала взять тайм-аут. «Нужно привести себя в собственные мысли в уравновешенное состояние, расслабиться и тем самым создать предпосылки для дальнейших шагов — советует руководитель. — А дальше мозговой штурм со своей командой. Тема: преодоление кризисной ситуации, поиск путей выхода из нее и постановка новых целей».

Рейчел Шеклтон напоминает о простых, но эффективных способах профилактики депрессии, помогающих справляться с повседневным давлением современного образа жизни и жестким ритмом работы. Нужно употреблять здоровую и сбалансированную пищу, соблюдая регулярность в приемах еды, отказаться от алкоголя или ограничить его употребление, регулярно и хорошо высыпаться по ночам. Не забывать о физических упражнениях. Специалист подчеркивает, что это неизбывательно должна быть сложная программа. Тридцать-сорок минут ежедневной прогулки — достаточная нагрузка, чтобы дать телу необходимое количество кислорода и уравновесить тенденцию, ведущую к депрессии.

Ольга Шарапова, «Управление персоналом»

Подарочный сертификат

Всегда нужный и желанный подарок!



Правила приобретения и использования Подарочных сертификатов на сайте www.slatka.ru, а также по тел. 8-800-100-5330 или на информационном стенде в любом супермаркете «Слатка» и универсаме «Славянка». Приобретение и активация Подарочного сертификата означает согласие Приобретателя Подарочного сертификата с Правилами приобретения и использования Подарочных сертификатов в торговой сети «Слатка».

Некогда болеть

Головная боль, храп – достаточные ли это причины для того, чтобы пройти диагностическое обследование? Заведующий отделом функциональной диагностики Иркутского областного диагностического центра, доктор медицинских наук, врач высшей категории Владимир Хохлов уверен – да, это основание, если симптомы уже доставляют вам неудобство. Более подробно о том, какие возможности получает пациент при проведении исследований в отделе функциональной диагностики, читайте в интервью эксперта.



Фото А. Фёдорова

– Что такое функциональная диагностика и какие заболевания она позволяет диагностировать?

– Говоря просто, это исследования функционального состояния важнейших систем организма: сердечно-сосудистой, внешнего дыхания, центральной и периферической нервной системы, включая нервно-мышечный аппарат.

Нарушение работы любой из систем способно вызвать нарушение функций органов, входящих в данную систему, что само по себе, в конечном итоге, может привести к развитию болезни.

– **А какие симптомы означают, что уже пора обратиться к врачу и заняться своим здоровьем?**

– Все, конечно, очень индивидуально, но есть одна простая общая рекомендация. Если у вас стали регулярно возникать неприятные ощущения, которые раньше вас не беспокоили или выполнение обычных нагрузок (как фи-

зических, так и психоэмоционального напряжения) приносит страдание, вас стали беспокоить головные боли, обычные движения стали утомительными – это уже сигнал. Пора идти «сдаваться» доктору, проходить обследование. Застав проблему в начale, ее легче устраниить и вернуть себе прежнее качество жизни. Исследования, проводимые в отделе функциональной диагностики, помогут определить степень нарушений и тяжесть страданий

– Но это только часть в решении проблемы. Не менее важным является и поддержание высокого качества жизни после болезни. Реабилитационный процесс очень важен и помогает решить проблемы и вернуть утраченное. С этих позиций наша жизнь можно разделить условно на три периода: до бо-

лезни, когда очень важно не заболеть, собственно период болезни и реабилитацию после болезни. Для этого, кстати, важно помнить о необходимости консультироваться у врача уже после болезни. Болезнь здесь самый короткий период, и большую часть жизни мы либо страдаем не заболеть, либо восстанавливаемся после болезни. Если важность профилактики заболеваний большинство постепенно начинает понимать, то осознание важности реабилитации, т.е. возвращения к прежнему уровню, пока отстает. Общение с врачом после болезни также важно как во время лечения.

Когда мы молоды, мы думаем, что бессмертны. Но это иллюзия. Простой факт из статистики: риск заболеть в период от 35 до 55 лет увеличивается в 100 раз.

– Какие заболевания может предотвратить ранняя диагностика?

– Ранняя диагностика – это всегда более успешное лечение и оптимистичный прогноз на будущее. Приведу простой пример. Синдром хронической усталости. Очень распространенное явление, однако, приходят к врачу, чтобы разобраться в его причинах – единицы. Между тем, синдром хронической усталости может сформировать заболевания, которые в конечном счете станут «портить» нам жизнь. Пережить острый стресс проще, так устроен наш организм. Жить в хроническом стрессе организм не может. И как следствие – мы начинаем болеть.

И здесь задача врача не только выявить появившиеся отклонения от нормы, но и объяснить, почему это произошло, и определить пути решения проблем.

– Но это уже скорее работа психолога...

– Это работа хорошего специалиста. Это зависит от того, насколько глубоко врач владеет специальностью. Поэтому мы с особой тщательностью отбираем сотрудников на работу в отдел. Те 18 сотрудников, которые работают в отделе, были отобраны из 250 претендентов.

– Почему стоит обратиться именно в ваш центр? Какие уникальные методы диагностики используют ваши специалисты?

– Эффективная работа диагностического центра базируется на трех «китах» – управление, оборудование, кадры. О наших специалистах я уже рассказал. Что касается организации, все процессы работы центра прописаны до малейших деталей, отточены. Каждый занимается своим делом: врач лечит, а не бумаги заполняет. Для пациента это значит – никаких очередей. Когда он записывается к определенному специалисту на 8-45, он может быть уверен, что попадет на прием вовремя.

О высокотехнологичности оборудования центра говорит тот факт, что провести полный комплекс исследований по любому направлению мы можем, не выходя из здания Диагностического центра. Пациенту не придется идти в другие медицинские учреждения. В отделе проводится полный цикл исследований функции

внешнего дыхания. Исследование сердечно-сосудистой системы соответствует уровню современной кардиологической практики. Функциональная оценка центральной и периферической нервной системы не имеет аналогов в области.

– На исследования вашего отдела человек может записаться самостоятельно или по рекомендации от врача?

– Если пациент знает, какие исследования ему необходимы, он может записаться самостоятельно. При проблемах с дыхательной системой пациентов к нам направляют врачи-пульмонологи, с патологией сердечно-сосудистой системы – кардиологи, при нарушениях нервной системы – неврологи. Направить может, конечно, и терапевт. Можно предварительно записаться на консультацию ко мне.

– Какой совет вы хотели бы дать читателям Газеты Дело?

– Берегите здоровье. А если уже заболели – обращайтесь к врачу и лечите болезнь, не омрачайте свое будущее.

Как раз для ваших читателей – которые, как я понимаю, умеют считать деньги – у меня есть хороший аргумент: переход болезни из одной стадии в другую, более тяжелую, автоматически делает стоимость ее лечения в 10 раз дороже!

Так что думайте в первую очередь о здоровье, потом – о бизнесе. Когда возникнут проблемы со здоровьем, думать о деле у вас уже не получится.

**Иван Усольцев,
Газета Дело**

мнение

Ксения Вергун,
совладелица салона
красоты «АртВизаж»:

– К своему здоровью я отношусь очень внимательно. Понимаю, что лечить болезнь и дорого, и неприятно. Лучше ее просто не допустить. Или, по крайней мере, «поймать» ее до того, как она передаст в более тяжелую стадию.

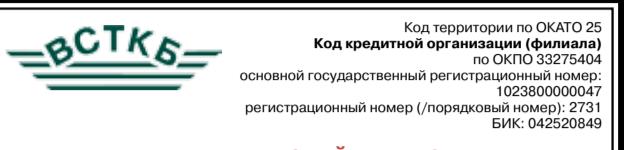
Поэтому я регулярно – минимум раз в год – прохожу полное обследование. К некоторым специалистам – зубному, эндокринологу – приходится обращаться чаще. Но это мои «проблемные» зоны. У других, сама собой, эти специалисты могут быть другими. Но подход к их выбору, думаю, у всех одинаков – такие специалисты (по индивидуаль-

ным проблемам пациента) должны быть, так сказать, личными. То есть знать историю вашей болезни с самого ее начала, знать в принципе историю всех ваших болезней (поскольку они оказывают влияние и на ту сферу, которой занимается этот профильный специалист), и, конечно, вас лично знать хорошо.

Хотя, конечно, в идеале такие личные специалисты должны быть по любому направлению. У меня была история, когда мой косметолог посоветовала мне процедуру, не рекомендуемую лично мне, диабетику. Это предотвратило мой замечательный эндокринолог, поскольку она всегда в курсе того, какие медикаменты я использую, какие процедуры планирую.



Этот же специалист и отучила меня проходить различные тесты или делать анализы в небольших частных клиниках. Теперь ограничиваюсь Областной клинической больницей и Диагностическим центром, которые мой врач одобрила.



Код территории по ОКАТО 25
Код кредитной организации (филиала) по ОКПО 33275404
основной государственный регистрационный номер:
102380000047
регистрационный номер (/порядковый номер): 2731
БИК: 042520849

БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС

(публикуемая форма)

на 01 октября 2012 года

Кредитной организацией Открытое акционерное общество «Восточно-Сибирский транспортный коммерческий банк»

ОАО «ВостСибтранскомбанк»

Код формы по ОКУД 0409806
Квартальная (Годовая)

Почтовый адрес: Россия, 664025, г.Иркутск, ул.Бурлюва, 2

тыс. руб.

Номер строки	Наименование статьи	Данные за отчетный период		Данные за соответствующий период прошлого года	
		3	4	3	4
I. АКТИВЫ					
1.	Денежные средства	225025	212351		
2.	Средства кредитных организаций в Центральном банке Российской Федерации	188169	170133		
2.1.	Обязательные резервы	42717	36628		
2.2.	Средства в кредитных организациях	40494	32611		
3.	Финансовые активы, оцениваемые по справедливой стоимости через прибыль или убыток:	110398	135644		
4.	Чистая соудебная задолженность	3255001	2684476		
5.	Чистые вложения в ценные бумаги и другие финансовые активы, имеющиеся в наличии для продажи	27072	83601		
6.	Инвестиции в дочерние и зависимые организации	0	0		
7.	Чистые вложения в ценные бумаги, удерживаемые до погашения	0	0		
8.	Основные средства, нематериальные активы и материальные запасы	411395	417780		
9.	Прочие активы	45743	29949		
10.	Всего активов	4366042	3784792		
II. ПАССИВЫ					
11.	Кредиты, депозиты и прочие средства Центрального банка Российской Федерации	0	0		
12.	Средства кредитных организаций	50000	3267500		
13.	Средства клиентов, не являющихся кредитными организациями	3810729	2155755		
14.	Вклады физических лиц	240484	0		
15.	Финансовые обязательства, оцениваемые по справедливой стоимости через прибыль или убыток:	1000	22000		
16.	Выпущенные долговые обязательства	26585	23045		
17.	Резервы на возможные потери по условным обязательствам кредитного характера, причиненным потерям и операциям с резидентами офшорных зон	44	1501		
18.	Всего обязательств	3888558	3314485		
III. ИСТОЧНИКИ СОБСТВЕННЫХ СРЕДСТВ					
19.	Средства акционеров (участников)	90000	90000		
20.	Собственные акции (доли), выкупленные у акционеров (участников)	0	0		
21.	Эмиссионный доход	0	0		
22.	Переоценка по справедливой стоимости ценных бумаг, имеющихся в наличии для продажи	40868	36790		
23.	Резервы на возможные потери (нерекоуплаченные убытки) прошлых лет	0	0		
24.	Непоправленная прибыль (убыток) за отчетный период	12385	32655		
25.	Выкупленная прибыль (убыток) за отчетный период	477884	470307		
26.	Всего источников собственных средств	201222	154036		
27.	Безвозмездные обязательства кредитной организации	2892	75964		
28.	Выданные кредитной организацией гарантии и поручительства	0	0		
29.	Условные обязательства кредитной организации	0	0		
30.	Всего обязательств кредитной организации	201222	154036		

Председатель Правления

С.М. Щелчков

Главный бухгалтер

И.А. Владимира

ОТЧЕТ О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ

(публикуемая форма)

за 9 месяцев 2012 года

Кредитной организацией Открытое акционерное общество «Восточно-Сибирский транспортный коммерческий банк»

ОАО «ВостСибтранскомбанк»

Код формы по ОКУД 0409807
Квартальная (Годовая)

Почтовый адрес: Россия, 664025, г.Иркутск, ул.Бурлюва, 2

тыс. руб.

Номер строки	Наименование статьи	Данные за отчетный период		Данные за соответствующий период прошлого года	
		3	4	3	4
2					
1.1.	Процентные доходы, всего, в том числе:	389440	335063		
1.1.1.	От размещения средств в кредитных организациях	7462	5194		
1.1.2.	От ссуд, предоставленных клиентам, не являющимися кредитными организациями	372665	319787		
1.1.3.	От оказания услуг по финансовой аренде (лизингу)	0	0		
1.1.4.	Процентные расходы, всего, в том числе:	93133	10082		
1.1.5.	От предоставления кредитов кредитным организациям	115324	103957		
1.1.6.	По предоставленным кредитам клиентам, не являющимися кредитными организациями	1120565	103577		
1.1.7.	По предоставленным долговым обязательствам	34	573		
1.1.8.	Чистые процентные доходы (отрицательная процентная маржа)	274116	231016		
1.1.9.	Доходы от операций с ценными бумагами, имеющимися в наличии для продажи	-18681	-1958		
1.2.	Изменение резерва на возможные потери на начисленном процентном доходе, в том числе:	-169	65		
1.3.	Чистые процентные доходы (отрицательная процентная маржа) после создания резерва на возможные потери	255435	229148		
1.4.	Чистые доходы от операций с ценными бумагами, имеющимися по справедливой стоимости через прибыль или убыток	388	677		
1.5.	Чистые доходы от операций с ценными бумагами, удерживаемые до погашения	8766	5465		
1.6.	Чистые доходы от операций с иностранной валютой	95	1084		
1.7.	Доходы от участия в капитале других юридических лиц	126710	113356		
1.8.	Комиссионные доходы	11100	9561		
1.9.	Комиссионные расходы	-18535	-98		
1.10.	Изменение резерва на возможные потери по ценным бумагам, имеющимися в наличии для продажи	0	0		
1.11.	Изменение резерва на возможные потери по ценным бумагам, удерживаемым до погашения	725	8996		
1.12.	Изменение резерва по прочим потерям	4949	5631		
1.13.	Чистые операционные расходы	360056	353244		
1.14.	Чистые доходы (расходы)	320074	296260		
1.15.	Чистые доходы от операций с иностранной валютой	95	1084		
1.16.	Доходы от участия в капитале других юридических лиц	126710	113356		
1.17.	Комиссионные доходы	11100	9561		
1.18.	Комиссионные расходы	-18535	-98		
1.19.	Изменение резерва на возможные потери по ценным бумагам, имеющимися в наличии для продажи	0	0		
1.20.	Изменение резерва на возможные потери по ценным бумагам, удерживаемым до погашения	725	8996		
1.21.	Изменение резерва по прочим потерям	1367	758		
1.22.	Прочие операционные доходы	4415	6028		
1.23.	Чистые доходы от операций с ценными бумагами, удерживаемыми до погашения	10286	80593		
1.24.	Чистые доходы от операций с иностранной валютой	7526	7256		
1.25.	Прибыль (убыток) от налогообложения	27115	7965		
1.26.	Начисленные (уплаченные) налоги	7355	3125		
1.27.	Прибыль (убыток) после налогообложения	19761	4840		
1.28.	Выплаты из прибыли после налогообложения, всего, в том числе:	0	0		
1.29.	Распределение между акционерами (участниками) в виде дивидендов	0	0		
1.30.	Отчисления на формирование и пополнение резервного фонда	0	0		
1.31.	Выплата из прибыли (убытка) за отчетный период	19761	4840		
1.32.	Непоправленная прибыль (убыток) за отчетный период	0	0		

Председатель Правления

С.М. Щелчков

Главный бухгалтер

И.А. Владимира

Отчет об уровне достаточности капитала, величине резервов на покрытие сомнительных ссуд и иных активов

(публикуемая форма)

по состоянию на 1 октября 2012 года

Кредитной организацией Открытое акционерное общество «Восточно-Сибирский транспортный коммерческий банк»

ОАО «ВостСибтранскомбанк»

Код формы по ОКУД 0409808
Квартальная (Годовая)

Почтовый адрес: Россия, 664025, г.Иркутск, ул.Бурлюва, 2

тыс. руб.

Номер строки	Наименование показателя	Данные на начало отчетного периода		Прирост (+) / снижение (-) за отчетный период	Данные на конец отчетного периода
3	4	5			

<tbl_r cells="5" ix="1



Код территории по ОКАТО 25
Код кредитной организации (филиала)
по ОКПО 22849061
основной государственный
регистрационный номер: 1023800000014
регистрационный номер (/порядковый номер): 1675
БИК: 042520827

БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС

(публикуемая форма)

на 1 октября 2012 года

Кредитной организацией Акционерный коммерческий банк «Радиан»
(открытое акционерное общество)

АКБ «Радиан» (ОАО)

Почтовый адрес: 664047, г.Иркутск,
ул. Советская, 3

Код формы по ОКУД 0409806
Квартальная (Годовая)
тыс. руб.

Номер строки	Наименование статьи	Данные за отчетный период		Данные за соответствующий период прошлого года	
		3	4	3	4
I. АКТИВЫ					
1.	Денежные средства	160537	112527		
2.	Средства кредитных организаций в Центральном банке Российской Федерации	308405	293156		
3.	Обязательные резервы	13018	12134		
4.	Финансовые активы, оцениваемые по справедливой стоимости через прибыль или убыток	41698	29545		
5.	Чистая ссудная задолженность	742886	699648		
6.	Чистые вложения в ценные бумаги и другие финансовые активы, имеющиеся в наличии для продажи	0	0		
7.	Инвестиции в дочерние и зависимые организации	0	0		
8.	Чистые вложения в ценные бумаги, удерживаемые до погашения	87925	86409		
9.	Собственные средства, нематериальные активы и материальные запасы	10829	9166		
10.	Прочие активы	1352480	1230455		
II. ПАССИВЫ					
11.	Кредиты, депозиты и прочие средства Центрального банка Российской Федерации	0	0		
12.	Средства кредитных организаций	107304	1012350		
13.	Средства кредитных организаций, не являющихся кредитными организациями	463544	463633		
14.	Финансовые обязательства, оцениваемые по справедливой стоимости через прибыль или убыток	0	0		
15.	Выполненные финансовые обязательства	0	0		
16.	Другие обязательства	48483	1282		
17.	Резервы на возможные потери по условным обязательствам кредитного характера, причем возможные потери и операции срезидентами офшорных зон	16552	11596		
18.	Всего обязательств	1138079	1036767		
III. ИСТОЧНИКИ СОБСТВЕННЫХ СРЕДСТВ					
19.	Средства акционеров (участников)	70000	70000		
20.	Собственные акции (доли), выкупленные у акционеров (участников)	0	0		
21.	Резервный фонд	1833	14000		
22.	Переоценка по справедливой стоимости ценных бумаг, имеющихся в наличии для продажи	0	0		
23.	Прочие собственные средства	70931	70931		
24.	Неписьменная прибыль (убыток) прошлых лет	55346	24132		
25.	Неписьменная прибыль (убыток) за отчетный период	22271	12772		
26.	Всего источников собственных средств	214401	193688		
IV. БЕЗОБЛАГОСЛОВНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА					
27.	Безооблагословленные обязательства кредитной организации	54035	19570		
28.	Выданные кредитной организацией гарантии и поручительства	400	27000		
29.	Условные обязательства некредитного характера	0	0		

Председатель Правления

В.М. Давыдова
Главный бухгалтер

ОТЧЕТ О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ

(публикуемая форма)

за 9 месяцев 2012 года

Кредитной организацией Акционерный коммерческий банк «Радиан»
(открытое акционерное общество)

АКБ «Радиан» (ОАО)

Почтовый адрес: 664047, г.Иркутск,
ул. Советская, 3

Код формы по ОКУД 0409807
Квартальная (Годовая)
тыс. руб.

Номер строки	Наименование статьи	Данные за отчетный период		Данные за соответствующий период прошлого года	
		3	4	3	4
Процентные доходы, всего, в том числе:					
1.1.	От размещения средств в кредитных организациях	61623	48301		
1.2.	От ссуд, предоставленных клиентам, не являющимися кредитными организациями	9200	9522		
1.3.	От предоставления услуг по финансовой аренде (лизингу)	52323	38769		
1.4.	Прочие процентные доходы	0	0		
2.	Прочие процентные расходы	21830	22576		
3.	По примененным средствам кредитных организаций	21800	22576		
4.	По предоставленным кредитным организациям	0	0		
5.	По выпущенным долговым обязательствам	0	0		
6.	Чистые процентные доходы (отрицательная процентная маржа)	39693	25725		
7.	Изменение резерва на возможные потери по ссудам, судней и приравненным к ней задолженностям, средствам, размещенным на корреспондентских счетах, а также начисленным процентным доходам, всего, в том числе:	2561	-10182		
8.	Изменение резерва на возможные потери по начисленным процентным доходам	25	91		
9.	Изменение резерва на возможные потери по финансовым активам, оцениваемым по справедливой стоимости через прибыль или убыток	42254	15543		
10.	Чистые доходы от операций с ценными бумагами, имеющимися в наличии для продажи	0	0		
11.	Чистые доходы от операций с ценными бумагами, удерживаемыми до погашения	6737	5936		
12.	Чистые доходы от операций с иностранной валютой	-819	478		
13.	Доходы от участия в капитале других юридических лиц	118570	116832		
14.	Комиссионные расходы	5453	5661		
15.	Изменение резерва на возможные потери по ценным бумагам, имеющимся в наличии для погашения	0	0		
16.	Изменение резерва на возможные потери по ценным бумагам, удерживаемым до погашения	-392	-7036		
17.	Прочие операционные доходы	157336	125625		
18.	Прочие операционные расходы	123390	105902		
19.	Операционные расходы	34446	19783		
20.	Прибыль (убыток) до налогообложения	22771	12772		
21.	Начисление налога на прибыль	0	0		
22.	Прибыль (убыток) после налогообложения	22771	12772		
23.	Выплаты из прибыли после налогообложения, всего, в том числе:	0	0		
23.1.	Распределение между акционерами (участниками) в виде дивидендов	0	0		
23.2.	Отчисления на формирование и пополнение резервного фонда	0	0		
24.	Неписьменная прибыль (убыток) за отчетный период	22271	12772		

Председатель Правления

В.М. Давыдова
Главный бухгалтер

Отчет об уровне достаточности капитала, величине резервов на покрытие сомнительных ссуд и иных активов

(публикуемая форма)

по состоянию на 1 октября 2012 года

Кредитной организацией Акционерный коммерческий банк «Радиан»
(открытое акционерное общество)

АКБ «Радиан» (ОАО)

Почтовый адрес: 664047, г.Иркутск,
ул. Советская, 3

Код формы по ОКУД 0409808
Квартальная (Годовая)

Номер строки	Наименование показателя	Данные на начало отчетного года		Прирост (-) за отчетный период	Данные на отчетную дату
		4	5		
Собственные средства (капитал), тыс. руб., всего, в том числе:					
1.1.	Уставный капитал кредитной организации, в том числе:	198894	10078	208972	
1.2.	Номинальная стоимость зарегистрированных обыкновенных акций (долей)	70000	0	70000	
1.3.	Номинальная стоимость зарегистрированных привилегированных акций	0	0	0	
1.4.	Собственные акции (доли), выкупленные у акционеров (участников)	0	0	0	
1.5.	Финансовый результат деятельности, принимаемый в расчет для формирования капитала	1853	0	1853	
1.6.	Финансовый результат деятельности, принимаемый в расчет для формирования кредитного капитала	14000	0	14000	
1.7.	Собственный капитал кредитной организации	24132	11214	35346	
1.8.	Собственный капитал кредитной организации	17989	X	-1652	
1.9.	Источники капитала кредитной организации	11	-1	10	
1.10.	Источники капитала кредитной организации	0	0	0	
1.11.	Источники капитала кредитной организации	0	0	0	
1.12.	Источники капитала кредитной организации	0	0	0	

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

НЕДВИЖИМОСТЬ

ПРОДАЁТСЯ

на сайте

REALTY.IRK.RU

Каждый день на сайте REALTY.IRK.RU:

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

СТАРТ ПРОДАЖ!

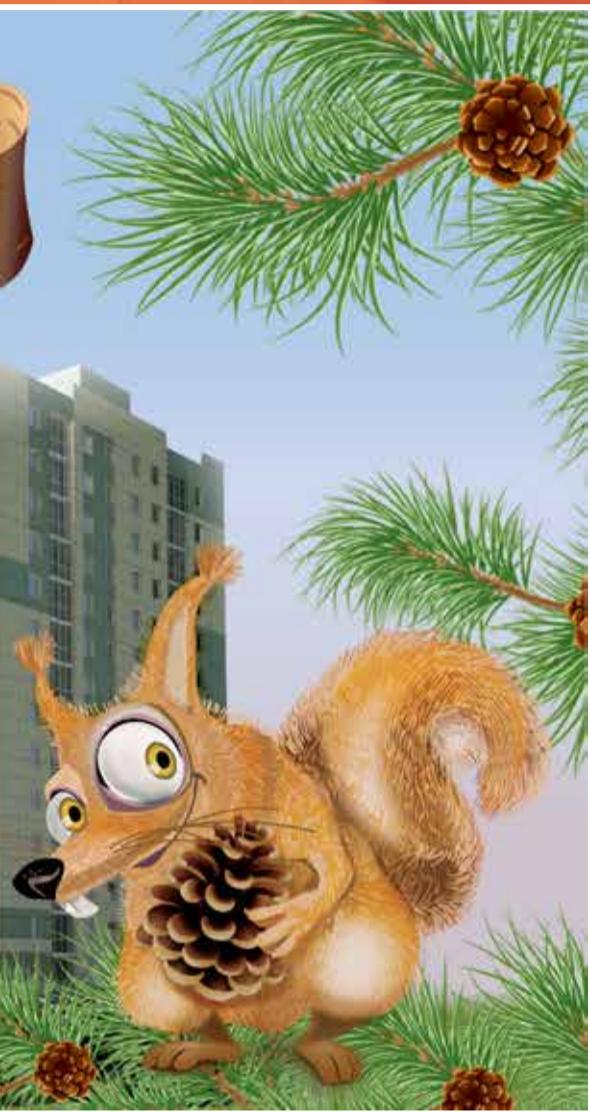
- авторский проект
- высокое качество выполняемых работ
- индивидуальная планировка
- рассрочка, ипотека

 **Максстрой**
«Строим по максимуму»

 **59-79-62**
www.maxstroy.irk.ru

Проектная декларация на сайте www.maxstroy.irk.ru

ГЛАЗКОВСКАЯ РОЩА ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС



Отличная квартира!

м/р Солнечный



3-комн. квартира в новом ЖК Маяк, остановка Ракета, площадь 110 кв.м, 2/12 кирп. дома, 2 лоджии, подземный паркинг, рядом школа №25, детсад, магазины. Черновая отделка.

533-333, 422-333

Коттедж с видом на залив!

ТСЖ Молодежное



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

40 млн.руб.

606-544

Продаем действующий торговый центр

ул. Тимирязева, 18



Действующий торговый центр, 5663,4 кв.м., в центре Иркутска. Ремонт, видеонаблюдение, охрана, 6 телефонов, интернет, парковка. Заполнен арендаторами.

198 млн. руб.

99-82-28

Сдаем помещение

ул. Горького, 31



1 линия, 3 эт., 186 кв.м., кабинетная система, отличный ремонт, огромный транспортный и пешеходный трафик. Под банк, офис, центр раннего развития, торг-выставочный зал, мед. клинику.

120 тыс.руб/мес. 533-333, 422-333

С 10 ноября – вторая очередь продаж!

Большой выбор 1-комнатных квартир!

Доступная цена!
шоптека



ОАО «РОСТЕЛЕКОМ» СООБЩАЕТ

о намерении реализовать
нежилое 4-этажное кирпичное здание
с 2-этажным пристроеом и гаражом

общей площадью **2104,30 кв.м.**; земельный участок площадью **1924 кв.м.**, расположенные по адресу: г.Иркутск, ул. 4 Железнодорожная, 34а.

Начальная стоимость объектов **81 000 000 рублей.**

Коммерческие предложения размещать на торговом портале
Фабрикант (www.fabrikant.ru) в срок до **20 ноября 2012 г.**

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

ОАО «РОСТЕЛЕКОМ» СООБЩАЕТ

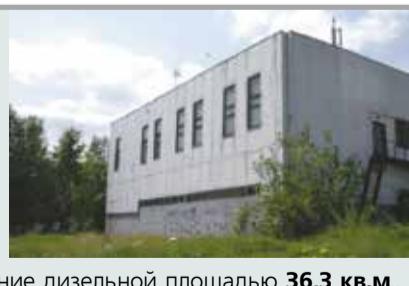
о намерении реализовать
нежилые помещения

площадью **927,8 кв.м.** и нежилое кирпичное здание дизельной площадью **36,3 кв.м.**, расположенные г.Усолье-Сибирское, ул. Менделеева, 69.

Начальная стоимость объектов **3 500 000 рублей.**

Коммерческие предложения размещать на торговом портале
Фабрикант (www.fabrikant.ru) в срок до **23 ноября 2012 г.**

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



Надежный застройщик!

Специально для наших покупателей – работаем в субботу!

ЗАО СК «ГорСтрой»

ЖК «ПАТРИОТ»

ул. Баумана, 237



СТРОИТЕЛЬНАЯ КОМПАНИЯ
ИРКУТСКГОРСТРОЙ

Отдел продаж:

ул. Карла Либкнехта, 239Б, оф. 307;

телефон: (3952) 28-14-15;

Часы работы: с 9 до 20 ч.

В субботу: с 10 до 17 ч.

Проектная декларация на сайте: www.281415.ru

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