

ноябрь,
2012

№ 11 (14)

информационно-рекламное издание 6+

свое дело

Платишь 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

здоровье



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
ИНТЕРНЕТВИРТУАЛЬНЫЙ
ОФИСWi-Fi
БОНУС**

ДОМ.РУ



БИЗНЕС

ЗАКАЗАТЬ BUSINESS BOX

8 800 333 9000

WWW.B2B.DOMRU.RU



ЗР ТЕЛЕКОМ

Business Box – в переводе с английского бизнес – коробка, в состав комплексного предложения Business Box входит: Безлимитный интернет, Удаленный доступ к рабочему компьютеру, Wi-Fi бонус. Подключение производится при наличии технической возможности на условиях тарифных планов, действующих в компании «ЗР-Телеком». С условиями подключения комплексного предложения Business Box вы можете ознакомиться на сайте www.zrtelecom.ru/b2b. * Скорость доступа по тарифному плану «Комплекс» 100 Мбит/с – с 08.00 до 20.00 – до 100 Мбит/с, с 20.00 до 08.00 – до 10 Мбит/с, указанная скорость является максимальной. Фактическая скорость зависит от используемого протокола обмена данными, характеристик вашей абонентской линии и иных условий использования, в частности, услуги не может быть ниже. Указанная цена за подключение 100 Мбит/с с учетом скидки на тарифном плане «Комплекс» 100 Мбит/с в период с 01.03.2012 по 31.12.2012. Business Box включает услугу «Доступ в интернет» и «Виртуальный офис» по тарифному плану «Комплекс» 50000. После заключения договора ознакомьтесь с условиями акции на сайте www.b2b.dom.ru. ** При подключении по акции «Комплексное предложение Интернет» по желанию абонента может быть установлен роутер DDN – 300 вместо роутера DDN – 100. Стоимость подключения с учетом скидки 2 в QR-код – указана только на условиях 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-ой Советской. После этого год работал в поликлиниках, дежурил на скорой помощи и занимался подготовкой к открытию отделения в больнице №6. Так сложилось, что врач, которого 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 наглости и 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 горздраводела 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 подготавливал 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 офтальмохирур-

Дирижер

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

– В МНТК «Микрохирургия глаза» вас тоже пригласили за предприимчивость 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 налажен, 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 офтальмохирургия?

– 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 совершить прорыв в офтальмологии?

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

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 проводить 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

итоге первый прибор в мире, который еще не был в серии, оказался в нашем филиале буквально контрабандой.

– Управление медицинским персоналом – 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. Федорова

ждет, если они провинятся.

– Караете 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?

– Мы чужаков не берем – сами растим кадры со студенческой скамьи. Специалисты должны быть «одной группы крови», поскольку в МНТК свои устои. Наши врачи отличаются от других. В первую очередь готовностью и умением работать сверхинтенсивно.

– 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 прогнозируемому 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 Соболев отвечает за кадры и администрирует повседневную работу кафе. Сергей Кипсар занимался интерьером 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 киномамы, 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 (хотя сэкономить помогла помощь 40 волонтеров, которых удалось собрать с помощью блога).

Игровая, кинозал, коворкинг и общий зал со сценой – как можно догадаться по названию, в антикафе 4ROOM четыре основные комнаты. «Кстати, не встречал аналогов

“

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 Nirvana, 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

совки – 10-20. Желаям провести свое мероприятие уже приходится записываться заранее, за одну-две недели.

Одна минута в антикафе стоит 2 рубля, все остальное (пользование любой техникой, аппаратурой, еда-напитки) – бесплатно. Однако в ходе первых недель работы бизнесмены поняли, что для их основной аудитории это дороговато, и ввели систему абонементов. «В среднем абонемент снижает стоимость минуты где-то до рубля, – делится Соболев. – Нас это устраивает: проект достаточно доходен, если из каждых 700-800 рублей общего дохода мы получаем 400 рублей чистой прибыли».

По подсчетам компаньонов (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 по сменному графику, в зависимости от количества и массовости

мероприятий – еще 60 тыс руб в месяц. Сотрудники – это очень важная составляющая для заведения такого формата. «Они должны создавать особую атмосферу непринужденности, «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?».

Никита Змановских,
Газета Дело



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 автомобиля), 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 скорринговой 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 предоставление дополнительного залога по кредиту, кроме приобретаемого транспорта, существуют льготы для лояльных заемщиков.

Семен Варягов,
Газета Дело



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



НОВЫЙ УРОВЕНЬ ВАШЕГО БИЗНЕСА ВСЕГО ЗА 3 ДНЯ



КРЕДИТ БЕЗ ЗАЛОГА

КРЕДИТ «ДОВЕРИЕ» ДЛЯ МАЛОГО БИЗНЕСА

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

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 ДНЕЙ 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 остекление, вывески, наличность, хранящаяся в сейфе – в последнее время это очень востребованные

пункты в страховом полисе.

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 риск-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 коммерческой 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 нарушения 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 относят к корпоративным видам страхования.

Ну и, наконец, нельзя забывать об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев опасных производственных объектов (ОПО), 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, 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 – гидроизоляционно-го 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 грузоперевозок – повреждение или уничтожение груза в результате ДТП, пожара, кражи, разбойных нападений, пропажа без вести...

Основные риски в строительстве – это неполучение или недополучение запланированных доходов от инвестиций, а также возникновение непредвиденных 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, несут 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 Дело

ТОП-50 вакансий с заработной платой от 30 тыс.руб. Иркутск.					
Вакансия	Зарплата	Компания	Вакансия	Зарплата	Компания
Инженер-геодезист	от 50 000руб	ООО "Премьер-Энерго"	Ведущий консультант ТС УПП	от 100 до 140 000 руб	Раздолье Группа Компаний
Региональный директор/Супервайзер	от 50 000руб	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 000руб	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	AdessoGroupRussia
Машинист автомобильного крана	От 45 до 65 000 руб	ЗАО Связьтранс	Региональный менеджер по работе с учебными заведениями	от 90 000 руб	AdessoGroupRussia
Начальник отдела продаж	от 45 000 руб	ВЭИ групп	Главный врач	от 80 000руб	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-Bauchemie	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 000руб	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	Слата	Дизайнер-консультант кухонной мебели	от 70 000 руб	Sirofina 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 30 до 100 000 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 000руб	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	Акцион-Медиа
Ведущий менеджер по корпоративным продажам	от 35 000 руб	Энфорта	Инженер-технолог	от 30 до 100 000 руб	Слата, ГК
Менеджер по продажам	от 35 до 50 000 руб	Энфорта	Заместитель директора по производству	от 80 000 руб	Маркетинг Лидер Групп
			Начальник отдела продаж	от 30 до 80 000 руб	Ренессанс Life & Pensions
			Главный инженер	от 80 000 руб	Север-строй
			Риелтор	от 30 до 100 000 руб	Иркутское агентство недвижимости

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 заблаговременно 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)

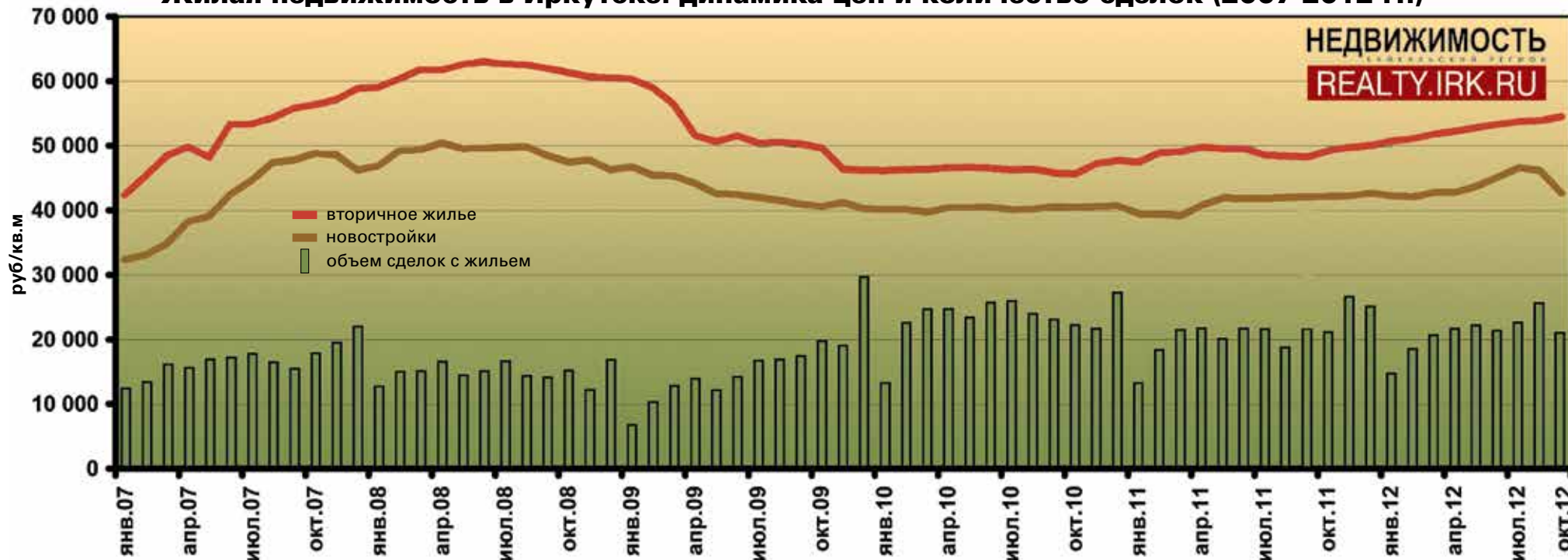
Срок сдачи	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
Готовое	-	52,00	34,50	42,00	-
Срок сдачи - 2 полугодие 2012 года	-	52,39	46,30	45,00	-
Срок сдачи - 2 полугодие 2013 года и позже	-	49,45	43,48	-	37,25
Средняя стоимость на 1.11.2012					
	-	50,97	43,55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



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



Акция действует с 01.09.2012 по 31.12.2012. Подключение к системе Интернет-банк за 650 рублей, что составляет 50% от стандартной цены в размере 1300 рублей, НДС не облагается. Регистрация сертификата ключа проверки электронной подписи – бесплатно. Овердрафт предоставляется на стандартных условиях, действующих в Банке. Генеральная лицензия Банка России №2562. Реклама ОАО «БИНБАНК».

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 сентября. 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 строи-
тельной 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 перепродается 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.

Что касается прогнозов на будущее, цены регулирует рынок, а не застройщики. Строительные компании

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.



Иркутское
ипотечное
агентство



680-230, 480-230

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

кредит месяца

Данные на 30.10.12

Евроремонт

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

**ВОСТОЧНЫЙ
ЭКСПРЕСС БАНК**

Сумма кредита:	Процентная ставка (% годовых):
	На срок от 12 до 60 мес
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%

1. Кредит на приобретение товаров и услуг для осуществления ремонтных работ и благоустройства жилья.
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%. Плата за 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).
Возраст: от 21 года до 65 лет (с учетом срока кредита). Регистрация: Проживание 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

сти 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



Выращиваем
акул 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.

**Райффайзен
БАНК**

Разница
в отношении

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.

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 товаропроизводителей 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 конкурентноспособности 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 Страхования», а также филиалы и допфилисы «ТрансКредитБанка» и Банка 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 осязаемым 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 экстерьеров 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 portalу 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 подсказок 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.

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 комплексе 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».

Иркутский диагностический центр открыл отделение в Ангарске

15 октября состоялось открытие ангарского отделения ОГАУЗ «Иркутский областной клинический консультативно-диагностический центр».

Теперь жители города Ангарска и ближайших к нему населенных пунктов смогут воспользоваться высококачественными услугами лаборатории Диагностического центра, не выезжая в Иркутск. Лаборатория Диагностического центра входит в 25% лучших лабораторий мира. Высокое качество результатов лабораторных анализов неоднократно подтверждено различными экспертными программами: ФСВОК (Федеральная система внешней оценки качества клинических лабораторных исследований – Россия, участие с 2001 г.), EQAS (международная система внешней оценки качества – США, участие с 2005 г.), ECAT (Нидерланды), RIQAS – The Randox International Quality Assessment Scheme (United Kingdom).

Наряду с забором лабораторных анализов, в ангарском отделении будут вести прием узкие специалисты. Уже сейчас здесь можно получить

консультацию врача-терапевта. В скором будущем в расписании появятся врачи: невролог, ревматолог, кардиолог. Пациенты ангарского отделения смогут получить консультацию по любой из более чем 1000 услуг Иркутского Диагностического центра. Уточнить расписание иркутских специалистов, записаться на исследование и консультацию ИДЦ и другие организационные вопросы поможет решить медицинский регистратор ангарского отделения.

Ангарск – третий по величине город Восточной Сибири, где про-

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.



Вы знаете историю рассмотрения арбитражного дела?

НОВОЕ в КонсультантПлюс!

Все решения по делу в разных инстанциях – одним кликом

История рассмотрения дела



КонсультантПлюс надежная правовая поддержка

www.consultant.ru/arb/

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 производ-
ству корпусной мебели
ИП Емельянов

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 – реструктуризировал 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.

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 к чересчур заманчивым предложениям отношусь скептически. И проверенных партнеров не «бросаю». По-прежнему сотрудничаю с Промсвязьбанком, Сбербанком и Райффайзенбанком.

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 я сразу обращаюсь, минимум, в два банка: откажут в одном, в другом – одобряют.

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.

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

Роман Селезнев:

– Кредитные деньги меня не привлекают. В своей

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

Александр Емельянов:

– Мне эстетическая составляющая неважна. Корпора-

ОБСЛУЖИВАНИЕ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ

ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПОДХОД К КАЖДОМУ КЛИЕНТУ

ДЕПОЗИТЫ
до
10,5%

20% СКИДКА
от Вашего
текущего тарифа

или

КОНВЕРТАЦИЯ
от
0,2%
от курса ММВБ

от
0,05%
РАБОТА
с наличными

Иркутск
Степана Разина ул., 6



Юниаструм Банк®
Группа компаний Банка Кипра

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

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

экспертное мнение



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



Эдуард Семёнов,
директор иркутского филиала «БКС Премьер»



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 инвести-
ционных продуктов «ОТ-
КРЫТИЕ ПРЕМИУМ» фи-
лиала «Иркутский» ОАО
Банк «ОТКРЫТИЕ»:

– Большинство запад-
ных аналитиков прогнози-
руют цифры около \$1900-
2000 за тройскую унцию. На
наш взгляд, наиболее веро-
ятной для 2014 года оста-
ется цена \$1900 за тройскую
унцию.

Золото растёт уже один-
надцатый год подряд. Толь-
ко 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, со-
ответственно, пробития
максимума 2011 года (\$1920
за унцию);

2) Интересный момент –
активные покупки публичной
начинаются, когда цена на-
чинает расти, а когда цена
низкая – металл все боятся
покупать. Так, в прошлом
году мы наблюдали взрыв-
ной рост цен на золото до
и после заявлений между-
народных рейтинговых
агентств о снижении кредит-
ного рейтинга США. Так и
произошло, рейтинг снизи-
ли в начале августа. Золото
подскочило с июля по сен-
тябрь 2011 года более чем
на 24%. Но инвесторы пош-
ли на рынок драгметаллов
уже ближе к осени, когда
цены на золото начали кор-
ректироваться.

3) Девальвация долла-
ра постоянно толкает цены
вверх (как известно, в ос-
новном металлы торгуются
против доллара США);

4) Инвесторы тради-
ционно смотрят на моне-
тарную политику США, со-
ответственно, если будет
объявлено об очередном
количественном смягчении
ФРС США, то металл будет
расти дальше. Мы считаем,
что не ограниченная кон-
кретным сроком программа
ФРС по смягчению денеж-
но-кредитной политики,
призванная улучшить ситу-
ацию 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 количествен-
ного смягчения. С декабря
2008 по июнь 2011 гг. жел-
тый металл прибавил 70%.

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

актив;

6) Продолжение офи-
циальных закупок золота
Центробанками хоть и в
меньших объемах (золото
покупают ЦБ развивающих-
ся стран);

7) Развитие физического
спроса на золото в Китае в
связи с ростом доходов на-
селения и снижением тем-
пов экономического роста;

8) Усиление инфляции
в РФ, высокий потенциал
снижения цен на нефть, со-
ответственно стагнация эко-
номики.

**Есть и факторы «Про-
тив»:**

1) Постепенное восста-
новление мировой эконо-
мики, начало роста, рост
интереса к рискованным
активам (золото падает в
период восстановления
мировой экономики), но от
восстановления экономики
выигрывают платина и пал-
ладий, т.к. начинает расти
автомобильная отрасль, со-
ответственно растёт спрос
на эти промышленные ме-
таллы;

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

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

Эдуард Семёнов,
директор иркутского фили-
ала ООО «Компания БКС»:

– По нашим прогно-
зам, золото в ближайшие
два года будет дорожать.
Средняя цена благородно-
го металла в 2013 году мо-
жет быть на уровне \$1850
за тройскую унцию, в 2014
году может достичь \$2000 за
унцию.

Золото традиционно
считается инструментом
хеджирования инфляци-
онных рисков и снижения
валют в периоды мягкой
денежно-кредитной поли-
тики. А в настоящий момент
в Европе и США как раз за-
пущены долгосрочные про-
граммы по стимулированию
роста и сокращению систем-
ных рисков, центробанки
начали активно скупать зо-
лото.

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 ожи-
даем роста в течение 2013-
2014 гг. до \$40-44 за унцию.

При этом для входа в
рынок лучше использовать
обезличенные металличе-
ские счета.

**– Как вы считаете, теку-
щие цены на золото и сере-
бро благоприятны для вхо-
да в рынок?**

Евгений Богатырёв:

– Золото может не-
много скорректироваться
– до уровня \$1690-1650 за
тройскую унцию. Потенци-
ал роста сохраняется – на
11-17% с текущего уровня.
Причем рост до этих уров-
ней мы можем увидеть уже
до конца 2012 года.

“

Лучше всего, как
показывает практи-
ка, 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).

Что касается серебра
– цена может скорректи-
роваться сильнее, чем по
золоту. Высока вероят-
ность падения цены до \$30
за унцию. При этом долго-
срочный растущий тренд
все еще сохраняется.

Рост доллара может
нивелировать падение
цен металлов (что сейчас и
происходит).

В ближайшее время
резких движений курсов
металлов пока не предви-
дится, как не предвидится
падения доллара в бли-
жайшие 1-2 недели.

**– Если выбирать между
золотом, серебром, плати-
ной и палладием, что при-
влекательнее с точки зре-
ния инвестиций?**

Евгений Богатырёв:

– Если смотреть на ры-
нок среднесрочно (2013
год) – это, безусловно, зо-
лото.

Долгосрочно (2013-
2014 гг.) – платина и палла-
дий.

Серебро – для любите-
лей американских горок,
за ним нужно постоянно
«присматривать» из-за его
высокой волатильности,
фундаментально серебро
– в избытке на рынке.

Лучше всего, как пока-
зывает практика, покупать
сразу несколько металлов:
около 40-50% средств вкла-

дывать в золото, осталь-
ные 50-60% распределить
между платиной (20-25%),
палладием (20-25%) и се-
ребром (не более 10%
всех средств). Вся корзина
металлов не должна пре-
вышать 20-30% от всего
инвестпортфеля клиента.
Приведу хороший простой
пример: летом металлы
находились в «боковом
движении», мы начали ре-
комендовать их своим кли-
ентам к покупке уже с июля
2012 года. В итоге, что мы
увидели: металлы нача-
ли активно расти с начала
августа и достигли своих
локальных максимумов к
началу октября. По золо-
ту прирост составил около
13%, по серебру – 25%, по
платине – 13%, по палла-
дию – более 20%. Средняя
доходность по портфелю
металлов составила при-
мерно 18%. Если бы мы
вложили денежные сред-
ства только в один металл,
например золото, мы полу-
чили бы результат 13% за
тот же период. Это дивер-
сификация, снижение ри-
сков, также как по другим
видам инвестиционных ин-
струментов. Когда мы поку-
паем ПИФ – мы тоже снижа-
ем свои риски, потому что
средства вкладываются в
разные акции и облигации.

Эдуард Семёнов:

– Мы рекомендуем от-
дать предпочтение сере-
бру, так как спрос на него
есть не только со сторо-
ны институциональных и
частных инвесторов, но и
со стороны промышленно-
сти. В целом, за последние
десять лет прибыль от ин-
вестиций в серебро почти
вдвое превысила доход-
ность инвестиций в золото.

Вместе с тем, диверси-
фикация вложений в сере-
бро и в золото позволит
застраховаться от рисков
колебаний на рынках этих
металлов и чувствовать
себя более уверенно.

**Александр
Потавин,**
главный аналитик брокер-
ской группы «Ай Ти Инвест
– ПРОСПЕКТ»:

– Рынок серебра фун-
даментально остается сла-
бым, демонстрируя лишь
небольшое снижение пере-
ходящих запасов в 2012
году. Однако цены на се-
ребро поддерживаются ростом
рынка золота. Кроме того,
серебро имеет больший
потенциал к росту в средне-
срочный период за счет бо-
лее высокой волатильности
рынка. Наблюдается более
быстрое возобновление
динамики рынка серебра
в долгосрочном растущем
тренде, чем у прочих дра-
гоценных 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 ОнЛ@йн, 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 металл. 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 рискованны, 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 микроспроцессоров. 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 металл может 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).

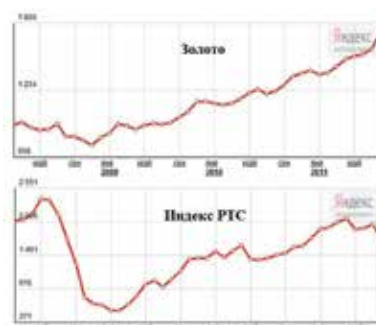
На графиках видно, что стоимость металла неуклонно растет с 2009 года. Например, средняя стоимость 1 грамма палладия в 2009 году составляла 262 рубля, в 2012 – 649 рублей (прирост 147,7%), средняя стоимость 1 грамма платины в 2009 году составляла 1180 рублей, в 2012 – 1555 рублей (прирост 31,7%).

– 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 расширением 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 не 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 получают 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.



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

наш опрос

Будут ли расти ставки по банковским вкладам?

1. Даже самые осторожные в вопросе удорожания фондирования 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 поддерживают этот тренд. Данный факт говорит о том, что сейчас на рынке идет острая конкурентная борьба за вкладчиков, поскольку депозиты физических лиц остаются основным источником фондирования для многих игроков.

В целом по рынку до конца года процентные ставки могут еще немного 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»

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 фондирования 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

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-

вый порядок отчислений в Фонд страхования вкладов, предусматривающий их повышение для банков, привлекающих средства физлиц под высокие ставки (свыше 11,4% годовых). Ваше мнение – это притормозит рост ставок?

Галина Уткина:

– Альтернативы депозитам физических лиц, как источнику фондирования, практически нет. Поэтому одни финансовые организации будут снижать ставки, пытаясь

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

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%*
В ГОД

по вкладу

+ возможность пополнения в любой момент

(3952) 206-748, 206-914

г. Иркутск, ул. Советская, д. 3

8-800-208-10 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 нахождения средств на счете вклада. «Ренессанс Кредит» – Товарный знак КБ «Ренессанс Капитал» (ООО), лицензия Банка России № 3354. Реклама.



Вклады месяца

Данные на 30.10.12

Вклад	Максимальная сумма вклада (руб.)	Выплата процентов	Пополнение	Дополнительно
БКС ПРЕМЬЕР, т.40-60-80				
Инвестор +	от 30 000	По вкладу	Нет	Процентная ставка (% годовых)
		Сроки вклада:		Пропорции вложений в процент
		31 дн. 61 дн. 91 дн. 181 дн. 270 дн. 365 дн.		30% депозит
		Сумма вклада: от 30000 RUB		70% депозит
		14,00 13,00 12,00 11,00 10,50 11,00		40% депозит
		Сумма вклада: от 30000 RUB		60% депозит
		13,00 12,00 11,00 10,00 9,80 10,80		50% депозит
		Сумма вклада: от 30000 RUB		50% депозит
		12,00 11,00 10,80 9,70 9,50 10,65		50% депозит
1. Депозит – ПИФ. 2. Выплата процентов: в конце срока. 3. Дополнительные взносы не предусмотрены. 4. Частичное снятие допускается в течение всего срока депозита, неограниченное число раз, при условии сохранения минимальной суммы депозита. 5. При досрочном возврате депозита проценты рассчитываются по ставке «до востребования». 6. Денежные средства в депозит принимаются только в день приобретения паев одного или нескольких паевых инвестиционных фондов под управлением открытого акционерного общества Управляющей компании «Брокеркредитсервис» через ОАО «БКС Банк» в качестве агента по приему заявок на приобретение, погашение и обмен паев на общую сумму равную или превышающую сумму депозита или совокупную сумму нескольких депозитов в рублях или рублевых эквивалентах суммы депозита (ов) в валюте (доллары США и евро) по курсу ЦБ. Минимальная сумма ПИФ – 50 000 рублей. 7. Выгодный вариант – депозит + ПИФ! Позволяет получить максимальный доход в короткий срок – ставка до 14% годовых.				
ВОСТОЧНЫЙ ЭКСПРЕСС БАНК, т. 8-800-100-7100				
Вос-точ-ный Ронд-стен-ский	30 000 руб.	Ежемесячно	Нет	Процентная ставка (% годовых)
		Сроки вклада:		с учетом капитализации
		12 мес. 24 мес. 36 мес.		12 мес. 24 мес. 36 мес.
		Сумма вклада: от 30000 до 250000 RUB		10,80 10,90 11,00 11,35 12,12 12,96
		Сумма вклада: от 250000 до 500000 RUB		11,00 11,10 11,20 11,57 12,36 13,24
		Сумма вклада: от 500000 до 1000000 RUB		11,20 11,30 11,40 11,79 12,61 13,52
1. Проценты начисляются и выплачиваются ежемесячно, невостребованные проценты капитализируются – причисляются к основной сумме вклада. 2. Пополнение: невозможно. 3. Возможность одностороннего частичного досрочного отзыва по сумме вклада, при сохранении минимального остатка в размере 50% от денежных средств на счете вклада на момент отзыва. 4. При полном досрочном отзыве вклада проценты за весь срок хранения средств начисляются по ставке вклада «до востребования». Причем, если в период фактического хранения средств эта ставка изменялась, то для расчета процентов применяется каждое зрелое значение ставки пропорционально сроку ее действия. 5. Пролонгация: невозможна. 6. На каждый вкладчик выдается карта в подарок! Кроме обычных операций, предусмотренных для дебетовой карты, вы можете: снимать проценты по вкладу (если при оформлении вклада выбрана опция «Перенесение процентов на карту»), получить вклад по окончании срока его действия или в случае досрочного отзыва.				
ВОСТОСИБТРАНСКОМБАНК, т.286-323				
В дес-ку!	от 10 000	По вкладу	Нет	Процентная ставка (% годовых)
		Сроки вклада:		200 дн.
		Сумма вклада: от 10000 RUB		10,00
		10,00		
1. Проценты начисляются со дня, следующего за днем поступления в банк суммы вклада, и до дня ее возврата Вкладчику включительно. Начисленные проценты выплачиваются путем присоединения к основной сумме вклада по истечении срока вклада, указанного в договоре. 2. Пополнение: невозможно. 3. Частичное снятие: невозможно. 4. В случае досрочного востребования вклада, до истечения срока (200 дней) проценты на вклад начисляются по ставке вклада «до востребования», действующей в банке на момент возврата вклада. 5. Пролонгация: возможна! В случае если вкладчик не востребует сумму вклада и проценты, начисленные на вклад, в день окончания срока вклада, указанного в договоре, проценты, начисленные на сумму вклада, присоединяются к основной сумме вклада, и договор считается возобновленным на условиях вклада для физических лиц «В дес-ку!», действующий на момент возобновления договора. 6. Возвращение вклада осуществляется по дня принятия Банком решения о прекращении приема вклада на условиях вклада «В дес-ку!». В случае принятия такого решения вклад возобновляется на условиях вклада «до востребования».				

При подготовке таблицы использованы информационные, справочные данные и иные документы, необходимые для формирования достоверной информации. Редакция Газеты Дело не несет ответственности за достоверность опубликованной в таблице информации. Публикация в таблице цен и условий не означает безусловного обязательства банков оказывать услуги в соответствии с указанными ценами и условиями. Прежде чем открыть вклад в банке, следует внимательно ознакомиться с условиями договора.

Рынок всегда прав

Чего ждать от фондового рынка к концу 2012 года – роста или падения? Оправдает 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 повысившийся 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 «Полос 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 Яндекс.

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

В потребительском секторе интересны Магнит, М.Видео и Протек.

Автомобилестроители во втором квартале порадовали взлетом прибылей: здесь имеет смысл покупать бумаги СОЛЛЕРСа и ГАЗа.

Из транспортных и строительных компаний фундаментальную привлекательность пока демонстрируют только Трансконтейнер и Мостотрест.

Андрей Кельчевский:

– Обычно четвертый квартал не отличается высокими ценами на нефть, потому что покупатели для отопительного сезона уже ушли, а покупатели для автомобильного сезона следующей весны еще не пришли.

Для рынка акций ситуация другая. Летняя неликвидность осталась в прошлом, как и осенняя депрессия. Впереди – Рождество и Новый год, подарки, традиционное ралли, а там и до весны недалеко.

Однако в этом году ситуация не только сезонная.

Завершился синхронный набег американских рейтинговых агентств, медиакомпаний и хедж-фондов на Европу. Завершился не потому, что они подобрали, а потому, что европейцы закрыли последнюю лазейку.

Замедление экономического роста в Китае (после отмены стимулирующих мер) тоже выдохлось, экономика постепенно начинает ускоряться. Растет китайский спрос на сырье, растут цены. И хотя цены на недвижимость в Китае чрезвычайно высоки, это не должно привести к проблемам для банков, потому что они не практиковали ипотеку без первого взноса.

Недавно прошли выборы американского президента. И многие предпочитают подождать, что скажет новый президент по отношению к России. На самом деле слова, сказанные в запале предвы-

борной компании, и слова человека, уже ощутившего 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, договорятся.

Четыре года мозгополоскательства 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 вышесказанном 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 судьбе четвертого квартала, 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 покупать 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 покупаться 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-ВР 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 искать в сделке EVRAZи Распадской, отмене слияния Холдинга МРСК и ФСК. Более глубокие последствия для других нефтяников принесет сделка между Роснефтью и ТНК-ВР (в частности влияние на бизнес Газпромнефти, разрешение конфликта между основными акционерами ГМК и влияние на акции Русала и т.д.).

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

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

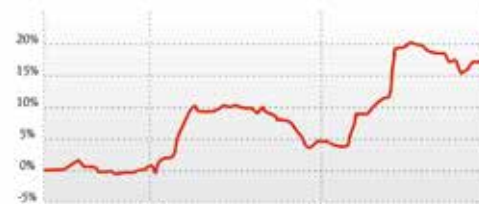
Интересен Сургутнефтегаз ао – под идею перехода на стандарт МСФО с 2013 года. Или региональные сетевые компании, торгующиеся за «копейки» – под идею старта приватизации в следующем году. Тон уже задала маленькая «Ленэнерго», которую оценили в 5,5 млрд руб под обмен с активами с Холдингом МРСК, что соответствует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



Представитель ООО «Управляющая компания «Финам Менеджмент» в г. Иркутск — ООО «ФИНАМ-Бизнес». Услуги по доверительному управлению оказываются ООО «Управляющая компания «Финам Менеджмент». Информация о доверительном управлении можно получить обратившись по указанным выше реквизитам.



ФИНАМ
Инвестируйте грамотно

**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.



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 американизированный 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 умалчиваний. Директор одного крупного издательства, который по долгу службы имеет обширные знакомства в сфере топ-менеджмента, сказал, что не знает ни одного явного примера страдающего депресси-

ей 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, наверное, 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, одиноки 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 нередко 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 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 Сазонова, директор «Димарко Трейд Маркет А.Г. Санкт-Петербург», компании по поставке продуктов питания, — одна из тех редких топ-менеджеров, которая готова публично обсуждать 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 Сазонова 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, «топов». 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 однозначный вывод: скорее всего, неправы те руководители, которые либо недооценивают собственное состояние подавленности, либо стремятся преодолеть депрессию одним лишь усилием лидерской воли, минув доброе и равнодушное участие коллег, специалистов, друзей и близких. **Ирина Николаенко** убеждена, 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 психологу 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 отдыхать не меньше двух раз в год, а во время отпуска полностью отключаться 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 Сазонова** предлагает сначала взять тайм-аут. «Нужно привести себя и 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 справиться 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 обязательно 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.slat.ru, а также по тел. 8-800-100-5330 или на информационном стенде в любом супермаркете «Слата» и гипермаркете «Славный». Приобретение и активация Подарочного сертификата означает согласие Покупателя Подарочного сертификата с Правилами приобретения и использования Подарочных сертификатов в торговой сети «Слата».



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.

Наш центр является медицинским учреждением экспертного уровня, и к нам направляются пациенты для уточнения диагноза и проведения высокотехнологичных медицинских исследований, которые

не выполняются в других ЛПУ. Это важно с позиций оказания медицинской помощи. Но, как мне кажется, не менее важно, а может быть и более, когда пациенты не хотят болеть и проходят обследование с профилактической целью. Лечить болезнь всегда сложнее, чем предупредить. К сожалению таких обращений не так много, не хватает культуры здоровья и здорового образа жизни.

– 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 начале, ее легче устранить 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 нашу жизнь можно разделить условно на три периода: до бо-

лезни, когда очень важно не заболеть, собственно период болезни и реабилитации 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 стараемся 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 рассказывал. 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. Лучшее ее просто не допустить. Или, по крайней мере, «поймать» ее до того, как она перейдет 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, само 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, диабетiku. Это предотвратил 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 ОКATO 25
Код кредитной организации (филиала)
по ОКПО 33275404
основной государственный регистрационный номер:
1023800000047
регистрационный номер (/порядковый номер): 2731
БИК: 042520849

БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС

(публикуемая форма)

на 01 октября 2012 года

Кредитной организации Открытое акционерное общество

«Восточно-Сибирский транспортный коммерческий банк»

ОАО «ВостСибтранскомбанк»Код формы по ОКУД 0409806
Квартальная (Годовая)
(тыс. руб.)

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

Номер строки	Наименование статьи	Данные за отчетный период	Данные за соответствующий период прошлого года
1	2	3	4
I. АКТИВЫ			
1.	Денежные средства	225025	212351
2.	Средства кредитных организаций в Центральном банке Российской Федерации	198169	170133
3.	Обязательные резервы	42711	36528
4.	Средства в кредитных организациях	40294	32611
5.	Финансовые активы, оцениваемые по справедливой стоимости через прибыль или убыток	118398	153844
6.	Чистая судная задолженность	3255001	2684476
7.	Чистые вложения в ценные бумаги и другие финансовые активы, имеющиеся в наличии для продажи	72072	83601
8.	Иностранная валюта	0	0
9.	Инвестиции в дочерние и зависимые организации	0	0
10.	Чистые вложения в ценные бумаги, удерживаемые до погашения	411335	417787
11.	Основные средства, нематериальные активы и материальные запасы	45748	29989
12.	Прочие активы	4366042	3784792
13.	Всего активов		
II. ПАСИВЫ			
11.	Кредиты, депозиты и прочие средства Центрального банка Российской Федерации	0	0
12.	Средства кредитных организаций	50000	0
13.	Средства клиентов, не являющиеся кредитными организациями	3810729	3267500
14.	Вклады физических лиц	2464811	2155357
15.	Финансовые обязательства, оцениваемые по справедливой стоимости через прибыль или убыток	1000	22000
16.	Выпущенные долговые обязательства	26585	23454
17.	Прочие обязательства	44	1501
18.	Резервы на возможные потери по условным обязательствам кредитного характера, прочим возможным потерям и операциям с резидентами офшорных зон	3888358	3314485
19.	Всего обязательств		
III. ИСТОЧНИКИ СОБСТВЕННЫХ СРЕДСТВ			
19.	Средства акционеров (участников)	90000	90000
20.	Собственные акции (доли), выкупленные у акционеров (участников)	0	0
21.	Эмиссионный доход	40848	36799
22.	Резервный фонд	0	0
23.	Переоценка по справедливой стоимости ценных бумаг, имеющихся в наличии для продажи	148709	148067
24.	Переоценка основных средств	165742	162786
25.	Нераспределенная прибыль (непокрытые убытки) прошлых лет	165742	32655
26.	Неиспользованная прибыль (убыток) за отчетный период	477684	470307
27.	Всего источников собственных средств		
IV. БЕЗБАЛАНСОВЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
28.	Безотзывные обязательства кредитной организации	201222	154396
29.	Выданные кредитной организацией гарантии и поручительства	2892	75964
30.	Условные обязательства некредитного характера	0	0

Председатель Правления
Главный бухгалтер**С.М. Щелчков**
И.А. Владимирова**ОТЧЕТ О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ**

(публикуемая форма)

за 9 месяцев 2012 года

Кредитной организации Открытое акционерное общество

«Восточно-Сибирский транспортный коммерческий банк»

ОАО «ВостСибтранскомбанк»Код формы по ОКУД 0409807
Квартальная (Годовая)
(тыс. руб.)

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

Номер строки	Наименование статьи	Данные за отчетный период	Данные за соответствующий период прошлого года
1	2	3	4
I. ПРОЦЕННЫЕ ДОХОДЫ			
1.1.	Процентные доходы, всего, в том числе:	388440	335063
1.1.1.	От размещения средств в кредитных организациях	7462	5194
1.1.2.	От ссуд, предоставленных клиентам, не являющимся кредитными организациями	372865	319787
1.2.	От оказания услуг по финансовой аренде (лизингу)	0	0
1.3.	От вложений в ценные бумаги	933	0
2.	Процентные расходы, всего, в том числе:	115324	103957
2.1.	По привлеченным средствам кредитных организаций	3234	17
2.2.	По привлеченным средствам клиентов, не являющимся кредитными организациями	112056	103362
2.3.	По выпущенным долговым обязательствам	34	57
3.	Чистые процентные доходы (отрицательная процентная маржа)	274116	231106
4.	Изменение резерва на возможные потери по ссудам, судной и привнесенной к ней задолженности, средствам, размещенным на корреспондентских счетах, а также начисленным процентным доходам, всего, в том числе:	-18681	-1958
4.1.	Изменение резерва на возможные потери по начисленным процентным доходам	-169	65
5.	Чистые процентные доходы (отрицательная процентная маржа) после создания резерва на возможные потери	255435	229148
6.	Чистые доходы от операций с финансовыми активами, оцениваемыми по справедливой стоимости через прибыль или убыток	388	-677
7.	Чистые доходы от операций с ценными бумагами, имеющимися в наличии для продажи	0	0
8.	Чистые доходы от операций с ценными бумагами, удерживаемыми до погашения	0	0
9.	Чистые доходы от операций с иностранной валютой	8766	5465
10.	Чистые доходы от переоценки иностранной валюты	100	96
11.	Доходы от участия в капитале других юридических лиц	0	0
12.	Комиссионные доходы	126710	113356
13.	Комиссионные расходы	1100	96
14.	Изменение резерва на возможные потери по ценным бумагам, имеющимся в наличии для продажи	-18535	-98
15.	Изменение резерва на возможные потери по ценным бумагам, удерживаемым до погашения	0	0
16.	Изменение резерва по прочим потерям	-7525	8986
17.	Прочие операционные доходы	4949	5631
18.	Чистые доходы (расходы)	360056	353244
19.	Операционные расходы	3200174	295294
20.	Прибыль (убыток) до налогообложения	273897	295294
21.	Начисленные (уплаченные) налоги	22587	24329
22.	Прибыль (убыток) после налогообложения, всего, в том числе:	251310	32655
23.	Распределение между акционерами (участниками) в виде дивидендов	0	0
24.	Отчисления на формирование и пополнение резервов фонда	0	0
25.	Неиспользованная прибыль (убыток) за отчетный период	12385	32655

Председатель Правления
Главный бухгалтер**С.М. Щелчков**
И.А. Владимирова**Отчет об уровне достаточности капитала, величине резервов на покрытие сомнительных ссуд и иных активов**

(публикуемая форма)

по состоянию на 1 октября 2012 года

Кредитной организации Открытое акционерное общество

«Восточно-Сибирский транспортный коммерческий банк»

ОАО «ВостСибтранскомбанк»Код формы по ОКУД 0409808
Квартальная (Годовая)

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

Номер строки	Наименование показателя	Данные на начало отчетного года	Прирост (+) / снижение (-) за отчетный период	Данные на отчетную дату
1	2	3	4	5
1.	Собственные средства (капитал), (тыс. руб.), всего, в том числе:	52599	-12719	52599
1.1.	Уставный капитал кредитной организации, в том числе:	90000	0	90000
1.1.1.	Номинальная стоимость зарегистрированных обыкновенных акций (долей)	90000	0	90000
1.2.	Номинальная стоимость зарегистрированных привилегированных акций (долей)	0	0	0
1.3.	Собственные акции (доли), выкупленные у акционеров (участников)	0	0	0
1.4.	Эмиссионный доход	0	0	0
1.5.	Резервный фонд кредитной организации	36799	4049	40848
1.6.	Финансовый результат деятельности, принимаемый в расчет собственных средств (капитала):	199842	-4768	195074
1.7.	прошлых лет	161512	22948	184460
1.8.	отчетного года	38336	X	10614
1.9.	Нематериальные активы	0	0	0
2.	Субординированный кредит (займ, депозит, облигационный заем)	68000	-12000	56000
3.	Источники (часть источников) дополнительного капитала, для формирования которых инвесторы использовали неликвидные активы	0	0	0
4.	Нормативное значение достаточности собственных средств (капитала), (процентов)	10,0	0	10,0
5.	Фактическое значение достаточности собственных средств (капитала), (процентов)	14,2	0	11,9
6.	Фактически сформированные резервы на возможные потери (тыс. руб.), всего, в том числе:	178065	42221	202086
4.1.	по ссудам, судной и привнесенной к ней задолженности	150678	16164	166842
4.2.	по иным активам, по которым существует риск несения потерь, и прочим потерям	26470	26530	53400
4.3.	по условным обязательствам кредитного характера, отраженным на внебалансовых счетах и срочным сделкам	917	-873	44
4.4.	по операциям с резидентами офшорных зон	0	0	0

Раздел "Справочно":

1. Формирование (доначисление) резерва на возможные потери по ссудам, судной и привнесенной к ней задолженности в отчетном периоде (тыс. руб.), всего 173690, в том числе вследствие:
 - 1.1. выдачи ссуд 40561;
 - 1.2. изменения качества ссуд 94820;
 - 1.3. изменения официального курса иностранной валюты по отношению к рублю, установленного Банком России 252;
 - 1.4. иных причин 37667.
2. Восстановление (уменьшение) резерва на возможные потери по ссудам, судной и привнесенной к ней задолженности в отчетном периоде (тыс. руб.), всего 157526, в том числе вследствие:
 - 2.1. списания безнадежных ссуд 2517;
 - 2.2. погашения ссуд 50941;
 - 2.3. изменения качества ссуд 25687;
 - 2.4. изменения официального курса иностранной валюты по отношению к рублю, установленного Банком России 168;
 - 2.5. иных причин 78213.

Председатель Правления
Главный бухгалтер**С.М. Щелчков**
И.А. Владимирова

Код территории по ОКATO 25436
Код кредитной организации (филиала)
по ОКПО 09125223
основной государственный регистрационный номер:
1023800000190
регистрационный номер (/порядковый номер): 1184
БИК: 042502710

БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС

(публикуемая форма)

на 01 октября 2012 года

Кредитной организации Уолский акционерный коммерческий банк «Гринкомбанк»

(закрытое акционерное общество)

ЗАО «Гринкомбанк»Код формы по ОКУД 0409806
Квартальная (Годовая)
(тыс. руб.)

Почтовый адрес 665451, Иркутская область, г.Усолье-Сибирское, пр-т.Комсомольский, 89

Номер строки	Наименование статьи	Данные за отчетный период	Данные за соответствующий период прошлого года
1	2	3	4
I. АКТИВЫ			
1.	Денежные средства	34147	25701
2.	Средства кредитных организаций в Центральном банке Российской Федерации	48393	152652
3.	Обязательные резервы	13066	12603
4.	Средства в кредитных организациях	15021	17081
5.	Финансовые активы, оцениваемые по справедливой стоимости через прибыль или убыток	0	0
6.	Чистая судная задолженность	1039462	947990
7.	Чистые вложения в ценные бумаги и другие финансовые активы, имеющиеся в наличии для продажи	0	0
8.	Иностранная валюта	0	0
9.	Инвестиции в дочерние и зависимые организации	0	0
10.	Чистые вложения в ценные бумаги, удерживаемые до погашения	140599	126575
11.	Основные средства, нематериальные активы и материальные запасы	30769	15884
12.	Прочие активы	1308388	131889
13.	Всего активов		
II. ПАСИВЫ			
11.	Кредиты, депозиты и прочие средства Центрального банка Российской Федерации	0	0
12.	Средства кредитных организаций	0	0
13.	Средства клиентов, не являющихся кредитными организациями	1061292	1100339
14.	Вклады физических лиц	816803	868615
15.	Финансовые обязательства, оцениваемые по справедливой стоимости через прибыль или убыток	0	0
16.	Выпущенные долговые обязательства	3000	0
17.	Прочие обязательства	7473	8376
18.	Резервы на возможные потери по условным обязательствам кредитного характера, прочим возможным потерям и операциям с резидентами офшорных зон	1071871	1184102
19.	Всего обязательств		
III. ИСТОЧНИКИ СОБСТВЕННЫХ СРЕДСТВ			
19.	Средства акционеров (участников)	125000	45000
20.	Собственные акции (доли), выкупленные у акционеров (участников)	37841	32612
21.	Эмиссионный доход	2500	2500
22.	Резервный фонд	6826	6245
23.	Переоценка по справедливой стоимости ценных бумаг, имеющихся в наличии для продажи	44590	44590
24.	Переоценка основных средств	32612	32612
25.	Нераспределенная прибыль (непокрытые убытки) прошлых лет	19760	4840
26.	Неиспользованная прибыль (убыток) за отчетный период	236517	135787
27.	Всего источников собственных средств		
IV. БЕЗБАЛАНСОВЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
28.	Безотзывные обязательства кредитной организации	65967	33746
29.	Выданные кредитной организацией гарантии и поручительства	54355	4701
30.	Условные обязательства некредитного характера	0	0

Председатель Правления
Главный бухгалтер**А.Н. Талышев**
И.М. Остапюк**ОТЧЕТ О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ**

(публикуемая форма)

за 9 месяцев 2012 года

Кредитной организации Уолский акционерный коммерческий банк «Гринкомбанк»

(закрытое акционерное общество)

ЗАО «Гринкомбанк»Код формы по ОКУД 0409807
Квартальная (Годовая)
(тыс. руб.)

Почтовый адрес 665451, Иркутская область, г.Усолье-Сибирское, пр-т.Комсомольский, 89

Номер строки	Наименование статьи	Данные за отчетный период	Данные за соответствующий период прошлого года
1	2	3	4
I. ПРОЦЕННЫЕ ДОХОДЫ			
1.	Процентные доходы, всего, в том числе:	107876	90071
1.1.	От размещения средств в кредитных организациях	10763	2867
1.2.	От ссуд, предоставленных клиентам, не являющимся кредитными организациями	97113	84270
1.3.	От оказания услуг по финансовой аренде (лизингу)	0	0
1.4.	От вложений в ценные бумаги	0	2934
2.	Процентные расходы, всего, в том числе:	51687	57228
2.1.	По привлеченным средствам кредитных организаций	193	193
2.2.	По привлеченным средствам клиентов, не являющимся кредитными организациями	51669	57221
2.3.	По выпущенным долговым обязательствам	9	0
3.	Чистые процентные доходы (отрицательная процентная маржа)	56189	32843
4.	Изменение резерва на возможные потери по ссудам, судной и привнесенной к ней задолженности, средствам, размещенным на корреспондентских счетах, а также начисленным процентным доходам, всего, в том числе:	-3525	-3928
4.1.	Изменение резерва на возможные потери по начисленным процентным доходам	347	-275
5.	Чистые процентные доходы (отрицательная процентная маржа) после создания резерва на возможные потери	52664	28915
6.	Чистые доходы от операций с финансовыми активами, оцениваемыми по справедливой стоимости через прибыль или убыток	0	270
7.	Чистые доходы от операций с ценными бумагами, имеющимися в наличии для продажи	1278	0
8.	Чистые доходы от операций с ценными бумагами, удерживаемыми до погашения	0	0
9.	Чистые доходы от операций с иностранной валютой	9649	6556
10.	Чистые доходы от переоценки иностранной валюты	462	58
11.	Доходы от участия в капитале других юридических лиц	0	0
12.	Комиссионные доходы	36945	33402
13.	Комиссионные расходы	1618	1484
14.	Изменение резерва на возможные потери по ценным бумагам, имеющимся в наличии для продажи	0	0
15.	Изменение резерва на возможные потери по ценным бумагам, удерживаемым до погашения	0	0
16.	Изменение резерва по прочим потерям	-1967	758
17.	Прочие операционные доходы	4415	6028
18.	Чистые доходы (расходы)	10618	2934
19.	Операционные расходы	75203	75203
20.	Прибыль (убыток) до налогообложения	27115	2965
21.	Начисленные (уплаченные) налоги	7065	7125
22.	Прибыль (убыток) после налогообложения, всего, в том числе:	19760	4840
23.	Распределение между акционерами (участниками) в виде дивидендов	0	0
24.	Отчисления на формирование и пополнение резервов фонда	0	0
25.	Неиспользованная прибыль (убыток) за отчетный период	13760	4840

Председатель Правления
Главный бухгалтер**А.Н. Талышев**
И.М. Остапюк**Отчет об уровне достаточности капитала, величине резервов на покрытие сомнительных ссуд и иных активов**

(публикуемая форма)

по состоянию на 1 октября 2012 года

Кредитной организации Уолский акционерный коммерческий банк «Гринкомбанк»

(закрытое акционерное общество)

ЗАО «Гринкомбанк»Код формы по ОКУД 0409808
Квартальная (Годовая)

Почтовый адрес 665451, Иркутская область, г.Усолье-Сибирское, пр-т.Комсомольский, 89

Номер строки	Наименование показателя	Данные на начало отчетного года	Прирост (+) / снижение (-) за отчетный период	Данные на отчетную дату
1	2	3	4	5
1	Собственные средства (капитал), (тыс. руб.), всего, в том числе:	217633	24998	242631
1.1	Уставный капитал кредитной организации, в том числе:	125000	0	125000
1.1.1	Номинальная стоимость зарегистрированных обыкновенных акций (долей)	125000	0	124967
1.1.2	Номинальная стоимость зарегистрированных привилегированных акций	33	0	33
1.2	Собственные акции (доли), выкупленные у акционеров (участники)	2500	0	2500
1.3	Эмиссионный доход	2300	581	2886
1.4	Резервный фонд кредитной организации	6242	581	6826
1.5	Финансовый результат деятельности, принимаемый в расчет собственных средств (капитала):	3615	18916	22531
1.5.1	прочих лет отчетного года	4576	5229	9805
1.6	Нематериальные активы	9750	-19	7831
1.7	Ссудоразрешенный кредит (займ, депозит, облигационный заем)	1000	-19	780
1.8	Источники (числительные) дополнительного капитала, для формирования которых инвестором использованы ненадлежащие активы	9750	0	7831
2	Нормативное значение достаточности собственных средств (капитала), (процентов)	10,0	X	10,0
3	Фактическое значение достаточности собственных средств (капитала), (процентов)	19,2	X	18,0
4	Фактически сформированные резервы на возможные потери (тыс. руб.), всего, в том числе:	35762	3759	39461
4.1	по ссудам, ссудной и проработанной к ней задолженности по иным активам, по которым существует риск несения потерь, и прочим потерям	35622	2392	38074
4.2	по условным обязательствам кредитного характера, отраженным на внебалансовых счетах и срочным сделкам	6	125	136
4.3	по операциям с рейтинговыми облигациями	34	72	106
4.4	по операциям с рейтинговыми облигациями			

КУМИ г. Иркутска сообщает

Продавец – Администрация города Иркутска в лице комитета по управлению муниципальным имуществом администрации города Иркутска в соответствии с распоряжением Комитета от 17.10.2012 № 504-02-4150/12 "О приватизации нежилого помещения, расположенного в Кировском районе г.Иркутска, ул. Фурье, д. 12" проводит открытый аукцион по продаже муниципального имущества. Аукцион по продаже муниципального имущества является открытым по составу участников и подаче предложения по цене приватизируемого имущества. Аукцион и подведение его итогов состоится 07 декабря 2012 года в 10-00 часов (время местное) по адресу: г. Иркутск, ул. Поленова, 1(конференц-зал). Заявки принимаются ежедневно с 23 октября 2012 года по 16 ноября 2012 года с 9-00 до 18-00 час. (обед 13-14 час. (время местное) по адресу: г. Иркутск, ул. Поленова, д.1, каб.201 (отдел приватизации и организации продаж). Справки по телефону: **8(3952) 52-00-88.**

Характеристика объекта продажи:

Нежилое помещение, назначение: нежилое, общей площадью 173,7 кв.м., этаж: подвал № 1, номера на поэтажном плане 1, далее «Объект приватизации». Адрес Объекта приватизации: г. ИРКУТСК, ул. ФУРЬЕ, д. 12. Объект приватизации выставлялся на аукцион **01.06.2012г., 10.08.2012г., 14.09.2012г.** **01.06.2012г.** – победителем аукциона было признано **ООО «ФОРТЭМ»**, предложившее наивысшую цену **26 050 000 рублей.** В установленный срок победитель аукциона не подписал договор купли-продажи Объекта приватизации. **10.08.2012г.** – аукцион был признан несостоявшимся по причине подачи 1 заявки. **14.09.2012г.** – аукцион был признан несостоявшимся по причине подачи 1 заявки. **Арендатор помещения: ООО «Территория тюнинга».** Срок действия договора аренды до **15.02.2015г.** **Начальная цена Объекта приватизации: 1 500 000** (один миллион пятьсот тысяч) рублей без учета НДС. **Задаток: 150 000** (шестьдесят тысяч) рублей. **Шаг аукциона: 50 000** (пятьдесят тысяч) рублей. **Порядок оплаты:** в течение **10** дней с момента подписания договора купли-продажи Объекта приватизации.

Для участия в торгах необходимо предоставить комплект следующих документов: ● Заявку установленного образца в 2-х экземплярах; ● Опись представленных документов в 2-х экземплярах; ● Платежный документ с отметкой банка об исполнении, подтверждающий оплату задатка участником аукциона – в размере 10% от начальной цены Имущества. Договор о задатке заключается в порядке, предусмотренном статьей 437 ГК РФ. Юридические лица дополнительно представляют следующие документы: ● Заверенные копии учредительных документов; ● Документ, содержащий сведения о доле Российской Федерации, субъекта Российской Федерации или муниципального образования в уставном капитале юридического лица (реестр владельцев акций либо выписка из него или заверенное печатью юридического лица и подписанное его руководителем письмо); ● Документ, который подтверждает полномочия руководителя юридического лица на осуществление действий от имени юридического лица (копия решения о назначении этого лица или о его избрании) и в соответствии с которым руководитель юридического лица обладает правом действовать от имени юридического лица без доверенности; Физические лица предъявляют документ, удостоверяющий личность, или представляют копии всех его листов.

В случае, если от имени претендента действует его представитель по доверенности, к заявке должна быть приложена доверенность на осуществление действий от имени претендента, оформленная в установленном порядке, или нотариально заверенная копия такой доверенности. В случае, если доверенность на осуществление действий от имени претендента подписана лицом, уполномоченным руководителем юридического лица, заявка должна содержать также документ, подтверждающий полномочия этого лица. Все листы документов, представляемых одновременно с заявкой, либо отдельные тома данных документов должны быть прошиты, пронумерованы, скреплены печатью претендента (для юридического лица) и подписаны претендентом или его представителем. Для участия в аукционе Претендент вносит задаток в соответствии с договором о задатке.

Денежные средства (задаток) могут быть внесены претендентом с **23 октября 2012 года по 16 ноября 2012 года.**

Денежные средства (задаток) перечисляются на следующие реквизиты: расчетный счет 40302810400005000001 Института по бюджетной политике и финансам администрации г. Иркутска ИНН/КПП 3808131271/380832005 ГРКЦ ГУ Банка России по Иркутской области г. Иркутск БИК 042520001.

В назначении платежа указать: **Задаток за участие в аукционе по продаже** Данное сообщение является публичной офертой для заключения договора о задатке в соответствии со ст.437 Гражданского кодекса Российской Федерации, а подача претендентом заявки и перечисление задатка являются акцептом такой оферты, после чего договор о задатке считается заключенным в письменной форме. Документом, подтверждающим поступление задатка на счет Продавца, является выписка со счета Продавца. Претендент не допускается к участию в аукционе в случае, если не подтверждено поступление задатка на счет Продавца не позднее **21 ноября 2012 года.**

Дата определения участников аукциона – **22 ноября 2012 года.** Претендентам на участие в аукционе необходимо **23 ноября 2012 до 13-00 часов** (время местное) прибыть по адресу: г.Иркутск, ул. Поленова, д.1, каб.201, для получения уведомления о признании участниками аукциона, либо о не допуске к участию в аукционе. После 13-00 часов (время местное) соответствующие уведомления направляются претендентам по почте заказными письмами. Со дня приема заявок лицо, желающее приобрести муниципальное имущество, имеет право предварительного ознакомления с информацией о поднадлежащей приватизации имущества в отделе приватизации и организации продаж Комитета по адресу: г.Иркутск, ул. Поленова, д.1, каб.201.

Аукцион проводится при наличии не менее 2-х участников. Критерий выявления победителя: наивысшая цена. Предложения по цене имущества являются участниками открыто в ходе проведения торгов.

Победитель аукциона обязуется заключить договор купли-продажи не ранее 10 рабочих дней и не позднее 15 рабочих дней со дня подведения итогов аукциона и оплатить по договору купли-продажи в 10-дневный срок со дня подписания договора. Оплата приобретаемого на аукционе имущества производится путем перечисления денежных средств на следующие реквизиты: Получатель: УФК по Иркутской области (КУМИ г.Иркутска) ИНН 3808131271 КПП 384945003 ОКАТО 25401000000 ГРКЦ ГУ Банка России по Иркутской области БИК 042520001, р/с 40101810900000010001 КБК 90911402043041000410. Внесенный Победителем задаток засчитывается в счет оплаты приобретаемого имущества.

При уклонении или отказе Победителя аукциона от заключения в установленный срок договора купли-продажи имущества аукцион он утрачивает право на заключение указанного договора и задаток ему не возвращается. Результаты аукциона аннулируются Продавцом. Задаток Победителя аукциона подлежит перечислению в установленном порядке в бюджет города Иркутска в течении 5-ти рабочих дней с даты, установленной для заключения договора купли-продажи имущества. Ответственность Покупателя в случае его отказа или уклонения от оплаты имущества в установленные сроки предусматривается в соответствии с законодательством Российской Федерации в договоре купли-продажи. Покупателями муниципального имущества могут быть любые физические и юридические лица, за исключением государственных и муниципальных унитарных предприятий, государственных и муниципальных учреждений, а также юридических лиц, в уставном капитале которых доля Российской Федерации, субъектов Российской Федерации и муниципальных образований превышает 25 процентов. Всем участникам аукциона, не ставшим победителями, сумма задатка возвращается в 5-дневный срок со дня подведения итогов аукциона.

Справки по телефонам: 52-00-98. Сайт: kumi.irkr.ru

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 организации Акционерный коммерческий банк «Радян» (открытое акционерное общество)

АКБ «Радян» (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
1	2	3	4
I. АКТИВЫ			
1.	Денежные средства	160537	112527
2.1.	Средства кредитных организаций в Центральном банке Российской Федерации	308405	293156
2.2.	Обязательные резервы	13018	12134
3.	Средства в кредитных организациях	41898	29549
4.	Финансовые активы, оцениваемые по справедливой стоимости через прибыль или убыток	0	0
5.	Чистая судная задолженность	742886	699648
6.	Чистые вложения в ценные бумаги и другие финансовые активы, имеющиеся в наличии для продажи	0	0
6.1.	Инвестиции в дочерние и зависимые организации	0	0
7.	Чистые вложения в ценные бумаги, удерживаемые до погашения	87925	86409
8.	Основные средства, нематериальные активы и материальные запасы	10829	8166
9.	Прочие активы	1352480	1230455
10.	Всего активов		
II. ПАССИВЫ			
11.	Кредиты, депозиты и прочие средства Центрального банка Российской Федерации	0	0
12.	Средства кредитных организаций	0	0
13.	Средства клиентов, не являющихся кредитными организациями	1073044	1012353
13.1.	Вклады физических лиц	46387	46387
14.	Финансовые обязательства, оцениваемые по справедливой стоимости через прибыль или убыток	0	0
15.	Выпущенные долговые обязательства	0	0
16.	Прочие обязательства	48483	12821
17.	Резерв на возможные потери по условным обязательствам кредитного характера, прочим возможным потерям и операциям с резидентами 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)	1853	0
21.	Эмиссионный доход	0	0
22.	Резервный фонд	14000	14000
23.	Переоценка по справедливой стоимости ценных бумаг, имеющихся в наличии для продажи	0	0
24.	Переоценка основных средств	70931	70931
25.	Недереализованная прибыль (непокрытые убытки) прошлых лет	22246	22246
26.	Неиспользованная прибыль (убыток) за отчетный период	22271	12772
27.	Всего источников собственных средств	214401	193688
IV. НЕБАЛАНСОВЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
28.	Безотзывные обязательства кредитной организации	54035	54035
29.	Выданные кредитной организацией гарантии и поручительства	400	27000
30.	Условные обязательства несостоятельного характера	0	0

Председатель Правления **В.М. Давыдова**
Главный бухгалтер **Н.В. Денисова**

ОТЧЕТ О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ

(публикуемая форма)
за 9 месяцев 2012 года

Кредитной организации Акционерный коммерческий банк «Радян» (открытое акционерное общество)

АКБ «Радян» (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
1	2	3	4
1.	Процентные доходы, всего, в том числе:	61523	48301
1.1.	От размещения средств в кредитных организациях	5901	5901
1.2.	От суда, предоставляемых клиентам, не являющихся кредитными организациями	52323	38769
1.3.	От оказания услуг по финансовой аренде (лизингу)	0	0
1.4.	От вложений в ценные бумаги	0	0
2.	Процентные расходы, всего, в том числе:	21850	22570
2.1.	По привлеченным средствам кредитных организаций	0	0
2.2.	По привлеченным средствам клиентов, не являющихся кредитными организациями	21850	22570
3.	По выпущенным долгам обязательствам	0	0
4.	Чистые процентные доходы (отрицательная процентная маржа)	39693	25725
5.	Изменение резерва на возможные потери по судам, судовой и привнесенной к ней задолженности, средствам, размещенным на корреспондентских счетах, а также начисленным процентным доходам, всего, в том числе:	2561	-10182
4.1.	Изменение резерва на возможные потери по начисленным процентным доходам	25	91
6.	Чистые процентные доходы (отрицательная процентная маржа) после создания резерва на возможные потери	42254	15543
7.	Чистые доходы от операций с финансовыми активами, оцениваемыми по справедливой стоимости через прибыль или убыток	0	0
8.	Чистые доходы от операций с ценными бумагами, имеющимися в наличии для продажи	0	0
9.	Чистые доходы от операций с ценными бумагами, удерживаемыми до погашения	0	0
10.	Чистые доходы от операций с иностранной валютой	6737	5936
11.	Чистые доходы от переоценки иностранной валюты	-819	-478
12.	Доходы от участия в капитале других юридических лиц	0	0
13.	Комиссионные доходы	118570	116934
14.	Комиссионные расходы	5453	566
15.	Изменение резерва на возможные потери по ценным бумагам, имеющимся в наличии для продажи	0	0
16.	Изменение резерва на возможные потери по ценным бумагам, удерживаемым до погашения	-3992	-7036
17.	Прочие операционные доходы	0	0
18.	Чистые доходы (расходы)	157836	125685
19.	Операционные расходы	103902	103902
20.	Прибыль (убыток) до налогообложения	34446	19737
21.	Начисленные (уплаченные) налоги	12175	7011
22.	Прибыль (убыток) после налогообложения	22271	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 резервов фонда	0	0
24.	Неиспользованная прибыль (убыток) за отчетный период	22271	12772

Председатель Правления **В.М. Давыдова**
Главный бухгалтер **Н.В. Денисова**

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

(публикуемая форма)

по состоянию на 1 октября 2012 года

Кредитной организации Акционерный коммерческий банк «Радян» (открытое акционерное общество)

АКБ «Радян» (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 (+)/снижение (-) за отчетный период	Данные на отчетную дату
1	2	3	4	5
1.	Собственные средства (капитал), (тыс. руб.), всего, в том числе:	198894	10078	208972
1.1.	Уставный капитал кредитной организации, в том числе:	70000	0	70000
1.1.1.	Номинальная стоимость зарегистрированных обыкновенных акций (долей)	70000	0	70000
1.1.2.	Номинальная стоимость зарегистрированных привилегированных акций	0	0	0
1.2.	Собственные акции (доли), выкупленные у акционеров (участников)	0	0	0
1.3.	Эмиссионный доход	1853	0	1853
1.4.	Резервный фонд кредитной организации	14000	0	14000
1.5.	Финансовый результат деятельности, принимаемый в расчет собственных средств (капитала):	42121	10077	52198
1.5.1.	прошлых лет	24132	11214	35346
1.5.2.	отчетного года	17989	X	16852
1.6.	Нематериальные активы	11	0	10
1.7.	Субординированный кредит (займ, депозит, облигационный займ)	0	0	0
1.8.	Источники (часть источников) дополнительного капитала, для формирования которых инвесторами использованы ненадлежащие активы	0	0	0
2.	Нормативное значение достаточности собственных средств (капитала), (процентное)	10,0	X	10,0
3.	Фактическое значение достаточности собственных средств (капитала), (процентное)	27,2	X	20,1
4.	Фактически сформированные резервы на возможные потери (тыс. руб.), всего, в том числе:	41514	1431	42945
4.1.	по судам, судовой и привнесенной к ней задолженности	28673	-2561	26118
4.2.	по иным активам, по которым существует риск понесения потерь, и прочим потерям	0	0	275
4.3.	по условным обязательствам кредитного характера, отраженным на внебалансовых счетах и срочным сделкам	12741	3811	16552
4.4.	по операциям с резидентами офшорных зон	0	0	0

Раздел «Справочно»:
1. Формирование (доначисление) резерва на возможные потери по судам, судовой и привнесенной к ней задолженности в отчетном периоде (тыс. руб.), всего 38994, в том числе вследствие:
1.1. выдачи ссуд 23242;
1.2. изменения качества ссуд 15616;
1.3. изменения официального курса иностранной валюты по отношению к рублю, установленного Банком России 0;
1.4. иных причин 126.
2. Восстановление (уменьшение) резерва на возможные потери по судам, судовой и привнесенной к ней задолженности в отчетном периоде (тыс. руб.), всего 41545, в том числе вследствие:
2.1. списания безнадежных ссуд 0;
2.2. погашения ссуд 18709;
2.3. изменения качества ссуд 20114;
2.4. изменения официального курса иностранной валюты по отношению к рублю, установленного Банком России 0;
2.5. иных причин 2722.

Председатель Правления **В.М. Давыдова**
Главный бухгалтер **Н.В. Денисова**

Код территории по ОКАТО 25
Код кредитной организации (филиала) по ОКПО 09125424
основной государственный регистрационный номер: 10238000000124
регистрационный номер (/порядковый номер): 1067
БИК: 042520706

БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС

(публикуемая форма)
на 1 октября 2012 года

Кредитной организации «БайкалИнвестБанк» (открытое акционерное общество)

ОАО «БайкалИнвестБанк»

Почтовый адрес: 664007, г.Иркутск, ул. Октябрьской Революции, 5
Код формы по ОКУД 0409806
Квартальная (Годовая)
тыс. руб.

Номер строки	Наименование статьи	Данные за отчетный период	Данные за соответствующий период прошлого года
1	2	3	4
I. АКТИВЫ			
1.	Денежные средства	88391	86589
2.1.	Средства кредитных организаций в Центральном банке Российской Федерации	8405	8405
2.2.	Обязательные резервы	1342132	975745
3.	Средства в кредитных организациях	0	0
4.	Финансовые активы, оцениваемые по справедливой стоимости через прибыль или убыток	0	0
5.	Чистая судная задолженность	2932010	2643741
6.	Чистые вложения в ценные бумаги и другие финансовые активы, имеющиеся в наличии для продажи	1	0
6.1.	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	25276	27475
9.	Прочие активы	48955	20076
10.	Всего активов	4501470	3806258
II. ПАССИВЫ			
11.	Кредиты, депозиты и прочие средства Центрального банка Российской Федерации	0	0
12.	Средства кредитных организаций	240002	173000
13.	Средства клиентов, не являющихся кредитными организациями	3359938	2734458
13.1.	Вклады физических лиц	183054	1481082
14.	Финансовые обязательства, оцениваемые по справедливой стоимости через прибыль или убыток	0	0
15.	Выпущенные долговые обязательства	45487	64000
16.	Прочие обязательства	225447	214636
17.	Резерв на возможные потери по условным обязательствам кредитного характера, прочим возможным потерям и операциям с резидентами офшорных зон	11088	1932
18.	Всего обязательств	3861862	3259018
III. ИСТОЧНИКИ СОБСТВЕННЫХ СРЕДСТВ			
19.	Средства акционеров (участников)	113020	113020
20.	Собственные акции (доли), выкупленные у акционеров (участников)	0	0
21.	Эмиссионный доход	0	0
22.	Резервный фонд	5651	5651
23.	Переоценка по справедливой стоимости ценных бумаг, имеющихся в наличии для продажи	0	0
24.	Переоценка основных средств	14554	14557
25.	Недереализованная прибыль (непокрытые убытки) прошлых лет	450033	367820
26.	Неиспользованная прибыль (убыток) за отчетный период	36380	46192
27.	Всего источников собственных средств	639608	547240
IV. НЕБАЛАНСОВЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
28.	Безотзывные обязательства кредитной организации	371360	221482
29.	Выданные кредитной организацией гарантии и поручительства	147856	115674
30.	Условные обязательства несостоятельного характера	12671	0

Председатель Правления **Б.А. Туник**
Главный бухгалтер **О.К. Ситникова**

ОТЧЕТ О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ

(публикуемая форма)
за 9 месяцев 2012 года

Кредитной организации «БайкалИнвестБанк» (открытое акционерное общество)

ОАО «БайкалИнвестБанк»

**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

ГЛАЗКОВСКАЯ РОЩА
ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС

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

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



**ОАО «РОСТЕЛЕКОМ»
СООБЩАЕТ**

о намерении реализовать
нежилое 4-этажное кирпичное здание
с 2-этажным пристроем 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.



С 10 ноября – вторая очередь продаж!
**Большой выбор
1-комнатных квартир!**

Доступная цена!
ипотека

Надежный застройщик!

Специально для наших покупателей – работаем в субботу!

**ЗАО СК «ГорСтрой»
ЖК «ПАТРИОТ»
ул. Баумана, 237**

Отдел продаж:
ул. Карла Либкнехта, 239В, 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

ГОРСТРОЙ
СТРОИТЕЛЬНАЯ КОМПАНИЯ
ИРКУТСКГОРСТРОЙ

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