

# дело

ноябрь,  
2012

№ 11 (14)

информационно-рекламное издание 6+

### свое дело

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



04

### жилье



08

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

### инвестиции

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



15

### здоровье



17

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



## Дирижер офтальмологии

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

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

→ | 2-3

ПРИДАЙТЕ УСКОРЕНИЕ ВАШЕМУ БИЗНЕСУ!

# 100 Мбит/с\*

## ИНТЕРНЕТ ДЛЯ БИЗНЕСА ЗА 5000 РУБ.

ПРИ ПОДКЛЮЧЕНИИ КОМПЛЕКСА BUSINESS BOX



БЕЗЛИМИТНЫЙ  
ИНТЕРНЕТ



ВИРТУАЛЬНЫЙ  
ОФИС



WI-FI  
БОНУС\*\*



ЗАКАЗАТЬ BUSINESS BOX  
**8 800 333 9000**  
WWW.B2B.DOMRU.RU



ЭР ТЕЛЕКОМ

Business Box – в переводе с английского означает: коробка, в состав комплексного предложения Business Box входят: Безлимитный интернет, Удаленный доступ к рабочему компьютеру, Wi-Fi бонус. Подключение производится при наличии технической возможности на условиях тарифных планов, действующих в компании «ЭР-Телеком», с условиями подключения клиентского предложения Business Box вы можете ознакомиться на сайте www.er-telecom.ru/b2b. \* Скорость доступа по тарифному плану «Клиентские» 100 Мбит/с – с 08:00 до 20:00 – до 100 Мбит/с, с 20:00 до 08:00 – до 50 Мбит/с, указанная скорость является максимальной. Фактическая скорость зависит от используемого протокола обмена данными, качества канала связи, загруженности сервера и типа используемого оборудования. Ускоренная цена на услуги «Поддержка 100 Мбит/с» с учетом скидки на тарифном плане «Клиентские» 100 Мбит/с в период с 01.03.2012 по 31.12.2012. Business Box включает услугу «Доступ в интернет» и «Виртуальный офис» по тарифному плану «Клиентские» 5000р. После заключения договора ознакомиться с условиями акции на сайте www.b2b.dom.ru. \*\* При подключении по акции «Клиентские» подключение интернета по желанию абонента может быть установлено роутером DWR-300 вместо роутера DWR-100. Стоимость подключения с учетом скидки 2 р. DWR-100 – стандартная ставка на условия подключения комплексного предложения Business Box.



Фото А. Фёдорова

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

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

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

**– Когда успели так хорошо себя зарекомендовать?**

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

Иркутске появился первый городской офтальмологический стационар.

**– Что руководило вами?**

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

**– Вы получили дополнительное образование, чтобы управлять?**

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

**– Но ведь сейчас идут огромные деньги на медицину?**

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

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

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

**– Как вы считаете, насколько доходна офтальмохирургия?**

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

**– А вы намерены совершить прорыв в офтальмологии?**

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

Габариты и сверстано в компьютерном центре РЦ «ИНФОРМРЕСУРС» г. Иркутск, ул. Сибирская, 21а/2. Подписано в печать 06.11.12. Отпечатано с готовых оригинал-макетов в Областной типографии №1 г. Иркутск, ул. К.Маркса, 11. Заказ № 106 Тираж 7000 экз.

Газета зарегистрирована Управлением Федеральной службы по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций по Иркутской области 19.08.2011 г., свидетельство о регистрации ПИ №ТУ38-00381. Выходит 1 раз в месяц. Цена свободная.

Перепечатка и любое воспроизведение материалов, опубликованных в «Газете Дело», без согласования с редакцией не разрешается. За содержание рекламных материалов редакция «Газеты Дело» ответственности не несет.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

# офтальмологии

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

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

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

**– Управление медперсоналом – особая практика?**

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

**– И как их можно дисциплинировать?**

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



Фото А. Федорова

ждет, если они провинятся.

**– Караете словом или деньгами?**

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

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

**– Как подбираете кадры?**

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

**– Могли бы вы управлять немедицинским учреждением?**

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

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

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

**Елена Андюбек,  
Газета Дело**

КОГДА НЕТ ВРЕМЕНИ  
НА ЛИШНИЕ БУМАГИ

ПРОСТЫЕ  
КРЕДИТЫ

МАЛОМУ БИЗНЕСУ

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



**НОМОС  
БАНК**

8 800 100 70 40 | WWW.NOMOS.RU

# Бизнес на общении

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

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

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

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

Текущая динамика, по словам предпринимателя, позволит «отбить»

первоначальные вложения уже через полгода. «Пессимистичный сценарий предполагал – год, но уже очевидно, что проект развивается быстрее», – замечает Соболев. Совокупные траты на запуск составили 3 млн руб – для этого собеседники объединили собственные капиталы и пропорционально им оформили долю каждого в ООО. Примерно 900 тыс руб из общей суммы потратили на мебель, на музыкальные инструменты и оргтехнику – еще 950 тыс руб. Остальной миллион пошел на ремонт помещения – понадобилась полная перепланировка объекта (хотя сэкономить помогла помощь 40 волонтеров, которых удалось собрать с помощью блога).

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

“

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

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

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



Фото А. Фёдорова

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

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

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

мероприятий – еще 60 тыс руб в месяц. Сотрудники – это очень важная составляющая для заведения такого формата. «Они должны создавать особую атмосферу непринужденности, «своего» места. И при этом дружелюбие должно быть ненавязчивым, естественным. Наш компаньон – Александр Фролов довольно долго занимался подбором кадров: провел собеседований наверное 300, – вспоминает Селезнев. – Итог – всего за месяц у нас появилось с десяток постоянных клиентов».

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

**Никита Змановских,  
Газета Дело**



Фото А. Фёдорова

## ИНТЕРВЬЮ

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

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

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

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

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

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

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

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

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

## Как взять деньги на бизнес?



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

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

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

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

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

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

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

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

В настоящее время список аккредитованных Сбербанком компаний франчайзеров представлен более чем тридцатью компаниями и постоянно увеличивается. В рамках продукта предлагается большое количество готовых бизнес-решений: клиент может открыть салон красоты, ресторан, магазин. Кроме того, в качестве готового бизнес-решения можно выбрать один из видов нестационарного бизнеса (мобильные торговые и сервисные точки).

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

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

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

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

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

Семен Варягов,  
Газета Дело



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



## НОВЫЙ УРОВЕНЬ ВАШЕГО БИЗНЕСА ВСЕГО ЗА 3 ДНЯ



## КРЕДИТ БЕЗ ЗАЛОГА

### КРЕДИТ «ДОВЕРИЕ» ДЛЯ МАЛОГО БИЗНЕСА

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

www.sberbank.ru

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

## Чего боится бизнес?



**Иван Мельник,**  
директор иркутского филиала Группы Ренессанс страхования:

**— Какие виды бизнес-страхования существуют сегодня на российском рынке?**

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

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

Дополнительно могут быть застрахованы остекление, вывески, наличность, хранимая в сейфе — в последнее время это очень востребованные

пункты в страховом полисе.

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

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

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

При страховании коммерческой недвижимости

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

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

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

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

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

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

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

**— На ваш взгляд, какой вид корпоративного страхования незаслуженно забыть иркутскими предпринимателями? И почему имеет смысл им воспользоваться?**

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

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

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

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

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

тогда более 8,6 миллионов рублей.

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

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

В страховании грузоперевозок — повреждение или уничтожение груза в результате ДТП, пожара, кражи, разбойных нападений, пропажа без вести...

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

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

**Семен Варягов,**  
Газета Дело

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

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

\*Источник hh.ru Для поиска вакансий на сайте необходимо указать должность и название компании-рекрутера

## Жилье по осени растет

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

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

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

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

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

свои сбережения в недвижимость.

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

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

**Иван Усольцев,  
Газета Дело**

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

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

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

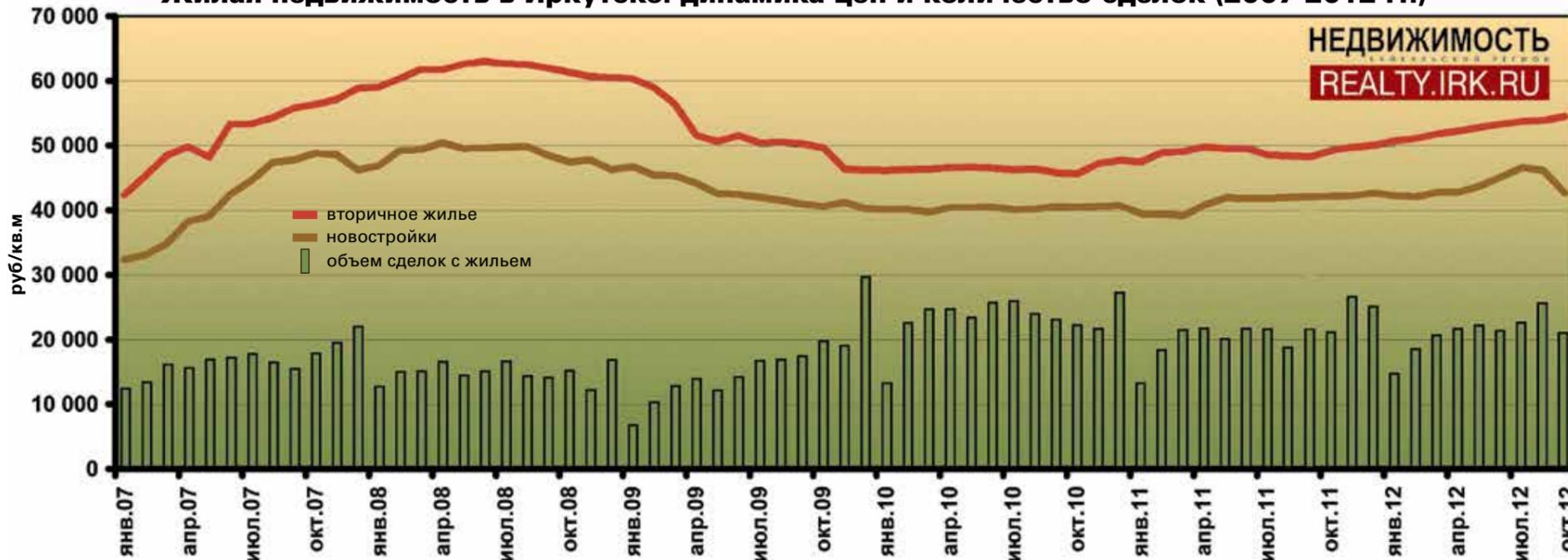
Срок сдачи	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
Готовое	-	52,00	34,50	42,00	-
Срок сдачи - 2 полугодие 2012 года	-	52,39	46,30	45,00	-
Срок сдачи - 2 полугодие 2013 года и позже	-	49,45	43,48	-	37,25
Средняя стоимость на 1.11.2012					
	-	50,97	43,55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

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

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

По данным REALTY.IRK.RU

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



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

Откройте счет  
НОВЫМ  
ВОЗМОЖНОСТЯМ!



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

8 800 555 8118 / [www.binbank.ru](http://www.binbank.ru)

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

0+

# Земля диктует цены

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



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



**Сергей Курмазов,**  
генеральный директор строи-  
тельной компании «Танар»



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

**Екатерина Шкода,**  
директор по маркетингу  
и рекламе ОАО «Сибавиа-  
строй»:

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

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

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

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

**Сергей Курмазов,**  
генеральный директор  
строительной компании  
«Танар»:

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

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

**Евгений Савченко,**  
начальник МУП «Управ-  
ление Капитального  
Строительства города  
Иркутска»:

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

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

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

**Елена Андюбек,**  
Газета Дело



Хотите оформить ипотеку,  
но у Вас нет варианта недвижимости?

## ИПОТЕКА с подбором квартиры!

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



Иркутское  
ипотечное  
агентство



680-230, 480-230

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

## кредит месяца

Данные на 30.10.12

### Евроремонт

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

**ВОСТОЧНЫЙ  
ЭКСПРЕСС БАНК**

Сумма кредита:	Процентная ставка (% годовых):
На срок от 12 до 60 мес.	
от 100001 до 200000 RUR	25,50%
от 200001 до 300000 RUR	23%
от 300001 до 500000 RUR	22%
от 500001 до 750000 RUR	21%
от 750001 до 1000000 RUR	21%

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

Восточный экспресс банк

8-800-100-7100

### популярные финансы

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

### Сергей Видякин,

генеральный директор  
ЗАО «Инэкс-Групп-Сервис»:

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

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

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

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

И третий момент – готовность банка выдавать при необходимом

сти крупные займы. К примеру, на покупку офиса.

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

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

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

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



## Кредиты для малого бизнеса



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

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

## Выращиваем акул бизнеса

**Райффайзен  
БАНК**

Разница  
в отношении

8 800 700 4646  
www.raiffeisen.ru

Реклама

## НОВОСТИ КОМПАНИЙ



### Представитель ВТБ – в Инвестиционном совете при правительстве Приангарья

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

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

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

Членами Инвестиционного совета являются заместители председателя правительства региона, министр экономического

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

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

### Ребрендинг «Ростелекома»: масштаб имеет значение

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

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

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

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

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



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

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

### В СИСТЕМЕ КОНСУЛЬТАНТПЛЮС ОТКРЫТ ДОСТУП К ИСТОРИИ РАССМОТРЕНИЯ АРБИТРАЖНОГО ДЕЛА

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

сок решений по итогам рассмотрения дела во всех инстанциях: от арбитражного суда первой инстанции до ВАС РФ.

Для просмотра списка решений по делу необходимо нажать ссылку «История рассмотрения дела» на правой пане-

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

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

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

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

### Иркутский диагностический центр открыл отделение в Ангарске

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

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

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

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

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

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

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

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



Вы знаете историю рассмотрения арбитражного дела?

**НОВОЕ в КонсультантПлюс!**

Все решения по делу в разных инстанциях – одним кликом

История рассмотрения дела



КонсультантПлюс надежная правовая поддержка

www.consultant.ru/arb/

## наш опрос

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



**Алексей Веретенко,** собственник центра авторазбора и запчастей «Авто»



**Роман Селезнев,** управляющий салона оптики «Окулист»



**Александр Емельянов,** директор цеха по производству корпусной мебели ИП Емельянов

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

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

### Алексей Веретенко:

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

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

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

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

### Роман Селезнев:

– Кредитные деньги меня не привлекают. В своей

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

### Александр Емельянов:

– Мне эстетическая составляющая неважна. Корпора-

## ОБСЛУЖИВАНИЕ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ

### ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПОДХОД К КАЖДОМУ КЛИЕНТУ

ДЕПОЗИТЫ  
до  
**10,5%**

**20%** СКИДКА  
от Вашего  
текущего тарифа

или

КОНВЕРТАЦИЯ  
от  
**0,2%**  
от курса ММВБ

от  
**0,05%**  
РАБОТА  
с наличными

**Иркутск**  
Степана Разина ул., 6



**Юниаструм Банк®**  
Группа компаний Банка Кипра

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

## экспертное мнение



**Евгений Богатырёв,**  
начальник управления прямыми продажами инвестиционных продуктов «ОТКРЫТИЕ ПРЕМИУМ» филиала «Иркутский» ОАО Банк «ОТКРЫТИЕ»



**Эдуард Семёнов,**  
директор иркутского филиала «БКС Премьер»



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

– Сколько будет стоить золото в 2014 году и почему?

**Евгений Богатырёв,**  
начальник управления прямыми продажами инвестиционных продуктов «ОТКРЫТИЕ ПРЕМИУМ» филиала «Иркутский» ОАО Банк «ОТКРЫТИЕ»:

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

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

**«За» покупку металла следующие факторы:**

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

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

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

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

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

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

актив;

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

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

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

**Есть и факторы «Против»:**

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

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

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

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

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

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

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

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

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

**Евгений Богатырёв:**

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

“  
Лучше всего, как показывает практика, покупать сразу несколько металлов: около 40-50% средств вкладывать в золото, остальные 50-60% распределить между платиной (20-25%), палладием (20-25%) и серебром (не более 10% всех средств).”

Что касается серебра – цена может скорректироваться сильнее, чем по золоту. Высока вероятность падения цены до \$30 за унцию. При этом долгосрочный растущий тренд все еще сохраняется.

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

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

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

**Евгений Богатырёв:**

– Если смотреть на рынок среднесрочно (2013 год) – это, безусловно, золото.

Долгосрочно (2013-2014 гг.) – платина и палладий.

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

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

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

**Эдуард Семёнов:**

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

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

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

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

**Опрос подготовил**  
**Никита Змановских,**  
**Газета Дело**

## Металлы: привлекательны как никогда

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



**– Можно ли совершить покупку драгметаллов через интернет?**

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

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

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

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

забирать металл или деньги – клиент принимает сам.

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

– Золото и серебро – хорошее средство для инвестиций.

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

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

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

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

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

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

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

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

рес в средне- и долгосрочной перспективе.

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

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

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

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

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

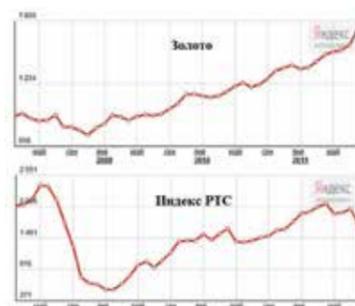
**– Как долго инвестиции в золото будут оставаться**

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

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

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

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



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

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

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

**– Сколько будет стоить золото в 2014 году?**

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

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

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

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

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

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

Все крупнейшие экономики мира массово обесценивают свои валюты. Все



это не останется без последствий – золото и серебро получают от этого прямую выгоду.

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

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



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

## наш опрос

# Будут ли расти ставки по банковским вкладам?

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

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

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

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



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

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



**Станислав Дужинский,** аналитик Банка Хоум Кредит

**Станислав Дужинский,** аналитик Банка Хоум Кредит:

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

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

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

**2. Правительство планирует ввести но-**

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

**Галина Уткина:**

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

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

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

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

**Опрос подготовил Иван Усольцев, Газета Дело**

## Больше выгоды для внимательных вкладчиков!



Больше чем просто

**12%\***  
В ГОД

по вкладу

+ возможность пополнения в любой момент

(3952) 206-748, 206-914

г. Иркутск, ул. Советская, д. 3

8-800-200-28-10 www.rencredit.ru

**Ренессанс Кредит**

Вклад «Ренессанс Накопительный», сумма от 500 000 рублей, срок – 367 дней, пополнение от 5 000 рублей, расходные операции запрещены. Выплата процентов ежемесячно на текущий счет или капитализация, ставка по вкладу 1,2%. Досрочное расторжение по ставке 0,5% годовых из расчета фактического нахождения средств на счете вклада. «Ренессанс Кредит» – Товарный знак КБ «Ренессанс Капитал» (ООО), лицензия Банка России № 33354. Реклама.

### Вклады месяца

Данные на 30.10.12

Вклад	Минимальная сумма вклада (руб.)	Выплата процентов	Пополнение	Дополнительно
<b>БКС ПРЕМЬЕР, т.40-60-80</b>				
Инвестор +	от 30 000 руб.	По октяб.	Нет	Процентная ставка (% годовых)
Рос. ствен. ский	30 000 руб.	Ежемесячно	Нет	Сроки вклада:
				31 дн. 61 дн. 91 дн. 181 дн. 270 дн. 365 дн.
				Сумма вклада: от 30000 RUR: 14,00 13,00 12,00 11,00 10,50 11,00
				Сумма вклада: от 30000 RUR: 13,00 12,00 11,00 10,00 9,80 10,80
				Сумма вклада: от 30000 RUR: 12,00 11,00 10,80 9,70 9,50 10,65
				1. Депозит - ПИФ. 2. Выплата процентов - в конце срока. 3. Дополнительные взносы не предусмотрены. 4. Частичное снятие допустимо в течение всего срока депозита, неограниченное число раз, при условии сохранения минимальной суммы депозита. 5. При досрочном возврате депозита проценты рассчитываются по ставке «До востребования». 6. Деньговые средства в депозит принимаются только в день приобретения паев одного или нескольких паевых инвестиционных фондов под управлением открытого акционерного общества Управляющей компании «БрокерКредитСервис» через ОАО «БКС Банк» в качестве агента по приему заявок на приобретение, погашение и обмен паев на общую сумму равную или превышающую сумму депозита или совокупную сумму нескольких депозитов в рублях или рублевый эквивалент суммы депозита (св в валюте (доллары США и евро) по курсу ЦБ. Минимальная сумма ПИФ - 50 000 рублей. 7. Выгодный тариф - депозит - ПИФ! Позволяет получить максимальный доход в короткий срок - ставка до 14% годовых.
<b>ВОСТОЧНЫЙ ЭКСПРЕСС БАНК, т. 8-800-100-7100</b>				
Инвестор +	от 30 000 руб.	По октяб.	Нет	Процентная ставка (% годовых)
Рос. ствен. ский	30 000 руб.	Ежемесячно	Нет	с учетом капитализации
				Сроки вклада: 12 мес. 24 мес. 36 мес. 12 мес. 24 мес. 36 мес.
				Сумма вклада: от 30000 до 250000 RUR: 10,80 10,90 11,00 11,35 12,12 12,96
				Сумма вклада: от 25000 до 650000 RUR: 11,00 11,10 11,20 11,57 12,36 13,24
				Сумма вклада: от 650000 до 1000000 RUR: 11,20 11,30 11,40 11,78 12,61 13,52
				1. Проценты начисляются и выплачиваются ежемесячно. Невостребованные проценты капитализируются. 2. Частичное снятие допустимо в течение всего срока депозита, неограниченное число раз, при условии сохранения минимальной суммы вклада в размере 50% от денежных средств на счете вклада на момент отзыва. 4. При полном досрочном отзыве депозита проценты за весь срок хранения средств начисляются по ставке вклада «До востребования». 5. Пролонгация: невозможна. 6. На каждую вкладную дебетовую карту в подарок! Кроме обычных операций, предусмотренных для дебетовой карты, вы можете: снимать проценты по вкладу (если при оформлении вклада выбрана опция «Начисление процентов на карту»), получать вклад по окончании срока его действия или в случае досрочного отзыва.
<b>ВОСТСИБТРАНСКОМБАНК, т.286-323</b>				
В дес. ту!	от 10 000 руб.	По октяб.	Нет	Процентная ставка (% годовых)
				Сроки вклада: от 10000 RUR: 20,00 10,00
				1. Проценты начисляются со дня следующего за днем поступления в банк суммы вклада, и до дня ее возврата. 2. Частичное снятие допустимо в течение всего срока вклада, указанного в договоре. 3. Частичное снятие: невозможно. 4. В случае досрочного востребования вклада, до истечения срока 300 дней проценты на вклад начисляются по ставке вклада «До востребования», действующей в банке на момент возврата вклада. 5. Пролонгация: возможна! В случае если Выключен не востребует сумму вклада и проценты, начисленные на вклад, в день окончания срока вклада, указанного в договоре, проценты, начисленные на сумму вклада, присоединятся к основной сумме вклада, и договор считается возобновленным на условиях вклада для физических лиц «В доступ!» - действующим на момент возобновления договора. 6. Возобновление вклада осуществляется за день принятия Банком решения о прекращении приема вклада на условиях вклада «В доступ!». В случае принятия такого решения вклад возобновляется на условиях вклада «До востребования».

При подготовке таблицы использована информация, предоставленная банками, информация является иными документами. Публикация в таблице информации и условий не означает безусловного обязательства Банка оказать услуги в соответствии с указанными данными и условиями. Прежде чем открыть вклад в Банк, следует внимательно ознакомиться с условиями договора.

## Рынок всегда прав

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

### Константин Бушуев:

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

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

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

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

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

Среди банков могут быть интересны Сбербанк и Возрождение.

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

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

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

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

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

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

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

### Андрей Кельчевский:

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

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

Однако в этом году ситуация не только сезонная.

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

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

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

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

В первом квартале 2012 года ожидается решение по поводу отмены стимулирующих мер в США, конфликт по этому поводу напрягает рынки уже не первый год. Однако законодательная власть предпочитает договариваться с приходящим президентом. Будем надеяться, договорятся.

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

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

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

### Дмитрий Казарин:

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

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

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

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



**Константин Бушуев,**  
начальник отдела  
анализа рынков  
БД «ОТКРЫТИЕ»



**Андрей Кельчевский,**  
управляющий активами  
УК «Энергия-Инвест»



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

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

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

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

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

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

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

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

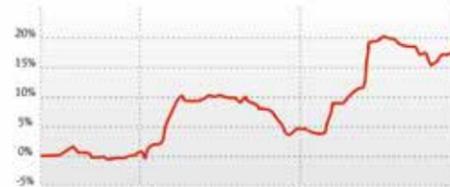
Интересен Сургутнефтегаз ао – под идею перехода на стандарт МСФО с 2013 года. Или региональные сетевые компании, торгующиеся за «копейки» – под идею старта приватизации в следующем году. Тон уже задала маленькая «Ленэнерго», которую оценили в 5,5 млрд руб под обмен с активами с Холдингом МРСК, что соответствует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

**Опрос подготовил  
Иван Усольцев,  
Газета Дело**

## ПОДКЛЮЧИТЬСЯ ПРЯМО СЕЙЧАС к эффективной стратегии известного управляющего Элвиса Марламова



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



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

**ФИНАМ**  
Инвестируйте грамотно

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

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



# Некогда болеть

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



Фото А. Фёдорова

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

**– Какие заболевания может предотвратить ранняя диагностика?**

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

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

**– Но это уже скорее работа психолога...**

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

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

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

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

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

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

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

**– Какой совет вы хотели бы дать читателям Газеты Дело?**

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

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

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

**Иван Усольцев,  
Газета Дело**

## Мнение

**Ксения Вергун,**

совладелица салона красоты «АртВизаж»:

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

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

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

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



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



КУМИ г. Иркутска сообщает

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

Характеристика объекта продажи:

Нежилое помещение, назначение: нежилое, общей площадью 173,7 кв.м., этаж подвал № 1, номера на поэтажном плане 1, далее «Объект приватизации». Адрес Объекта приватизации: г. ИРКУТСК, ул. ФУРЬЕ, д. 12. Объект приватизации выставляется на аукцион 01.06.2012г., 10.08.2012г., 14.09.2012г. 01.06.2012г. – победителем аукциона было признано ООО «ФОРТЭМ», предложившее наивысшую цену 26 050 000 рублей. В установленный срок победитель аукциона не подписал договор купли-продажи Объекта приватизации. 10.08.2012г. – аукцион был признан несостоявшимся по причине подачи 1 заявки. 14.09.2012г. – аукцион был признан несостоявшимся по причине подачи 1 заявки.

Арендатор помещения: ООО «Территория тюннга». Срок действия договора аренды до 15.02.2015г. Начальная цена Объекта приватизации: 1 500 000 (один миллион пятьсот тысяч) рублей без учета НДС. Задаток: 150 000 (шестидесят 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 следующий документ: 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 представляющие копии всех его листов. В случае, если от имени претендента действует его представитель по доверенности, к заявке должна быть приложена доверенность на осуществление действий от имени претендента, оформленная в установленном порядке, или нотариально заверенная копия такой доверенности. В случае, если доверенность на осуществление действий от имени претендента подписана лицом, уполномоченным руководителем юридического лица, заявка должна содержать также документ, подтверждающий полномочия этого лица. Все листы документов, представляемых одновременно с заявкой, либо отдельные тома данных документов должны быть прошиты, пронумерованы, скреплены печатью претендента (для юридического лица) и подписаны претендентом или его представителем. Для участия в аукционе Претендент вносит задаток в соответствии с договором о задатке.

Денежные средства (задаток) могут быть внесены претендентом с 23 октября 2012 года по 16 ноября 2012 года. Денежные средства (задаток) перечисляются на следующие реквизиты: расчетный счет 40302810400005000001 Комитет по бюджетной политике и финансам администрации г. Иркутска ИНН/КПП 3808131271/380832005 ГРНК ГУ Банка России по Иркутской области г. Иркутск БИК 042520001.

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

Дата определения участников аукциона – 22 ноября 2012 года. Претендентам на участие в аукционе необходимо 23 ноября 2012 до 13:00 часов (время местное) прибыть по адресу: г.Иркутск, ул. Поленова, д.1, каб.201, для получения уведомления о признании участниками аукциона, либо о не допуске к участию в аукционе. После 13:00 часов (время местное) соответствующие уведомления направляются претендентам по почте заказными письмами. Со дня приема заявок лицо, желающее приобрести муниципальное имущество, имеет право предварительного ознакомления с информацией о подпадающем 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 являются участниками открыто в ходе проведения торгов. Победитель аукциона обязуется заключить договор купли-продажи не ранее 10 рабочих дней и не позднее 15 рабочих дней со дня подведения итогов аукциона и оплатить по договору купли-продажи в 10-дневный срок со дня подписания договора. Оплата приобретаемого на аукционе имущества производится путем перечисления денежных средств на следующие реквизиты: Получатель: УФК по Иркутской области (КУМИ г.Иркутска) ИНН 3808131271 КПП 384945003 ОКАТО 25401000000 ГРНК 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 аукцион отменяется и 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 течение 5-ти рабочих дней с даты, установленной для заключения договора купли-продажи имущества. Ответственность Покупателя в случае его отказа или уклонения от оплаты имущества в установленные сроки предусматривается в соответствии с законодательством Российской Федерации в договоре купли-продажи. Покупателями муниципального имущества могут быть любые физические и юридические лица, за исключением государственных и муниципальных унитарных предприятий, государственных и муниципальных учреждений, а также юридических лиц, в уставном капитале которых доля Российской Федерации, субъектов Российской Федерации и муниципальных образований превышает 25 процентов. Всем участникам аукциона, не ставшим победителями, сумма задатка возвращается в 5-дневный срок со дня подведения итогов аукциона.

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

Радян Банк
Код территории по ОКАТО 25
Код кредитной организации (филиала) по ОКПО 22849061
основной государственный регистрационный номер: 102380000014
регистрационный номер (/порядковый номер): 1675
БИК: 042520827

БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС
(публикуемая форма)
на 1 октября 2012 года
Кредитной организации Акционерный коммерческий банк «Радян» (открытое акционерное общество)

ОАО «Радян» (ОАО)

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

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

Table with 4 columns: Номер строки, Наименование статьи, Данные за отчетный период, Данные за соответствующий период прошлого года. Includes sections for I. АКТИВЫ, II. ПАСИВЫ, III. ИСТОЧНИКИ СОБСТВЕННЫХ СРЕДСТВ, IV. НЕБАЛАНСОВЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА.

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

ОТЧЕТ О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ
(публикуемая форма)
за 9 месяцев 2012 года
Кредитной организации Акционерный коммерческий банк «Радян» (открытое акционерное общество)

ОАО «Радян» (ОАО)

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

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

Table with 4 columns: Номер строки, Наименование статьи, Данные за отчетный период, Данные за соответствующий период прошлого года. Includes sections for I. ПРОЦЕННЫЕ ДОХОДЫ, II. ПРОЦЕННЫЕ РАСХОДЫ, III. ДОХОДЫ ОТ ОПЕРАЦИЙ С ЦЕННЫМИ БУМАГАМИ, IV. ДОХОДЫ ОТ ОПЕРАЦИЙ С ИНОСТРАННОЙ ВАЛЮТОЙ, V. ДОХОДЫ ОТ УЧАСТИЯ В КАПИТАЛЕ ДРУГИХ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ, VI. КОМИССИОННЫЕ ДОХОДЫ, VII. КОМИССИОННЫЕ РАСХОДЫ, VIII. ДОХОДЫ ОТ ОПЕРАЦИЙ С ЦЕННЫМИ БУМАГАМИ, IX. ДОХОДЫ ОТ ОПЕРАЦИЙ С ИНОСТРАННОЙ ВАЛЮТОЙ, X. ДОХОДЫ ОТ УЧАСТИЯ В КАПИТАЛЕ ДРУГИХ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ, XI. КОМИССИОННЫЕ ДОХОДЫ, XII. КОМИССИОННЫЕ РАСХОДЫ, XIII. ДОХОДЫ ОТ ОПЕРАЦИЙ С ЦЕННЫМИ БУМАГАМИ, XIV. ДОХОДЫ ОТ ОПЕРАЦИЙ С ИНОСТРАННОЙ ВАЛЮТОЙ, XV. ДОХОДЫ ОТ УЧАСТИЯ В КАПИТАЛЕ ДРУГИХ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ, XVI. КОМИССИОННЫЕ ДОХОДЫ, XVII. КОМИССИОННЫЕ РАСХОДЫ, XVIII. ДОХОДЫ ОТ ОПЕРАЦИЙ С ЦЕННЫМИ БУМАГАМИ, XIX. ДОХОДЫ ОТ ОПЕРАЦИЙ С ИНОСТРАННОЙ ВАЛЮТОЙ, XX. ДОХОДЫ ОТ УЧАСТИЯ В КАПИТАЛЕ ДРУГИХ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ, XXI. КОМИССИОННЫЕ ДОХОДЫ, XXII. КОМИССИОННЫЕ РАСХОДЫ, XXIII. ДОХОДЫ ОТ ОПЕРАЦИЙ С ЦЕННЫМИ БУМАГАМИ, XXIV. ДОХОДЫ ОТ ОПЕРАЦИЙ С ИНОСТРАННОЙ ВАЛЮТОЙ, XXV. ДОХОДЫ ОТ УЧАСТИЯ В КАПИТАЛЕ ДРУГИХ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ, XXVI. КОМИССИОННЫЕ ДОХОДЫ, XXVII. КОМИССИОННЫЕ РАСХОДЫ, XXVIII. ДОХОДЫ ОТ ОПЕРАЦИЙ С ЦЕННЫМИ БУМАГАМИ, XXIX. ДОХОДЫ ОТ ОПЕРАЦИЙ С ИНОСТРАННОЙ ВАЛЮТОЙ, XXX. ДОХОДЫ ОТ УЧАСТИЯ В КАПИТАЛЕ ДРУГИХ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ, XXXI. КОМИССИОННЫЕ ДОХОДЫ, XXXII. КОМИССИОННЫЕ РАСХОДЫ, XXXIII. ДОХОДЫ ОТ ОПЕРАЦИЙ С ЦЕННЫМИ БУМАГАМИ, XXXIV. ДОХОДЫ ОТ ОПЕРАЦИЙ С ИНОСТРАННОЙ ВАЛЮТОЙ, XXXV. ДОХОДЫ ОТ УЧАСТИЯ В КАПИТАЛЕ ДРУГИХ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ, XXXVI. КОМИССИОННЫЕ ДОХОДЫ, XXXVII. КОМИССИОННЫЕ РАСХОДЫ, XXXVIII. ДОХОДЫ ОТ ОПЕРАЦИЙ С ЦЕННЫМИ БУМАГАМИ, XXXIX. ДОХОДЫ ОТ ОПЕРАЦИЙ С ИНОСТРАННОЙ ВАЛЮТОЙ, XL. ДОХОДЫ ОТ УЧАСТИЯ В КАПИТАЛЕ ДРУГИХ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ, XLI. КОМИССИОННЫЕ ДОХОДЫ, XLII. КОМИССИОННЫЕ РАСХОДЫ, XLIII. ДОХОДЫ ОТ ОПЕРАЦИЙ С ЦЕННЫМИ БУМАГАМИ, XLIV. ДОХОДЫ ОТ ОПЕРАЦИЙ С ИНОСТРАННОЙ ВАЛЮТОЙ, XLV. ДОХОДЫ ОТ УЧАСТИЯ В КАПИТАЛЕ ДРУГИХ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ, XLVI. КОМИССИОННЫЕ ДОХОДЫ, XLVII. КОМИССИОННЫЕ РАСХОДЫ, XLVIII. ДОХОДЫ ОТ ОПЕРАЦИЙ С ЦЕННЫМИ БУМАГАМИ, XLIX. ДОХОДЫ ОТ ОПЕРАЦИЙ С ИНОСТРАННОЙ ВАЛЮТОЙ, L. ДОХОДЫ ОТ УЧАСТИЯ В КАПИТАЛЕ ДРУГИХ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ, LI. КОМИССИОННЫЕ ДОХОДЫ, LII. КОМИССИОННЫЕ РАСХОДЫ, LIII. ДОХОДЫ ОТ ОПЕРАЦИЙ С ЦЕННЫМИ БУМАГАМИ, LIV. ДОХОДЫ ОТ ОПЕРАЦИЙ С ИНОСТРАННОЙ ВАЛЮТОЙ, LV. ДОХОДЫ ОТ УЧАСТИЯ В КАПИТАЛЕ ДРУГИХ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ, LVI. КОМИССИОННЫЕ ДОХОДЫ, LVII. КОМИССИОННЫЕ РАСХОДЫ, LVIII. ДОХОДЫ ОТ ОПЕРАЦИЙ С ЦЕННЫМИ БУМАГАМИ, LIX. ДОХОДЫ ОТ ОПЕРАЦИЙ С ИНОСТРАННОЙ ВАЛЮТОЙ, LX. ДОХОДЫ ОТ УЧАСТИЯ В КАПИТАЛЕ ДРУГИХ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ, LXI. КОМИССИОННЫЕ ДОХОДЫ, LXII. КОМИССИОННЫЕ РАСХОДЫ, LXIII. ДОХОДЫ ОТ ОПЕРАЦИЙ С ЦЕННЫМИ БУМАГАМИ, LXIV. ДОХОДЫ ОТ ОПЕРАЦИЙ С ИНОСТРАННОЙ ВАЛЮТОЙ, LXV. ДОХОДЫ ОТ УЧАСТИЯ В КАПИТАЛЕ ДРУГИХ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ, LXVI. КОМИССИОННЫЕ ДОХОДЫ, LXVII. КОМИССИОННЫЕ РАСХОДЫ, LXVIII. ДОХОДЫ ОТ ОПЕРАЦИЙ С ЦЕННЫМИ БУМАГАМИ, LXIX. ДОХОДЫ ОТ ОПЕРАЦИЙ С ИНОСТРАННОЙ ВАЛЮТОЙ, LXX. ДОХОДЫ ОТ УЧАСТИЯ В КАПИТАЛЕ ДРУГИХ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ, LXXI. КОМИССИОННЫЕ ДОХОДЫ, LXXII. КОМИССИОННЫЕ РАСХОДЫ, LXXIII. ДОХОДЫ ОТ ОПЕРАЦИЙ С ЦЕННЫМИ БУМАГАМИ, LXXIV. ДОХОДЫ ОТ ОПЕРАЦИЙ С ИНОСТРАННОЙ ВАЛЮТОЙ, LXXV. ДОХОДЫ ОТ УЧАСТИЯ В КАПИТАЛЕ ДРУГИХ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ, LXXVI. КОМИССИОННЫЕ ДОХОДЫ, LXXVII. КОМИССИОННЫЕ РАСХОДЫ, LXXVIII. ДОХОДЫ ОТ ОПЕРАЦИЙ С ЦЕННЫМИ БУМАГАМИ, LXXIX. ДОХОДЫ ОТ ОПЕРАЦИЙ С ИНОСТРАННОЙ ВАЛЮТОЙ, LXXX. ДОХОДЫ ОТ УЧАСТИЯ В КАПИТАЛЕ ДРУГИХ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ, LXXXI. КОМИССИОННЫЕ ДОХОДЫ, LXXXII. КОМИССИОННЫЕ РАСХОДЫ, LXXXIII. ДОХОДЫ ОТ ОПЕРАЦИЙ С ЦЕННЫМИ БУМАГАМИ, LXXXIV. ДОХОДЫ ОТ ОПЕРАЦИЙ С ИНОСТРАННОЙ ВАЛЮТОЙ, LXXXV. ДОХОДЫ ОТ УЧАСТИЯ В КАПИТАЛЕ ДРУГИХ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ, LXXXVI. КОМИССИОННЫЕ ДОХОДЫ, LXXXVII. КОМИССИОННЫЕ РАСХОДЫ, LXXXVIII. ДОХОДЫ ОТ ОПЕРАЦИЙ С ЦЕННЫМИ БУМАГАМИ, LXXXIX. ДОХОДЫ ОТ ОПЕРАЦИЙ С ИНОСТРАННОЙ ВАЛЮТОЙ, LXXXX. ДОХОДЫ ОТ УЧАСТИЯ В КАПИТАЛЕ ДРУГИХ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ, LXXXXI. КОМИССИОННЫЕ ДОХОДЫ, LXXXXII. КОМИССИОННЫЕ РАСХОДЫ, LXXXXIII. ДОХОДЫ ОТ ОПЕРАЦИЙ С ЦЕННЫМИ БУМАГАМИ, LXXXXIV. ДОХОДЫ ОТ ОПЕРАЦИЙ С ИНОСТРАННОЙ ВАЛЮТОЙ, LXXXXV. ДОХОДЫ ОТ УЧАСТИЯ В КАПИТАЛЕ ДРУГИХ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ, LXXXXVI. КОМИССИОННЫЕ ДОХОДЫ, LXXXXVII. КОМИССИОННЫЕ РАСХОДЫ, LXXXXVIII. ДОХОДЫ ОТ ОПЕРАЦИЙ С ЦЕННЫМИ БУМАГАМИ, LXXXXIX. ДОХОДЫ ОТ ОПЕРАЦИЙ С ИНОСТРАННОЙ ВАЛЮТОЙ, LXXXXX. ДОХОДЫ ОТ УЧАСТИЯ В КАПИТАЛЕ ДРУГИХ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ, LXXXXXI. КОМИССИОННЫЕ ДОХОДЫ, LXXXXXII. КОМИССИОННЫЕ РАСХОДЫ, LXXXXXIII. ДОХОДЫ ОТ ОПЕРАЦИЙ С ЦЕННЫМИ БУМАГАМИ, LXXXXXIV. ДОХОДЫ ОТ ОПЕРАЦИЙ С ИНОСТРАННОЙ ВАЛЮТОЙ, LXXXXXV. ДОХОДЫ ОТ УЧАСТИЯ В КАПИТАЛЕ ДРУГИХ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ, LXXXXXVI. КОМИССИОННЫЕ ДОХОДЫ, LXXXXXVII. КОМИССИОННЫЕ РАСХОДЫ, LXXXXXVIII. ДОХОДЫ ОТ ОПЕРАЦИЙ С ЦЕННЫМИ БУМАГАМИ, LXXXXXIX. ДОХОДЫ ОТ ОПЕРАЦИЙ С ИНОСТРАННОЙ ВАЛЮТОЙ, LXXXXXX. ДОХОДЫ ОТ УЧАСТИЯ В КАПИТАЛЕ ДРУГИХ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ, LXXXXXXI. КОМИССИОННЫЕ ДОХОДЫ, LXXXXXXII. КОМИССИОННЫЕ РАСХОДЫ, LXXXXXXIII. ДОХОДЫ ОТ ОПЕРАЦИЙ С ЦЕННЫМИ БУМАГАМИ, LXXXXXXIV. ДОХОДЫ ОТ ОПЕРАЦИЙ С ИНОСТРАННОЙ ВАЛЮТОЙ, LXXXXXXV. ДОХОДЫ ОТ УЧАСТИЯ В КАПИТАЛЕ ДРУГИХ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ, LXXXXXXVI. КОМИССИОННЫЕ ДОХОДЫ, LXXXXXXVII. КОМИССИОННЫЕ РАСХОДЫ, LXXXXXXVIII. ДОХОДЫ ОТ ОПЕРАЦИЙ С ЦЕННЫМИ БУМАГАМИ, LXXXXXXIX. ДОХОДЫ ОТ ОПЕРАЦИЙ С ИНОСТРАННОЙ ВАЛЮТОЙ, LXXXXXXX. ДОХОДЫ ОТ УЧАСТИЯ В КАПИТАЛЕ ДРУГИХ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ, LXXXXXXXI. КОМИССИОННЫЕ ДОХОДЫ, LXXXXXXXII. КОМИССИОННЫЕ РАСХОДЫ, LXXXXXXXIII. ДОХОДЫ ОТ ОПЕРАЦИЙ С ЦЕННЫМИ БУМАГАМИ, LXXXXXXXIV. ДОХОДЫ ОТ ОПЕРАЦИЙ С ИНОСТРАННОЙ ВАЛЮТОЙ, LXXXXXXXV. ДОХОДЫ ОТ УЧАСТИЯ В КАПИТАЛЕ ДРУГИХ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ, LXXXXXXXVI. КОМИССИОННЫЕ ДОХОДЫ, LXXXXXXXVII. КОМИССИОННЫЕ РАСХОДЫ, LXXXXXXXVIII. ДОХОДЫ ОТ ОПЕРАЦИЙ С ЦЕННЫМИ БУМАГАМИ, LXXXXXXXIX. ДОХОДЫ ОТ ОПЕРАЦИЙ С ИНОСТРАННОЙ ВАЛЮТОЙ, LXXXXXXXX. ДОХОДЫ ОТ УЧАСТИЯ В КАПИТАЛЕ ДРУГИХ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ, LXXXXXXXXI. КОМИССИОННЫЕ ДОХОДЫ, LXXXXXXXII. КОМИССИОННЫЕ РАСХОДЫ, LXXXXXXXIII. ДОХОДЫ ОТ ОПЕРАЦИЙ С ЦЕННЫМИ БУМАГАМИ, LXXXXXXXIV. ДОХОДЫ ОТ ОПЕРАЦИЙ С ИНОСТРАННОЙ ВАЛЮТОЙ, LXXXXXXXV. ДОХОДЫ ОТ УЧАСТИЯ В КАПИТАЛЕ ДРУГИХ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ, LXXXXXXXVI. КОМИССИОННЫЕ ДОХОДЫ, LXXXXXXXVII. КОМИССИОННЫЕ РАСХОДЫ, LXXXXXXXVIII. ДОХОДЫ ОТ ОПЕРАЦИЙ С ЦЕННЫМИ БУМАГАМИ, LXXXXXXXIX. ДОХОДЫ ОТ ОПЕРАЦИЙ С ИНОСТРАННОЙ ВАЛЮТОЙ, LXXXXXXXX. ДОХОДЫ ОТ УЧАСТИЯ В КАПИТАЛЕ ДРУГИХ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ, LXXXXXXXXI. КОМИССИОННЫЕ ДОХОДЫ, LXXXXXXXII. КОМИССИОННЫЕ РАСХОДЫ, LXXXXXXXIII. ДОХОДЫ ОТ ОПЕРАЦИЙ С ЦЕННЫМИ БУМАГАМИ, LXXXXXXXIV. ДОХОДЫ ОТ ОПЕРАЦИЙ С ИНОСТРАННОЙ ВАЛЮТОЙ, LXXXXXXXV. ДОХОДЫ ОТ УЧАСТИЯ В КАПИТАЛЕ ДРУГИХ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ, LXXXXXXXVI. КОМИССИОННЫЕ ДОХОДЫ, LXXXXXXXVII. КОМИССИОННЫЕ РАСХОДЫ, LXXXXXXXVIII. ДОХОДЫ ОТ ОПЕРАЦИЙ С ЦЕННЫМИ БУМАГАМИ, LXXXXXXXIX. ДОХОДЫ ОТ ОПЕРАЦИЙ С ИНОСТРАННОЙ ВАЛЮТОЙ, LXXXXXXXX. ДОХОДЫ ОТ УЧАСТИЯ В КАПИТАЛЕ ДРУГИХ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ, LXXXXXXXXI. КОМИССИОННЫЕ ДОХОДЫ, LXXXXXXXII. КОМИССИОННЫЕ РАСХОДЫ, LXXXXXXXIII. ДОХОДЫ ОТ ОПЕРАЦИЙ С ЦЕННЫМИ БУМАГАМИ, LXXXXXXXIV. ДОХОДЫ ОТ ОПЕРАЦИЙ С ИНОСТРАННОЙ ВАЛЮТОЙ, LXXXXXXXV. ДОХОДЫ ОТ УЧАСТИЯ В КАПИТАЛЕ ДРУГИХ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ, LXXXXXXXVI. КОМИССИОННЫЕ ДОХОДЫ, LXXXXXXXVII. КОМИССИОННЫЕ РАСХОДЫ, LXXXXXXXVIII. ДОХОДЫ ОТ ОПЕРАЦИЙ С ЦЕННЫМИ БУМАГАМИ, LXXXXXXXIX. ДОХОДЫ ОТ ОПЕРАЦИЙ С ИНОСТРАННОЙ ВАЛЮТОЙ, LXXXXXXXX. ДОХОДЫ ОТ УЧАСТИЯ В КАПИТАЛЕ ДРУГИХ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ, LXXXXXXXXI. КОМИССИОННЫЕ ДОХОДЫ, LXXXXXXXII. КОМИССИОННЫЕ РАСХОДЫ, LXXXXXXXIII. ДОХОДЫ ОТ ОПЕРАЦИЙ С ЦЕННЫМИ БУМАГАМИ, LXXXXXXXIV. ДОХОДЫ ОТ ОПЕРАЦИЙ С ИНОСТРАННОЙ ВАЛЮТОЙ, LXXXXXXXV. ДОХОДЫ ОТ УЧАСТИЯ В КАПИТАЛЕ ДРУГИХ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ, LXXXXXXXVI. КОМИССИОННЫЕ ДОХОДЫ, LXXXXXXXVII. КОМИССИОННЫЕ РАСХОДЫ, LXXXXXXXVIII. ДОХОДЫ ОТ ОПЕРАЦИЙ С ЦЕННЫМИ БУМАГАМИ, LXXXXXXXIX. ДОХОДЫ ОТ ОПЕРАЦИЙ С ИНОСТРАННОЙ ВАЛЮТОЙ, LXXXXXXXX. ДОХОДЫ ОТ УЧАСТИЯ В КАПИТАЛЕ ДРУГИХ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ, LXXXXXXXXI. КОМИССИОННЫЕ ДОХОДЫ, LXXXXXXXII. КОМИССИОННЫЕ РАСХОДЫ, LXXXXXXXIII. ДОХОДЫ ОТ ОПЕРАЦИЙ С ЦЕННЫМИ БУМАГАМИ, LXXXXXXXIV. ДОХОДЫ ОТ ОПЕРАЦИЙ С ИНОСТРАННОЙ ВАЛЮТОЙ, LXXXXXXXV. ДОХОДЫ ОТ УЧАСТИЯ В КАПИТАЛЕ ДРУГИХ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ, LXXXXXXXVI. КОМИССИОННЫЕ ДОХОДЫ, LXXXXXXXVII. КОМИССИОННЫЕ РАСХОДЫ, LXXXXXXXVIII. ДОХОДЫ ОТ ОПЕРАЦИЙ С ЦЕННЫМИ БУМАГАМИ, LXXXXXXXIX. ДОХОДЫ ОТ ОПЕРАЦИЙ С ИНОСТРАННОЙ ВАЛЮТОЙ, LXXXXXXXX. ДОХОДЫ ОТ УЧАСТИЯ В КАПИТАЛЕ ДРУГИХ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ, LXXXXXXXXI. КОМИССИОННЫЕ ДОХОДЫ, LXXXXXXXII. КОМИССИОННЫЕ РАСХОДЫ, LXXXXXXXIII. ДОХОДЫ ОТ ОПЕРАЦИЙ С ЦЕННЫМИ БУМАГАМИ, LXXXXXXXIV. ДОХОДЫ ОТ ОПЕРАЦИЙ С ИНОСТРАННОЙ ВАЛЮТОЙ, LXXXXXXXV. ДОХОДЫ ОТ УЧАСТИЯ В КАПИТАЛЕ ДРУГИХ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ, LXXXXXXXVI. КОМИССИОННЫЕ ДОХОДЫ, LXXXXXXXVII. КОМИССИОННЫЕ РАСХОДЫ, LXXXXXXXVIII. ДОХОДЫ ОТ ОПЕРАЦИЙ С ЦЕННЫМИ БУМАГАМИ, LXXXXXXXIX. ДОХОДЫ ОТ ОПЕРАЦИЙ С ИНОСТРАННОЙ ВАЛЮТОЙ, LXXXXXXXX. ДОХОДЫ ОТ УЧАСТИЯ В КАПИТАЛЕ ДРУГИХ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ, LXXXXXXXXI. КОМИССИОННЫЕ ДОХОДЫ, LXXXXXXXII. КОМИССИОННЫЕ РАСХОДЫ, LXXXXXXXIII. ДОХОДЫ ОТ ОПЕРАЦИЙ С ЦЕННЫМИ БУМАГАМИ, LXXXXXXXIV. ДОХОДЫ ОТ ОПЕРАЦИЙ С ИНОСТРАННОЙ ВАЛЮТОЙ, LXXXXXXXV. ДОХОДЫ ОТ УЧАСТИЯ В КАПИТАЛЕ ДРУГИХ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ, LXXXXXXXVI. КОМИССИОННЫЕ ДОХОДЫ, LXXXXXXXVII. КОМИССИОННЫЕ РАСХОДЫ, LXXXXXXXVIII. ДОХОДЫ ОТ ОПЕРАЦИЙ С ЦЕННЫМИ БУМАГАМИ, LXXXXXXXIX. ДОХОДЫ ОТ ОПЕРАЦИЙ С ИНОСТРАННОЙ ВАЛЮТОЙ, LXXXXXXXX. ДОХОДЫ ОТ УЧАСТИЯ В КАПИТАЛЕ ДРУГИХ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ, LXXXXXXXXI. КОМИССИОННЫЕ ДОХОДЫ, LXXXXXXXII. КОМИССИОННЫЕ РАСХОДЫ, LXXXXXXXIII. ДОХОДЫ ОТ ОПЕРАЦИЙ С ЦЕННЫМИ БУМАГАМИ, LXXXXXXXIV. ДОХОДЫ ОТ ОПЕРАЦИЙ С ИНОСТРАННОЙ ВАЛЮТОЙ, LXXXXXXXV. ДОХОДЫ ОТ УЧАСТИЯ В КАПИТАЛЕ ДРУГИХ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ, LXXXXXXXVI. КОМИССИОННЫЕ ДОХОДЫ, LXXXXXXXVII. КОМИССИОННЫЕ РАСХОДЫ, LXXXXXXXVIII. ДОХОДЫ ОТ ОПЕРАЦИЙ С ЦЕННЫМИ БУМАГАМИ, LXXXXXXXIX. ДОХОДЫ ОТ ОПЕРАЦИЙ С ИНОСТРАННОЙ ВАЛЮТОЙ, LXXXXXXXX. ДОХОДЫ ОТ УЧАСТИЯ В КАПИТАЛЕ ДРУГИХ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ, LXXXXXXXXI. КОМИССИОННЫЕ ДОХОДЫ, LXXXXXXXII. КОМИССИОННЫЕ РАСХОДЫ, LXXXXXXXIII. ДОХОДЫ ОТ ОПЕРАЦИЙ С ЦЕННЫМИ БУМАГАМИ, LXXXXXXXIV. ДОХОДЫ ОТ ОПЕРАЦИЙ С ИНОСТРАННОЙ ВАЛЮТОЙ, LXXXXXXXV. ДОХОДЫ ОТ УЧАСТИЯ В КАПИТАЛЕ ДРУГИХ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ, LXXXXXXXVI. КОМИССИОННЫЕ ДОХОДЫ, LXXXXXXXVII. КОМИССИОННЫЕ РАСХОДЫ, LXXXXXXXVIII. ДОХОДЫ ОТ ОПЕРАЦИЙ С ЦЕННЫМИ БУМАГАМИ, LXXXXXXXIX. ДОХОДЫ ОТ ОПЕРАЦИЙ С ИНОСТРАННОЙ ВАЛЮТОЙ, LXXXXXXXX. ДОХОДЫ ОТ УЧАСТИЯ В КАПИТАЛЕ ДРУГИХ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ, LXXXXXXXXI. КОМИССИОННЫЕ ДОХОДЫ, LXXXXXXXII. КОМИССИОННЫЕ РАСХОДЫ, LXXXXXXXIII. ДОХОДЫ ОТ ОПЕРАЦИЙ С ЦЕННЫМИ БУМАГАМИ, LXXXXXXXIV. ДОХОДЫ ОТ ОПЕРАЦИЙ С ИНОСТРАННОЙ ВАЛЮТОЙ, LXXXXXXXV. ДОХОДЫ ОТ УЧАСТИЯ В КАПИТАЛЕ ДРУГИХ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ, LXXXXXXXVI. КОМИССИОННЫЕ ДОХОДЫ, LXXXXXXXVII. КОМИССИОННЫЕ РАСХОДЫ, LXXXXXXXVIII. ДОХОДЫ ОТ ОПЕРАЦИЙ С ЦЕННЫМИ БУМАГАМИ, LXXXXXXXIX. ДОХОДЫ ОТ ОПЕРАЦИЙ С ИНОСТРАННОЙ ВАЛЮТОЙ, LXXXXXXXX. ДОХОДЫ ОТ УЧАСТИЯ В КАПИТАЛЕ ДРУГИХ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ, LXXXXXXXXI. КОМИССИОННЫЕ ДОХОДЫ, LXXXXXXXII. КОМИССИОННЫЕ РАСХОДЫ, LXXXXXXXIII. ДОХОДЫ ОТ ОПЕРАЦИЙ С ЦЕННЫМИ БУМАГАМИ, LXXXXXXXIV. ДОХОДЫ ОТ ОПЕРАЦИЙ С ИНОСТРАННОЙ ВАЛЮТОЙ, LXXXXXXXV. ДОХОДЫ ОТ УЧАСТИЯ В КАПИТАЛЕ ДРУГИХ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ, LXXXXXXXVI. КОМИССИОННЫЕ ДОХОДЫ, LXXXXXXXVII. КОМИССИОННЫЕ РАСХОДЫ, LXXXXXXXVIII. ДОХОДЫ ОТ ОПЕРАЦИЙ С ЦЕННЫМИ БУМАГАМИ, LXXXXXXXIX. ДОХОДЫ ОТ ОПЕРАЦИЙ С ИНОСТРАННОЙ ВАЛЮТОЙ, LXXXXXXXX. ДОХОДЫ ОТ УЧАСТИЯ В КАПИТАЛЕ ДРУГИХ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ, LXXXXXXXXI. КОМИССИОННЫЕ ДОХОДЫ, LXXXXXXXII. КОМИССИОННЫЕ РАСХОДЫ, LXXXXXXXIII. ДОХОДЫ ОТ ОПЕРАЦИЙ С ЦЕННЫМИ БУМАГАМИ, LXXXXXXXIV. ДОХОДЫ ОТ ОПЕРАЦИЙ С ИНОСТРАННОЙ ВАЛЮТОЙ, LXXXXXXXV. ДОХОДЫ ОТ УЧАСТИЯ В КАПИТАЛЕ ДРУГИХ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ, LXXXXXXXVI. КОМИССИОННЫЕ ДОХОДЫ, LXXXXXXXVII. КОМИССИОННЫЕ РАСХОДЫ, LXXXXXXXVIII. ДОХОДЫ ОТ ОПЕРАЦИЙ С ЦЕННЫМИ БУМАГАМИ, LXXXXXXXIX. ДОХОДЫ ОТ ОПЕРАЦИЙ С ИНОСТРАННОЙ ВАЛЮТОЙ, LXXXXXXXX. ДОХОДЫ ОТ УЧАСТИЯ В КАПИТАЛЕ ДРУГИХ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ, LXXXXXXXXI. КОМИССИОННЫЕ ДОХОДЫ, LXXXXXXXII. КОМИССИОННЫЕ РАСХОДЫ, LXXXXXXXIII. ДОХОДЫ ОТ ОПЕРАЦИЙ С ЦЕННЫМИ БУМАГАМИ, LXXXXXXXIV. ДОХОДЫ ОТ ОПЕРАЦИЙ С ИНОСТРАННОЙ ВАЛЮТОЙ, LXXXXXXXV. ДОХОДЫ ОТ УЧАСТИЯ В КАПИТАЛЕ ДРУГИХ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ, LXXXXXXXVI. КОМИССИОННЫЕ ДОХОДЫ, LXXXXXXXVII. КОМИССИОННЫЕ РАСХОДЫ, LXXXXXXXVIII. ДОХОДЫ ОТ ОПЕРАЦИЙ С ЦЕННЫМИ БУМАГАМИ, LXXXXXXXIX. ДОХОДЫ ОТ ОПЕРАЦИЙ С ИНОСТРАННОЙ ВАЛЮТОЙ, LXXXXXXXX. ДОХОДЫ ОТ УЧАСТИЯ В КАПИТАЛЕ ДРУГИХ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ, LXXXXXXXXI. КОМИССИОННЫЕ ДОХОДЫ, LXXXXXXXII. КОМИССИОННЫЕ РАСХОДЫ, LXXXXXXXIII. ДОХОДЫ ОТ ОПЕРАЦИЙ С ЦЕННЫМИ БУМАГАМИ, LXXXXXXXIV. ДОХОДЫ ОТ ОПЕРАЦИЙ С ИНОСТРАННОЙ ВАЛЮТОЙ, LXXXXXXXV. ДОХОДЫ ОТ УЧАСТИЯ В КАПИТАЛЕ ДРУГИХ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ, LXXXXXXXVI. КОМИССИОННЫЕ ДОХОДЫ, LXXXXXXXVII. КОМИССИОННЫЕ РАСХОДЫ, LXXXXXXXVIII. ДОХОДЫ ОТ ОПЕРАЦИЙ С ЦЕННЫМИ БУМАГАМИ, LXXXXXXXIX. ДОХОДЫ ОТ ОПЕРАЦИЙ С ИНОСТРАННОЙ ВАЛЮТОЙ, LXXXXXXXX. ДОХОДЫ ОТ УЧАСТИЯ В КАПИТАЛЕ ДРУГИХ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ, LXXXXXXXXI. КОМИССИОННЫЕ ДОХОДЫ, LXXXXXXXII. КОМИССИОННЫЕ РАСХОДЫ, LXXXXXXXIII. ДОХОДЫ ОТ ОПЕРАЦИЙ С ЦЕННЫМИ БУМАГАМИ, LXXXXXXXIV. ДОХОДЫ ОТ ОПЕРАЦИЙ С ИНОСТРАННОЙ ВАЛЮТОЙ, LXXXXXXXV. ДОХОДЫ ОТ УЧАСТИЯ В КАПИТАЛЕ ДРУГИХ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ, LXXXXXXXVI. КОМИССИОННЫЕ ДОХОДЫ, LXXXXXXXVII. КОМИССИОННЫЕ РАСХОДЫ, LXXXXXXXVIII. ДОХОДЫ ОТ ОПЕРАЦИЙ С ЦЕННЫМИ БУМАГАМИ, LXXXXXXXIX. ДОХОДЫ ОТ ОПЕРАЦИЙ С ИНОСТРАННОЙ ВАЛЮТОЙ, LXXXXXXXX. ДОХОДЫ ОТ УЧАСТИЯ В КАПИТАЛЕ ДРУГИХ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ, LXXXXXXXXI. КОМИССИОННЫЕ ДОХОДЫ, LXXXXXXXII. КОМИССИОННЫЕ РАСХОДЫ, LXXXXXXXIII. ДОХОДЫ ОТ ОПЕРАЦИЙ С ЦЕННЫМИ БУМАГАМИ, LXXXXXXXIV. ДОХОДЫ ОТ ОПЕРАЦИЙ С ИНОСТРАННОЙ ВАЛЮТОЙ, LXXXXXXXV. ДОХОДЫ ОТ УЧАСТИЯ В КАПИТАЛЕ ДРУГИХ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ, LXXXXXXXVI. КОМИССИОННЫЕ ДОХОДЫ, LXXXXXXXVII. КОМИССИОННЫЕ РАСХОДЫ, LXXXXXXXVIII. ДОХОДЫ ОТ ОПЕРАЦИЙ С ЦЕННЫМИ БУМАГАМИ, LXXXXXXXIX. ДОХОДЫ ОТ ОПЕРАЦИЙ С ИНОСТРАННОЙ ВАЛЮТОЙ, LXXXXXXXX. ДОХОДЫ ОТ УЧАСТИЯ В КАПИТАЛЕ ДРУГИХ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ, LXXXXXXXXI. КОМИССИОННЫЕ ДОХОДЫ, LXXXXXXXII. КОМИССИОННЫЕ РАСХОДЫ, LXXXXXXXIII. ДОХОДЫ ОТ ОПЕРАЦИЙ С ЦЕННЫМИ БУМАГАМИ, LXXXXXXXIV. ДОХОДЫ ОТ ОПЕРАЦИЙ С ИНОСТРАННОЙ ВАЛЮТОЙ, LXXXXXXXV. ДОХОДЫ ОТ УЧАСТИЯ В КАПИТАЛЕ ДРУГИХ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ, LXXXXXXXVI. КОМИССИОННЫЕ ДОХОДЫ, LXXXXXXXVII. КОМИССИОННЫЕ РАСХОДЫ, LXXXXXXXVIII. ДОХОДЫ ОТ ОПЕРАЦИЙ С ЦЕННЫМИ БУМАГАМИ, LXXXXXXXIX. ДОХОДЫ ОТ ОПЕРАЦИЙ С ИНОСТРАННОЙ ВАЛЮТОЙ, LXXXXXXXX. ДОХОДЫ ОТ УЧАСТИЯ В КАПИТАЛЕ ДРУГИХ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ, LXXXXXXXXI. КОМИССИОННЫЕ ДОХОДЫ, LXXXXXXXII. КОМИССИОННЫЕ РАСХОДЫ, LXXXXXXXIII. ДОХОДЫ ОТ ОПЕРАЦИЙ С ЦЕННЫМИ БУМАГАМИ, LXXXXXXXIV. ДОХОДЫ ОТ ОПЕРАЦИЙ С ИНОСТРАННОЙ ВАЛЮТОЙ, LXXXXXXXV. ДОХОДЫ ОТ УЧАСТИЯ В КАПИТАЛЕ ДРУГИХ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ, LXXXXXXXVI. КОМИССИОННЫЕ ДОХОДЫ, LXXXXXXXVII. КОМИССИОННЫЕ РАСХОДЫ, LXXXXXXXVIII. ДОХОДЫ ОТ ОПЕРАЦИЙ С ЦЕННЫМИ БУМАГАМИ, LXXXXXXXIX. ДОХОДЫ ОТ ОПЕРАЦИЙ С ИНОСТРАННОЙ ВАЛЮТОЙ, LXXXXXXXX. ДОХОДЫ ОТ УЧАСТИЯ В КАПИТАЛЕ ДРУГИХ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ, LXXXXXXXXI. КОМИССИОННЫЕ ДОХОДЫ, LXXXXXXXII. КОМИССИОННЫЕ РАСХОДЫ, LXXXXXXXIII. ДОХОДЫ ОТ ОПЕРАЦИЙ С ЦЕННЫМИ БУМАГАМИ, LXXXXXXXIV. ДОХОДЫ ОТ ОПЕРАЦИЙ С ИНОСТРАННОЙ ВАЛЮТОЙ, LXXXXXXXV. ДОХОДЫ ОТ УЧАСТИЯ В КАПИТАЛЕ ДРУГИХ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ, LXXXXXXXVI. КОМИССИОННЫЕ ДОХОДЫ, LXXXXXXXVII. КОМИССИОННЫЕ РАСХОДЫ, LXXXXXXXVIII. ДОХОДЫ ОТ ОПЕРАЦИЙ С ЦЕННЫМИ БУМАГАМИ, LXXXXXXXIX. ДОХОДЫ ОТ ОПЕРАЦИЙ С ИНОСТРАННОЙ ВАЛЮТОЙ, LXXXXXXXX. ДОХОДЫ ОТ УЧАСТИЯ В КАПИТАЛЕ ДРУГИХ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ, LXXXXXXXXI. КОМИССИОННЫЕ ДОХОДЫ, LXXXXXXXII. КОМИССИОННЫЕ РАСХОДЫ, LXXXXXXXIII. ДОХОДЫ ОТ ОПЕРАЦИЙ С ЦЕННЫМИ БУМАГАМИ, LXXXXXXXIV. ДОХОДЫ ОТ ОПЕРАЦИЙ С ИНОСТРАННОЙ ВАЛЮТОЙ, LXXXXXXXV. ДОХОДЫ ОТ УЧАСТИЯ В КАПИТАЛЕ ДРУГИХ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ, LXXXXXXXVI. КОМИССИОННЫЕ ДОХОДЫ, LXXXXXXXVII. КОМИССИОННЫЕ РАСХОДЫ, LXXXXXXXVIII. ДОХОДЫ ОТ ОПЕРАЦИЙ С ЦЕННЫМИ БУМАГАМИ, LXXXXXXXIX. ДОХОДЫ ОТ ОПЕРАЦИЙ С ИНОСТРАННОЙ ВАЛЮТОЙ, LXXXXXXXX. ДОХОДЫ ОТ УЧАСТИЯ В КАПИТАЛЕ ДРУГИХ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ, LXXXXXXXXI. КОМИССИОННЫЕ ДОХОДЫ, LXXXXXXXII. КОМИССИОННЫЕ РАСХОДЫ, LXXXXXXXIII. ДОХОДЫ ОТ ОПЕРАЦИЙ С ЦЕННЫМИ БУМАГАМИ, LXXXXXXXIV. ДОХОДЫ ОТ ОПЕРАЦИЙ С ИНОСТРАННОЙ ВАЛЮТОЙ, LXXXXXXXV. ДОХОДЫ ОТ УЧАСТИЯ В КАПИТАЛЕ ДРУГИХ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ, LXXXXXXXVI. КОМИССИОННЫЕ ДОХОДЫ, LXXXXXXXVII. КОМИССИОННЫЕ РАСХОДЫ, LXXXXXXXVIII. ДОХОДЫ ОТ ОПЕРАЦИЙ С ЦЕННЫМИ БУМАГАМИ, LXXXXXXXIX. ДОХОДЫ ОТ ОПЕРАЦИЙ С ИНОСТРАННОЙ ВАЛЮТОЙ, LXXXXXXXX. ДОХОДЫ ОТ УЧАСТИЯ В КАПИТАЛЕ ДРУГИХ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ, LXXXXXXXXI. КОМИССИОННЫЕ ДОХОДЫ, LXXXXXXXII. КОМИССИОННЫЕ РАСХОДЫ, LXXXXXXXIII. ДОХОДЫ ОТ ОПЕРАЦИЙ С ЦЕННЫМИ БУМАГАМИ, LXXXXXXXIV. ДОХОДЫ ОТ ОПЕРАЦИЙ С ИНОСТРАННОЙ ВАЛЮТОЙ, LXXXXXXXV. ДОХОДЫ ОТ УЧАСТИЯ В КАПИТАЛЕ ДРУГИХ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ, LXXXXXXXVI. КОМИССИОННЫЕ ДОХОДЫ, LXXXXXXXVII. КОМИССИОННЫЕ РАСХОДЫ, LXXXXXXXVIII. ДОХОДЫ ОТ ОПЕРАЦИЙ С ЦЕННЫМИ БУМАГАМИ, LXXXXXXXIX. ДОХОДЫ ОТ ОПЕРАЦИЙ С ИНОСТРАННОЙ ВАЛЮТОЙ, LXXXXXXXX. ДОХОДЫ ОТ УЧАСТИЯ В КАПИТАЛЕ ДРУГИХ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ, LXXXXXXXXI. КОМИССИОННЫЕ ДОХОДЫ, LXXXXXXXII. КОМИССИОННЫЕ РАСХОДЫ, LXXXXXXXIII. ДОХОДЫ ОТ ОПЕРАЦИЙ С ЦЕННЫМИ БУМАГАМИ, LXXXXXXXIV. ДОХОДЫ ОТ ОПЕРАЦИЙ С ИНОСТРАННОЙ ВАЛЮТОЙ, LXXXXXXXV. ДОХОДЫ ОТ УЧАСТИЯ В КАПИТАЛЕ ДРУГИХ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ, LXXXXXXXVI. КОМИССИОННЫЕ ДОХОДЫ, LXXXXXXXVII. КОМИССИОННЫЕ РАСХОДЫ, LXXXXXXXVIII. ДОХОДЫ ОТ ОПЕРАЦИЙ С ЦЕННЫМИ БУМАГАМИ, LXXXXXXXIX. ДОХОДЫ ОТ ОПЕРАЦИЙ С ИНОСТРАННОЙ ВАЛЮТОЙ, LXXXXXXXX. ДОХОДЫ ОТ УЧАСТИЯ В КАПИТАЛЕ ДРУГИХ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ, LXXXXXXXXI. КОМИССИОННЫЕ ДОХОДЫ, LXXXXXXXII. КОМИССИОННЫЕ РАСХОДЫ, LXXXXXXXIII. ДОХОДЫ ОТ ОПЕРАЦИЙ С ЦЕННЫМИ БУМАГАМИ, LXXXXXXXIV. ДОХОДЫ ОТ ОПЕРАЦИЙ С ИНОСТРАННОЙ ВАЛЮТОЙ, LXXXXXXXV. ДОХОДЫ ОТ УЧАСТИЯ В КАПИТАЛЕ ДРУГИХ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ, LXXXXXXXVI. КОМИССИОННЫЕ ДОХОДЫ, LXXXXXXXVII. КОМИССИОННЫЕ РАСХОДЫ, LXXXXXXXVIII. ДОХОДЫ ОТ ОПЕРАЦИЙ С ЦЕННЫМИ БУМАГАМИ, LXXXXXXXIX. ДОХОДЫ ОТ ОПЕРАЦИЙ С ИНОСТРАННОЙ ВАЛЮТОЙ, LXXXXXXXX. ДОХОДЫ ОТ УЧАСТИЯ В КАПИТАЛЕ ДРУГИХ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ, LXXXXXXXXI. КОМИССИОННЫЕ ДОХОДЫ, LXXXXXXXII. КОМИССИОННЫЕ РАСХОДЫ, LXXXXXXXIII. ДОХОДЫ ОТ ОПЕРАЦИЙ С ЦЕННЫМИ БУМАГАМИ, LXXXXXXXIV. ДОХОДЫ ОТ ОПЕРАЦИЙ С ИНОСТРАННОЙ ВАЛЮТОЙ, LXXXXXXXV. ДОХОДЫ ОТ УЧАСТИЯ В КАПИТАЛЕ ДРУГИХ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ, LXXXXXXXVI. КОМИССИОННЫЕ ДОХОДЫ, LXXXXXXXVII. КОМИССИОННЫЕ РАСХОДЫ, LXXXXXXXVIII. ДОХОДЫ ОТ ОПЕРАЦИЙ С ЦЕННЫМИ БУМАГАМИ, LXXXXXXXIX. ДОХОДЫ ОТ ОПЕРАЦИЙ С ИНОСТРАННОЙ ВАЛЮТОЙ, LXXXXXXXX. ДОХОДЫ ОТ УЧАСТИЯ В КАПИТАЛЕ ДРУГИХ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ, LXXXXXXXXI. КОМИССИОННЫЕ ДОХОДЫ, LXXXXXXXII. КОМИССИОННЫЕ РАСХОДЫ, LXXXXXXXIII. ДОХОДЫ ОТ ОПЕРАЦИЙ С ЦЕННЫМИ БУМАГАМИ, LXXXXXXXIV. ДОХОДЫ ОТ ОПЕРАЦИЙ

**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 жильё
- Коттеджи
- Коммерческая недвижимость
- Земельные участки

**ГЛАЗКОВСКАЯ РОЩА  
ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС**

**СТАРТ ПРОДАЖ!**

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

**МАКССТРОЙ**  
«Строим по максимуму»

☎ **59-79-62**  
www.maxstroy.irk.ru

Проектная декларация на сайте www.maxstroy.irk.ru

**Отличная квартира!**

м/р Солнечный



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

**533-333, 422-333**

**Коттедж с видом на залив!**

ТСЖ Молодежное



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

**40 млн.руб.**

**606-544**

**Продаем действующий торговый центр**

ул. Тимирязева, 18



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

**198 млн. руб.**

**99-82-28**

**Сдаем помещение**

ул. Горького, 31



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

**120 тыс.руб/мес.**

**533-333, 422-333**



**ОАО «РОСТЕЛЕКОМ»  
СООБЩАЕТ**

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

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

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

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

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

**ОАО «РОСТЕЛЕКОМ»  
СООБЩАЕТ**

**о намерении реализовать  
нежилые помещения**

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

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

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

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



С 10 ноября – вторая очередь продаж!

**Большой выбор  
1-комнатных квартир!**

**Доступная цена!  
ипотека**



**Надежный застройщик!**



**ГОРСТРОЙ  
СТРОИТЕЛЬНАЯ КОМПАНИЯ  
ИРКУТСКГОРСТРОЙ**

Специально для наших покупателей – работаем в субботу!

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

Отдел продаж:  
ул. Карла Либкнехта, 239В, оф. 307;  
телефон: (3952) 28-14-15;

Часы работы: с 9 до 20 ч.

В субботу: с 10 до 17 ч.

Проектная декларация на сайте: www.261415.ru