

апрель,
2013

№ 4 (19)

дело

информационно-рекламное издание 6+

свое дело

Почему первая в Иркутске сыроварня не «отбила» затраты, как было запланировано – через 4 месяца после запуска и по какой причине в Сибири требуется минимум полгода для выхода на операционную прибыль, объясняет Сергей Перевозников



06

бизнес-образование



10

Распространено мнение, что дополнительное образование стало модным, и многие получают его только «для галочки». Мы узнали мнение реальных выпускников о том, не зря ли они потратили деньги и время на обучение

кредиты

Стоит ли « заводить » кредитную карту? Или лучше обратиться в банк за специальным кредитом, когда предмет покупки уже выбран? О том, какие плюсы и минусы есть у данных банковских продуктов, рассуждают иркутские банкиры



12

недвижимость



22

Жить в частном доме или городской квартире? У каждого варианта есть свои сторонники и противники. Мы обратились к нескольким из них с просьбой аргументировано объяснить свой выбор

Правила энергосбыта



Олег Причко,
заместитель генерального директора по продажам
энергоресурсов ОАО «Иркутскэнерго»

Сколько сегодня зарабатывает сбыт энергоресурсов?
Кто на рынке хуже всех платит?

Зачем крупнейшая энергокомпания создает собственную управляющую компанию?

→ 1-3



**Каждый Может
Стать Большим**

**Кредиты Малому
и Среднему Бизнесу!**

Информационный центр: 8 (3952) 211-953

ОАО «Дальневосточный банк». Генеральная лицензия ЦБ РФ № 843 от 18.12.2012. На правах рекламы



www.dvbank.ru

Правила

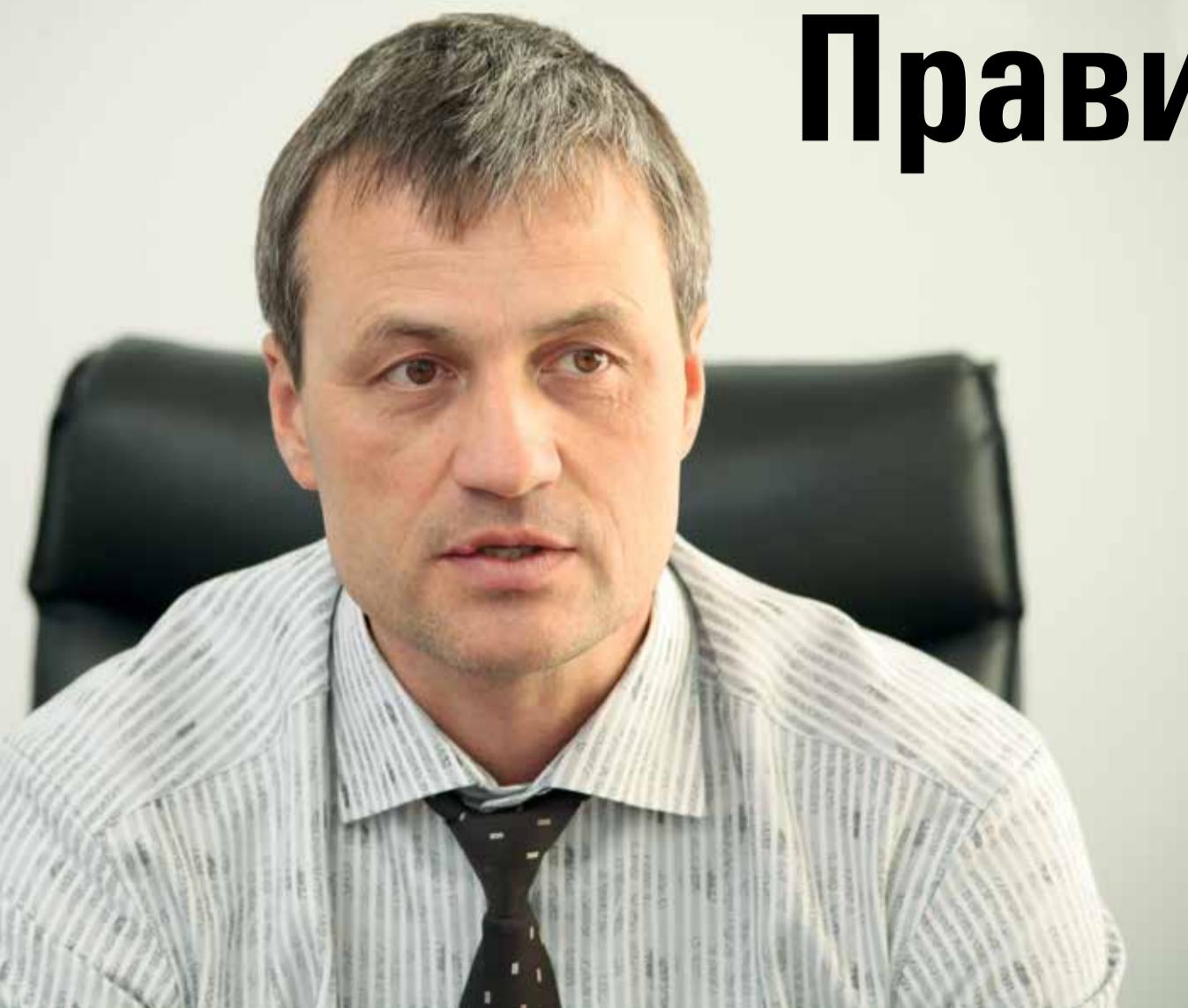


Фото А.Фёдорова

О том, сколько сегодня зарабатывает сбыт энергоресурсов, кто на рынке хуже всех платит и зачем крупнейшая энергокомпания создает собственную управляющую компанию, рассказывает заместитель генерального директора по продажам энергоресурсов ОАО «Иркутскэнерго» Олег Причко.

– Правительство в прошлом году изменило «правила игры» на розничном рынке электроэнергии. Некоторые энергосбытовые компании «ушли» с рынка по причине резкого снижения прибыльности бизнеса. Как ваша компания приспособились к новым правилам? Насколько снизились доходы компании?

– В основном, изменения «правил игры» заключаются в установлении требования перейти от применения единой сбытовой надбавки ко всем потребителям к дифференцированной сбытовой надбавке, разной по группам потребителей. С точки зрения процесса такое решение абсолютно логично: относительно 1 кВтч потребленной электроэнергии затраты на обслуживание расчетов с крупным потребителем во много раз ниже, чем в отношении небольшого потребителя.

То есть ранее было перекрестное субсидирование крупным промышленным потребителем в пользу более мелких. Таким образом Правительство РФ привело цены на обслуживание потребителей к реальным затратам по каждой их категории. Теперь про последствия для нас и для ушедших с рынка сбытовых организаций: мы и раньше работали с минимальной рентабельностью. Так, например, год назад рентабельность Иркутской энергосбытовой компании составляла 3,5%. В этом году мы не ожидаем резких изменений.

– Владимир Путин, защищая малый и средний бизнес, подписал постановление N 877, ограничившее возможности «энергосбытов» повышать цены для мелкого и среднего бизнеса. Как обстоят дела на практике? Сколько платят бизнес?

– У сбытовых компаний в России никогда не

было возможности самовольно повышать цену для малого и среднего бизнеса. Сбытовые организации бывают двух видов. Первые имеют право заключать договоры на самостоятельно определяемых условиях. Для них и сейчас разрешены любые условия, на которых они договариваются с обслуживающими ими потребителями. Есть сбытовые организации, которые не имеют права самостоятельно определять условия договора. Это гарантирующие поставщики. Для них размер сбытовой надбавки устанавливает государство, скрупулезно проверяя их хозяйственную деятельность.

Кроме того, расчет конечной цены для потребителей гарантирующие поставщики обязаны выполнять в точном соответствии с методикой, установленной Федеральной службой по тарифам. Мелкий и средний бизнес, население и бюд-

жетники обслуживаются гарантирующими поставщиками. Таким образом, гарантирующий поставщик, находясь, по определению под контролем государства не имеет права и возможности самовольно повысить цену.

К вопросу о величине платы. Законодательно установлена градация потребителей на шесть основных групп с четко прописанными критериями, тариф для которых определяется рядом факторов – потребляемыми объемами, заявленной мощностью, техническими условиями приема ресурсов...

Говоря о ценах и тарифах, нельзя сравнивать «теплое» с «белым» – тариф для крупного промышленного предприятия отличается от тарифа для киоска с фруктами. При этом мы понимаем важность изменений для всех без исключения потребителей и готовы ответить на любой вопрос.

– Это привело к росту неплатежей? Насколько остра эта проблема в Иркутской области?

– Со стороны промышленных потребителей

платежная дисциплина сохранилась на уровне прошлого года. Произошло дифференцированное изменение сбытовой надбавки, с учетом состоявшегося снижения перекрестного субсидирования для крупных предприятий она немного снизилась, для «мелкомоторных» – увеличилась в среднем на 0,8%. Принципиально рост сбытовой надбавки на платежную дисциплину не повлиял.

– «Черные списки» должников, которые вывешиваются на сайте, до-мах, помогают? Какой метод борьбы с должниками самый действенный?

– Есть судебные требования, есть старые добрые методы этического воздействия. «Черные списки», которые вывешиваются управляющими компаниями, мы считаем эффективными для недобросовестных собственников квартир, потому что мнение соседей о неплатящем психологически на него воздействует. Неплатящий создает для них риски от ограничения поставки ресурса до более поздних сроков ремонта инженерных коммуникаций и все-года дома, по которому есть

неплатежи, по остаточному принципу.

– Насколько справедливо мнение, что про-

“

Сами по себе приборы учета ничего не экономят, они позволяют контролировать расход, дают взаимопонимание потребителю и поставщику услуг. Мы же не покупаем помидоры на рынке без весов.

И потребитель, и поставщик экономят время, сверяя объем потребленных ресурсов по прибору.

А второе – потребитель, имея учет, сразу видит результаты своих усилий по экономии

электричества или тепла. И у такого потребителя сразу появляется возможность не только оценить результаты экономии, но и ощутить их в кармане в виде экономии.

Энергосбыта

блема вовсе не в должностных среди населения или предприятий, а в недобросовестности некоторых участников рынка?

– Самым действенным методом борьбы с должностными для поставщика может быть только ограничение неоплачиваемого потребления, а, по сути, препятствование хищению ресурсов недобросовестными субъектами. Если ты берешь чужое и уклюняешься от оплаты – это именно хищение.

Между поставщиками ресурсов и собственниками квартир есть посредник – Управляющая компания ЖКХ – в карманах недобросовестных УК ЖКХ остаются уплаченные жильцами деньги. Как пример недобросовестных, по которым уже есть судебные решения – «Приморский», «Сибирская». При этом жильцы домов таких УК ЖКХ исправно платят за свое потребление.

– По этой причине компания создала свою УК?

“
Говоря о ценах и тарифах, нельзя сравнивать «теплое» с «белым» – тариф для крупного промышленного предприятия отличается от тарифа для киоска с фруктами.

Или дело в том, что ниша прибыльна?

– Управление жилим фондом – не самый интересный бизнес для Иркутскэнерго.

И речь идет не только об Иркутскэнерго, у большинства поставщиков энергоресурсов, а к таким относятся и предприятия «Водоканалов», есть иная заинтересованность – добиться исклю- чения недобросовестных посредников. Деньги за нашу продукцию «застревают», нередко используются не по назначению, и, чтобы этого не происходило, мы вынужденно локально идем в управление жи- лым фондом.

Ведь чтобы выработать тепло нам необходимо заплатить за уголь, оплатить его транспортировку, выгрузку, зарплату, налоги. Сейчас руководство страны озабочилось неплатежами в сфере ЖКХ. Если будет наведен порядок, эта сфера деятельности станет для энергетиков и Водоканалов менее актуальна.

– Какие результаты принесла кампания по установке приборов учета тепла и электроэнергии – потребитель стал экономнее? И насколько в прин-

ципе компании интересно устанавливать счетчики?

– Сами по себе приборы учета ничего не экономят, они позволяют контролировать расход, дают взаимопонимание потребителя и поставщику услуг. Мы же не покупаем помидоры на рынке без весов. И потребитель, и поставщик экономят время, сверяя объем потребленных ресурсов по прибору.

А второе – потребитель, имея учет, сразу видит результаты своих усилий по экономии электроэнергии или тепла. И у такого потребителя сразу появляется возможность не только оценить результаты экономии, но и ощутить их в кармане в виде экономии. Поэтому наличие приборов учета важно не только для энергетиков, но и для потребителей.

– Хорошо или плохо, что конкурентов нет (и в генерации, и в сбыте)?

– Тезис об отсутствии конкуренции в генерации

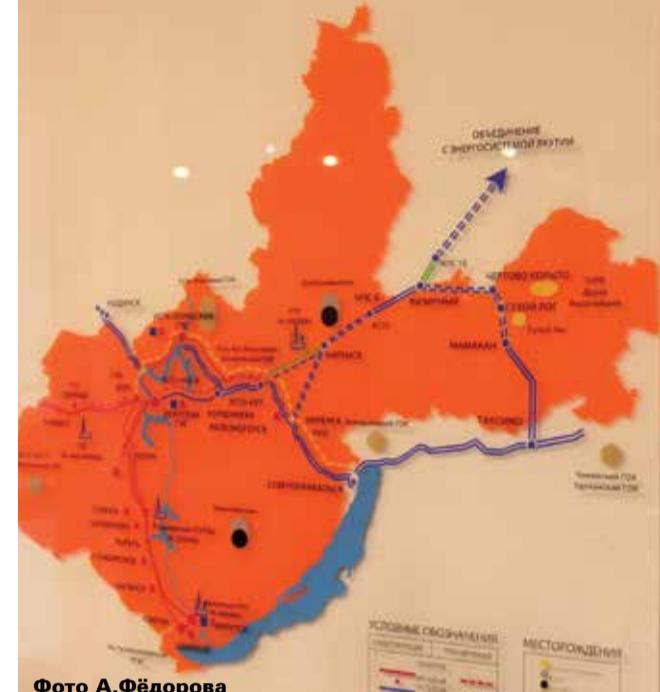


Фото А.Фёдорова

и сбыте с завершением реформы электроэнергетики в стране – уже в прошлом. Все генерирующие компании обязаны продавать всю свою выработку на единой федеральной бирже. Соответственно, все потребители получают электроэнергию не от конкретного поставщика, а обезличенно. В этой связи в стране уже давно достигнута полная конкуренция в генерации.

Также потребители, соответствующие заданным государством кри-

териям, вправе покупать электроэнергию как самостоятельно на оптовом рынке, так и у независимых сбытовых компаний. Например, АНХК покупает электроэнергию у сбытовой компании «РН-Энерго», а Братский завод ферросплавов напрямую на оптовом рынке. Сегодня на территории Иркутской области кроме нашего «сбыта» работает десяток сбытовых организаций.

Мария Фаизова,
Газета Дело

вопрос – ответ

Банк выручит с выручкой

Мы продолжаем отвечать на письма наших читателей. Сегодня – вопрос от частного предпринимателя. «У меня пять салонов-парикмахерских в разных концах города, поэтому каждый день трачу массу времени в пробках на то, чтобы собрать деньги и отвезти в банк. Конечно, можно к инкассаторам обратиться, но это – дополнительные затраты. Есть ли еще какие-то варианты?»

Владимир Усов, предприниматель (Иркутск).

За комментариями мы обратились к эксперту – начальнику управления блока «Массовый бизнес» г.Иркутск Альфа-Банк Виталию Моторину:

– Переживания предпринимателя вполне понятны, ведь для любого владельца бизнеса самое важное – экономия времени. Поэтому могу посоветовать оформить карту прямого доступа к счету «Альфа-Cash».

В любое время суток с ее помощью можно снять, или внести наличные рубли на счет своей компании во всех банкоматах Альфа-Банка, оснащенных функцией приема наличных – cash-in. Деньги зачисляются на счет мгновенно. При этом банкомат выдаст мини-выписку, подтверждающую совершенные по карте операции.

Удобна карта «Альфа-Cash» еще и тем, что не

надо ждать, когда откроется офис банка, не надо оформлять документы на кассовые операции. При этом с помощью карты деньги на счет можно внести в одном городе, а снять – в другом. Это особенно актуально для компаний, имеющих разветвленную сеть торговых или сервисных точек. Собственник бизнеса может оформить неограниченное количество карт к одному расчетному счету – например, для всех управляющих своих салонов. Более того, карту можно оформить в одном офисе банка (и не обязательно в том, где открыт расчетный счет компании), а получить – совершенно в другом.

Кроме того, в любом банкомате Альфа-Банка можно получить минивыписку о 10 последних операциях по карте. Если точек несколько, можно заказать любое количество карт, что очень удобно.

Удобно и тем, что вы не рискуете потерять чековую книжку, или неправильно оформить чек. Если оставляете карту кому-то из своих сотрудников, можно установить запрет на

снятие наличных – карта «Альфа-Cash» будет использоваться только для инкассации выручки. При этом есть и компромиссный вариант. Например, установить лимит расходных операций для каждой карты «Альфа-Cash».

Не менее важно и то, что с помощью карты можно снимать наличные с расчетного счета неограниченное количество раз в день в пределах 500 тысяч рублей.

кстати

Удобство и возможности карты «Альфа-Cash» уже оценили более 18 тысяч предпринимателей по всей стране. Вот что говорят предприниматели нашего города.

Терещенко Ирина, ген.директор Универсам "МартМаркет"

Наша компания сотрудничает с Альфа-Банком около года. Это единственный банк, который предложил нам такой уникальный продукт, как карта с помощью которой я вношу выручку на расчетный счет круглосуточно.



Чтобы получить карту «Альфа-Cash», надо открыть расчетный счет в Альфа-Банке, обратившись в любой офис Альфа-Банка, обслуживающий предпринимателей, или позвонив в телефонный центр Альфа-Консультант по телефону 8 (800) 100-77-33 (для регионов России). Там же можно уточнить адреса банкоматов, принимающих карту «Альфа-Cash», или воспользоваться информацией на сайте Альфа-Банка <http://alfabank.ru/irkutsk/sme/alfacash/>

Рыжкова Светлана, соучредитель Тонус Студия "Золотая середина"

Когда я начинала свой бизнес, то выбирала тот банк, где можно быстро и удобно получить наличные.

В большинстве банков это делается через предварительную заявку, в кассе до пяти часов вечера. Была приятно удивлена, когда узнала о карте «Альфа-Cash». Главное, что я могу снимать деньги в удобное для меня время, хоть ночью, без заявок и походов в банк.

Байкальский банк Сбербанка России профинансирует строительство крупного торгового центра в Иркутске

Байкальский банк Сбербанка России профинансирует строительство крупного торгово-развлекательного центра в Иркутске. Кредитные средства на реализацию проекта по возведению ТРЦ «Юбилейный» предоставлен Сбербанком группе компаний «Центр Отдыха Ерши» сроком на 10 лет.

Торгово-развлекательный центр возводится в микрорайоне «Юбилейный». По проекту в современном торговом комплексе площадью более 26 тысяч квадратных метров разместятся бутики, магазины одежды и товаров для дома, ресторан, кафе, а также кинотеатр, детские площадки и игровые зоны. Рядом с торговым центром

будет разбит паркинг на 450 машиномест.

Сдача строительного объекта запланирована в третьем квартале 2014 года.

Байкальский банк ОАО «Сбербанк России» обслуживает клиентов в Иркутской области, Забайкальском крае и Республике Бурятия. Это около 10% территории России и более 4,5 миллионов жителей. Байкальский банк - это 3 отделения, 512 офисов на всей территории Восточной Сибири: от границы с Монголией и Китаем до Якутии, от Красноярского края до Дальнего Востока. Банк лидирует в регионе по объему эмиссии и по широте торгового сервисной сети банков-

ских карт, по величине кредитного портфеля как для бизнеса, так и для физических лиц, по количеству предлагаемых услуг. Банк осуществляет корреспондентские отношения с банками Монголии и Китая, выступает поручителем во внешнеторговых сделках. Байкальский банк Сбербанка России сотрудничает с крупнейшими предприятиями Восточной Сибири, предоставляет банковские услуги всем отраслям и направлениям производства и торговли, учреждениям здравоохранения и образования, государственным структурам, малому бизнесу.

Генеральная лицензия Банка России на осуществление банковских операций 1481. Официальный сайт Банка - www.sberbank.ru



ВТБ провел семинар для клиентов по валютному контролю

ВТБ 12 апреля провел обучающий семинар для клиентов банка на тему «Актуальные вопросы практики применения нормативных актов валютного законодательства РФ». Мероприятие в формате видеоконференции организовало Управление валютного контроля Департамента операционной поддержки бизнеса из головной организации банка. На связи с Москвой вышло 76 регионов России, в которых есть точки присутствия ВТБ. Среди участников семинара были представители таких организаций - клиентов банка в Иркутске, как ООО «Иркутская нефтяная компания», ГК «СЭЛ», ОАО «Саянхимпласт», ЗАО «Энерпред», ООО «Альбion групп», ООО «Туристическая компания «Истлэнд» и др.

Нормативно-правовая база валютного регулирования в РФ претерпела ряд изменений в

2012 году с принятием Инструкции Банка России «О порядке предоставления резидентами и нерезидентами уполномоченным банкам документов и информации, связанных с проведением валютных операций, порядке оформления паспортов сделок, а также порядке учета уполномоченными банками валютных операций и контроля за их проведением». Накануне вступления в силу данной Инструкции, в сентябре 2012 года ВТБ организовал ряд семинаров по изменениям порядка валютного контроля.

«Нынешний семинар для клиентов ВТБ в Иркутске – уже третий по счету и посвящен актуальным вопросам соблюдения новых требований на практике с учетом накопленного за полгода опыта работы, - подчеркнула Александра Макарова, руководитель дирекции ВТБ по Иркутской области.



– Новации в валютном законодательстве РФ происходят регулярно, и ряд изменений вступил в силу уже в 2013 году».

Традиционно особое внимание организаторы семинара уделили вопросам нарушений валютного законодательства РФ, в тч. ответственности клиентов за нарушения и рекомендациям по их предупреждению.

Региональный операционный офис ВТБ в г. Иркутске - лидер на рынке банковских услуг региона по объемам внешнеторговых операций. В качестве агента валютного контроля ВТБ обслуживает внешнеэкономическую деятельность предприятий лесопромышленного комплекса, нефтяной, химической, пищевой промышленности, а также торговли и туристического бизнеса Приангарья. Объем операций ВЭДа клиентов по итогам 2012 года составил 6,8 млрд рублей, что на 62% больше показателя за 2011 год.

«Ростелеком» предлагает новый федеральный пакет услуг - «Все включено»



«Ростелеком» с 10 апреля 2013 года запускает новый федеральный [1] пакет услуг «Все ВКЛЮЧЕНО», подключившись к которому пользователь получит самые востребованные продукты - «Домашний Интернет», «Интерактивное ТВ» и «Антивирус Касперского».

«Ростелеком» продолжает расширять пакет услуг для своих интернет-пользователей, которых уже более 9,2 миллионов. В составе пакета «Все ВКЛЮЧЕНО»: безлимитный высокоскоростной Интернет до 100 Мбит/с; подписка на лицензионный «Антивирус Касперского» с возможностью подключения сразу на два компьютера; «Интерактивное ТВ» [2] (более 180 ТВ-каналов в цифровом качестве, в том числе 23 HD-канала до 2-х месяцев бесплатно в рамках пакета «Попробуй HD»), возможность смотреть без дополнительных тарифов.

«Ростелеком» позволяет

только оплаты ТВ-онлайн на Zabava.ru).

В рамках акции «Ростелеком» предлагает три промо-тарифа, стоимость которых начинается от 395 рублей. Акция продлится до 10 июля 2013 года. Пользователь, подключившийся по промо-тарифу, имеет возможность купить опции услуги «Домашний Интернет», а также тематические и дополнительные пакеты каналов «Интерактивного ТВ» по действующим тарифам.

По окончании действия Акции «Все ВКЛЮЧЕНО» услуги, включенные в пакет, будут тарифицироваться по базовым тарифам «Ростелекома».

Оставить заявку на подключение можно на сайте rt.ru, по телефону 8-800-100-0-800 или в офисах продаж и обслуживания «Ростелекома». Подключение пакета услуг «Всё включено», а также опций, тематических и дополнительных ТВ-пакетов возможно при наличии технической возможности.

Интерактивное телевидение - это не только качественный цифровой видеосигнал, большой выбор телеканалов, но и широкий набор дополнительных интерактивных сервисов. Используемая ОАО «Ростелеком» платформа дает абонентам возможность смотреть информацию о погоде, курсах валют и новостях данной услуги в режиме реального времени. Интерфейс позволяет также посмотреть

полное описание, наименование каналов и программу передач для канала. Каналы для удобства абонентов сгруппированы и разбиты по тематикам. Каналы похожей тематики находятся в отдельной группе кнопок. В продукте предусмотрена интеграция с социальными сетями, которая позволяет одним нажатием кнопки оценить понравившийся фильм или телепрограмму, а также поделиться с друзьями своими впечатлениями о просмотре. Количество домохозяйств, подключенных к «Интерактивному ТВ» от «Ростелекома» достигло 1,5 миллионов. Абонентская база услуги в регионах СФО превышает 250 тысяч человек.

Количество абонентов услуг ШПД «Ростелекома» превысило 9,2 млн. «Ростелеком» продолжает занимать лидирующее положение на российском рынке услуг ШПД: доля компании составляет 40% [3], отрыв от ближайшего конкурента - почти в 4 раза.

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

«Ростелеком-Сибирь» создан в апреле 2011 года на базе ОАО «Сибиртелеком» после присоединения этой компании к ОАО «Ростелеком» и сегодня обладает 9 региональных филиалов - Алтайский, Бурятский, Иркутский, Кемеровский, Красноярский, Новосибирский, Омский, Томский и Забайкальский.

[1] Акция проходит во всех Макрорегиональных филиалах ОАО «Ростелеком», оказывающих услуги «Домашний Интернет» и «Интерактивное ТВ», кроме: Москвы, Республики Татарстан, Республики Башкортостан, Республики Тыва, Республики Ингушетия, Чеченской Республики, Республики Дагестан, Чукотского АО.

[2] В промо-тариф включен один из основных пакетов «Интерактивного ТВ»: Популярный, Познавательный, Кино, Спортивный, Детский и Музикальный.

[3] Источник - АСМ-консалтинг

Иркутскэнергосвязь построит Центр обработки данных в Иркутске

Дочернее зависимое общество ОАО «Иркутскэнерго» - ООО «Иркутскэнергосвязь» планирует приступить к строительству Центра обработки данных (ЦОД) в Иркутске. Общая площадь по проекту составит не менее 10 тыс. кв. метров. Запуск в коммерческую эксплуатацию первой очереди ЦОДа намечен на второе полугодие 2014 года. Подобных инфраструктурных объектов в настоящее время нет в азиатской части России. ЦОД повысит качество и уровень информационной обеспеченности потребителей его услуг. Предполагается, что ключевыми клиентами иркутского ЦОДа станут коммерческие банки, крупные компании и государственные структуры Восточной Сибири. Инвестиции с учетом реализации всех этапов проекта составят до 2,5 млрд. рублей.

О планах по строительству первого в Иркутске коммерческого центра обработки данных ООО «Иркутскэнергосвязь» заявило еще в 2011 году. До конца июня 2013 года планируется завершить подготовку проектной документации. Генеральным подрядчиком по выполнению проектных работ является ЗАО «КРОК инкорпорейт», успешно реализовавшее в России два подобных проекта. Иркутский ЦОД расположится в Свердловском районе Иркутска, на территории Ново-Иркутской ТЭЦ. Он предложит своим клиентам

наиболее востребованный в настоящее время набор услуг: аренду площадей, аренду серверного оборудования, размещение оборудования заказчика, а также так называемые «облачные» сервисы, которые позволят удаленно и по запросу использовать необходимое программное обеспечение. Площадь только машинных залов будущего ЦОДа составит 3,2 тыс. кв. м, количество стойко-мест - 1300. Кроме того, в здании центра будет выделена отдельная зона для клиентов, предназначенная для тестирования и настройки оборудования самим заказчиком.

Особое внимание в проекте уделяется сейсмоустойчивости здания и его энергоэффективности. Центра, являясь крупным потребителем энергии, будет иметь коэффициент эффективности использования электроэнергии порядка 1,3 - на киловатт полезной нагрузки будет тратиться всего 300 ватт (на охлаждение оборудования). Иркутский ЦОД станет пятым в России ЦОДом, претендующим на получение сертификата Tier III - с коэффициентом отказоустойчивости 99,982%. Это означает, что все инженерные системы центра будут иметь резерв на случай отказа, что позволит проводить ремонтные и профилактические работы на оборудовании ЦОДа без прекращения оказания услуги. В ЦОДе будет организована трехуровневая система доступа, обеспечена безопасность не



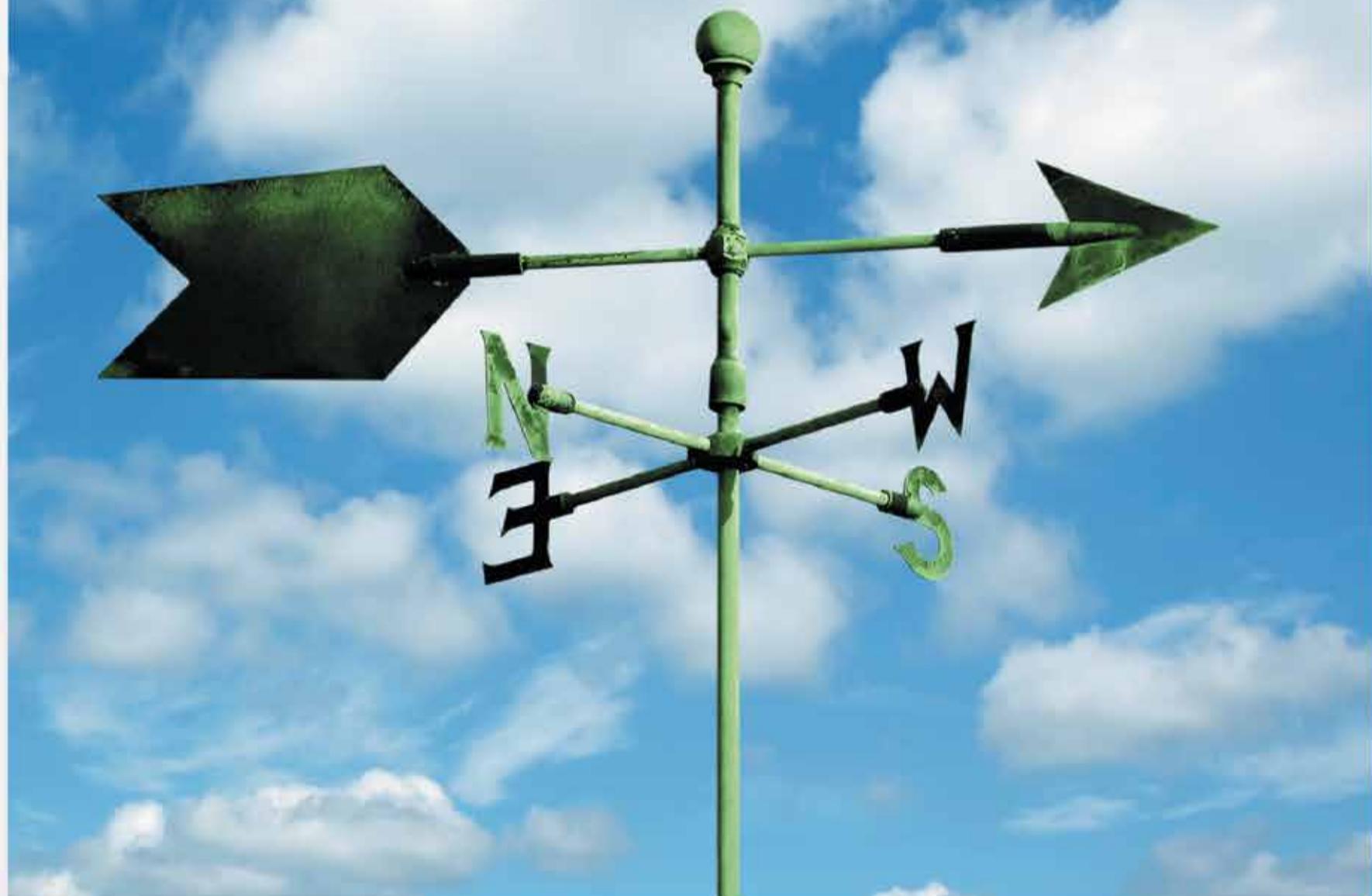
только данных и оборудования в самом ЦОДе, но и доступа к информации. Также компания рассчитывает выйти на федеральный уровень без ограничений по регионам.

Генеральный директор ОАО «Иркутскэнерго» Евгений Федоров: «Электроэнергетика по-прежнему остается приоритетным направлением для нашей компании. Но экономические реалии и накопленный потенциал диктуют быть гибкими в рынке, и рассматривать новые перспективы роста. В частности, «Иркутскэнерго» владеет уникальной инфраструктурой в регионе и бесспорными инвестиционными возможностями, мы постоянно рассматриваем эффективные и быстроокупаемые проекты в энергетике и в смежных отраслях. Такие проекты как Центр обработки данных, позволяют оставаться в тренде современного бизнеса, приносить дополнительный доход компании, акционерам и форсировать создание точек экономического роста Восточной Сибири».

КРЕДИТ НА ПОПОЛНЕНИЕ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ

Реализация
возможностей

БИЗНЕС
НАБИРАЕТ ОБОРОТЫ



- Оптимальные условия
- Гибкий подход
- Оперативное рассмотрение

 **Открытие**
Банк

8-(3952)-28-35-39
8-800-700-78-77
openbank.ru

Сыр – это целая галактика

Решение запустить сырное производство возникло у Сергея Перевозникова спонтанно – на выставке увидел промо-экземпляр, попробовал сыр и сразу купил оборудование. В ноябре 2012 года иркутская сыроварня уже изготовила первые экземпляры сыра свежих сортов. Однако спустя 4 месяца производство не окупило затрат на покупку машины, хотя именно такой срок был прописан в бизнес-плане. Почему в Сибири требуется минимум полгода для выхода сыроварни на операционную прибыль и сколько нужно, чтобы предприятие полностью окупилось? На вопросы корреспондента Газеты Дело отвечает первый в Иркутске сыровар.

Покупка аппарата обошлась предпринимателю в 1,5 млн руб. Вместе с машиной итальянский производитель продал Перевозникову ее установку и обучение технологии. «Приехал такой скромный мужичок, тут же с нами на кухне обедал – от ресторана отказался, все настроил, показал. И чуть ли не в последний день выяснилось, что он не просто наемный менеджер, а один из семи братьев, владельцев компании, на складах одного только сыроварного направления, которой единовременно зреет 80 тысяч сырных голов весом в десятки килограмм каждая, – восхищенно рассказывает Перевозников, и замечает, что обороты его предприятия, конечно, неподражаемы».

На сегодняшний день иркутская сыроварня в-

рит порядка 100-200 литров молока в сутки (в зависимости от дня недели). И только 6-20% исходного сыра превращается в сыр. «Иногда и 0% получается – все зависит от молока. Сыр – очень строгий индикатор его качества. Если, допустим, в молоке мало белка, оно не свернется – соответственно, сырного сгустка не будет, как и сыра», – объясняет Сергей. – Сейчас поставщики молока уже отфильтрованы – брака почти не стало».

Тем не менее, первые месяцы сыр приходилось «выкапывать мешками». Не потому, что не получился, а потому что покупателей столько не было – спрос на молодые сыры надо формировать «с нуля».

– Я сразу настроился – первое время будет работать функция денег.

Мне придется потратить и деньги, и время на то, чтобы приучить иркутян есть сыр свежих сортов в принципе. Ведь из-за трудностей логистики прежних времен сыры, которые хранятся всего несколько дней, были нам недоступны. Поэтому вкусы сибиряков сформированы Алтайским, Пармезаном и другими зрелыми сортами. Однако все правильно. В свое время мы не помышляли о многих продуктах, привычно лежащих сегодня на нашем столе. Правда, для того, чтобы новые вкусы сформировались, нужно время. А мне – партнер, которым стал иркутский ресторатор Юрий Коренев.

Ряд иркутских сетей уже заинтересовался сыром «Итальянской сыроварни «Эко-базар.рф» – в «Слате» и на рынке

«Новый» «полным ходом» идут дегустации десятка сортов молодого сыра. «Пока поставляем товар только в ту розницу, которая согласна выделить место для наших консультантов. С этим продуктом нужно сначала познакомить покупателя, просто так на полки его не выложишь, – замечает сыровар. – Это в Европе 80% потребляемого сыра приходится на свежие сорта, у нас этот показатель стремится к нулю».

В своем магазине предприниматель также устраивает дегустации – каждый четверг посетители могут оценить все сорта, которые производит иркутская сыроварня. «Почему четверг? Дело в том, что у всех сортов разные сроки хранения: сыры 'живут' от 5 до 7 дней. А наш домашний йогурт хранится семь дней. Между тем 'подгадать' нужно так, чтобы практически все сорта были в наличии во второй половине недели, на которую приходится всплеск покупателей. Мы даже в субботу-воскресенье работаем. Правда, только торгуем – варим сыр в будние дни», – признается собеседник.

До сих пор «сырные остатки» случаются – иркутяне пока не раскупают 100% всего произведенного.

– Бывает, отвозят сыр на ферму в Заречное.

предприятию операционную рентабельность. Ежемесячные расходы сыроварни уже сегодня составляют примерно 200 тыс. руб. в месяц: эта сумма идет на закуп сырья, коммунальные расходы и зарплаты персонала – в штате компании трудятся два сыровара плюс один бухгалтер, который работает и на сыроварню, и на магазин фермерских продуктов «Эко-базар» (торговля делит с производством площади).

«Надеюсь-то я, надеюсь, но круглый год мы пока не отработали, поэтому о сезонности на рынке сыра в Иркутске достоверно не знаю, – уточняет Перевозников. – По опыту торговли фермерскими продуктами известно, что на лето покупательский спрос немного проседает. Городские жители разъезжаются по дачам и отпускам. Если сырная торговля покажет аналогичную динамику, тогда в плюс мы выйдем только в начале осени».

Когда удастся отбить еще и первоначальные затраты, Перевозников ответить затрудняется. «Благодаря моему партнеру Юрию Кореневу (предприниматели имеют равные доли в предприятии), мы смогли приобрести помещение под сыроварню и магазин фермерских продуктов в собственность. Поэтому аренда в текущие расходы не входит, зато в объем первоначальных – включена стоимость и помещения, и ремонта. Здание на первой линии обошлось нам по вполне рыночной цене – дешевле, чем 100 тысяч [рублей] за 'квадрат', – делится Сергей Перевозников. – Однако, сама собой, полтора десятка миллиона за год не 'отбьешь'».

При этом сыроварня уже к концу года, по подсчетам собеседника, потребует площадей крупнее. «С нынешним оборудованием за одну варку можно сварить 120 литров молока, это занимает 4-5 часов. В сутки с одной машины можно выжать максимум 480 литров, – подсчитывает сыровар. – Чтобы начать не только по текущим расходам 'в плюс' выходить, но и наращивать прибыль, объемы необходимо увеличить хотя бы вдвое. На нынешних 170 'квадратах' это невозможно».

Мария Фаизова,
Газета Дело



Всегда нужно верить в клиента

Желая удовлетворить потребности малого бизнеса, банки все чаще внедряют технологию «кредитных конвейеров», которая позволяет выдавать кредиты всего за 2-3 дня. О том, как этот процесс работает в ВТБ24, какие продукты пользуются наибольшим спросом у предпринимателей, рассказывает вице-президент, начальник Управления кредитных продуктов Департамента обслуживания клиентов малого бизнеса ВТБ24 Анна Салманова.

— Зачастую при ведении бизнеса деньги нужны «здесь и сейчас», а у банков на рассмотрение заявки уходят недели. Есть ли у бизнесменов возможность оформить кредит буквально за пару дней?

Не так давно банки стали предлагать экспресс-кредиты для бизнеса. По сути, это перенос лучшей практики розничных технологий кредитования на работу с бизнесом. В технологии кредитного конвейера в ВТБ24 давно и успешно работает продукт для владельцев бизнеса «Коммерсант», а во втором квартале 2012 года банк вывел на рынок уникальный кредитный продукт для юридических лиц и предпринимателей «Бизнес-экспресс». Его уникальность в том, что кредитное решение принимается независимо —

скоринговой системой, а не сотрудниками банка. При этом оценка финансового положения осуществляется на основе управленических данных клиента.

— Каковы условия получения таких кредитов?

— Кредит «Бизнес-экспресс» может получить как юридическое лицо, так и индивидуальный предприниматель. Процентная ставка по кредиту — от 14,5% годовых в рублях. Кредит выдается на срок до семи лет; сумма займа — от 1 до 4 млн рублей. Список необходимых документов — минимальный. Нужно заполнить анкету, предоставить уставные документы и финансовую отчетность предприятия, а также документы по залогу (в случае, если клиент предоставляет залог). Залогом могут быть товары

в обороте, оборудование, автотранспорт, в том числе и личный, а также недвижимость. При предоставлении залога ставка снижается. Существенными параметрами для принятия кредитного решения является срок существования бизнеса — не менее шести месяцев, а его финансовое состояние должно позволять производить погашение кредита. Решение мы примем за два дня.

— Каковы, по вашему мнению, основные преимущества получения экспресс-кредитов в ВТБ24?

— Самые важные для клиентов параметры — скорость принятия кредитных решений, ставка и объем пакета документов. И наши экспресс-кредиты, безусловно, ориентированы именно на эти требования. Кроме того, у продукта «Бизнес-экспресс» дли-



тельные сроки кредитования — до семи лет. Наконец, мы можем установить индивидуальный график погашения, в случае, если бизнес заемщика носит сезонный характер.

Благодаря экспресс-продуктам ВТБ24 клиенты имеют возможность оперативно решить свои

финансовые вопросы и выйти на качественно новый уровень развития. Мы помогаем компаниям реализовать свой потенциал,

предоставляя кредиты в нужное время. Всегда нужно верить в клиента.

ВТБ 24 (ЗАО). Ген. лицензия Банка России № 1623. Реклама.

Заполнить заявку на кредит вы можете

- на сайте www.vtb24.ru
- в офисе банка по адресу: г. Иркутск, ул. Российской, 10
- по телефону 8 800 100-24-24

Налогоплательщик: игра по правилам и без

Подавляющее количество плательщиков налогов не знают правил, и поэтому государство, зачастую в лице сотрудников госорганов, пользуется этим. Плательщики попадают в нелепые ситуации по незнанию ситуации: что может сделать налоговая инспекция, а что не может; за что надо платить налог, а за что нет.

Если вы ни разу самостоятельно не ходили в налоговую инспекцию, живете без ИНН и знать не знаете о сроках подачи налоговых деклараций, то это не означает, что знакомства с налоговыми органами можно избежать. Налогового инспектора, как известно, не зовут, он сам приходит. Поэтому независимо от того, входит такая встреча в список ваших жизненных планов или нет, узнать о том, что вы являетесь налогоплательщиком, рано или поздно придется.

Давайте для начала разберемся в терминологии. Кто вы, а кто налогоплательщик? На лиц, которые признаются на сегодняшний день налогоплательщиками, указывает нам Налоговый кодекс РФ. Таковыми являются физические лица и организации. Мы остановимся только на физических лицах.

Итак, гражданин считается налогоплательщиком, пока не докажет обратное — представив соответствующие документы, разумеется. При этом законодателю не важны факты гражданства, возраста налогоплательщика и его дееспособности. Таким образом, возможность платить налоги (налоговая правосубъ-

ектность) возникает у физического лица уже с момента его рождения.

А если вы занимаетесь предпринимательской деятельностью (например, сдаете в наем свое жилище и получаете от этого доход), то вы обязаны уплачивать налоги так, как их уплачивают индивидуальные предприниматели (не как остальные физические лица, а в особом порядке — на основании поданной декларации, постановки на учет, авансовым образом и т. д.).

Существуют две противоположные позиции во взаимоотношениях с налоговыми органами:

1. Первую можно условно назвать «оборонительной»: взвешенная оценка ситуации, когда налогоплательщик избегает конфронтации с налоговой инспекцией, а судебное разбирательство инициирует только в исключительном случае, если речь идет о прямых потерях. В остальном у налогоплательщика и налоговой инспекции складываются партнерские взаимоотношения.

2. Вторая позиция — «наступательная». Налогоплательщик при этом ведет себя более агрессивно и не только не избегает суда, но в определенных случаях и сам его инициирует.

Ошибки 1. Общий неверный эмоциональный подход

Проявляется в эмоциональных попытках «искать истину», «бороться за правду», в хаотичных попытках «договориться» с представителем учреждения напрямую или через знакомых вместо спокойного, уверенного общения субъекта, осведомленного о своих правах и обязанностях,

и налоговой инспекции. Здесь надо помнить, что истина прячется тем лучше, чем старательнее ее ищут методом проб и ошибок. Но истина часто приходит сама, когда выполняется правильная технологическая процедура.

При этом если вы своим видом или тоном дадите работнику налоговой инспекции понять, что не считаете его равным себе партнером, не уважаете его, то рабочие взаимоотношения наладить не удастся. Поэтому надо развернуть технологию нападающего против самого нападающего.

Рекомендация 1: демонстрируйте лояльность и уверенность в своих силах, основываясь на законодательно закрепленных процедурах и полномочиях налоговых органов.

Ошибка 2. Вера в подарки и договоренности

Ошибки 2 — предположение, что проще откупиться. Она может проявляться также в неготовности к общению по установленным правилам (процедурному общению). Собственно, эта ошибка является внешним проявлением определенного внутреннего страха перед налоговой. Думается, что с налоговой инспекцией нужно строить партнерские отношения исключительно в деловом русле. В этом случае, по аналогии с партнерами по бизнесу, будет

действовать принцип, по которому чем добросовестнее обе стороны выполняют свои обязанности, тем лучше они будут взаимодействовать и, соответственно, лучше друг к другу относиться.

Рекомендация 2: не надо бояться идти официальным путем, пытаться обойти регламент.

Ошибки 3. Устное общение с налоговыми органами

Вот наиболее характерные проявления этой ошибки: «Я в налоговой спрошу...». Собственно, ошибка заключается только в последнем слове. Очевидно, при такой формулировке вы априори уверены в том, что ответ инспектора неизменно будет истиным.

Между тем любой предприниматель, занимающийся реальным бизнесом, справедливо усомнится в этом. И дело здесь не обязательно в некомпетентности либо злонамеренности инспектора. Дело может быть в его обычной загруженности. Он просто «спихнет проблему», после чего искренне «забудет» свои слова (закон этого не запрещает...). Дело может быть также в запутанности законодательства. Поэтому в большинстве случаев не следует устно консультироваться в соответствующем органе по интересующему вопросу.

Если инспектор ошибается (даже не желая этого), последствия принятого вами решения на основе ошибочного мнения

инспектора придется расхлебывать вам, а не ему. Поэтому следует подстраховать себя письменным ответом. С этой целью не постыдитесь сделать письменный запрос через канцелярию инспекции, сохранив для себя заверенную в канцелярии же копию.

В дальнейшем, если ответ окажется ошибочным, на этот документ можно будет ссылаться, как на документ налоговой инспекции. При этом обращаем внимание, что следование ошибочным ответам налоговой инспекции не избавит от налоговых санкций в случае неправильной уплаты налогов. Письменный запрос сокращает вероятность ошибочного ответа (а они бывают сплошь и рядом).

Таким образом, успех от общения с налоговыми контролерами определяется в основном осведомленностью об арсенале прав и багаже обязанностей налогоплательщика и вашей уверенностью в правильном выборе тактики в борьбе за свои налоговые интересы.

Рекомендация 3: любое общение — через бумагу.

Надеемся, что наши рекомендации помогут вам обеспечить свое светлое налоговое будущее и забыть черное налоговое прошлое.

Полина Завлова,
старший юрисконсульт
«БДО Юникон
Северо-Запад»
«Элитариум»

Выбор надолго

Привлекательные условия по расчетно-кассовому обслуживанию или низкие ставки по кредитам? Удобный банк-клиент или «нулевой» входной тариф для бизнеса? Иркутские банкиры и бизнесмены советуют, на что обращать внимание при выборе банка-партнера.

Людмила Баженова,

заместитель генерального директора
ООО «Wine Land» (торговля алкогольными
напитками) и ОАО «Речник» (складской
комплекс):

● **Про выбор банка.** Выбирая банк, мы расчитываем на долгосрочные и устойчивые отношения. Сначала смотрим на рейтинг банков. Но не на топ-5 или 10, так как крупные банки грешат невниманием к малому и среднему бизнесу, у них выше ставки по кредитам, комиссии и, как правило, негибкий подход к клиентам.

При выборе банка также обращаю внимание на размер тарифов по расчетно-кассовому обслуживанию (РКО) и на список документов, которые банк требует у компании для открытия счета. Например, иногда банки просят предоставить списки всех акционеров предприятия, хотя их должны интересовать только аффилированные лица.

Из тарифов по РКО нас интересуют практически все позиции – комиссия за ведение расчетного счета, за прием и зачисление денег («разбег» тут, к слову, очень большой – от 0,1 до 1%), за обналичивание средств, поскольку мы выдаем зарплату наличными, платим командировочные и т.д. Комиссия за безналичное перечисление средств со счета также важна – к слову, стоимость платежного поручения в иркутских банках тоже сильно варьируется – от 10 до 45 рублей за каждую «платежку».

Так как у нас часто возникает необходимость срочно оплатить поставку, продолжительность операционного дня в банке мы тоже учитываем. Бывает, до трех дня не успел – все, партнер получит деньги только через день. Мы выбрали банки, где принимают переводы до 4-5 вечера.

На данный момент наши компании сотрудничают с тремя банками – Юниаструм, Балтийский банк и БайкалИнвестБанк.

● **Про кредиты на бизнес.** Когда возникает

идея открыть магазин «Wine Land», сразу решали брать площади в собственность, не арендовать. Однако при стоимости помещения (с учетом ремонта) в 12 миллионов рублей без кредита, ясное дело, не обойтись. Когда выбирали банк, ориентировались, прежде всего, на ставку по кредиту и срок займа – чтобы и ставка была «в рынке» и срок не слишком маленький, иначе ежемесячные платежи потребуют очень больших отчислений от основного бизнеса, начнут его «тормозить». В итоге три года назад оформили кредит в банке Юниаструм по ставке 17% годовых сроком на 7 лет. Для сравнения, другие банки предлагали займы и под 23% годовых и на срок не более 5 лет.

Кроме того, банк предложил брать кредит траншами, по мере необходимости, что существенно снизило кредитные платежи. А спустя два года добросовестного исполнения нами кредитных обязательств, банк понизил ставку до 14% годовых.

Думаю, на хорошее отношение к нам, как заемщикам, повлияло, в том числе, и то, что в Юниаструм мы «не с улицы пришли» – на тот момент компания уже давно работала с банком. Правда, кредитор поставил нам одно условие для выдачи займа – увеличить объем средств на наших счетах в этом банке. Мы охотно согласились, получили вдобавок льготы по РКО и статус VIP-клиентов.

● **Про банк-клиент и «зарплатные» проекты.** Часто сталкиваемся с тем, что банки сами обращаются с предложениями услуг и продуктов. Вот сейчас звонили – предлагали перекредитоваться на более выгодных условиях. Недавно советовали обзавестись банк-клиентом и «зарплатным» проектом. Но дело в том, что мы каждый день выручку «сдаем» в банк, так что в любом случае приезжать в филиал нужно. Получается, сильной потребности в банк-клиенте нет. И штат у нас небольшой – 30 человек: а «зарплатные» карты выгодны только при большом количестве сотрудников, когда



приходится обналичивать и перевозить крупные суммы. Для нас эта услуга пока невыгодна.

● **Про личные займы.** Это не первый наш опыт кредитования. Мы и раньше брали целевые займы на бизнес – в основном на оборудование, технику. И в личных целях я охотно кредитуюсь – недавно брала кредит, чтобы сделать ремонт дома.

Тем более, сотрудникам своих корпоративных клиентов банк Юниаструм предлагает потребительские займы до миллиона рублей по приемлемым ставкам, без залога и поручителей. Сотрудники наших компаний часто ими пользуются. К примеру, свой кредит я взяла под 16% годовых – а сейчас займы в среднем по рынку примерно на 3-4 процентных пункта дороже.

экспертное мнение



Денис Жарков,

начальник отдела кредитования МСБ ФОАО
«Дальневосточный Банк» «Иркутский»:

– Многие предприниматели выбирают банк для обслуживания бизнеса недостаточно взвешенно. Руководители стараются открывать счета в «крупных государственных банках», опираясь на мнение о надежности таких, другие предпочитают проводить расчеты в региональных банках, надеясь на достаточно быструю обработку платежей. А кто-то открывает счет по рекомендации партнеров по бизнесу – бывает, даже настойчивой.

При этом мало организаций, которые проводили бы тщательный мониторинг условий обслуживания и стоимости платежных операций, практически никто не

обращает внимания на отзывы по расчетно-кассовому обслуживанию в тех или иных банках.

Раньше предприниматели старались выбирать отдельно банк для РКО и банк для кредитования. Сейчас малому бизнесу важен комплексный подход. Приходя за кредитом, клиент знает о необходимости открытия счета в банке-кредиторе и обязательно интересуется условиями обслуживания счетов, скорости проведения операций, степенью защиты денежных средств предприятия.

При этом предложения по бесплатно и быстрому открытию счета – звучат заманчиво, но не стоит забывать о дополнительном сервисе и накладных расходах, о которых банк может «умолчать». Всегда нужно ориентироваться на специфику вашего бизнеса и планировать операции, которые будут востребованы для осуществления хозяйственной деятельности. К примеру, вам периодически могут требоваться наличные денежные средства для расчетов с поставщиками – соответственно, «дорогой» тариф за снятие наличных вам невыгоден.

Я рекомендую внимательно изучить платежную составляющую предприятия, затем выбрать конкретные услуги РКО банка, которые вам потребуются, а уже потом взвешенно подойти к мониторингу условий ряда банков. Не старайтесь выбрать «ромкое» имя, «бесплатный сыр» или чашку кофе в подарок. Ведь счет – это связующее звено в цепи расчетов. Выражаясь техническим языком, трубопровод, по которому бегут ваши финансовые потоки. Поэтому РКО должно быть недорогое, надежное, бесперебойное и подходящее для вашего бизнеса.



Елена Мальковская,

начальник отдела организации продаж
малому бизнесу Иркутского отделения
N856 ОАО «Сбербанк России»:

– Как правило, клиенты выбирают банк случайно. Либо прислушиваются к рекомендациям своих знакомых, учитывая их положительный опыт обслуживания в том или ином банке. При этом особо не проводят анализ тарифов и полного перечня услуг.

Проработав год, предприниматели понимают, что для развития дела требуется дополнительные банковские услуги – кредитование, например.

Начинающих бизнесменов наш банк привлекает так называемой системой «одного окна» – возможность оперативно и в одном месте получить необходимые консультации и совершить любые операции.

На начальном этапе ключевыми факторами при выборе банка для РКО будут низкая стоимость ограниченного набора предоставляемых банком услуг (например, стоимость открытия расчетного счета, осуществление платежей, выдача и взнос наличных

денежных средств), расположение и имидж банка. Дальше у предприятий возникает потребность в дополнительных банковских услугах – таких, например, как кредитование.

Для растущих компаний ключевой фактор – широкая продуктовая линейка кредитных продуктов, стоимость и условия финансирования, при этом стоимость РКО – вторична.

Выбирая банк для открытия расчетного счета предприятия, советую, как можно точнее представить его будущее функционирование: количество операций в месяц, потребность в системах удаленного доступа.

Ошибка многих состоит в том, что они не проводят анализ стоимости тарифов на банковские услуги, которые становятся необходимы по мере развития бизнеса.

На мой взгляд, желательно отдавать предпочтение крупным, системным банкам, имеющим длительный успешный опыт предоставления финансовых услуг, без особых проблем переживших все кризисные моменты, обладающих положительной деловой репутацией.

Большое влияние на принятие решения о выборе банка, безусловно, оказывает его удобное для конкретного человека месторасположение. Поэтому среди надежных и проверенных банков следует отобрать те, которые имеют широкую филиальную сеть, чтобы вы всегда в случае необходимости могли без проблем обслуживаться в любой точке города.

Заключая с банками любые договоры, всегда внимательно изучайте их перед подписанием и не стесняйтесь просить менеджеров разъяснить все непонятные моменты. Особое внимание уделяйте возможностям изменения условий договора или отдельных его пунктов (например, тарифов) без вашего согласия, наличию и размеру штрафных санкций в случае невыполнения вами обязательств перед банком.

Я бы посоветовала выбирать банк не для расчетно-кассового обслуживания, а выбирать банк на долгие годы для партнерства. Всегда помните, что банки часто идут на уступки и предоставляют всевозможные льготы и бонусы своим постоянным клиентам, поэтому постоянное сотрудничество с определенным банком может принести вам определенные преимущества в финансовом плане.

экспертное мнение



Марк Белоцыченко,
управляющий ОО "Иркутский" Филиала
№ 11 АКБ МОСОБЛБАНК ОАО:

– У каждого клиента существуют свои критерии выбора банка, в котором он будет обслуживаться. На сегодняшний день конкуренция на рынке банковских услуг очень высока: увеличилось как количество банков, так и пакеты предоставляемых ими услуг. А, значит, появляются все новые и новые критерии, которые влияют на выбор клиента.

Считаю, что на первоначальном этапе клиенты смотрят на удобное расположение офиса, наличие парковочных мест, возможность подключения программы дистанционного банковского обслуживания, изучают тарифы, смотрят в интернете отзывы о банке, спрашивают мнение знакомых (тех, кто обслуживается или обслуживался в данном банке).

Категории клиентов бывают разные: одни только начинают свой бизнес и впервые сталкиваются с банком, другие уже давно работают на рынке и знают, что конкретно им нужно от обслуживающего банка. Есть клиенты, которые доверяют выбор банка компаниям, которые ведут бухгалтерское обслуживание.

Некоторые предприятия и индивидуальные предприниматели могут не прибегать к кредитным продуктам в силу специфики своей деятельности. Для такой категории клиентов условия по расчетно-кассовому обслуживанию будут очень важны.

Но большинство клиентов все-таки рано или поздно приходят в свой обслуживающий банк с вопросом о возможности кредитования. И если банк кредитует клиента, то условия по РКО становятся второстепенными по отношению к условиям кредитования. Но в целом, предприятия сегмента малого бизнеса очень внимательно относятся к условиям расчетно-кассового обслуживания, особенно к тарифной политике и к системе проведения платежей.

На сегодняшний день для клиента нет проблемы взять кредит в банке, где он никогда не обслуживался по РКО, так как при рассмотрении «сторонним» банком данного клиента с целью его последующего кредитования проводится анализ его деятельности, в том числе и по счетам, которые открыты в других банках. Если клиент удовлетворяет требованиям банка, то одно из условий, которое ставит банк – это перевод оборотов клиента. В таком случае предприятие становится клиентом другого банка по расчетно-кассовому обслуживанию.

А вот выбирать банк по «нулевым» тарифным планам, на мой взгляд, не следует. Предприниматель может попасть в ситуацию, когда через некоторое время банк изменит тарифы и то, что было мотивом открыть счет именно в этом банке, попросту исчезнет. Тогда, возможно, придется искать новый банк.

Что же касается скорости открытия счета, в некоторых ситуациях этот фактор может повлиять на выбор клиента. Например, некоторым предприятиям нужно участвовать в тендерах или конкурсах, и счет им нужен «еще вчера». Но в основном клиенты готовы подождать два дня, чтобы открыть счет. А вообще, если нет явной спешки, необходимо взвешено подходить к выбору обслуживающего вас банка: сделать анализ тарифов понравившихся вам банков, анализ условий работы программ и прочих необходимых именно вам ключевых моментов. И уже потом делать выбор в пользу того или иного банка.

Подходит нужно с точки зрения перспективы развития своих деловых отношений с банком. Несколько он через определенное время будет отвечать потребностям вашего бизнеса, «шагать с вами в ногу». Возможно, вам понадобится уехать за пределы региона или страны, а система банк-клиент в обслуживающем вас банке несовершенна, и вы не будете иметь доступа к счетам, не сможете управлять платежами. Либо банк может не выдавать кредиты размером до 1 млн. рублей (не его ниша), а именно столько вам потребуется через полгода на развитие вашего бизнеса.

В заключение хочу сказать – обращайте внимание, насколько банк внимателен к своим клиентам. Поверьте, это очень важно.



Виталий Моторин,
начальник управления «Массовый Бизнес»
Иркутского филиала «Альфа-Банк»:

– Впервые открывая расчетный счет, предприниматель в большинстве случаев совершает выбор не совсем осознанно.

Большинство начинающих бизнесменов используют несколько вариантов при выборе банка, не все они верные с точки зрения выгоды для самого бизнеса:

– один из самых популярных – это совет более опытного коллеги, друга и т.п., то есть положительный опыт человека, мнению которого предприниматель доверяет;

– выбор в пользу известных банков, как правило, из первой «десятки»;

– мониторинг банков на предмет стоимости ежемесячного обслуживания за р/с и банк-клиент – впоследствии выбор самого дешевого. Не уверен, что все перечисленные способы выбора банков верные. Конечно, лучше подойти к делу взвешенно, изучить все возможные варианты, не пользоваться только одним способом.

Случается, бизнесмен меняет банк из-за более привлекательных условий по кредитам в другом банке. Но не нужно забывать и про другие продукты банка, которые могут быть востребованными еще до кредита: эквайринг (безналичный расчет по картам) или валютные счета.

С каждым днем потребности даже начинающих предпринимателей растут, если раньше достаточно было только расчетного счета, то сейчас уже нужен терминал, «зарплатный» проект и, например, валютный счет. Получив такое количество продуктов от своего первого и уже привычного банка, достаточно сложно перейти из-за услуг по кредитованию в другой банк. Скорее всего, предприниматель откроет дополнительный счет в новом банке.

Что касается привлекательности счетов с «нулевым» тарифом, все зависит от целей открытия расчетного счета. Если его открывают для того, чтобы «был», и в ближайшие полгода не планируют счетом пользоваться, то, конечно, можно его открыть и с нулевым тарифом. Но не стоит забывать, что банк – это коммерческая организация и платить все равно придется, рано или поздно.

Если счет открывается с пониманием целей, то следует обратить внимание не только на ежемесячное обслуживание счета и «банк-клиента», но и на те тарифы, которыми будет пользоваться предприятие (это не обязательно стоимость платежных поручений). Дороже всего стоит работа с наличностью: если планируется сдавать выручку в банк или снимать деньги на какие-либо нужды, стоит посмотреть и обязательно посчитать эти тарифы. В противном случае есть риск потерять деньги в будущем, когда бизнес начнет развиваться.

Что касается дополнительных услуг, все они создаются уже для комфорта, своевременной осведомленности и экономии времени, а это, как говориться – деньги. Конечно, за такие удовольствия надо платить, пусть и немного.

Если предприниматель четко знает цели открытия расчетного счета, какие операции он будет совершать, тогда в первую очередь нужно посмотреть тарифы по этим операциям, не забывая опять же и о тарифах на те услуги, которые могут ему понадобиться через полгода или даже год.

К тому времени у него может быть уже много контрагентов – и будет неудобно менять банк и реквизиты. При этом выбора может уже и не быть, если изначально смотрели только «на самое важное».

Выбрать можно и пакетное обслуживание, в том случае если есть стопроцентная уверенность, что потребностей сверх «пакета» не будет, или впоследствии можно поменять «пакет» без дополнительных затрат.



РоссельхозБанк

КРЕДИТ на миллион

1 000 000

от 12,5%

С 10.01.2013 г. по 31.05.2013 г. потребительский кредит на срок до 6 месяцев включительно на сумму до 1 000 000 рублей предоставляется гражданам РФ в возрасте от 18 лет при условии, что срок возврата кредита наступает до достижения ими возраста 65 лет и страхованием жизни и здоровья. При отсутствии страхования жизни и здоровья ставка составит 14,5% годовых. Валюта кредита – рубли. Обеспечение по кредиту: поручительство физических либо юридических лиц или залог имущества. Комиссии за выдачу и возврат кредита отсутствуют. ОАО «Россельхозбанк».

8 800 200-02-90 | www.rshb.ru

г. Иркутск, ул. Р. Люксембург, д. 180

тел. (3952) 44-34-62, 44-24-00

г. Иркутск, ул. Марата, д. 22

тел. (3952) 34-41-86, 34-41-84

Знания высокой стоимости

Распространено мнение, что дополнительное образование стало модным, и многие получают его только «для галочки». Мы узнали мнение реальных выпускников о том, не зря ли они потратили деньги и время на обучение.



Виктор Селищев,

генеральный директор
ООО «Стратегические Бизнес Системы» (Москва).
Сервисная компания ЗАО «КЭС»,
предоставляющая комплексные ИТ-
услуги, услуги по сопровождению
АСУТП, услуги связи; численность
персонала более 1,5 тыс. чел., 15 филиалов в 18 регионах РФ:

– Не было так, чтобы я проснулся по утру и вдруг четко сформулировал для себя решение «все, мне необходимо дополнительное образование». Осознание необходимости приходило

постепенно. Как я теперь понимаю, с расширением круга моих обязанностей на работе. И вместе с моим желанием выполнять эту работу не просто так, а на очень хорошем уровне.

Мне интересно было работать, я испытывал чувство удовлетворения от хорошо проделанной работы – это меня двигало учиться, и учиться постоянно. Сначала были различные краткосрочные курсы, тренинги. В основ-

ном технические, и очень-очень редко –правленческие.

Все, в общем, как у всех, и я бы остался с таким устойчивым «местечковым» кругозором, хорошиими знаниями инженера и наработанными навыками руководителя начального уровня. Но случилась замечательное событие в стране – «Президентская программа» с очень длинным и неудобнопроизносимым официальным названием. Эдакий, на мой взгляд, аналог МВА, с обязательной стажировкой за рубежом. Я обратил на нее внимание, когда уже шла вторая волна обучения, и приложил все усилия чтобы попасть на эту программу.

На тот момент я уже достаточно ясно осознавал собственную ограниченность, некую узость мышления и невозможность двигаться с таким багажом знаний выше.

Следует отметить, что компания, в которой я работал – «Иркутскэнерго» – принимала активное участие в программе и предоставляла своим молодым перспективным сотрудникам возможность пройти обучение за счет предприятия с отрывом от производства и с сохранением должности. За это я очень благодарен руководителям исполнительной дирекции «Иркутскэнерго»

и фирмы «Энергосбыт» до сих пор!

Пройдя все вступительные собеседования и тесты, я с головой окунулся в учебу и только тогда понял, как это тяжело – системное, модульное обучение, когда твои мозги постоянно «плавятся» от потока очень новой и в то же время интересной информации. Как это сложно и трудно – учиться повторно, систематизируя свои знания и умения, иногда даже ломая сложившуюся «картину мира».

Отдельная тема – стажировка. Это как обучение плаванию методом «броска в воду». Не все смогли адаптироваться или использовать то, чему научились (а ведь и не все, с кем я начинал, смогли закончить программу). Я до сих пор уверен, что стажировка позволяет проверить свои силы и, что особенно важно, свою стрессоустойчивость – одно из наиважнейших качеств, без которого невозможно быть успешным, сделать карьеру.

В дальнейшем я прошел обучение по программе МВА в замечательной школе «Мирбис». Но то первое дополнительное обучение в иркутском «нархозе» (БГУЭП – прим. ред.) дало мне самое важное – желание и умение учиться, не останавливаться на достигнутом, системно подходить к вопросам получения знаний и переоценивать то, что уже знаешь и умеешь делать. Этот опыт стал моим первым и очень ярким осознанным шагом вверх по карьерной лестнице.



Николай Кузаков,

генеральный директор
ЗАО СК «ГорСтрой»:

– В прошлом году я закончил Злетный курс МВА по менеджменту. Выбирал по отзывам, рейтингу. Программа «на слуху», сложилось мнение, что лучшего образования для управляемцев на сегодняшний день не найти.

Лично я курсом доволен на 80%. И то – оставшиеся 20% – не «пробел» организации или преподавательского состава. Скорее, это мне не хватило времени – параллельно приходилось работать.

Еще не окончив курс, я ввел ряд изменений в структуру компании. Перераспределил полномочия, изменил несколько структурных единиц. К примеру, вместо нескольких подразделений организовал две крупные службы – одна отвечает за

подрядные работы, вторая занимается сопровождением строительства, контролем качества, общением с заказчиками. Расходы выросли, но увеличилась и эффективность работы: сегодня мы можем вместо одной «вести» несколько стройплощадок.

Я бы не сказал, что курс «перевернул» мое представление о бизнесе. Точнее, знания, уже полученные на практике, я подкрепил теоретической базой, по многим моментам подтвердил, что мы изначально «шли верной дорогой».

Кстати, параллельно я поступил в Российскую академию госслужбы на программу по государственному и муниципальному управлению. Еще не закончил, но уже осознаю, что эффекта, подобного программе МВА, это образование не даст.

**Опрос подготовила
Мария Фаизова**

Олег Ширшов,

директор иркутского филиала ОАО «Ростелеком»:

– Если все мои корочки и дипломы собрать, приличная стопка получится. Но базовым бизнес-образованием для меня по-прежнему остается первое, которое я получил на стыке 90-х и «нулевых» в Академии народного хозяйства при Правительстве Москвы.

Проблемой руководителей на тот момент было то, что управлять в условиях рыночной экономики их не учили – нужно было учиться заново.

Выбранный мною курс длился почти 3 года и состоял из трех этапов. На первом мы учились в Академии в замечательных преподавателей. Что меня впечатлило больше всего – лекторы были из числа действующих бизнесменов, почти у всех – собственное дело, у многих – и не одно. Естественно, свой предмет они очень интересно освещали – преимущественно с прикладной точки зрения, дали много практических советов. Кстати, такой момент – в то время Академия еще

не ввела специализацию для госслужащих, поэтому многие отступления, ремарки наемным управляющим сильно полезны не были, но были безусловно интересны. А для таких же, как они, собственников бизнеса это были бесценные знания.

Кроме того, почти у всех лекторов были ученыe степени, профессорские звания. К примеру, трудовое право нам преподавал известный юрист Травин, налоговое право – профессор, который участвовал в разработке нынешнего налогового кодекса.

Сейчас я бы, пожалуй, посоветовал при выборе вуза и программы рассматривать те, что уже имеют 5-10-летнюю историю на рынке образовательных услуг. Но тогда выбор был невелик, мы были первым выпускником курса, и в этом были свои плюсы. К примеру, зарубежная стажировка (второй этап обучения) и бизнес-школа МВА в Цюрихе (третий) сейчас недоступны для тех, кто не знает английского языка. А нам повезло – взяли, прикрепили переводчика. К тому же первый пробный выпуск был сильно лимитирован – всего



две группы по пять человек в каждой.

Кроме того, что это обучение дало базовое управленческое образование, и просто расширило кругозор, я познакомился с множеством интересных людей,

завел полезные знакомства.

Единственное, я бы не стал советовать проходить подобный курс вчерашним выпускникам – все же нужно хотя бы пять лет поработать в выбранной отрасли, получить практические навыки.

кстати

Зачем МВА управленцам среднего звена? (%)

для карьерного роста	60
для более успешной работы на своей позиции	45
для открытия собственного бизнеса	5

Какие бизнес-школы считают лучшими обладатели дипломов МВА? (%)

МИРБИС	40
МГУ (Московский государственный университет)	34
НИУ ВШЭ (Национальный исследовательский университет Высшая школа экономики)	32
ИБДА РАНХиГС (Институт бизнеса и делового администрирования РАНХиГС)	27
ВШМБ РАНХиГС (Высшая школа международного бизнеса РАНХиГС)	24
Сколково	16
ГУУ (Государственный университет управления)	12
Стокгольмская школа экономики	10
РЭУ им. Плеханова (Российский экономический университет им. Плеханова)	9
ВШМ СПбГУ (Высшая школа менеджмента Санкт-Петербургского государственного университета)	6

Источник данных: С марта по июнь 2012 г. на портале «МВА в Москве и России» было проведено анкетирование выпускников бизнес-школ, получивших диплом МВА в период с 2007 по 2012 годы. В опросе приняли участие 838 выпускников 49 российских бизнес-школ из пяти регионов: Москва (33), Санкт-Петербург (5), Поволжье (5), Урал (2), Сибирь (4).

«ДОМ.RU БИЗНЕС» ПОМОГАЕТ КОРПОРАТИВНЫМ КЛИЕНТАМ БЫТЬ В ТРЕНДЕ

Аналитические агентства единодушно утверждают: мобильные устройства – ключевой тренд IT рынка. По прогнозам специалистов, в 2014 году общее число проданных мобильных телефонов превысит два миллиарда, из них один миллиард – это «обычные» мобильные аппараты, второй – смартфоны. Наступивший 2013-й станет первым годом, когда треть всех мобильных телефонов будет обладать возможностью работы с Wi-Fi. Таким образом, в ближайшее время пользование мобильными устройствами и портативной техникой станет массовым и повсеместным.

Эта тенденция активно развивается и в Иркутске, где большинство жителей уже имеют как минимум одно мобильное устройство с возможностью выхода в Интернет с помощью Wi-Fi. В нашей стране эту услугу используют около 25% посетителей кафе, кинотеатров, торговых и спортивных центров. «Wi-Fi free» все чаще становится весомым аргументом в пользу того или иного заведения. Иркутяне тоже шагают в ногу со временем – благодаря телеком-оператору «Дом.ru Бизнес» все больше кафе и ресторанов включают Wi-Fi в свое «меню».

КОФЕ И Wi-Fi, ПОЖАЛУЙСТА!

Телеком-оператор «Дом.ru Бизнес» готов предоставить возможности собственной сети – свободный доступ в Интернет на гарантированно высокой скорости – для любых пользователей, желающих оставаться онлайн в удобное время в удобном месте. В 56 городах компания построила самую большую региональную Wi-Fi сеть из 4,5 тысяч хот-спотов. В Иркутске более 100 точек, где каждый желающий может выйти в Интернет с помощью Wi-Fi. Как показывает статистика, Wi-Fi в местах общественного питания «расширяет» часы пик. В кафе, где подключена услуга, максимальная посещаемость приходится не только на обеденный перерыв, но и на время до и после него. Выигрывают все: и посетители, и владельцы бизнеса.

Телеком-оператор контролирует качество услуги 24 часа в сутки, все технические неполадки устраняются в кратчай-

шие сроки. Еще одна приятная деталь – действующие абоненты «Дом.ru», авторизованные в Wi-Fi сети, получают доступ в Интернет на скорости своего домашнего тарифного плана. Для остальных гостей Интернет доступен на комфортной скорости до 1 Мбит/с. Услуга удобна и проста в использовании. Найдите сеть, нажмите кнопку «Вход» – добро пожаловать в Интернет!

Потапов Денис,
генеральный директор ЗАО
Сеть ресторанов «СабКлаб»:

«Мы стараемся привлечь посетителей не только приятной атмосферой и фирменными блюдами, но и современными технологиями, которые позволяют клиентам всегда быть на связи. Такая возможность появилась благодаря телеком-оператору «Дом.ru Бизнес». Теперь наши посетители могут вкусно перекусить «не выключая» свой Интернет».

НА ОДНОЙ ВОЛНЕ

Корпоративными клиентами «Дом.ru Бизнес» являются не только кафе и рестораны. Иркутским меломанам хорошо известно «Радио mCm». Популярная радиоволна стремится держать своих слушателей в курсе деловых, культурных и спортивных событий, происходящих в жизни нашего города и за его пределами. Область

вещания «Радио mCm» обширна – Иркутск, Шелехов, Ангарск, п. Листянка, Слюдянка, г. Байкальск.

Дмитрий Витушенко,
директор «Радио mCm»:

«Теперь знакомые голоса диджеев и музыка от «Радио mCm» звучат не только из радиоприемников, но и в сети Интернет. В разное время мы сотрудничали со многими телеком-операторами, но комплексное предложение от «Дом.ru Бизнес» со скоростью 100 Мбит/с является для нас наиболее оптимальным. Тарифный план полностью удовлетворяет потребности нашей радиостанции и позволяет эффективно работать каждому сотруднику, а комплекс телекоммуникационных решений дает возможность эффективно использовать каждую минуту эфира и всегда оставаться на гребне радиоволны».

Сегодня динамично развивающемуся бизнесу требуются все более современные телеком-решения для различных задач. Грамотный руководитель знает, что успешная компания – это единый организм, который должен безупречно функционировать, а одним из факторов хорошей работоспособности является высокоскоростной Интернет. Именно поэтому корпоративные пользователи Иркутска все чаще выбирают быстрое и надежное интернет-соединение от «Дом.ru Бизнес».



БИЗНЕС

УЗНАЙТЕ ПОДРОБНЕЕ
8 800 333 9000

B2B.DOMRU.RU



Екатерина Цымбал,
директор по корпоративному
сектору «ЭР-Телеком» (бренд
«Дом.ru Бизнес») в Иркутске:

«Продажи мобильных устройств с модулем доступа Wi-Fi растут быстрыми темпами, а значит, возрастает потребность выхода в Интернет не только дома, но и в общественных местах. Наша задача как одного из ведущих провайдеров Иркутска – обеспечить максимально широкий доступ к этой технологии, сделав Интернет в местах отдыха го-

рожан не только доступным, но и качественным. Клиенты «Дом.ru Бизнес» получают весь спектр предлагаемых услуг «под ключ», а наши специалисты из Единой службы мониторинга контролируют качество связи 24 часа в сутки. Это в свою очередь позволяет нашим бизнес-партнерам улучшать сервисные показатели в своей отрасли, а значит развиваться и двигаться вперед. Именно поэтому нашими клиентами являются «Радио mCm», сеть ресторанов «СабКлаб».

ТОП-50 вакансий с заработной платой от 35 тыс.руб. Иркутск.

Вакансия	Зарплата	Компания	Вакансия	Зарплата	Компания
Механик-водитель МТЛБ	от 50 000	Примэнерго	Руководитель отдела продаж	от 60 000	Автобизнес
Инженер-гидролог	от 35 000	Примэнерго	Главный технолог мебельного производства	от 200 000	МЕКРАН
Медицинский представитель	от 35 000	ПромоМед	Руководитель отдела продаж	от 45 000	Росгосстрах-Жизнь
Управляющий отделением	от 60 000	OstIn	Прораб	от 40 000	Персонал Студия
Технический представитель компании в КНР	от 60 000	Группа компаний IEK	Врач-инфекционист	от 55 000	ПОЛИСАН
Консультант 1С	от 50 000	AXELOT	Тренинг-менеджер	от 40 000	НПФ Доверие
Управляющий отелем	до 250 000	Юнити	Торговый представитель	от 35 000	Единая Европа Элит
Начальник отдела продаж	от 80 000	СИА Интернейшнл Лтд	Менеджер по продажам	от 35 000	Центр трудоустройства Приоритет
Специалист по клиническим исследованиям	от 36 000	Фармасинтез	Менеджер по продажам	от 35 000	Центр трудоустройства Приоритет
Региональный менеджер активных продаж	от 35 000	ТД БайкалИнтер	Программист 1С	от 40 000	Центр трудоустройства Приоритет
Менеджер по работе с органами здравоохранения	от 87 000	Къези Фармасьютикалс	Торговый представитель	от 40 000	Центр трудоустройства Приоритет
Торговый представитель	от 35 000	Procter&Gamble	Менеджер по продаже строительных объектов	от 50 000	Карьера, КА
Торговый представитель	от 45 000	Электротом	Специалист отдела интеракционных систем	до 60 000	Хоум Кредит энд Финанс Банк
Директор по персоналу	от 40 000	25 кадр	Менеджер по работе с дистрибуторами	от 40 000	Восточно-Европейская Дистрибуторская Компания
Ведущий специалист группы сбора	от 45 000	Банк Русский стандарт	Мастер Депо	до 65 000	Карьера, КА
Руководителя направления продаж	от 40 000	ТехноНиколь	Заведующий пищевым производством	до 45 000	Персонал Студия
Медицинский представитель	от 48 600	Къези Фармасьютикалс	Главный энергетик	от 38 000	РЖДстрой
Управляющий фирменным салоном	от 50 000	Inventiv Retail Group	Оператор ЧПУ	от 42 000	Альфа-Интер
Менеджер по закупкам	от 40 000	Торговая компания Терем	Региональный менеджер (Восточная Сибирь)	от 90 000	HAYS
Региональный менеджер по продажам	от 45 000	Юникс, Медицинская компания	Врач-рентгенолог	от 35 000	Иркутский областной клинический консультативно-диагностический центр
Региональный менеджер	от 35 000	Группа Новатор	Медицинский представитель	от 35 000	ФК Гранд Капитал
Региональный представитель	от 65 000	Рене	Главный инженер	от 70 000	Пчелы, ПТК
Начальник отдела продаж	от 50 000	Росгосстрах-Жизнь	Начальник ПТО	от 40 000	РЖДстрой
Специалист по работе с клиентами	от 40 000	TRADE.SU Информационное агентство			
Инженер ПТО	от 50 000	Велесстрой			

*Источник

hh.ru

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

Потребительский кредит или кредитная карта?

Стоит ли « заводить » кредитную карту? Или лучше обратиться в банк за специальным кредитом, когда предмет покупки уже выбран? О том, какие плюсы и минусы есть у данных банковских продуктов, рассуждают иркутские банкиры.



Владимир Чернышев,
управляющий
VTB24 в Иркутске:

– ВТБ24 предлагает как кредиты наличными, так и овердрафты по картам, а также кредитные карты как самостоятельный продукт:

По кредитной карте кредитный лимит ощущимо выше (до 300 тысяч рублей по «Классической» карте ВТБ24 и до 600 тысяч рублей по «Золотой»), чем по овердрафту. Это позволяет не только «дотянуть» до покупки, как в случае с овердрафтом, но и уже совершать крупные покупки. Это кредит, который можно использовать столько раз, сколько потребуется, в любой стране мира. Это простой способ не отказывать себе в желанной покупке только потому, что у вас не оказалось при себе наличных.

Принципиальное различие между кредитной картой и кредитом наличными в том, что по карте кредитный лимит возобновляемый, то есть, по мере погашения можно вновь

воспользоваться кредитными средствами. А по потребительскому кредиту сумма разовая; для повторного использования необходимо снова собирать пакет документов для рассмотрения заявки. Это дополнительные затраты и для клиента, и для банка.

Если речь идет о кредите наличными, то проценты начинают высчитываться с момента получения клиентом денежных средств на свой счет. При использовании кредитной картой клиент может воспользоваться кредитными средствами совершенно бесплатно, стоит только не снимать деньги с карты, а расплатиться безналично и вернуть их в течение действия льготного периода. В банке ВТБ24 этот льготный период составляет до 50 дней. Если же вы не уложились в этот льготный период, то проценты вам будут начисляться только на фактически использованную сумму.

Карту лучше всего использовать при оплате покупок, так как в этом случае не берется комиссия за обналичивание. Для безопасности карты и находящихся на ней средств, нельзя передавать карту третьим лицам и сообщать пин-код. При оплате товаров или услуг лучше не упускать карту из вида.

Но необходимо учитывать, что если вы снимаете с кредитной карты наличные деньги (то есть возникает наличный оборот), с вашей карты будет удержанна комиссия за обналичивание, размер которой зависит от типа выданной кредитной карты.

Карты ВТБ24 позволяют

пользоваться дисконтными, бонусными и страховыми программами, а также системой дистанционного банковского обслуживания «Телебанк» и «Телеинфо» с системой sms-оповещений.

Кроме того, держатель кредитной карты ВТБ24 может

открыть до 5 дополнительных карт для родных и близких. Все карты будут прикреплены к единому счету, что позволит легко контролировать бюджет и управлять движением средств.

**Ольга Зинкевич,
заместитель регионального
директора по развитию
розничного бизнеса
ОО «Иркутский»
Сибирского филиала ОАО
«Промсвязьбанк»:**

– И кредитную карту, и кредит наличными объединяет одно — эти два продукта всегда готовы обеспечить заемщика деньгами в случае острой необходимости, также оба этих вида кредита, являются нецелевыми. Иными словами, банк не спросит, на что клиент потратил денежные средства и не потребует отчета. На этом, пожалуй, общие моменты заканчиваются.

И кредитная карта, и потребительский кредит имеют как свои преимущества, так и недостатки. Потребительский кредит или кредит наличными — это такой вид кредита, при котором денежные средства выдаются на руки. Клиент получает денежные средства и с этого момента он имеет возможность делать с ними все, что захочет. Может тратить их частями, целиком или отложить, таким образом, клиент уже распоряжается деньгами так, как ему нужно. Главное условие — выплачивать кредит вовремя, в соответствии с графиком платежей, который выдается при получении кредита.

Кредитная карта — исходя из названия, понятно, что деньги начисляются на пластиковую карточку, с которой также можно тратить средства на что угодно, когда угодно и сколько угодно в рамках установленной банком суммы. Самое большое достоинство кредитной карты — лимит является возобновляемым — то есть, оформляя кредитную карту один раз, человек получает кредит на много лет, который всегда будет ему доступен при необходимости.

Также росту популярности кредитных карт способствовал так называемый беспроцентный или льготный период. Льготный период в «Промсвязьбанке» составляет 55 дней и распространяется на все виды операций, как наличные, так и безналичные, то есть если вы совершили покупки и успели погасить задолженность в пол-



го банку не платить в отличие от потребительского кредита.

Таким образом, кредитная карта является своеобразным «кошельком про запас», резервом денежных средств, которыми можно воспользоваться, при необходимости. Кредитный лимит является возобновляемым — то есть, оформляя кредитную карту один раз, человек получает кредит на много лет, который всегда будет ему доступен при необходимости.

Также росту популярности кредитных карт способствовал так называемый беспроцентный или льготный период. Льготный период в «Промсвязьбанке» составляет 55 дней и распространяется на все виды операций, как наличные, так и безналичные, то есть если вы совершили покупки и успели погасить задолженность в пол-

сильные стороны кредитных карт — это их универсальность, защищенность, возможность их использования по всему миру, возможность удаленных платежей, наличие льготного лимита кредитования, а также дополнительные сервисы и услуги.

Сумма потребительского кредита, как правило, выше, чем кредитный лимит по карте, поэтому для существенной покупки в кредит предпочтительней воспользоваться кредитом. Если человек систематически обращается в банк за небольшими кредитами на потребительские нужды, то кредитная карта будет для него более удобным финансовым инструментом.

Кредитная карта оптимально подойдет для частых расчетов, покупок товаров, поездок, а использование привилегированных кредитных карт высокого класса еще и дает различные скидки, бонусы, бесплатные страховки, помочь консьерж службы и т.д.

Минус потребительского кредита в том, что проценты начинают начисляться с того момента, как клиент получили денежные средства. И не важно, сколько из них он потратил, и вообще пользовались ли он ими или они просто лежат у клиента дома в тумбочке.

Зато по кредиту наличными ставки немного ниже, чем по кредитным картам. Также не возникает проблем с лишними расходами. Например, по кредитной карте, если заемщик хочет обналичить часть суммы, с него удержат комиссию за снятие наличных в банкомате. Опять же этой комиссии можно избежать, если расплачиваться картой безналично.

СИА

Кредитные карты в Иркутске

Данные на 09.04.2013 www.sia.ru

Банк	Кредитная карта	Льготный период	Срок действия карты	Размер кредита	Процентная ставка, % годовых, руб.	Плата за выпуск, ежегодное обслуживание	Снятие наличных в своем банке (в чужом банке), %	Лимиты по операциям	Минимальный ежемесячный платеж
АБК "СОЮЗ"	Кредитная карта с ЛПК (льготным периодом кредитования)	50 дн.	24 мес.	до 300 т.р.	26%	300 - 3000 р.	2% (4%)	В банкоматах: ежедневные - эквивалент 4000 USD, ежемесячные - эквивалент 10 000 USD	10% от суммы задолженности + проценты
АЛЬФА БАНК Байкальский банк Сбербанк на России	Кредитная карта Кредитные карты (Visa, MasterCard; «МТС», «Аэрофлот», «Подари жизнь»; Классические/Золотые кредитные карты; Кредитные мультивалютные карты, Категория клиентов «лицо»).	60 дн., 100 дн.	36 мес.	до 600 т.р., до 500 т.р.	от 22,99% 23 - 24%	625 - 6250 р., 750 - 3500 р.	2,9%, 5,9% 3% (4%, мин. 100 руб.)	В банкоматах: от 60 т.р. до 200 т.р. в месяц	5% от суммы задолженности
Банк "АВАНГАРД" Банк "ОТКРЫТИЕ"	Кредитная карта VISA INFINITE Тариф "Экспрессивный". Для премиальных клиентов банка	50 дн., 200 дн.	36 мес.	индивидуально	15 - 24%	600 - 5500 р.	3% 2,5%	В банкоматах и кассах: 1000 USD в день До 2 млн.р. в день	10% от суммы задолженности
Банк УРАЛСИБ Восточный экспресс банк ВТБ24 Дальневосточный банк КБ "Пойдём!" Мой Банк МТС-Банк	Кредитная телефонная карта Аппетитный кредит*** Кредитная карта Visa Classic "Пойдём!"** Моя Visa Кредитная карта	60 дн. 56 дней 50 дн. 0 дн. 50 дн. 53 дн.	36 мес. 36 мес. 36 мес. 36 мес. 36 мес. 24 мес.	10 - 500 т.р., 20 или 30 т.р., до 300 т.р., 100 - 200 т.р., до 100 т.р., до 500 т.р., до 1 млн.р.	21 - 24% от 34% от 19% 21 - 24% 28 - 36% 20 - 28% от 19%	900р. 600 - 800 р. 900р. 700р. 1 000р. 300 - 5000 р. 600 руб. - 2 год	2% 2,9%, мин. 299 р. 4,90% 3%, мин. 150 руб. 5%, мин. 250 р. 3,50% 4,50%	В банкоматах и ПВН: 10 000 USD в день, 100 000 USD в месяц 30 т.р. в день В ПВН: 150 т.р. в день. В банкоматах: 100 т.р. в день, 1 млн.р. в месяц В банкоматах: 200 т.р. в день, 500 т.р. в месяц В ПВН: 150 т.р. в день. В банкоматах: 150 т.р. в день, 3 млн.р. в месяц до 100-300 т.р. в день. 600 т.р. в месяц	5% от суммы задолженности + проценты 10% от суммы задолженности (мин. 2 т.р.) 5% от суммы задолженности 10% от суммы задолженности + проценты 3% от суммы основного долга + проценты, мин. 300 р. 10% от суммы задолженности 10% от суммы задолженности
НБ "ТРАСТ" ОПТИ Банк Промсвязьбанк	Master Card ONE MasterCard Gold	до 55 дн.	36 мес.	до 500 т.р.	12,90%	0 руб.	4,9% + 290 р. 0% (3,9%)	45 т.р. в день. Лимит на операции в торговых точках не установлен 500 т.р. в день / 2 млн.р. в месяц	6% от суммы задолженности, мин. 500 р. 5% от суммы задолженности 5% от суммы задолженности
Райффайзенбанк Ренессанс Кредит РОСГОССТРАХ БАНК	Наличная Празрачная карта Кредитная карта (VISA Electron, Maestro, MasterCard Unleossed, Visa Unleossed)	50 дн. 55 дн.	24 мес.	до 300 т.р.	от 24%	750р.	0% 2,9% + 290 р.	90% от суммы кредитного лимита в месяц 500 т.р. в день, 700 т.р. в месяц	5% от суммы задолженности + проценты 5% от суммы задолженности
Россельхозбанк Связь-Банк СКБ-Банк	Кредитная карта Кредитная карта Запаска	55 дн.	24 мес.	до 3 млн.р.	18 - 24%	от 200 р.	2,50%	150 - 500 т.р. в сутки в зависимости от категории карты 300 т.р. в день, 1 млн.р. в месяц	10% от суммы задолженности + проценты Начисленные проценты 5% от суммы задолженности (мин. 600 р.) + проценты
Совкомбанк Юниаструм Банк	"Старт" "Стандарт" (платежная система VISA, MCI)	0 дн.	36 мес.	15 - 60 т.р.	29%	900р.	2,90% 2,90%	600 т.р. в месяц, получение наличных 999 р. в месяц, расходные операции 200 - 600 т.р. в день, 1 - 3 млн.р. в месяц	5% от суммы задолженности 1,5 - 3 т.р. (в зависимости от лимита кредитования)

Примечание: При подготовке таблицы использована информация, предоставленная банками, имеющими лицензии и иные документы, необходимые для ведения соответствующего вида деятельности. Подробная информация по указанным продуктам размещена на сайтах банков и на сайте www.sia.ru. Публикация в таблицах цен и условий не означает безусловного обязательства банков оказывать услуги в соответствии с указанными ценами и условиями. Редакция Газеты Дело не несет ответственности за достоверность опубликованной информации. Прежде чем оформлять кредит в банке, следует внимательно ознакомиться с условиями договора. Эффективная ставка фиксируется в кредитном договоре. * Снятие наличных в чужом банке. ** Карты только на первые выплаты для клиентов, которые ими пользовались. *** Аппетитный кредит оформляется тем клиентам, которые не имеют действующих кредитов в ОАО «Восточный», и ранее не пользовались Кредитной картой «Новогодняя». Льготное предложение 4 мес. (не начисляются проценты по кредиту, нет комиссий за снятие, нет комиссий за внесение денежных средств на карту). Льготный период действует по окончании льготного предложения.

ОАО «Речник»

664035, г. Иркутск, пр. Удинский, 18
Бухгалтерский баланс на 31 декабря 2012г. (тыс.руб.)

АКТИВ	Наименование показателя				
	код пока- зателя	На 31 декабря 2012г.	На 31 декабря 2011г.	На 31 декабря 2010г.	
1	2	3	4	5	
I. ВНЕБОРОТНЫЕ АКТИВЫ					
Нематериальные активы	1110	-	-	-	
в том числе:					
Нематериальные активы с организацией иностранных производственных мощностей	111012	-	-	-	
Результаты исследований и разработок	1120	-	-	-	
в том числе:					
научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы	112011	-	-	-	
Выполнение научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ	112012	-	-	-	
Нематериальные поисковые активы	1130	-	-	-	
Информационные активы	1150	-	-	-	
Основные средства в том числе:					
Основные средства в организациях и учреждениях и установках	115011	20369	20208	18982	
Приобретение земельных участков	115012	-	-	-	
Приобретение объектов природопользования	115013	-	-	-	
Приобретение объектов инфраструктуры	115014	-	-	-	
Приобретение объектов основных средств	115015	-	-	-	
Доходные вложения в материальные ценности	115016	-	-	-	
в том числе:					
Частиче в УК ООО "Терп" 100%	117011	13	13	13	
Доходные вложения в денежные активы	1190	-	-	-	
Прочие внеоборотные активы	1190	-	-	-	
в том числе:					
Доходные вложения в животных в основное стадо	119011	-	-	-	
Приобретение взрослых животных	119012	-	-	-	
Итого по разделу I	1100	20382	20221	18995	
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ					
Запасы	1210	133	22	11	
в том числе:					
Материалы	12101	133	22	11	
Брак в производстве	12102	-	-	-	
Оборудование	12103	-	-	-	
Сырье	12104	-	-	-	
Готовая продукция	12105	-	-	-	
Расходы на продажу	12106	-	-	-	
Основное производство	12107	-	-	-	
Приобретение собственного производства	12108	-	-	-	
Вспомогательные производства	12109	-	-	-	
Обслуживающие производства и хозяйства	12110	-	-	-	
Доходные вложения в стоимость приобретенных ценностям	1220	-	-	-	
в том числе:					
НДС по приобретенным сырьем	12201	-	-	-	
НДС по приобретенным ТМЦ	12202	-	-	-	
НДС по приобретенным материально-производственным запасам	12203	14	64	1	
Дебиторская задолженность	1230	131	610	262	
Расчеты с поставщиками и подрядчиками	12301	29	315	192	
Расчеты по социальному страхованию и обеспечению	12302	29	186	4	
Расчеты с персоналом по прочим операциям	12303	29	39	16	
Расчеты с подотчетными лицами	12304	-	-	-	
Расчеты с персоналом по оплате труда	12305	-	-	-	
Расчеты с различными дебиторами и кредиторами	12306	-	-	-	
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	-	-	-	
в том числе:					
Акции	12401	-	-	-	
Долгосрочные финансовые инструменты	12402	-	-	-	
Вложенные средства	12403	-	-	-	
Приобретенные права в рамках оказания финансовых услуг	12404	-	-	-	
Депозитные счета (в валюте)	12405	-	-	-	
Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	36	7	11	
в том числе:					
Средства в организациях	12501	-	5	4	
Операционная кassa	12502	-	2	2	
Банковские вклады	12503	36	2	2	
Банковские депозиты	12504	-	-	-	
Прочие специальные счета	12505	-	-	-	
Документы (в валюте)	12506	-	-	-	
Документы (в валюте)	12507	-	-	-	
Документы (в валюте)	12508	-	-	-	
Документы (в валюте)	12509	-	-	-	
Документы (в валюте)	12510	-	-	-	
Документы (в валюте)	12511	-	-	-	
Документы (в валюте)	12512	-	-	-	
Документы (в валюте)	12513	-	-	-	
Документы (в валюте)	12514	-	-	-	
Документы (в валюте)	12515	-	-	-	
Документы (в валюте)	12516	-	-	-	
Документы (в валюте)	12517	-	-	-	
Документы (в валюте)	12518	-	-	-	
Документы (в валюте)	12519	-	-	-	
Документы (в валюте)	12520	-	-	-	
Документы (в валюте)	12521	-	-	-	
Документы (в валюте)	12522	-	-	-	
Документы (в валюте)	12523	-	-	-	
Документы (в валюте)	12524	-	-	-	
Документы (в валюте)	12525	-	-	-	
Документы (в валюте)	12526	-	-	-	
Документы (в валюте)	12527	-	-	-	
Документы (в валюте)	12528	-	-	-	
Документы (в валюте)	12529	-	-	-	
Документы (в валюте)	12530	-	-	-	
Документы (в валюте)	12531	-	-	-	
Документы (в валюте)	12532	-	-	-	
Документы (в валюте)	12533	-	-	-	
Документы (в валюте)	12534	-	-	-	
Документы (в валюте)	12535	-	-	-	
Документы (в валюте)	12536	-	-	-	
Документы (в валюте)	12537	-	-	-	
Документы (в валюте)	12538	-	-	-	
Документы (в валюте)	12539	-	-	-	
Документы (в валюте)	12540	-	-	-	
Документы (в валюте)	12541	-	-	-	
Документы (в валюте)	12542	-	-	-	
Документы (в валюте)	12543	-	-	-	
Документы (в валюте)	12544	-	-	-	
Документы (в валюте)	12545	-	-	-	
Документы (в валюте)	12546	-	-	-	
Документы (в валюте)	12547	-	-	-	
Документы (в валюте)	12548	-	-	-	
Документы (в валюте)	12549	-	-	-	
Документы (в валюте)	12550	-	-	-	
Документы (в валюте)	12551	-	-	-	
Документы (в валюте)	12552	-	-	-	
Документы (в валюте)	12553	-	-	-	
Документы (в валюте)	12554	-	-	-	
Документы (в валюте)	12555	-	-	-	
Документы (в валюте)	12556	-	-	-	
Документы (в валюте)	12557	-	-	-	
Документы (в валюте)	12558	-	-	-	
Документы (в валюте)	12559	-	-	-	
Документы (в валюте)	12560	-	-	-	
Документы (в валюте)	12561	-	-	-	
Документы (в валюте)	12562	-	-	-	
Документы (в валюте)	12563	-	-	-	
Документы (в валюте)	12564	-	-	-	
Документы (в валюте)	12565	-	-	-	
Документы (в валюте)	12566	-	-	-	
Документы (в валюте)	12567	-	-	-	
Документы (в валюте)	12568	-	-	-	
Документы (в валюте)	12569	-	-	-	
Документы (в валюте)	12570	-	-	-	
Документы (в валюте)	12571	-	-	-	
Документы (в валюте)	12572	-	-	-	
Документы (в валюте)	12573	-	-	-	
Документы (в валюте)	12574	-	-	-	
Документы (в валюте)	12575	-	-	-	
Документы (в валюте)	12576	-	-	-	
Документы (в валюте)	12577	-	-	-	
Документы (в валюте)	12578	-	-	-	
Документы (в валюте)	12579	-	-	-	</

Официоз

(16)

апрель, 2013

№ 4(19)

www.sia.ru/delo

газета дело

ОАО «Барки»

664540, Иркутский р-н, с. Хомутово, ул. Мичурина, 15
Бухгалтерский баланс на 31 декабря 2012г. (тыс.руб.)

АКТИВ	код по-казателя	На 31 декабря 2012г.	На 31 декабря 2011г.	На 31 декабря 2010г.	
	1	2	3	4	5
I. ВНЕБОРОТНЫЕ АКТИВЫ					
Нематериальные активы	1110	-	-	-	-
Результаты исследований и разработок	1120	-	-	-	-
Нематериальные поисковые активы	1130	-	-	-	-
Материальные поисковые активы	1140	-	-	-	-
Основные средства	1150	154544	69329	44754	
Доходные вложения в материальные ценности	1160	-	-	-	-
Финансовые вложения	1170	14320	14320	14320	
Отложенные налоговые активы	1180	-	-	-	-
Прочие внеоборотные активы	1190	-	-	-	-
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ	1100	77857	83649	59074	
Запасы	1210	61392	31083	35131	
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	-	-	-	-
Дебиторская задолженность	1230	29970	2670	415	
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	-	-	-	-
Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	136	717	110	
Прочие оборотные активы	1260	-	-	-	-
ИТОГО по разделу I	1200	91498	34470	35730	
БАЛАНС	1600	270355	118119	94904	
ПАССИВ					
Уставный капитал (складочный капитал, уставной фонд, вклады товарищем)	1310	9300	9300	9300	
Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	-	-	-	-
Дебиторский капитал (без переоценки)	1330	-	-	-	-
Резервный капитал	1340	-	-	-	-
Непредпринятая прибыль (непокрытый убыток)	1350	65	65	15,85	
ИТОГО по разделу II	1300	39024	32000	24797	
III. КАПИТАЛЫ И РЕЗЕРВЫ	1400	145648	49173	53927	
Уставный капитал (складочный капитал, уставной фонд, вклады товарищем)	1410	-	-	-	-
Собственные акции, выкупленные у акционеров	1420	-	-	-	-
Дебиторский капитал (без переоценки)	1430	-	-	-	-
Резервный капитал	1440	-	-	-	-
Непредпринятая прибыль (непокрытый убыток)	1450	-	-	-	-
ИТОГО по разделу III	1400	145648	49173	53927	
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА	1500	44500	25540	12700	
Заемные средства	1510	-	-	-	-
Дебиторская задолженность	1520	-	-	-	-
Доходы будущих периодов	1530	15508	8850	2193	
Оценочные обязательства	1540	-	-	-	-
Прочие обязательства	1550	10000	-	-	-
ИТОГО по разделу IV	1500	69593	36946	16080	
БАЛАНС	1700	270355	118119	94904	

Отчет о финансовых результатах за 2012 г. (тыс.руб.)

Наименование показателя	код по-казателя	За январь - декабрь 2012г.	За январь - декабрь 2011г.		
	1	2	3	4	5
Выручка					
Себестоимость продаж	2110	74935	61249		
Прибыль (убыток) от продаж	2100	3531	69593		
Коммерческие расходы	2210	-	-	-	-
Управленческие расходы	2310	-	-	-	-
Доходы от участия в других организациях	2410	-	-	-	-
Прочие доходы	2510	3331	6935		
Роялти к уплате	2610	-	-	-	-
Прочие расходы	2710	25255	11243		
Прибыль (убыток) от начатого обложения	2810	(21562)	(10757)		
Чистая прибыль (убыток)	2910	7024	7203		
Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2510	-	-	-	-
Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520	-	-	-	-
Сокращенный финансовый результат периода	2500	7024	7203		
Базовая прибыль (убыток), на акцию	2900	-	-	-	-
Разделивши прибыль (убыток) на акцию	2910	-	-	-	-

Автор: Подарек Арут", 664003, Иркутск, ул. Карла Маркса, 27
Государственная регистрация: Решение о регистрации палаты администрации г/Иркутска, серия N 0333 от 13.02.2001г. Лицензия на осуществление аудиторской деятельности в области общего аудита N 006463, утверждена Приказом Российской Федерации N 273 от 05.10.2004г.

По мнению аудитора, бухгалтерская, финансовая отчетность по ОАО «Барки» за 2012 год соответствует требованиям и является достоверной

Руководитель

Д.Б. Худаков

Главный бухгалтер

Л.И. Илюкина

ОАО «Аэропорт Чита»

661018, г. Чита, п. Аэропорт, ул. Звездная, 17
Бухгалтерский баланс на 31 декабря 2012г. (тыс.руб.)

АКТИВ	код по-казателя	На 31 декабря 2012г.	На 31 декабря 2011г.	На 31 декабря 2010г.	
	1	2	3	4	5
I. ВНЕБОРОТНЫЕ АКТИВЫ					
Нематериальные активы	1110	-	-	-	-
Результаты исследований и разработок	1120	-	-	-	-
Нематериальные поисковые активы	1130	-	-	-	-
Материальные поисковые активы	1140	-	-	-	-
Основные средства	1150	83285	62090	63964	
Доходные вложения в материальные ценности	1160	-	-	-	-
Финансовые вложения	1170	-	-	-	-
Отложенные налоговые активы	1180	3549	3384	3217	
Прочие внеоборотные активы	1190	-	-	-	-
ИТОГО по разделу I	1100	86834	65474	67181	
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ	1200	4866	4205	2861	
Запасы	1210	-	-	-	-
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	17772	65032	13791	
Дебиторская задолженность	1230	-	-	-	-
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	38569	38500	13399	
Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	1425	693	960	
Прочие оборотные активы	1260	-	-	-	-
ИТОГО по разделу II	1200	138567	463432	43608	
БАЛАНС	1600	234-001	52906	110785	
ПАССИВ					
Уставный капитал (складочный капитал, уставной фонд, вклады товарищем)	1310	110400	110400	110400	
Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	(-)	(-)	(-)	
Дебиторский капитал (без переоценки)	1330	-	-	-	
Непредпринятая прибыль (непокрытый убыток)	1340	-	-	-	
ИТОГО по разделу III	1300	96102	21073	(11517)	
III. КАПИТАЛЫ И РЕЗЕРВЫ	1400	10 213	10 213	10 213	
Заемные средства	1510	-	-	-	-
Дебиторская задолженность	1520	-	-	-	-
Доходы будущих периодов	1530	15508	8850	2193	
Оценочные обязательства	1540	-	-	-	-
Прочие обязательства	1550	10000	-	-	-
ИТОГО по разделу IV	1500	22736	155324	11616	
БАЛАНС	1700	224-001	<		

ОАО «Центральный магазин «Мебель» 664003, г. Иркутск, ул. Фурье, 15 Бухгалтерский баланс на 31 декабря 2012г. (тыс.руб.)

АКТИВ	код по-каз-тва				
	На 21 декабря 2012г.	На 31 декабря 2011г.	На 31 декабря 2010г.	На 21 декабря 2012г.	На 31 декабря 2011г.
1	2	3	4	5	
I. ВНЕБОРОТНЫЕ АКТИВЫ					
Нематериальные активы					
1110	-	-	-	-	-
в том числе:					
Нематериальные активы в организациях	11101	-	-	-	-
Приобретение нематериальных активов	11102	-	-	-	-
Результаты исследований и разработок	1120	-	-	-	-
в том числе:					
Расходы на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы	11201	-	-	-	-
Выполнение научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ	11202	-	-	-	-
Нематериальные поисковые активы	1130	-	-	-	-
Материальные поисковые активы	1140	-	-	-	-
Основные средства	1150	2614	2809	3001	
в том числе:					
Основные средства в организациях	11501	2533	2117	2300	
Оборудование и установки	11502	-	-	-	-
Приобретение земельных участков	11503	-	-	-	-
Приобретение объектов природообустройства	11504	-	-	-	-
Строительство основных средств	11505	-	611	611	
Приобретение объектов основных средств	11506	81	81	81	
Доходные вложения в материальные ценности	1160	-	-	-	-
Финансовые вложения	1170	-	-	-	-
Отложенные налоговые активы	1180	-	-	-	-
Прочие внеоборотные активы	1190	-	-	-	-
в том числе:					
Перевод молодняка животных в основное стадо	11901	-	-	-	-
Приобретение взрослых животных	11902	-	-	-	-
Итого по разделу I	1100	2614	2809	3001	
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ					
Запасы	1210	21550	20215	20444	
в том числе:					
Материалы	12101	100	107	115	
Брак в производстве	12102	-	-	-	-
Товары отгруженные	12103	-	-	-	-
Товары	12104	19230	18110	17949	
Платежи продажи	12105	-	-	-	-
Расходы на продажу	12106	2219	1998	2380	
Основное производство	12107	-	-	-	-
Полупроизводственных производств	12108	-	-	-	-
Вспомогательное производство	12109	-	-	-	-
Обслуживающие производства и хозяйства	12110	-	-	-	-
Износ на изношенность стоимостью приобретенным ценностям	1220	2	2	5	
НДС по приобретенным ОС	12201	-	-	-	-
НДС по приобретенным материало-производственным запасам	12202	-	-	-	-
Доходы будущих периодов	12203	2	2	5	
Расчеты с поставщиками и подрядчиками	12301	1057	897	3232	
Расчеты с покупателями и заказчиками	12302	186	112	124	
Расчеты по налогам и сборам	12303	1442	3606	3366	
Расчеты по кредиторской задолженности	12304	28	8	70	
Расчеты с подотчетными лицами	12305	-	2	-	-
Расчеты с персоналом по прочим операциям	12306	227	-	-	-
Расчеты по вкладам в уставный (складочный) капитал	12307	-	-	-	-
Расчеты с различными дебиторами и кредиторами	12308	127	31	50	
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	1500	8000	6000	
в том числе:					
Акции	12401	-	-	-	-
Долгосрочные ценные бумаги	12402	-	-	-	-
Предоставленные займы	12403	-	-	-	-
Вклады по договору простого товарищества	12404	-	-	-	-
Приобретенные права в рамках оказания финансовых услуг	12405	-	-	-	-
Депозитные счета (в валюте)	12406	11500	8000	6000	
Депозитные счета (в валюте)	12407	-	-	-	-
Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	8382	9271	3842	
в том числе:					
Касса организации	12501	140	142	38	
Операционная кassa	12502	-	-	-	-
Касса денежных средств (в валюте)	12503	-	-	-	-
Расчетные счета	12504	7429	8918	3803	
Валютные счета	12505	-	-	-	-
Аккредитивы	12506	-	-	-	-
Чековые книжки	12507	-	-	-	-
Прочие специальные счета	12508	-	-	-	-
Аккредитивы (в валюте)	12509	-	-	-	-
Прочие специальные счета (в валюте)	12510	813	210	1	
Прочие оборотные активы	1260	92	93	101	
Итого по разделу II	1200	44593	4227	37325	
БАЛАНС	1600	47207	45046	40326	

Отчет о финансовых результатах за период с 1 января по 31 декабря 2012 г. (тыс.руб.)

Наименование показателя	код пока-зателя	За январь-декабрь 2012г.	За январь-декабрь 2011г.	За январь-декабрь 2010г.
1	2	3	4	5
Выручка в том числе:	2110	57523	61105	
по деятельности с основной системой налогообложения	21101	57523	61105	
по отдельным видам деятельности (ЕНВД)	21102	(37573)	(39248)	
в том числе:	2120	(37573)	(39248)	
по деятельности с основной системой налогообложения	21201	(37573)	(39248)	
по отдельным видам деятельности (ЕНВД)	21202	19950	21857	
Безвозмездные расходы	21201	(15791)	(16144)	
в том числе:	21202	(15791)	(16144)	
по деятельности с основной системой налогообложения	21201	19950	21857	
по отдельным видам деятельности (ЕНВД)	21202	19950	21857	
Коммерческие расходы	21201	19950	21857	
в том числе:	21202	19950	21857	
по деятельности с основной системой налогообложения	21201	19950	21857	
по отдельным видам деятельности (ЕНВД)	21202	19950	21857	
Прочие расходы	21201	19950	21857	
в том числе:	21202	19950	21857	
по деятельности с основной системой налогообложения	21201	19950	21857	
по отдельным видам деятельности (ЕНВД)	21202	19950	21857	
ИТОГО по разделу I	2100	19950	21857	
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
Запасы	2110	57523	61105	
в том числе:				
Материалы	21101	57523	61105	
Брак в производстве	21102	(37573)	(39248)	
Управленческие расходы	2120	-	-	-
в том числе:				
Доходы от участия в других организациях	2130	-	-	-
Долговое участие в иностранных организациях	21301	-	-	-
Долговое участие в российских организациях	21302	-	-	-
Прочие доходы	2130	-	-	-
в том числе:				
Прочие доходы	2130	-	-	-
ИТОГО по разделу II	2100	19950	21857	
III. КАПИТАЛЫ И РЕЗЕРВЫ				
Уставный капитал (складочный капитал, уставной фонд, вклады товарищеской ответственности)	2130	267	267	267
Резервы, выкупленные у акционеров	21301	10026	7981	8240
Приобретенные акции, выкупленные у акционеров	21302	(498)	(247)	
Приобретенные акции, выкупленные у акционеров	21303	(46)	(163)	
Приобретенные акции, выкупленные у акционеров	21304	-	-	-
Приобретенные акции, выкупленные у акционеров	21305	-	-	-
Приобретенные акции, выкупленные у акционеров	21306	493	493	493
Приобретенные акции, выкупленные у акционеров	21307	-	-	-
Приобретенные акции, выкупленные у акционеров	21308	-	-	-
Приобретенные акции, выкупленные у акционеров	21309	-	-	-
Приобретенные акции, выкупленные у акционеров	21310	-	-	-
Приобретенные акции, выкупленные у акционеров	21311	-	-	-
Приобретенные акции, выкупленные у акционеров	21312	-	-	-
Приобретенные акции, выкупленные у акционеров	21313	-		



Код территории по ОКАТО 25401370000
Код кредитной организации (филиала) по ОКПО 27268481
основной государственный регистрационный номер: 1023800000245
регистрационный номер /порядковый номер: 2499
БИК: 042520640

БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС

(публикуемая форма)

на 1 января 2013г.

Кредитной организацией: Общество с ограниченной ответственностью «Крана-Банк»

ООО «Крана-Банк»

Код формы по ОКУД 0409806

Квартальная (Годовая)

(тыс. руб.)

Почтовый адрес: 664007, г.Иркутск, ул.Дзержинского, 29

Номер строки	Наименование статьи		Данные на отчетную дату	Данные на соответствующую отчетную дату прошлого года
	1	2		
1	Денежные средства	18 189	17 554	
2	Средства кредитных организаций в Центральном банке Российской Федерации	77 692	45 747	
3	Обязательные резервы	18 852	14 600	
4	Средства кредитных организаций	84 161	111 956	
5	Чистые вложения в ценные бумаги, оцениваемые по справедливой стоимости через прибыль или убыток	1 563 797	1 247 251	
6	Чистая судебная задолженность	0	0	
6.1	Чистые вложения в ценные бумаги и другие финансовые активы, имеющиеся в наличии для продажи	0	0	
7	Инвестиции в дочерние и зависимые организации	0	0	
8	Чистые вложения в ценные бумаги, держимые до погашения	64 945	76 567	
9	Основные средства, нематериальные активы и материальные запасы	17 875	6 250	
10	Прочие активы	1 826 556	1 504 965	
	ИТОГО ПО АКТИВАМ	1 535 223	1 269 522	
	ИТОГО ПО ОБЯЗАТЕЛЬСТВА	200 000	150 000	
	Средства акционеров (участников)	0	0	
	Собственные акции (доли), выкупленные у акционеров (участников)	0	0	
	Эмиссионный доход	7 265	6 072	
	Резервы на возможные потери по кредитам	0	0	
	Прочие обязательства	12 115	5 998	
	Резервы на возможные потери по кредитам (непротив заемщиком)	1 908	1 115	
	Всего обязательств	1 535 223	1 269 522	
	ИТОГО ПО АКТИВАМ И НЕКОНТИНЕНТНЫМ ОБЯЗАТЕЛЬСТВАМ	200 000	150 000	
	Средства клиентов (должников)	25 734	25 735	
	Непоправленная прибыль (убытки) прошлых лет	33 30	29 791	
	Неиспользованная прибыль (убыток) за отчетный период	25 204	23 845	
	Всего источников собственных средств	291 333	235 443	
	Безыходные обязательства кредитной организации	92 845	53 842	
	Выданные кредитной организацией гарантии и поручительства	11 686	882	
	Условные обязательства неконтиинентного характера	0	0	
	Всего обязательств	103 531	57 727	
	ИТОГО ПО АКТИВАМ И НЕКОНТИНЕНТНЫМ ОБЯЗАТЕЛЬСТВАМ	355 864	292 970	
	Средства клиентов (должников)	25 734	25 735	
	Непоправленная прибыль (убытки) прошлых лет	33 30	29 791	
	Неиспользованная прибыль (убыток) за отчетный период	25 204	23 845	
	Всего источников собственных средств	291 333	235 443	
	Безыходные обязательства кредитной организации	92 845	53 842	
	Выданные кредитной организацией гарантии и поручительства	11 686	882	
	Условные обязательства неконтиинентного характера	0	0	
	Всего обязательств	103 531	57 727	
	ИТОГО ПО АКТИВАМ И НЕКОНТИНЕНТНЫМ ОБЯЗАТЕЛЬСТВАМ	355 864	292 970	
	Средства клиентов (должников)	25 734	25 735	
	Непоправленная прибыль (убытки) прошлых лет	33 30	29 791	
	Неиспользованная прибыль (убыток) за отчетный период	25 204	23 845	
	Всего источников собственных средств	291 333	235 443	
	Безыходные обязательства кредитной организации	92 845	53 842	
	Выданные кредитной организацией гарантии и поручительства	11 686	882	
	Условные обязательства неконтиинентного характера	0	0	
	Всего обязательств	103 531	57 727	
	ИТОГО ПО АКТИВАМ И НЕКОНТИНЕНТНЫМ ОБЯЗАТЕЛЬСТВАМ	355 864	292 970	
	Средства клиентов (должников)	25 734	25 735	
	Непоправленная прибыль (убытки) прошлых лет	33 30	29 791	
	Неиспользованная прибыль (убыток) за отчетный период	25 204	23 845	
	Всего источников собственных средств	291 333	235 443	
	Безыходные обязательства кредитной организации	92 845	53 842	
	Выданные кредитной организацией гарантии и поручительства	11 686	882	
	Условные обязательства неконтиинентного характера	0	0	
	Всего обязательств	103 531	57 727	
	ИТОГО ПО АКТИВАМ И НЕКОНТИНЕНТНЫМ ОБЯЗАТЕЛЬСТВАМ	355 864	292 970	
	Средства клиентов (должников)	25 734	25 735	
	Непоправленная прибыль (убытки) прошлых лет	33 30	29 791	
	Неиспользованная прибыль (убыток) за отчетный период	25 204	23 845	
	Всего источников собственных средств	291 333	235 443	
	Безыходные обязательства кредитной организации	92 845	53 842	
	Выданные кредитной организацией гарантии и поручительства	11 686	882	
	Условные обязательства неконтиинентного характера	0	0	
	Всего обязательств	103 531	57 727	
	ИТОГО ПО АКТИВАМ И НЕКОНТИНЕНТНЫМ ОБЯЗАТЕЛЬСТВАМ	355 864	292 970	
	Средства клиентов (должников)	25 734	25 735	
	Непоправленная прибыль (убытки) прошлых лет	33 30	29 791	
	Неиспользованная прибыль (убыток) за отчетный период	25 204	23 845	
	Всего источников собственных средств	291 333	235 443	
	Безыходные обязательства кредитной организации	92 845	53 842	
	Выданные кредитной организацией гарантии и поручительства	11 686	882	
	Условные обязательства неконтиинентного характера	0	0	
	Всего обязательств	103 531	57 727	
	ИТОГО ПО АКТИВАМ И НЕКОНТИНЕНТНЫМ ОБЯЗАТЕЛЬСТВАМ	355 864	292 970	
	Средства клиентов (должников)	25 734	25 735	
	Непоправленная прибыль (убытки) прошлых лет	33 30	29 791	
	Неиспользованная прибыль (убыток) за отчетный период	25 204	23 845	
	Всего источников собственных средств	291 333	235 443	
	Безыходные обязательства кредитной организации	92 845	53 842	
	Выданные кредитной организацией гарантии и поручительства	11 686	882	
	Условные обязательства неконтиинентного характера	0	0	
	Всего обязательств	103 531	57 727	
	ИТОГО ПО АКТИВАМ И НЕКОНТИНЕНТНЫМ ОБЯЗАТЕЛЬСТВАМ	355 864	292 970	
	Средства клиентов (должников)	25 734	25 735	
	Непоправленная прибыль (убытки) прошлых лет	33 30	29 791	
	Неиспользованная прибыль (убыток) за отчетный период	25 204	23 845	
	Всего источников собственных средств	291 333	235 443	
	Безыходные обязательства кредитной организации	92 845	53 842	
	Выданные кредитной организацией гарантии и поручительства	11 686	882	
	Условные обязательства неконтиинентного характера	0	0	
	Всего обязательств	103 531	57 727	
	ИТОГО ПО АКТИВАМ И НЕКОНТИНЕНТНЫМ ОБЯЗАТЕЛЬСТВАМ	355 864	292 970	
	Средства клиентов (должников)	25 734	25 735	
	Непоправленная прибыль (убытки) прошлых лет	33 30	29 791	
	Неиспользованная прибыль (убыток) за отчетный период	25 204	23 845	
	Всего источников собственных средств	291 333	235 443	
	Безыходные обязательства кредитной организации	92 845	53 842	
	Выданные кредитной организацией гарантии и поручительства	11 686	882	
	Условные обязательства неконтиинентного характера	0	0	
	Всего обязательств	103 531	57 727	
	ИТОГО ПО АКТИВАМ И НЕКОНТИНЕНТНЫМ ОБЯЗАТЕЛЬСТВАМ	355 86		

Наименование статьи		Данные на отчетную дату	Данные на соответствующую отчетную дату прошлого года
Номер строки	2	3	4
1	I. АКТИВЫ		
2	Денежные средства	145 929	122 276
3	Средства кредитных организаций в Центральном банке Российской Федерации	12 475	244 576
4	Обязательные резервы	46 168	43 323
5	Средства в кредитных организациях	0	0
6	Фонды, оцениваемые по справедливой стоимости через прибыль или убыток:	754 559	635 434
7	Чистая судовая задолженность	0	0
8	Инвестиции в дочерние и зависимые организации	0	0
9	Основные средства, нематериальные активы и материальные запасы	87 568	83 955
10	Программное обеспечение	10 000	10 000
	Всего активов	1 207 854	1 139 543
11	II. ПАССИВЫ		
12	Кредиты, депозиты и прочие средства Центрального банка Российской Федерации	0	0
13	Средства кредитных организаций	903 285	904 601
14	Средства клиентов, не являющихся кредитными организациями	507 769	468 905
15	Фонды, оцениваемые по справедливой стоимости через прибыль или убыток:	0	0
16	Выпущенные долговые обязательства	0	0
17	Резервы на возможные потери по установленным обязательствам кредитного характера, кроме возможных потерь и операции срезидентами офшорных зон	24 786	12 923
	Всего обязательств	945 885	929 803
18	III. АКЦИОНЕРНОЕ СОСТАВЛЯЮЩЕЕ СРЕДСТВО		
19	Средства акционеров (участников)	100 000	70 000
20	Собственные акции (доли), выкупленные акционерами (участниками)	0	0
21	Эмиссионный доход	1 453	1 853
22	Переоценка по справедливой стоимости ценных бумаг, имеющихся в наличии для продажи	0	0
23	Переоценка основных средств	70 931	70 931
24	Несравненная прибыль (убыток) прошлых лет	8 777	8 265
25	Несравненная прибыль (убыток) за отчетный период	261 968	209 740
	IV. АКЦИОНЕРНОЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВО		
26	Безвозмездные обязательства кредитной организации	101 661	76 523
27	Выданные кредитной организацией гарантии и получительства	0	2 800
28	Условные обязательства некредитного характера	0	0
	Всего обязательств кредитной организации	101 661	76 523
	Всего активов и обязательств	1 207 854	1 139 543

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

ОТЧЕТ О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ
(публикуемая форма)
за 1 квартал 2013 г.

Наименование кредитной организации
Акционерный коммерческий банк «Радиан»
(открытое акционерное общество)
Почтовый адрес: 664047, г.Иркутск, ул.Советская, 3

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

Наименование статьи		Данные за отчетный период	Данные за соответствующий период прошлого года
Номер строки	2	3	4
1	Процентные доходы, всего, в том числе:	22 392	18 257
1.1	От размещения средств в кредитных организациях	3 377	3 749
1.2	От продажи предоставленных клиентам, не являющимся кредитными организациями, услуг	19 015	14 508
1.3	От оказания услуг по финансовой аренде (лизингу)	0	0
1.4	От вложений в ценные бумаги	6 627	7 269
2	Процентные расходы, всего:	0	0
2.1	По привлеченным средствам кредитных организаций	0	0
2.2	По привлеченным средствам клиентов, не являющихся кредитными организациями	6 627	7 269
2.3	По процентным доходам от операций с ценными бумагами	15 765	10 988
3	Изменение резерва на возможные потери посудам, судной и приравненной к ней задолженности, средствам, размещенным на кореспондентских счетах, а также начисленным процентным доходам, всего, в том числе:	7 436	9 314
4	Изменение резерва на возможные потери по начисленным процентным доходам	20	-2
5	Изменение процентных доходов (отрицательная процентная маржа) после списания резервов на возможные потери	23 201	10 074
6	Чистые доходы от операций с финансовыми активами, оцениваемыми по справедливой стоимости через прибыль или убыток	0	0
7	Чистые доходы от операций с ценными бумагами, имеющимися в наличии	0	0
8	Чистые доходы от операций с ценными бумагами, поддерживаемыми до погашения	2 387	1 739
9	Чистые доходы от операций с иностранной валютой	72	335
10	Чистые доходы от переоценки иностранной валюты	0	0
11	Доходы от операций с долгом других юридических лиц	40 383	38 618
12	Комиссионные доходы	1 621	1 705
13	Изменение резерва на возможные потери по ценным бумагам, имеющимися в наличии	0	0
14	Изменение резерва на возможные потери по ценным бумагам, имеющимися в наличии	0	0
15	Изменение резерва на возможные потери по ценным бумагам, поддерживаемым до погашения	0	0
16	Изменение резерва на возможные потери по ценным бумагам, имеющимися в наличии	-11 140	402
17	Изменение резерва на возможные потери	239	396
18	Чистые доходы (расходы)	53 377	48 833
19	Операционные расходы	41 911	37 155
20	Чистые доходы (расходы) налогоплательщиков	495	11 678
21	Чистые доходы (расходы) налогоплательщиков налога на имущество	2 565	3 268
22	Выплаты из прибыли после налогообложения	8 777	8 265
23	Чистые доходы (расходы) налогоплательщиков налога на имущество	0	0
23.1	Выплаты из прибыли после налогообложения	0	0
24	Остаток прибыли (убытка) за отчетный период	8 777	8 265

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 апреля 2013 года

Наименование кредитной организации
Акционерный коммерческий банк «Радиан»
(открытое акционерное общество)
Почтовый адрес: 664047, г.Иркутск, ул.Советская, 3

Код формы по ОКУД 0409808
Квартальная (Годовая)
тыс. руб.

Наименование статьи		Данные на начало отчетного года	Прирост (+) / снижение (-) за отчетный период	Данные на отчетную дату
Номер строки	2	3	4	5
1	Собственные средства (капитал), тыс. руб., всего, в том числе:	247 934	8 894	256 828
1.1	Уставный капитал кредитной организации,	100 000	0	100 000
1.1.1	Номинальная стоимость зарегистрированных обыкновенных акций (долей)	100 000	0	100 000
1.1.2	Номинальная стоимость зарегистрированных привилегированных акций	0	0	0
1.2	Собственные акции (доли), выкупленные у акционеров (участников)	1 851	0	1 851
1.3	Резервный фонд кредитной организации	14 000	0	14 000
1.4	Финансовый результат деятельности, принимаемый в расчет собственных средств (капитала):	61 159	-22 168	38 991
1.5	Собственный капитал кредитной организации	35 346	0	35 346
1.5.1	Собственный капитал кредитной организации	25 813	X	3 645
1.5.2	Собственный капитал кредитной организации	9	0	9
1.6	Нематериальные активы	0	0	0
1.7	Инвестиции в кредитный кредит (вклад, депозит облигационный заем), для формирования которых инвесторами инициированы ненадлежащие активы	0	0	0
1.8	Нормативное значение достаточности собственных средств (капитала), процента:	10	X	10
2	Фактически сформированные резервы на возможные потери (тыс. руб.), всего:	25,2	X	24,1
3	Фактически сформированные резервы на возможные потери посудам, судной и приравненной к ней задолженности, средствам, размещенным на кореспондентских счетах, а также начисленным процентным доходам, всего, в том числе:	56 504	3 702	60 206
4	Фактически сформированные резервы на возможные потери посудам, судной и приравненной к ней задолженности, средствам, размещенным на кореспондентских счетах, а также начисленным процентным доходам, всего, в том числе:	42 741	-7 438	35 303
4.1	Фактически сформированные резервы на возможные потери посудам, судной и приравненной к ней задолженности, средствам, размещенным на кореспондентских счетах, а также начисленным процентным доходам, всего, в том числе:	145	-26	117
4.2	Фактически сформированные резервы на возможные потери посудам, судной и приравненной к ней задолженности, средствам, размещенным на кореспондентских счетах, а также начисленным процентным доходам, всего, в том числе:	13 618	11 168	24 786
4.4	Фактически сформированные резервы на возможные потери посудам, судной и приравненной к ней задолженности, средствам, размещенным на кореспондентских счетах, а также начисленным процентным доходам, всего, в том числе:	0	0	0

Раздел "Справочно":

1. Формирование (дополнение) резерва на возможные потери посудам, судной и приравненной к ней задолженности в отчетном периоде (тыс. руб.), всего 18265, в том числе вследствие:

1.1. выдачи суд. 7644;

1.2. изменения качества суд. 1023;

1.3. изменения официального курса иностранной валюты по отношению к рублю, установленного Банком России 0;

1.4. иных причин 386.

2. Всего (включая дополнение) резерва на возможные потери посудам, судной и приравненной к ней задолженности в отчетном периоде (тыс. руб.), всего 25701, в том числе вследствие:

2.1. списания безнадежных суд. 0;

2.2. погашения суд. 13856;

2.3. изменения качества суд. 11098;

2.4. изменения официального курса иностранной валюты по отношению к рублю, установленного Банком России 0;

2.5. иных причин 759.

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

НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ НЕКОММЕРЧЕСКОГО МОБИЛЬНОГО ПРИЛОЖЕНИЯ «КОНСУЛЬТАНТПЛЮС: ОСНОВНЫЕ ДОКУМЕНТЫ» ДЛЯ IOS, ANDROID И WINDOWS PHONE

В новой версии приложения "Консультант-Плюс: основные документы" для iPhone/iPad, Android и Windows Phone значительно расширена база доступных документов. Также в приложении улучшен интерфейс отображения списка дополнительных документов, доступных по кнопке i на полях. Список разъясняющих нормы документов отсортирован по тематическим разделам. Это облегчает работу с ним.

Как и прежде, круглосуточно в приложении можно работать с кодексами и основными правовыми актами федерального законодательства, обзорами новых документов и справочной информацией. Кроме этого теперь в выходные и праздничные дни, а также в вечернее время по будням доступны:

- федеральное законодательство;
- законодательство Москвы и Санкт-Петербурга;
- судебная практика;
- финансовые консультации;
- законопроекты, международные правовые акты и другие документы.

Напомним, что приложение работает в двух режимах: онлайн и оффлайн. Для работы без выхода в Интернет (в режиме оффлайн) можно заранее сохранить в "Избранное" до 100 документов, доступных круглосуточно. В режиме онлайн можно работать с полной базой документов приложения.

Нужную информацию легко найти с помощью Быстрого поиска КонсультантПлюс или поиска по тексту документа. Работу с большими текстами упрощает навигация по оглавлению документов. При помощи кнопки i на полях можно получить разъяснения (дополнительные документы) к абзацу или статье документа.

"КонсультантПлюс: основные документы" адресовано как профессионалам, работающим с правовой информацией (юристам, финансистам, руководителям, предпринимателям), так и широкому кругу пользователей. Приложение содержит полезные сведения по многим повседневным вопросам, например: защита прав потребителей, налого-

вые льготы и вычеты, защита трудовых прав, оформление и защита имущественных прав, штрафы за административные правонарушения (в том числе штрафы за нарушение ПДД) и многое другое.

Скачать приложение можно в App Store - <http://itunes.apple.com/ru/app/id464256240?mt=8> (для iPhone/iPad), Google Play - <https://play.google.com/store/apps/details?id=com.consultantplus.app> (для Android-устройств) и Windows Phone Store - <http://www.windowsphone.com/s?appid=e4ccf61-b5fb-4760-9e89-7e322dd5859> (для устройств на Windows Phone).

Подробнее о приложении - www.consultant.ru/mobile

Приложение создано компанией "КонсультантПлюс" - разработчиком СПС КонсультантПлюс, самой популярной справочной правовой системы (согласно исследованиям ВЦИОМ 2012 года).

Более подробную информацию о возможностях мобильных приложений КонсультантПлюс можно узнать в региональном информационном центре Сети КонсультантПлюс ЗАО «КонсультантПлюс в Иркутске».



КонсультантПлюс в Иркутске

Бизнес в наследство

Современные "мистеры Твистеры" – владельцы " заводов, газет, пароходов" – как правило передают свой бизнес по наследству, но многие относятся к вопросам прижизненного оформления своего "богатства" довольно небрежно, полагая, что время терпит. В результате такого легкомыслия наследодателя права на имущество получают либо не те люди, либо несовершеннолетние дети и жены, которые пребывают в растерянности, когда узнают, что их наследство – доля в уставном капитале ООО!

О том, как правильно вступить в наследование причитающейся доли в ООО, рассказывает адвокат Олег Сухов ("Юридический центр адвоката Олега Сухова").

"Наша доля Вашего бизнеса"

Независимо от того, как переходит бизнес по наследству (на основе завещания или по закону) самая основная проблема для наследников – это взаимоотношения с другими собственниками, партнерами по бизнесу. Если наследодатель являлся единственным учредителем фирмы, то проблем не возникнет. Наследник становится новым учредителем, достаточно зарегистрировать изменения в уставе и приступить к управлению фирмой. Но чаще всего бизнес не ведется в "одиночку", и порой, чтобы вступить в права наследования, необходимо согласие других учредителей фирмы.

Поэтому первым делом, – советует адвокат Олег Сухов, – следует внимательно ознакомиться с уставом ООО, где определены не только права и обязанности участников общества, но и порядок перехода их долей к наследникам. Очень часто устав ООО требует обязательного согласия учредителей на переход доли бывшего собственника по наследству.

"Прием с расплюстрытыми объятьями"

Когда участники согласны принять наследника в свои ряды – особых проблем не возникает: нотариус выдает свидетельство о праве на наследство, созывается собрание участников, на котором принимается решение о согласии на переход доли к на-

следнику и вступлении его в состав организации. Изменения в уставе регистрируются в налоговых органах, после чего с момента регистрации изменений наследник станов-

ится полноправным участником общества.



"0 голосов – 3А, 100 голосов – ПРОТИВ"

Однако если в уставе ООО нет оговорки относительно обязательности принятия в общество наследника "усопшего" учредителя, то, вероятнее всего, предстоит долгая судебная тяжба. Как правило, совладельцы пред-

ставляют "долями". Даже если один из членов общества отказал наследнику в согласии на переход доли, это не означает, что правопреемник останется ни с чем. Что делать? – возникает вопрос. Обращаться в суд.

"Судебная тяжба + оценка бизнеса = недешевое удовольствие"

В том случае, когда есть подозрение, что хитрые

партеры намерены обанкротить компанию, передав активы другим фирмам, проще говоря, сделать все что угодно, лишь бы не выплачивать наследнику стоимость его доли, следует обратиться в суд с иском о нарушении прав наследника и одновременно заявить ходатайство о наложении обеспечительных мер в виде ареста на ликвидное имущество предприятия. За то время, пока наследник вступает в права (6 месяцев), недобросовестные учредители вполне могут передать все имущество

давляющим большинстве случаев до такой ситуации дело не доходит: еще на стадии переговоров стороны находят компромиссное решение. Кроме того, когда истцом выступает законный представитель или опекун несовершеннолетнего наследника, суд может удовлетворить иск, увеличив сумму "отступных".

"Всегда есть шанс... оставаться ни с чем"

Невсегда с компаниями бывшего собственника-наследодателя можно договориться, заключить мировое

чи единственным наследником, захотел вступить в состав совладельцев ООО, одним из учредителей которого был его сын. Пенсионер согласился даже на компенсацию, но на такой вариант сопственники компании не пошли, отказавшись признавать права отца бизнесмена на долю в обществе. Не повлияло даже наличие завещания, где предприниматель прямо отписал свою долю отцу.

Когда спор дошел до суда, ответчики предъявили устав общества и дополнительный договор между учредителями, где было зафиксировано, что в случае смерти одного из участников его доля переходит самому обществу. Как ни пытались адвокаты наследника доказать, что протокол собрания участников ООО оформлен задним числом, суд был непреклонен: завещание признано недействительным, несчастный отец остался ни с чем.

"Лучший способ передачи доли в ООО – грамотное завещание"

Казалось бы, оставить или получить бизнес в наследство – проще и не придумать, однако как показывает практика, наследники умершего бизнесмена могут остаться с пустыми руками. К сожалению, поколение российских собственников планирует "порулить" еще с десяток лет, поэтому вопрос о передаче своего бизнеса по наследству, будь то доля в ООО, акции или целое предприятие, возникает только в процессе поднятия бокалов: "Вот умру я – будешь ты главным!"

Поэтому единственный путь избежать подавляющего большинства конфликтов и споров, связанных с наследованием бизнеса – составление продуманного, грамотного и заверенного у нотариуса завещания.

На стол руководителю

Как вернуть долги

Должники – головная боль любого предпринимателя. Возвращать долги получается лучше, если используешь нестандартные методы.

Виктор Адамов,

исполнительный директор ТД "Петрович":

– Три года назад мы поставили партию стройматериалов на сумму несколько миллионов рублей небольшой строительной компании. Клиент не заплатил в срок, и в процессе переговоров мы поняли, что судиться с должником нет смысла, у ООО с уставным капиталом

заинтересованы в результате. Их нужно было жестко контролировать, а кое-что потом даже переделать. Но в любом случае это лучше, чем просто потерять несколько миллионов рублей.

Алексей Романенко,
генеральный директор группы компаний "Бизнес Азия":

– Я считаю, что многие должники зачастую не возвращают деньги не потому, что нечисты на руку. Люди могут просто забыть. Один клиент как-то задолжал нашей компании несколько

сотен тысяч рублей и не перечислял их в течение где-то полутора месяцев. Я знаю его давно, он порядочный и честный человек, но ежедневные дела заставляли его откладывать выплату денег в долгий ящик. Наконец, клиент уехал в путешествие, за развлечениями и приятными делами совсем забыл о долге. Тогда я написал ему в Skype шутливое сообщение: "Многоуважаемый сюзерен! Ваши подданные голодают. Вы теряете пять очков репутации в день!". Клиент тут же ответил: "Привет. 270 тыс. руб. сегодня отправил". Должнику

нужно напоминать о долге. Я предпочитаю делать это с юмором, без помощи судей и коллекторских агентств.

Сергей Кравцов,

генеральный директор компании "Русские интернет-решения":

– Шантаж – неплохой метод выбивания долгов из своих контрагентов. Конечно, лучше всего, если он используется без раскаленного угуга и захвата заложников. В моей практике было такой случай. Как-то один из клиентов долго не хотел рассчитываться с нашей ком-

панией за оказанные услуги. Я стал думать, как же на него воздействовать. И вдруг вспомнил про один известный сайт юмора и приколов. Его владельцы – мои хорошие знакомые, и мне бы не составило труда повесить фотографию должнику и снабдить ее сногшибательной подписью.

Метод, соглашусь, не самый этичный, но на контрагента подействовал сильно, чем уговоры. Партнер быстро вернул мне деньги, так что размещать фотографию не потребовалось.

Секрет фирмы

Администрация города Иркутска проводит открытый аукцион по продаже муниципального имущества 7 июня 2013 года

Продавец - Администрация города Иркутска в лице комитета по управлению муниципальным имуществом администрации города Иркутска в соответствии с распоряжениями Комитета от 12.04.2013 № 504-02-1075/13 "О приватизации нежилого помещения, расположенного в Кировском районе г.Иркутска, по ул. Грязнова, д. 1"; от 12.04.2013 № 504-02-1076/13 "О приватизации нежилого здания и предоставлении в собственность земельного участка, расположенного в Кировском районе г.Иркутска, по бул. Гагарина"; от 12.04.2013 № 504-02-1077/13 "О приватизации нежилого здания и предоставлении в собственность земельного участка, расположенного в Октябрьском районе г.Иркутска, ул. Александра Невского, 38"; от 12.04.2013 № 504-02-1078/13 "О приватизации нежилого помещения, расположенного в Кировском районе г.Иркутска, по ул. Пролетарская д. 2" 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 состоятся 07 июня 2013 года в 10:00 часов (время местное) по адресу: г. Иркутск, ул. Поленова, 1(конференц-зал).

Заявки принимаются ежедневно с 16 апреля 2013 года по 17 мая 2013 года с 9:00 до 18:00 час. (обед 13-14 час. (время местное) по адресу: г.Иркутск, ул. Поленова, д.1, каб.201 (отдел приватизации и организации продаж).

Справки по телефону: 8(3952) 52-00-98.

Характеристика объектов продажи:

1. Нежилое помещение, назначение: нежилое, общей площадью 267 кв.м., этаж 3, номера на поэтажном плане с 1 по 19, 1а, 1б, 12а, 14а, 21, 22, 23, далее «Объект приватизации».

Адрес Объекта приватизации: г. ИРКУТСК, ул. ГРЯЗНОВА, д. 1.

Объект приватизации находится в здании, являющимся объектом культурного наследия регионального значения – «Застройка ул. Маркса К. Комплекс построек Усадьба Пахолкова-Кравца П.Р.: доходный дом два флигеля, хоз. Постройка», 1875-1878гг., 1906-1909гг., регистр. № 80 в «Списке памятников истории и культуры г. Иркутска, подлежащих государственной охране – 2000».

Объект приватизации не обременен правами третьих лиц. Фактически используется Следственным управлением Следственного комитета Российской Федерации по Иркутской области.

Начальная цена Объекта приватизации: 10 700 000 (десять миллионов семьсот тысяч) рублей без учета НДС.

Задаток: 1 070 000 (один миллион семьдесят тысяч) рублей.

Шаг аукциона: 200 000 (двести тысяч) рублей.

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

2. Общественный туалет, назначение: нежилое (подземных этажей – 1), общая площадь 62,7 кв.м, инв.№ 25:401:001:020501460, лит. А, расположенный на земельном участке из земель

населенных пунктов с кадастровым № 38:36:000034:1979 площадью 245 кв.м., далее «Объект приватизации».

Адрес Объекта приватизации: г.ИРКУТСК, бул. ГАГАРИНА.

Покупатель обязан использовать приобретенное в порядке приватизации имущество по определенному назначению – под общественный туалет.

Арендатор здания: ООО «Омега». Срок действия договора аренды до 19.04.2027.

Начальная цена Объекта приватизации: 3 700 000 (три миллиона семьсот тысяч) рублей без учета НДС, в том числе цена земельного участка – 2 450 000 рублей, цена нежилого здания – 1 250 000 рублей без учета НДС.

Задаток: 370 000 (триста семьдесят тысяч) рублей.

Шаг аукциона: 100 000 (сто тысяч) рублей.

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

3. Нежилое здание, назначение: нежилое, 2-этажный (подземных этажей - 1), общей площадью 929,8 кв.м., инв.№ 25:401:01:020173680, лит. А, расположенное на земельном участке из земель населенных пунктов с кадастровым № 38:36:000021:2215 площадью 4156 кв.м., далее «Объект приватизации».

Адрес Объекта приватизации: г. ИРКУТСК, ул. АЛЕКСАНДРА НЕВСКОГО, д. 38.

Объект приватизации является памятником – «Здание, где в «Посохинской аудитории», проходили митинги и собрания рабочих и находился склад нелегальной литературы», 1917г., регистр. № 280 в «Списке памятников истории и культуры г.Иркутска, подлежащих государственной охране – 2000г.».

Арендаторы здания:

-Благотворительный общественный фонд Иркутской области «Оберег». Срок действия договора аренды до 30.08.2013.

-Дума города Иркутска. Срок действия договора безвозмездного пользования до 31.10.2014.

Начальная цена Объекта приватизации: 20 300 000 (двадцать миллионов триста тысяч) рублей без учета НДС, в том числе стоимость земельного участка – 11 000 000 рублей, стоимость нежилого здания – 9 300 000 рублей без учета НДС.

Задаток: 2 030 000 (два миллиона тридцать тысяч) рублей.

Шаг аукциона: 200 000 (двести тысяч) рублей. Порядок оплаты: в течение 10 дней с момента подписания договора купли-продажи Объекта приватизации.

4. Нежилое помещение, назначение: нежилое, общей площадью 32,8 кв.м., этаж подвал № 1, номера на поэтажном плане 22, 23, далее «Объект приватизации».

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

Начальная цена Объекта приватизации: 1 300 000 (один миллион триста тысяч) рублей без учета НДС.

Задаток: 130 000 (сто тридцать 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 16 апреля 2013 года по 17 мая 2013 года.

Денежные средства (задаток) перечисляются на следующие реквизиты:

расчетный счет 40302810400005000001

Комитет по бюджетной политике и финансам администрации г. Иркутска

ИНН/КПП 3808131271/380832005 ГРКЦ

ГУ Банка России по Иркутской области г. Иркутск БИК 042520001, р/с 4010181090000010001 КБК 90911402043041000410.

Внесенный Победителем задаток засчитывается в счет оплаты приобретаемого имущества.

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

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

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

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

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

со счета Продавца. Претендент не допускается к участию в аукционе в случае, если не подтверждено поступление задатка на счет Продавца не позднее 22 мая 2013 года.

Дата определения участников аукциона – 23 мая 2013 года.

Претендентам на участие в аукционе необходимо 24 мая 2013 года до 13:00 часов (время местное) прибыть по адресу: г.Иркутск, ул. Поленова, д.1, каб.201, для получения уведомления о признании участниками аукциона, либо о не допуске к участию в аукционе. После 13:00 часов (время местное) соответствующие уведомления направляются претендентам по почте заказными письмами.

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

Аукцион проводится при наличии не менее 2-х участников.

Критерий выявления победителя: наивысшая цена.

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

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

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

Получатель: УФК по Иркутской области (КУМИ г.Иркутска) ИНН 3808131271 КПП 384945003 ОКАТО 25401000000 ГРКЦ ГУ Банка России по Иркутской области БИК 042520001, р/с 4010181090000010001 КБК 90911402043041000410.

Внесенный Победителем задаток засчитывается в счет оплаты приобретаемого имущества.

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

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

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

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

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

Дом или квартира

Жить в частном доме или городской квартире? У каждого варианта есть свои сторонники и противники. Мы обратились к нескольким из них с просьбой аргументировано объяснить свой выбор.



Дмитрий Кузнецов,
директор строительной
компании «Острог»:

— Собственный дом — моя мечта с детских лет. Осуществил ее давно, лет пятнадцать назад. Тогда выбора загородного жилья практически не было, поэтому решение было однозначным — строить самому. В '96 году мы с женой купили участок в поселке Дзержинск, и постепенно стали строиться. Проект я сам «набросал», архитектор его доработал — где армирование, где бетон, куда кирпич кладь — и подготовил рабочую документацию. Работы шли по мере денежных поступлений, поэтому строились долго — года четыре.

Несмотря на то, что решение мое было скорее эмоциональным, нежели расудочным, своим выбором в пользу частного дома я до сих пор доволен. А первое время так вообще эйфория

была. Посудите сами, за стенкой нет никаких соседей: шумите, делайте, что хотите — вы никому не мешаете (а мы тогда с женой любили устраивать вечеринки). Во-вторых, безопасность. За 15 лет, что мы живем в Дзержинске, был только один случай кражи. До этого мы недолго жили в «однушке» в районе Синюшиной горы — так на нас несколько раз успели напасть, обокрасть. А здесь мы через пару лет забыли, что дверь в дом надо закрывать...

В-третьих, это дешевле: гараж не нужно снимать или покупать, в своем дворе можно парковать несколько машин сразу. Так как дом у нас отапливается электричеством — основные расходы по ЖКХ ложатся на оплату электроэнергии. Так вот, несмотря на то, что площади тут гораздо больше городского жилья, плата за электричество составляет. Что касается

внеплановых отключений электричества — такое случается пару раз в год, но не больше, чем на сутки. Наш каменный дом за это время остынет сложно.

Что еще важно — площади! Допустим, для жизни обычной семьи 150 «квадратов» за глаза хватит, а вот гараж и прочие придомовые постройки — чем больше, тем лучше. Особенно хорошо это понимают люди, увлеченные какими-нибудь спортивными хобби — квадроцикл, снегоходы... хранить все это никаких гаражей не хватит. А на придомовой территории — пожалуйста. А банька в шаге от дома? А возможность в любое время мангала поставить и огонь развести, посидеть в беседке, на веранде...

В плане транспортной доступности — конечно, нужна машина. Мы как-то с женой на месяц остались без авто, ездили на общественном транспорте. Ну что ж — до

браться можно, но это очевидно неудобно. Кстати, с переездом за город отметили у себя такую новую черту, как запасливость — продукты, другие товары берем впрок, с избытком. Ну, потому что за пять минут за хлебушком не сходишь.

Хотя на машине я добираюсь до центра буквально за 10 минут, еще плюс 10 минут — довезти ребенка до детского сада. Правда, уже подумываем о приобретении небольшой городской квартиры в удобном месте в качестве некоего перевалочного пункта, куда дети могут добраться, если не совпадет расписание их учебы и нашей работы, дождаться родителей; где при необходимости можно и переночевать.

Решение о покупке городской квартиры было принято, оттого что сейчас мы строим новый дом в поселке на 19 километре Байкальского тракта. Удаленность от города скажется на быстроте перемещений — все-таки не 500 метров от границы города, как в Дзержинске.

Почему решили переехать, если и здесь все устраивает? Есть и негативные моменты, которые первоначальная эйфория сглаживала: соседи постоянно строятся, а некоторые и собственный бизнес во дворе открыли — пилораму, например. Плюс амбиции и представления о прекрасном у всех разные, поэтому каждый строит дом «во что горазд». Полное смешение стилей — отсюда впечатление не поселка, а скорее деревни. Если раньше меня это вполне устраивало, жил я в рамках собственного двора, то теперь, похоже, пришло время расширять зону комфорта.

Наталья Матиенко,
риэлтер агентства
недвижимости «Century 21»:

— Большую часть жизни моя семья жила за городом. Это больше было желанием супруга — иметь собственный дом. К тому же на тот момент это казалось хорошим способом сэкономить на решении жилищной проблемы — участок на 13-м километре Байкальского тракта у нас уже был.

Основная проблема жизни за городом, на мой взгляд, связана с транспортом. Без машины регулярно добираться до Иркутска проблематично. Даже если у обоих родителей есть авто. Ведь кроме работы еще и детей нужно отвезти в школу, в секцию, кружки, к друзьям. Иной раз погодные условия были такими — метель, пурга — что до города несколько дней было не доехать. Аварии на тракте тоже дело привычное. Да и в обычный день — постоянные пробки: од-

инфраструктуры в дачном поселке тоже никакой. Аптеки, детсад — все в городе. Поэтому целый день отводился специально для различных покупок. То ли дело сейчас в квартире: застройщики все первые этажи отдают под магазины, потому за хлебом-молоком хоть в пижаме можно выбежать.

Безопасность еще один момент в пользу городского жилья: с придомовой территории в нашем поселке постоянно что-то утаскивали — сейчас, конечно, изобилие охранных систем, но ставить дом на пультовую охрану ведь тоже удовольствие небесплатное.

Дом мы продали пять лет назад, когда спрос на загородное жилье еще был довольно высок. Сейчас продать дом стало труднее, то есть ликвидным такой объект уже трудно назвать.

Квартиру мы решили покупать в Свердловском



районе, в новостройке. После тщательного выбора остановились на объекте компании «Максстрой».

Подкупило несколько моментов — застройщик сдает дома точно в срок, без задержек; квартиры в комплексах имеют удачные планировки — несмежные комнаты, небольшие и немаленькие по площади квартиры, в которых много света. Еще я искала объекты с вентилируемыми фасадами, когда сначала идет монолитный каркас, потом слой утеплителя и затем вентилируемый фасад. Еще до загородного дома мы жили в доме 114 серии, на мучились — было холодно. В доме с вентилируемым фасадом такой проблемы нет.

Нынешней квартирой мы полностью довольны, получили точно в срок, а купили еще на этапе строительства второго этажа.



Может ли загородный дом быть таким же комфортным, как и городская квартира?



Мария Кибанова,
отдел продаж
строительной компании
«Поместье»:

– Наличие удобств, к которым привыкли городские жители, и дополнительные возможности для полноценного отдыха – все это доступно только в грамотно спроектированном коттеджном поселке.

Как показывает анализ спроса, наиболее востребованы у покупателей дома площадью до 150 кв.м. – такой дом и достаточно просторен и, что тоже очень важно, экономичен в эксплуатации.

Несмотря на обилие предложений на рынке загородного жилья, крайне редко удается найти оптимальный баланс между уединенным существованием в собственном доме и наличием необходимых благ цивилизации. К основным проблемам

Коттеджный поселок «Родовое поместье»

с. Баклаши

Коттеджи
135 и 149 кв.м.

Участки
от 9 до 20 соток

Ввод в эксплуатацию
2 квартал 2013 г.
от 3,9 млн. руб.

666-141

www.sk-pomeste.ru



Коттеджный поселок
на берегу озера

загородной жизни относятся: скучная инфраструктура, проблема транспортной доступности, отсутствие единого стиля, общих организаций поселка. Зачастую владельцы загородных домов жалуются на затягивание сроков строительства, «вечную стройку», и как следствие, значительное увеличение стоимости проекта.

При разработке концепции нашего поселка мы поставили целью избавить будущих жителей от этих проблем. Коттеджный поселок «Родовое поместье» на-

ходится в 14 километрах от Иркутска и всего в 700 метрах от Шелехова – в селе Баклаши – одном из крупнейших населенных пунктов района. Здесь, в отличие от садоводств, в которых зачастую строят дома для постоянного проживания, создана и развивается вся необходимая инфраструктура: детские сады, школа, магазины. При этом природа – то, ради чего люди и стремятся за город, здесь более чем доступна: рядом с коттеджным поселком находится живописное озеро, планируется обустройство пляжа. Дома спроекти-

рованы в едином архитектурном стиле.

Горожанам, желающим быстро и без лишних хлопот переехать за город, мы предлагаем удобные варианты оплаты – засчет имеющегося жилья в Иркутске, Ангарске, Шелехове, оформление ипотеки. При этом не придется долго ждать окончания строительства и годами жить на стройке – все дома уже возведены, полным ходом идет внутренняя отделка, закончить обустройство поселка планируется во втором квартале 2013 года.

Яна Юденкова,
органист Иркутской
областной филармонии,
преподаватель в
Иркутском музыкальном
колледже:

В результате это был первый и последний дом, который мы осмотрели перед сделкой. Так понравился, что сразу решили по-

никогда не будем клеить обои! Дом мне тем и понравился – брусовое дерево и внутри, и снаружи. Из-за отсутствия оживленных улиц за окном пыли в доме практически нет. Вот только хотелось бы чуть больше леса, у нас тут в основном поля.

Что касается ежемесячных расходов – выходит дешевле, чем в квартире: основная статья экономии – не нужно платить за стоянку или гараж для двух машин. Платим за электричество и налог на имущество, в год выходит дешевле, чем платить за двухкомнатную квартиру.

Необходимая инфраструктура вся есть: детский сад, школа, магазины, супермаркеты, аптеки, поликлиника. Конечно, всегда хочется ощущать в этом направлении развитие. В начальную школу сын пойдет в поселке, школа здесь хорошая. А потом посмотрим.

Опрос подготовила
Мария Файзова



– Не рассматривала всерьез проживание в частном доме. До последнего, даже когда мы уже ехали на осмотр нашего нынешнего дома, я искала варианты городского жилья. Когда муж вез меня до поселка Хомутово – а это 20-25 минут в выходной день, без пробок – я говорила, что для того, чтобы я согласилась на покупку дома, он должен мне очень понравиться.

купать. Сейчас я уже не представляю, как бы я жила в квартире. Хотя проблема быстро добраться до работы имеет место. В будний день, чтобы доехать до центра Иркутска, понадобится минут 40-45.

Дом, разумеется, требует материальных вложений. Однако для меня очень существенное преимущество тот факт, что мы больше

СЛАТА 10 лет вместе

Период проведения: 22 апреля - 15 июня 2013 г.

ВПЕРВЫЕ СУПЕРАКЦИЯ!

ВЫИГРАЙ КВАРТИРУ!

в Иркутске
и много других ПРИЗОВ

QR code for participation.

1 КУПИ 2 ТОВАРА P&G

Совершите покупку 2 любых товаров из брендов-участников продукции компании Проктер энд Гэмбл на 1 чек в любом супермаркете "Слата" или универсаме "Славный" в период с 22 апреля 2013 г. до 11:00 часов 15 июня 2013 г.

2 ПОЛУЧИ И СОХРАНИ

Получите у кассира чековый купон вместе с чеком за свою покупку и сохраните до розыгрыша

3 ПРИХОДИ И ВЫИГРЫВАЙ

Приходите 15 июня на площадь перед Дворцом Спорта «Труд» по адресу г.Иркутск, ул. Ленина, 48 с 11:00 до 14:00 часов и сбрасывайте чековые купоны в специальный ящик для розыгрыша.

Розыгрыш состоится СРЕДИ ПРИСУТСТВУЮЩИХ УЧАСТНИКОВ акции 15 июня 2013 г. в 14:00 часов по адресу: г.Иркутск, ул. Ленина, 48 на площади перед Дворцом Спорта «Труд»

Подробности на сайте www.slata.ru.

Организатор акции – ООО Альянсстрой Бизнес Решения «Потребник». Срок проведения акции с 22.04.2013 г. по 15.06.2013 г. Информация о правах участников мероприятия, количестве и наименовании призов, месте и порядке их получения в торговой сети «Слата» или универсаме «Славный». Рекламные изображения призов могут отличаться от представленных в реальном мире. Бренды-участники акции: Gillette, Secret, Tide, Lenor, Ariel, dirte, Comet, Pampers, always, Tampax, Londa, SHAMMI, PANTENE, head & shoulders, Fairy, blend-a-med, OLAY, WELLA.

В соответствии с действующим законодательством РФ. Участник, выигравший один из призов, обязан в именной паспорте прописать предоставленные Бренды-участники паспорт или иной документ, удостоверяющий личность.

Бренды-участники акции: Gillette, Secret, Tide, Lenor, Ariel, dirte, Comet, Pampers, always, Tampax, Londa, SHAMMI, PANTENE, head & shoulders, Fairy, blend-a-med, OLAY, WELLA.

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

НЕДВИЖИМОСТЬ

ПРОДАЁТСЯ

на сайте

REALTY.IRK.RU

Каждый день на сайте REALTY.IRK.RU:

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

classified



Строительная компания «ИркутскГорСтрой» - это достойное, качественное и доступное жилье без волнений за сроки завершения строительства

НАШИ ЦЕННОСТИ:

- Ответственность перед клиентами
- Высокий контроль качества строительства и услуг
- Разумная ценовая политика
- Сдача объектов в срок
- Высокая деловая репутация и корпоративная культура
- Социальная ответственность
- Эффективность и совершенствование



г. Иркутск, ул. Кожова, 18



г. Иркутск, мкр. Первомайский, 33



г. Иркутск, мкр. Первомайский, 33



г. Иркутск, ул. Баумана, 237



Благодарственное письмо руководителю компании Н.Н. Кузакову за подпись полномочного представителя Президента РФ в СФО В.А. Толоконского

г. Иркутск, ул. К. Либкнехта, 239 В
(3952) 28-14-14, 28-14-15
office@281415.ru, www.281415.ru

НЕДВИЖИМОСТЬ

ПРОДАЁТСЯ

на сайте

REALTY.IRK.RU



Готовые и строящиеся квартиры
с видом на Ангару!

608-883

ЖК «Видный», ул. Сурнова

УПРАВЛЕНИЕ КАПИТАЛЬНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА г. ИРКУТСКА

55 лет
СО ДНЯ СОЗДАНИЯ*

Скидка на квартиры
55 000 рублей**

телефон (3952) **728-940**
728-941

* История создания: Отдел капитального строительства Иркутского Горисполкома – Решение №224 исполнительного комитета Иркутского городского совета депутатов Государства от 7.04.1958 г. ** Акция проходит с 1.04.2013 г. по 30.04.2013 г., схема распространяется на 35 квартир, реализуемых МУП «УКС города Иркутска» в указанный период. Подробности в отделе продаж МУП «УКС города Иркутска» по адресу: г. Иркутск, ул. Сухэ-Батора, 13. Проектная декларация на сайте www.uksi.rkutsk.ru

Квартира Вашей мечты!

м/р Солнечный, ост. Ракета



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

8 740 тыс. руб. **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 помещение

ул. Боткина



164 кв.м., 1 этаж, отд. вход, кабинетная система, хороший ремонт, парковка, ОПС, охрана. Якорные арендаторы (78 т.р./мес.).

7 950 тыс. руб. **533-333, 422-333**

Продается участок

Байкальский тракт, 14 км.



29 соток, 1 линия. Удобное месторасположение на одной из самых оживленных трасс города Иркутска. Идеально подойдет под любую застройку коммерческого направления.

7 320 тыс. руб. **533-333, 422-333**

По данным REALTY.IRK.RU

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