

апрель,
2013

№ 4 (19)

дело

информационно-рекламное издание 6+

свое дело

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



06

бизнес-образование



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

10

кредиты

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



12

недвижимость



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

22

Правила энергосбыта



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

Сколько сегодня зарабатывает сбыт энергоресурсов?

Кто на рынке хуже всех платит?

Зачем крупнейшая энергокомпания создает собственную управляющую компанию?

→ | 2-3

ДВБ
ДАЛЬНЕВОСТОЧНЫЙ БАНК

**Каждый Может
Стать Большим**

**Кредиты Малому
и Среднему Бизнесу!**

Информационный центр: 8 (3952) 211-953



Правила

неплатежи, по остаточному принципу.

– **Насколько справедливо мнение, что про-**

“

Сами по себе приборы учета ничего не экономят, они позволяют контролировать расход, дают взаимопонимание потребителю и поставщику услуг. Мы же не покупаем помидоры на рынке без весов. И потребитель, и поставщик экономят время, сверяя объем потребленных ресурсов по прибору. А второе – потребитель, имея учет, сразу видит результаты своих усилий по экономии электричества или тепла. И у такого потребителя сразу появляется возможность не только оценить результаты экономии, но и ощутить их в кармане в виде экономии.

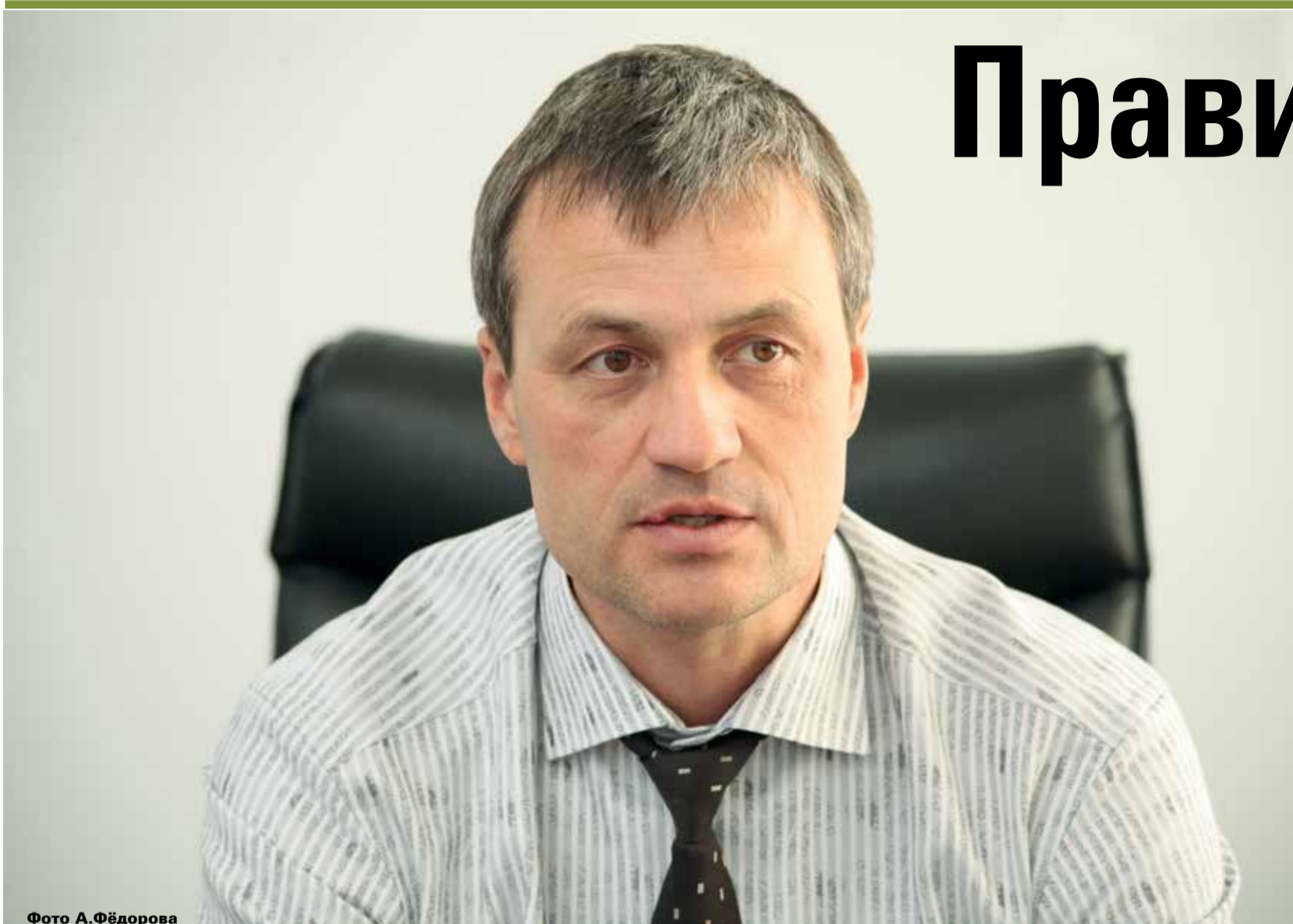


Фото А.Фёдорова

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

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

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

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

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

– У сбытовых компаний в России никогда не

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

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

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

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

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

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

– Со стороны промышленных потребителей

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

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

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

энергосбыта

Проблема вовсе не в должниках среди населения или предприятий, а в недобросовестности некоторых участников рынка?

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

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

– По этой причине компания создала свою УК?

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

Или дело в том, что ниша прибыльна?

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

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

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

– Какие результаты принесла кампания по установке приборов учета тепла и электроэнергии – потребитель стал экономнее? И насколько в принципе компании интересно устанавливать счетчики?

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

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

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

– Тезис об отсутствии конкуренции в генерации



Фото А.Фёдорова

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

Также потребители, соответствующие заданному государством кри-

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

Мария Фаизова,
Газета Дело

вопрос – ответ

Банк выручит с выручкой

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

Владимир Усов, предприниматель (Иркутск).

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

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

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

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

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

Карта экономит время ее владельцу. Ему не обязательно самому ездить по точкам и собирать выручку. Например, если салон заканчивает работу поздно вечером, то его управляющий может с помощью карты «Альфа-Cash» внести выручку на счет. Владелец компании в тот же момент получит SMS-уведомление о том, что деньги внесены на счет, и сможет спокойно идти спать. Кстати, контролировать эти операции можно через интернет-банк, специальное приложение для смартфонов или подключив услугу информирования о проведении операций по каждой карте.

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

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

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

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



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

кстати

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

Тереценко Ирина, ген.директор Универсам «МартМаркет»

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

Пляскин Марк, директор Ресторан доставки азиатской кухни Bamboo.

Альфа-банк выбрал сразу, когда узнал, что есть локальная карта «Альфа-Cash». Я часто уезжаю в командировки, но проблемы внесения средств на расчетный счет теперь не существует, в мое отсутствие вносят выручку ответственные сотрудники, в любое удобное время для нас, в любом отделении Альфа-банка. Для нас время очень дорого стоит.

Рыжова Светлана, соучредитель Тонус Студия "Золотая середина"

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

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

Байкальский банк Сбербанка России профинансирует строительство крупного торгового центра в Иркутске

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

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

будет разбит паркинг на 450 машиномест.

Сдача строительного объекта запланирована в третьем квартале 2014 года.

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

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

Генеральная лицензия Банка России на осуществление банковских операций №1481. Официальный сайт Банка - www.sberbank.ru



ВТБ провел семинар для клиентов по валютному контролю

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

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

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

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

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

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

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



Генеральная лицензия Банка России на осуществление банковских операций №1000. Подробное о деятельности ВТБ: www.vtb.ru

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



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

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

тельной оплаты ТВ-онлайн на Zabava.ru).

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

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

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

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

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

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

Макрорегиональный филиал «Сибирь» ОАО «Ростелеком» («Ростелеком-Сибирь») - структурное подразделение ОАО «Ростелеком», которое действует на территории Сибирского Федерального округа. «Ростелеком-Сибирь» создан в апреле 2011 года на базе ОАО «Сибирстелеком» после присоединения этой компании к ОАО «Ростелеком» и сегодня объединяет 9 региональных филиалов - Алтайский, Бурятский, Иркутский, Кемеровский, Красноярский, Новосибирский, Омский, Томский и Забайкальский.

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

[2] В промотариф включен один из основных пакетов «Интерактивного ТВ»: Популярный, Познавательный, Кино, Спортивный, Детский и Музыкальный.

[3] Источник - АСМ-консалтинг

Иркутскэнергосвязь построит Центр обработки данных в Иркутске

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

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

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

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



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

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

**КРЕДИТ
НА ПОПОЛНЕНИЕ
ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ**

Реализация
возможностей

**БИЗНЕС
НАБИРАЕТ ОБОРОТЫ**



- **Оптимальные условия**
- **Гибкий подход**
- **Оперативное рассмотрение**



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

Сыр – это целая галактика

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

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

На сегодняшний день иркутская сыроварня ва-

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

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

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

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

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

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

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

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

– Бывает, отвожу сыр на ферму в Заречное.

“

С нынешним

оборудованием за

одну варку можно

сварить 120 литров

молока, это занимает

4-5 часов. В сутки с

одной машины можно

выжать максимум

480 литров. Чтобы

начать не только по

текущим расходам ‘в

плюс’ выходить, но и

наращивать прибыль,

объемы необходимо

увеличить хотя бы

вдвое.

Куры очень довольны, – смеется Перевозников. – А если серьезно – использовать и эти остатки, открывать новое направление, допустим, по их дальнейшей переработке – не хочу. Хотя была идея готовить из невостребованных сыров рулеты, но для этого понадобится дополнительная лицензия, отдельный повар. Мороки много, а выхлоп неизвестен. Думаю, нужно сосредоточиться на главном направлении: буду расширять ассортимент. К примеру, у нас уже сейчас только качественные есть 6 разновидностей – свежий, зрелый, с луком, перцем, укропом, орехом... Сыр – это же целая галактика.

По недолгой статистике сыроварни каждую неделю количество покупателей в магазине растет на 10-12%. Сергей Перевозников надеется, к маю-июню этого года объем покупок вырастет до 12 килограмм сыра в день, что обеспечит

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

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

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

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

Мария Фаизова,
Газета Дело





Всегда нужно верить в клиента

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

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

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

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

— Каковы условия получения таких кредитов?

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

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

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

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



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

Благодаря экспресс-продуктам ВТБ24 клиенты имеют возможность оперативно решить свои

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

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

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

Заполнить заявку на кредит вы можете

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

Налогоплательщик: игра по правилам и без

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

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

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

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

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

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

Существуют две противоположные позиции во взаимоотношениях с налоговыми органами:

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

2. Вторая позиция — «наступательная». Налогоплательщик при этом ведет себя более агрессивно и не только не избегает суда, но в опреде-

ленных случаях и сам его инициирует.

Какая из представленных позиций вам ближе — решайте сами. На практике ничто не мешает вам применять комбинированный подход: в каких-то случаях обороняться, а в каких-то — наступать.

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

Мы проанализировали возникающие типовые ошибки, допускаемые при этом общении, и предлагаем некоторые рекомендации по их устранению.

Ошибка 1. Общий неверный эмоциональный подход

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

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

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

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

Ошибка 2. Вера в подарки и договоренности

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

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

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

Ошибка 3. Устное общение с налоговыми органами

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

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

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

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

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

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

Рекомендация 3: любое общение — через бумагу.

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

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

Выбор надолго

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

Людмила Баженова,

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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



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

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

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

экспертное мнение



Денис Жарков,

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

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

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

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

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

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

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



Елена Мальковская,

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

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

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

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

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

денежных средств), расположение и имидж банка.

Дальше у предприятий возникает потребность в дополнительных банковских услугах – таких, например, как кредитование.

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

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

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

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

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

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

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

экспертное мнение



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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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



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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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



РоссельхозБанк

КРЕДИТ на миллион

1 000 000

от 12,5%

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

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

г. Иркутск, ул. Р. Люксембург, д. 180

тел. (3952) 44-34-62, 44-24-00

г. Иркутск, ул. Марата, д. 22

тел. (3952) 34-41-86, 34-41-84

Знания высокой стоимости

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



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

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

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

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

ном технические, и очень-очень редко – управленческие.

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

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

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

и фирмы «Энергосбыт» до сих пор!

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

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

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



Николай Кузakov,
генеральный директор
ЗАО СК «ГорСтрой»:

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

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

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

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

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

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

Опрос подготовила
Мария Фаизова

Олег Ширшов,
директор иркутского филиала ОАО «Ростелеком»:

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

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

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

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

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

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



две группы по пять человек в каждой.

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

завел полезные знакомства.

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

КСТАТИ

Зачем МВА управленцам среднего звена? (%)



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



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

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

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

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

КОФЕ И Wi-Fi, ПОЖАЛУЙСТА!

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

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

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

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

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

НА ОДНОЙ ВОЛНЕ

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

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

Дмитрий Витушенко, директор «Радио mCm»:

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

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



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

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

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



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

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

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

* Источники hh.ru Для поиска вакансии на сайте необходимо указать должность и название компании-рекрутера

Потребительский кредит или кредитная карта?

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



Владимир Чернышев, управляющий ВТБ24 в Иркутске:

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

По кредитной карте кредитный лимит ощутимо выше (до 300 тысяч рублей по «Классической» карте ВТБ24 и до 600 тысяч рублей по «Золотой»), чем по овердрафту. Это позволяет не только «дотянуть» до получения, как в случае с овердрафтом, но и уже совершать крупные покупки. Это кредит, который можно использовать столько раз, сколько потребуется, в любой стране мира.

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

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

Если речь идет о кредите наличными, то проценты начинают высчитываться с момента получения клиентом денежных средств на свой счет. При пользовании кредитной картой клиент может воспользоваться кредитными средствами совершенно бесплатно, стоит только не снимать деньги с карты, а расплатиться безналично и вернуть их в течение действия льготного периода.

Карта лучше всего использовать при оплате покупок, так как в этом случае не берется комиссия за обналичивание.

Кредитная карта является своеобразным «кошельком про запас», резервом денежных средств, которыми можно воспользоваться, при необходимости.

Для безопасности карты и находящихся на ней средств, нельзя передавать карту третьим лицам и сообщать пин-код. При оплате товаров или услуг лучше не упускать карту из вида.

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

Карты ВТБ24 позволяют пользоваться дисконтными, бонусными и страховыми программами, а также системой дистанционного банковского обслуживания «Телебанк» и «Телеинфо» с системой sms-оповещений. Кроме того, держатель кредитной карты ВТБ24 может открыть до 5 дополнительных карт для родных и близких. Все карты будут прикреплены к единому счету, что позволит легко контролировать бюджет и управлять движением средств.

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



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

И кредитная карта, и потребительский кредит имеют как свои преимущества, так и недостатки. Потребительский кредит или кредит наличными — это такой вид кредита, при котором денежные средства выдаются на руки.

Клиент получает денежные средства и с этого момента он имеет возможность делать с ними все, что захочет. Может тратить их частями, целиком или отложить, таким образом, клиент уже распоряжается деньгами так, как ему нужно. Главное условие — выглаживать кредит вовремя, в соответствии с графиком платежей, который выдается при получении кредита.

Кредитная карта — исходя из названия, понятно, что деньги начисляются на пластиковую карточку, с которой также можно тратить средства на что угодно, когда угодно и сколько угодно в рамках установленной банком суммы. Самое большое достоинство кредитной карты — лимит с нее можно использовать

по банку не платит в отличие от потребительского кредита.

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

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

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

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

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

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

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

СИА

Особенности потребительских кредитов и кредитных карт

Table comparing features of consumer loans and credit cards. Columns include: Потребительский кредит, Максимальная сумма кредита, Погашение, Льготный период, Процент, Повторный кредит.

частями, понемногу, по потребностям. Проценты будут начисляться только на ту часть суммы, которой клиент фактически воспользовался, и при этом если клиент не пользуется кредитной картой, то проценты на лимит не начисляются, заемщик ниче-

ном объеме до истечения этого срока, значит, за пользование кредитом вам платить не придется. То есть, по сути, клиент имеет возможность пользоваться средствами банка бесплатно при правильном использовании кредитной карты.

Кредитные карты в Иркутске

Данные на 09.04.2013 www.sia.ru

Table of credit cards in Irkutsk. Columns: Банк, Кредитная карта, Льготный период, Срок действия карты, Размер кредита, Процентная ставка, Плата за выпуск, снятие наличных, Лимиты по операциям, Минимальный ежемесячный платеж.

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

Металлурги – «на дне»



О том, насколько интересно сейчас инвестировать в акции металлургических компаний, какие риски по-прежнему актуальны в секторе и на каких компаниях этого сегмента стоит остановить свой выбор, рассуждает Константин Тютрин, «ФИНАМ».

– Рост китайской экономики – один из важнейших драйверов на рынке металлов. Но, несмотря на то, что экономика Китая растет, акции российских металлургических компаний с февраля просто «сорвались» в крутое пике. В чем причина?

– Чистый экспорт стали из Китая в феврале достиг 925 млн. тонн – это максимальная величина. Дешевая китайская сталь сейчас заполняет мировой рынок. Поэтому рост экономики Китая – палка о двух концах: производство обгоняет потребление и вызывает избыток стали на мировом рынке, конкурировать с этим сложно.

– Ваше мнение – акции металлургов достигли дна?

– Безусловно, даже по этой цене многие российские металлурги не вернутся к прежним уровням. Из диаграммы №2 видно, что цена на акции упала до уровней, ко-

торые были лишь в момент кризиса 2008 года. При этом признаков кризиса, сравнимого с 2008 годом, в реальности сейчас нет. Парадокс.

Мировое потребление стали в 2012 году было на 25% выше, чем в 2008 году. И в 2013 году оно будет еще больше (см. диаграмму №1).



Цена на горячекатаный прокат уже около года находится на уровнях 550-650\$ за тонну, и выживать при текущих условиях могут не

все. Тем не менее, уровень в 550-600\$ является минимальным, аналогичный был зафиксирован лишь в 2005-2006гг. и 2008г.

Получается, ниже цена на сталь уже не будет. Убыточные производства закрываются по всему миру, в скором времени это вы-

зовет дефицит стали, цена вновь начнет расти, что запустит новый сырьевой цикл. Ослабление курса рубля до 34 за доллар,

Специальное предложение для тех, кто знает цену деньгам!



Скидка 50% на практические занятия по рынку ценных бумаг (уровень «Начинающий»*)

Только в апреле-мае!*

Телефон:
(3952) 34-24-18



Представитель Учебного центра «ФИНАМ» в г. Иркутск — ООО «ФИНАМ - Енисей», ул. Ленина, 6. Одновременно проводится дистанционное обучение в Учебном центре «ФИНАМ». *Стоймость посещения практических занятий «Основы биржевой торговли», уровень «Начинающий» — 4000 рублей (без НДС). Скидка предоставляется лицам, заключившим в период с 01.04.2013 по 31.05.2013 с ООО «ФИНАМ - Енисей» договор об оказании услуг на посещение практических занятий «Основы биржевой торговли», уровень «Начинающий».

будет способствовать увеличению рентабельности отечественных металлургов даже при текущих ценах на лист. Динамика на ослабление курса уже наметилась.

– На какие акции этого сектора вы делаете ставку и почему?

– Более привлекательными на наш взгляд являются акции ММК, Распадской. Это хорошо видно из

сравнительной диаграммы. Уровень долга и объем производства у компаний одинаков. Капитализация же сейчас отличается кардинально. НЛМК же наоборот еще сравнительно дорог и стоит как ММК, Распадская и Мечел вместе взятые.



Распадская активно восстанавливает шахту после аварии мая 2010 года. Даже если цены на

уголь в 2013 году не вырастут, компания все равно получит прибыль за счет увеличения выпуска.

Акции ММК и Распадской сейчас находятся на уровнях близких к минимальным за всю историю.

– Какие риски присутствуют в данном секторе и в целом на рынке?

– Из рисков мы видим временной фактор. Российский фондовый рынок сейчас не в фаворитах у западных инвесторов, а именно их деньги провоцируют рост на отечественном фондовом рынке.

Такое положение дел может сохраняться еще год, а возможно и месяц – точно этого никто не знает. Похожая ситуация была лишь в 2006 году, после «дела ЮКОСа». Тогда это закончилось сильнейшим за всю историю российско-го рынка ростом на 300%.

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

кредит месяца Данные на 09.04.2013 www.sia.ru

Кредит наличными «МАКСИ» **Мой Банк**
Потребительский. От 15 000 до 700 000
Без обеспечения

Сумма кредита	Процентная ставка (% годовых):				Дополнительно:
	на срок 3 мес	на срок 6 мес	на срок 12 мес	на срок 24 мес	
от 15 000 до 700 000 RUR	9,99%	22,99%	23,99%	24,49%	Для физ. лиц с 21 года и до 55 лет, до 50 лет при наличии в документах кредитной истории
от 15 000 до 700 000 RUR	19,99%	32,99%	33,99%	34,49%	Для физ. лиц с 55 (60) лет и до 70 лет на дату возврата кредита для женщин (мужчины)

ООО Филиал «Иркутский «Мой Банк» **8-800-700-3456**

вклад месяца Данные на 09.04.2013 www.sia.ru

Вклад «Классика», на условиях Аксимум» **Открытие Банк**

Сумма вклада / Срок вклада	Процентная ставка (% годовых):	
	181 дн	367 дн
от 300 000 до 1 000 000 RUR (Макс. сумма - сумма, указанная в полисе инвестиц. страхования жизни, увеличенная в 2 раза)	11,50%	12,00%
от 1 000 000 до 3 000 000 RUR (Макс. сумма - сумма, указанная в полисе инвестиц. страхования жизни, увеличенная в 2 раза)	11,75%	12,25%
от 3 000 000 RUR (Макс. сумма - сумма, указанная в полисе инвестиц. страхования жизни, увеличенная в 2 раза)	12,00%	12,50%

ОАО Банк «Открытие» **8-800-5555-750**

вклад месяца Данные на 09.04.2013 www.sia.ru

ВОСТСИБ ТРАНСКОМ БАНК

В десятку!

Минимальная сумма	Выплата процентов	Пополнение	Срок вклада	Дополнительно
10 000 руб	По оконч.	Нет	200 дней	Процентная ставка (% годовых) 10,00%

ОАО «ВостСибТрансКомБанк» **(3952) 286-323**

ОАО «Речник»

664035, г. Иркутск, пр. Удинский, 18

Бухгалтерский баланс на 31 декабря 2012г. (тыс.руб.)

Table with 5 columns: АКТИВ, код показателя, На 31 декабря 2012г., На 31 декабря 2011г., На 31 декабря 2010г. Includes sections for I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ, II. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА, III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ, IV. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА.

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

Table with 4 columns: Наименование показателя, код показателя, За январь - декабрь 2012г., За январь - декабрь 2011г. Includes sections for I. Выручка, II. Финансовый результат, III. Чистая прибыль (убыток), IV. Расходы на налоги.

ОАО «Масложиркомбинат»

664043, г. Иркутск, ул. Доржы Банзарова, 1

Бухгалтерский баланс на 31 декабря 2012г. (тыс.руб.)

Table with 5 columns: АКТИВ, код показателя, На 31 декабря 2012г., На 31 декабря 2011г., На 31 декабря 2010г. Includes sections for I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ, II. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА, III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ, IV. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА.

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

Table with 4 columns: Наименование показателя, код показателя, За январь - декабрь 2012г., За январь - декабрь 2011г. Includes sections for I. Выручка, II. Финансовый результат, III. Чистая прибыль (убыток), IV. Расходы на налоги.

Руководитель Главного бухгалтера Т.И. Баймашева Л.И. Иванова

ОАО «Монтажавтоматика»

665806, Иркутская обл, г. Ангарск, 120 кв-л, 9

Бухгалтерский баланс на 31 декабря 2012г. (тыс.руб.)

Table with 5 columns: АКТИВ, код показателя, На 31 декабря 2012г., На 31 декабря 2011г., На 31 декабря 2010г. Includes sections for I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ, II. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА, III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ, IV. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА.

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

Table with 4 columns: Наименование показателя, код показателя, За январь - декабрь 2012г., За январь - декабрь 2011г. Includes sections for I. Выручка, II. Финансовый результат, III. Чистая прибыль (убыток), IV. Расходы на налоги.

Руководитель О.В. Фомина

ОАО Швейная фирма «Вид»

сообщает о дате закрытия реестра акционеров

- 1. Вид, категория (тип) и иные идентификационные признаки именных эмиссионных ценных бумаг эмитента...
2. Дата, на которую составляется список владельцев акций эмитента: 25.04.2013 года.
3. Дата, на которую составляется список владельцев акций эмитента: 25.04.2013 года.
4. Дата составления и номер протокола Совета директоров, на котором принято решение, являющееся основанием для определения даты составления такого списка: от 29.03.2013года.
5. Утверждение аудитором ООО «Вид» протокола №4 заседания Совета директоров ОАО Швейная фирма «Вид» от 29.03.2013года.

Генеральный директор И. М. Чукулenco

ОАО Швейная фирма «Вид»

сообщает о проведении Годового общего собрания акционеров

- В соответствии с Федеральным законом «Об акционерных обществах» 31 мая 2013 года в 15 часов 00 минут состоится годовое общее собрание акционеров ОАО Швейная фирма «Вид».
2. Утверждение годового отчета, годовой бухгалтерской отчетности, в том числе отчетов о прибылях и убытках Общества, распределение прибыли и решение о выплате дивидендов.
3. Избрание Совета директоров Общества.
4. Избрание ревизионной комиссии Общества.
5. Утверждение аудитором Общества.
6. Разное.
7. Регистрация участников собрания состоится 31 мая 2013 года.
8. Место проведения собрания — г. Иркутск, ул. Краснокозачья, 119, в помещении ООО «Быстро».

Совет директоров ОАО Швейная фирма «Вид»

ОАО «Автодорпроект»

664020, г. Иркутск, ул. Ленинградская, 65

Бухгалтерский баланс на 31 декабря 2012г. (тыс.руб.)

Table with 5 columns: АКТИВ, код показателя, На 31 декабря 2012г., На 31 декабря 2011г., На 31 декабря 2010г. Includes sections for I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ, II. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА, III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ, IV. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА.

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

Table with 4 columns: Наименование показателя, код показателя, За январь - декабрь 2012г., За январь - декабрь 2011г. Includes sections for I. Выручка, II. Финансовый результат, III. Чистая прибыль (убыток), IV. Расходы на налоги.

Руководитель Г.Д. Шкаруба

Гуманитарный фонд «БАЙКАЛ И Я»

Юридический адрес: 664025, г. Иркутск, ул. Ленина, 6
Почтовый адрес: 664025, г. Иркутск, а/я 85
ИНН 3808055817 КПП 380801001 ОГРН 1023801008461
www.fund.ru
Телефон: (3952) 24-01-37, Факс: (3952) 24-01-56
Электронная почта: info@fund.ru

Отчет об использовании имущества Гуманитарного фонда «БАЙКАЛ И Я» за 2012г. (руб.)

Table with 2 columns: Поддержка сайта, 450,00; Зарплата, 5385,94; Налоги и сборы, 1895,06; Иные управленческие расходы, 26734,54; Итого, 97307,44

Исполнительный директор Гуманитарного фонда «БАЙКАЛ И Я» В.М. Белобородова

ОАО «Востокэнергомонтаж»
664017, г.Иркутск, ул.Декабрьских Событий, дом 119 "А"
Бухгалтерский баланс на 31 декабря 2012г. (тыс.руб.)

Table with columns: АКТИВ, код по классификации, На 31 декабря 2012г., На 31 декабря 2011г., На 31 декабря 2010г. Rows include: I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ, II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ, III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ, IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА, V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА.

Отчет о прибылях и убытках за 2012г. (тыс.руб.)

Table with columns: Наименование показателя, код по классификации, За год 2012, За год 2011. Rows include: Выручка, Себестоимость продаж, Валовая прибыль (убыток), Коммерческие расходы, Прочие доходы, Прочие расходы, Чистая прибыль (убыток).

Руководитель Главного бухгалтера А.М. Дядкин С.И. Лапкова

ОАО «Союзавтоматстром»
665806, Иркутская обл., г. Ангарск, мкр Майск, ул. Тельмана, 21
Бухгалтерский баланс на 31 декабря 2012г. (тыс.руб.)

Table with columns: АКТИВ, код по классификации, На 31 декабря 2012г., На 31 декабря 2011г., На 31 декабря 2010г. Rows include: I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ, II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ, III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ, IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА, V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА.

Отчет о прибылях и убытках за январь-декабрь 2012г. (тыс.руб.)

Table with columns: Наименование показателя, код по классификации, За январь-декабрь 2012г., За январь-декабрь 2011г. Rows include: Выручка, Себестоимость продаж, Валовая прибыль (убыток), Коммерческие расходы, Прочие доходы, Прочие расходы, Чистая прибыль (убыток).

Руководитель Г.И. Никаноров

ОАО «Молоко»
664050, г.Иркутск, ул.Байкальская, 265
Бухгалтерский баланс на 31 декабря 2012г. (тыс.руб.)

Table with columns: АКТИВ, код по классификации, На 31 декабря 2012г., На 31 декабря 2011г., На 31 декабря 2010г. Rows include: I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ, II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ, III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ, IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА, V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА.

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

Table with columns: Наименование показателя, код по классификации, За январь-декабрь 2012г., За январь-декабрь 2011г. Rows include: Выручка, Себестоимость продаж, Валовая прибыль (убыток), Коммерческие расходы, Прочие доходы, Прочие расходы, Чистая прибыль (убыток).

Руководитель Главного бухгалтера М.С. Игнатенко И.Н. Давыдова

ОАО «Иркутский научно-исследовательский и конструкторский институт химического и нефтяного машиностроения»
664074, Иркутская обл, г.Иркутск, ул. Академика Курчатова, 3
Бухгалтерский баланс на 31 декабря 2012г. (тыс.руб.)

Table with columns: АКТИВ, код по классификации, На 31 декабря 2012г., На 31 декабря 2011г., На 31 декабря 2010г. Rows include: I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ, II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ, III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ, IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА, V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА.

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

Table with columns: Наименование показателя, код по классификации, За январь-декабрь 2012г., За январь-декабрь 2011г. Rows include: Выручка, Себестоимость продаж, Валовая прибыль (убыток), Коммерческие расходы, Прочие доходы, Прочие расходы, Чистая прибыль (убыток).

Руководитель А.М. Кузнецов

ОАО «Иркутский завод по розливу вин»
664043, г.Иркутск, Доржы Банзарова, 6
Бухгалтерский баланс на 31 декабря 2012г. (тыс.руб.)

Table with columns: АКТИВ, код по классификации, На 31 декабря 2012г., На 31 декабря 2011г., На 31 декабря 2010г. Rows include: I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ, II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ, III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ, IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА, V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА.

Отчет о прибылях и убытках за период с 1 января по 31 декабря 2012 г. (тыс.руб.)

Table with columns: Наименование показателя, код по классификации, За январь-декабрь 2012г., За январь-декабрь 2011г. Rows include: Выручка, Себестоимость продаж, Валовая прибыль (убыток), Коммерческие расходы, Прочие доходы, Прочие расходы, Чистая прибыль (убыток).

Руководитель Главного бухгалтера В.В. Севостьянова О.П. Озвонихина

СООБЩЕНИЕ о проведении годового общего собрания акционеров ЗАО «ВостСибТИСИЗ»

17 мая 2013 года в 10-00 часов (время местное) состоится годовое общее собрание акционеров. Место проведения собрания: 664007, г.Иркутск, ул.Декабрьских Событий, 57 офис 301.

ОАО «Барки»

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

Table with 5 columns: АКТИВ, код по к-з, № 31 декабря 2012г., № 31 декабря 2011г., № 31 декабря 2010г. Rows include non-current assets, current assets, and liabilities.

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

Table with 5 columns: Наименование показателя, код показателя, За январь - декабрь 2012г., За январь - декабрь 2011г., За январь - декабрь 2010г. Rows include revenue, expenses, and profit.

Аудитор: «Аудит-Информ» 672038 г. Чита ул. Красных Коммунаров д.21, тел. (3022) 20-31-52
Свидетельство о государственной регистрации № 1234 выдано Администрацией г. Чита. Дата регистрации: 1 августа 1994г.

Руководитель Д.Б. Худаков
Главный бухгалтер Л.И. Илюкина

ОАО «Иркутский научно-исследовательский институт благородных и редких металлов и алмазов»

664025, г. Иркутск, б-р Гагарина, 38
Бухгалтерский баланс на 31 декабря 2012г. (тыс.руб.)

Table with 5 columns: АКТИВ, код по к-з, № 31 декабря 2012г., № 31 декабря 2011г., № 31 декабря 2010г. Rows include non-current assets, current assets, and liabilities.

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

Table with 5 columns: Наименование показателя, код показателя, За январь - декабрь 2012г., За январь - декабрь 2011г., За январь - декабрь 2010г. Rows include revenue, expenses, and profit.

Аудитор: «Аудит-Информ» 672038 г. Чита ул. Красных Коммунаров д.21, тел. (3022) 20-31-52
Свидетельство о государственной регистрации № 1234 выдано Администрацией г. Чита. Дата регистрации: 1 августа 1994г.

Руководитель В.Е. Дементьев
Главный бухгалтер Л.С. Иванов

ОАО «Завод горного оборудования»

673310, Карымский р-н, пгт. Дарасун, ул. Советская, 1
Бухгалтерский баланс на 31 декабря 2012г. (тыс.руб.)

Table with 5 columns: АКТИВ, код по к-з, № 31 декабря 2012г., № 31 декабря 2011г., № 31 декабря 2010г. Rows include non-current assets, current assets, and liabilities.

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

Table with 5 columns: Наименование показателя, код показателя, За январь - декабрь 2012г., За январь - декабрь 2011г., За январь - декабрь 2010г. Rows include revenue, expenses, and profit.

Аудитор: «Аудит-Информ» 672038 г. Чита ул. Красных Коммунаров д.21, тел. (3022) 20-31-52
Свидетельство о государственной регистрации № 1234 выдано Администрацией г. Чита. Дата регистрации: 1 августа 1994г.

Руководитель С.А. Белоногов
Главный бухгалтер Т.Н. Добрымылова

ОАО «Аэропорт Чита»

671018, г. Чита, п. Аэропорт, ул. Звездная, 17
Бухгалтерский баланс на 31 декабря 2012г. (тыс.руб.)

Table with 5 columns: АКТИВ, код по к-з, № 31 декабря 2012г., № 31 декабря 2011г., № 31 декабря 2010г. Rows include non-current assets, current assets, and liabilities.

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

Table with 5 columns: Наименование показателя, код показателя, За январь - декабрь 2012г., За январь - декабрь 2011г., За январь - декабрь 2010г. Rows include revenue, expenses, and profit.

Аудитор: «Аудит-Информ» 672038 г. Чита ул. Красных Коммунаров д.21, тел. (3022) 20-31-52
Свидетельство о государственной регистрации № 1234 выдано Администрацией г. Чита. Дата регистрации: 1 августа 1994г.

Руководитель И.Г. Слепцов
Главный бухгалтер Г.И. Чубукова

ОАО «Усть-Илимский лесопильно-деревообрабатывающий завод»

666684, г. Усть-Илимск, Промплощадка УИ ЛПК ТЕР
Бухгалтерский баланс на 31 декабря 2012г. (тыс.руб.)

Table with 5 columns: АКТИВ, код по к-з, № 31 декабря 2012г., № 31 декабря 2011г., № 31 декабря 2010г. Rows include non-current assets, current assets, and liabilities.

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

Table with 5 columns: Наименование показателя, код показателя, За январь - декабрь 2012г., За январь - декабрь 2011г., За январь - декабрь 2010г. Rows include revenue, expenses, and profit.

Аудитор: «Онов» 191040, г. Санкт-Петербург, пр. Басков, д.33, оф. 31, тел. (812) 327-32-39
Свидетельство о государственной регистрации № АИЛ-35-91 от 23 декабря 1992 года выдано Комитетом по внешним связям мэрии Санкт-Петербурга.

Руководитель П.М. Кривель
Главный бухгалтер Ю.В. Мордовин

ОАО «Байкалкварцсамодетыва»

664519, Иркутский р-н, с. Смоленщина, ул. Трудовая, 6
Бухгалтерский баланс на 31 декабря 2012г. (тыс.руб.)

Table with 5 columns: АКТИВ, код по к-з, № 31 декабря 2012г., № 31 декабря 2011г., № 31 декабря 2010г. Rows include non-current assets, current assets, and liabilities.

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

Table with 5 columns: Наименование показателя, код показателя, За январь - декабрь 2012г., За январь - декабрь 2011г., За январь - декабрь 2010г. Rows include revenue, expenses, and profit.

Аудитор: «Аудит-Информ» 672038 г. Чита ул. Красных Коммунаров д.21, тел. (3022) 20-31-52
Свидетельство о государственной регистрации № 1234 выдано Администрацией г. Чита. Дата регистрации: 1 августа 1994г.

Руководитель С.П. Костюков
Главный бухгалтер В.А. Бекетова

Сообщение о проведении Годового Общего Собрания Акционеров Закрытого акционерного общества «Сибавиастрой-2»

Закрытое акционерное общество «Сибавиастрой-2», находящееся по адресу: Российская Федерация, г. Иркутск, ул. Степана Разина, дом № 11, сообщает о проведении «20» мая 2013 года в 16:00 часов годового общего собрания акционеров...

ОАО «Иркутскводстрой»

1. Наименование: ОАО «Иркутскводстрой»
2. Представитель налогоплательщика: Тимургалеев Борис Михайлович
Раздел 1. Сумма налога, уплачиваемого в связи с применением упрощенной системы налогообложения, и минимального налога, подлежащего уплате в бюджет, по данным налогоплательщика (в рублях)

Раздел 2. Расчет налога, уплачиваемого в связи с применением упрощенной системы налогообложения, и минимального налога (в рублях)

Table with 5 columns: Показатель, Код строки, Значение показателя. Rows include tax calculation details for the simplified system.

ОАО «Центральный магазин «Мебель» 664003, г. Иркутск, ул. Фурье, 15

Бухгалтерский баланс на 31 декабря 2012г. (тыс.руб.)

Table with columns: АКТИВ, код по-казате-лю, № 31 декабря 2012г., № 31 декабря 2011г., № 31 декабря 2010г. Rows include I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ, II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ, III. КАПИТАЛЫ И РЕЗЕРВЫ.

Сообщение о проведении годового Общего собрания акционеров ОАО «ЗСТЭМИ-2»

Уважаемые акционеры ОАО «ЗСТЭМИ-2»! В соответствии с Федеральным законом «Об акционерных обществах» 17 мая 2013 г. в 09 ч. 00 мин. состоится годовое общее собрание акционеров ОАО «ЗСТЭМИ-2» (далее по тексту также – Общество).

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

Table with columns: Наименование показателя, код показателя, За январь - декабрь 2012г., За январь - декабрь 2011г., За январь - декабрь 2010г. Rows include Выручка, Себестоимость продаж, Валовая прибыль (убыток), Коммерческие расходы, Прочие операционные расходы.

Аудитор: «БайкалИнвестАудит», 664011, Россия, г. Иркутск, ул. Карла Маркса, 41, оф. 4 Государственный регистрационный номер - 102390100946. Основной регистрационный номер записи (ОРНЗ) в реестре аудиторов и аудиторских организаций - 10239020276.

ОАО «Чунский Леспромхоз» 665541, Иркутская обл, Чунский р-н, рп. Октябрьский, ул. Горького, 90

Бухгалтерский баланс на 31 декабря 2012г. (тыс.руб.)

Table with columns: АКТИВ, код по-казате-лю, № 31 декабря 2012г., № 31 декабря 2011г., № 31 декабря 2010г. Rows include I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ, II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ, III. КАПИТАЛЫ И РЕЗЕРВЫ.

Отчет о прибылях и убытках за 2012г. (тыс.руб.)

Table with columns: Наименование показателя, код показателя, За январь - декабрь 2012г., За январь - декабрь 2011г., За январь - декабрь 2010г. Rows include Выручка, Себестоимость продаж, Валовая прибыль (убыток), Коммерческие расходы, Прочие операционные расходы.

ОАО «Аптека N 106» 673390, Шилкинский р-н, пгт. Первомайский, ул. Герцена, 17А

Бухгалтерский баланс на 31 декабря 2012г. (тыс.руб.)

Table with columns: АКТИВ, код по-казате-лю, № 31 декабря 2012г., № 31 декабря 2011г., № 31 декабря 2010г. Rows include I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ, II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ, III. КАПИТАЛЫ И РЕЗЕРВЫ.

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

Table with columns: Наименование показателя, код показателя, За январь - декабрь 2012г., За январь - декабрь 2011г., За январь - декабрь 2010г. Rows include Выручка, Себестоимость продаж, Валовая прибыль (убыток), Коммерческие расходы, Прочие операционные расходы.

ОАО «Усть-Илимский хлебокомбинат» 666685, г. Усть-Илимск, Промкомзона

Бухгалтерский баланс на 31 декабря 2012г. (тыс.руб.)

Table with columns: АКТИВ, код по-казате-лю, № 31 декабря 2012г., № 31 декабря 2011г., № 31 декабря 2010г. Rows include I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ, II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ, III. КАПИТАЛЫ И РЕЗЕРВЫ.

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

Table with columns: Наименование показателя, код показателя, За январь - декабрь 2012г., За январь - декабрь 2011г., За январь - декабрь 2010г. Rows include Выручка, Себестоимость продаж, Валовая прибыль (убыток), Коммерческие расходы, Прочие операционные расходы.

ОАО «Механизатор» 666683, г. Усть-Илимск, ул. Усть-Илимское шоссе, 22

Бухгалтерский баланс на 31 декабря 2012г. (тыс.руб.)

Table with columns: АКТИВ, код по-казате-лю, № 31 декабря 2012г., № 31 декабря 2011г., № 31 декабря 2010г. Rows include I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ, II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ, III. КАПИТАЛЫ И РЕЗЕРВЫ.

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

Table with columns: Наименование показателя, код показателя, За январь - декабрь 2012г., За январь - декабрь 2011г., За январь - декабрь 2010г. Rows include Выручка, Себестоимость продаж, Валовая прибыль (убыток), Коммерческие расходы, Прочие операционные расходы.

КРОНА-БАНК
Код территории по ОКATO 2540137000
Код кредитной организации (филиала) по ОКПО 27268481

БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС
(публикуемая форма)
на 1 января 2013г.

ООО «Крона-Банк»

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

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

Table with 5 columns: Номер строки, Наименование статьи, Данные на отчетную дату, Данные на соответствующую отчетную дату прошлого года. Includes sections for АКТИВЫ and ПАСИВЫ.

Председатель Правления С.А. Кошкин
Главный бухгалтер Л.А. Землянская

ОТЧЕТ О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ
(публикуемая форма)
за 2012 год

Кредитной организации: Общество с ограниченной ответственностью «Крона-Банк»

ООО «Крона-Банк»

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

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

Table with 5 columns: Номер строки, Наименование статьи, Данные за отчетный период, Данные за соответствующий период прошлого года. Details income and expense items.

Председатель Правления С.А. Кошкин
Главный бухгалтер Л.А. Землянская

Отчет об уровне достаточности капитала, величине резервов
на покрытие сомнительных суд и иных активов
(публикуемая форма)
по состоянию на 1 января 2013 года

Кредитной организации: Общество с ограниченной ответственностью «Крона-Банк»

ООО «Крона-Банк»

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

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

Table with 5 columns: Номер строки, Наименование показателя, Данные на начало отчетного года, Данные на отчетную дату, Данные на соответствующую отчетную дату прошлого года.

Раздел "Справочно":
1. Формирование (дочисление) резерва на возможные потери по судам, судовой и приравненной к ней задолженности в отчетном периоде (тыс. руб.), всего 158 232, в том числе вследствие:
1.1. выдачи суду 84 840;

Председатель Правления С.А. Кошкин
Главный бухгалтер Л.А. Землянская

Сведения об обязательных нормативах
(публикуемая форма)
по состоянию на 1 января 2013 года

Кредитной организации: Общество с ограниченной ответственностью «Крона-Банк»

ООО «Крона-Банк»

Код формы по ОКУД 0409813
Годовая
в процентах

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

Table with 5 columns: Номер строки, Наименование показателя, Нормативное значение, Фактическое значение на отчетную дату, Фактическое значение на предыдущую отчетную дату.

Председатель Правления С.А. Кошкин
Главный бухгалтер Л.А. Землянская

Отчет о движении денежных средств
(публикуемая форма)
за 2012 год

Кредитной организации: Общество с ограниченной ответственностью «Крона-Банк»

ООО «Крона-Банк»

Код формы по ОКУД 0409814
Годовая
(тыс. руб.)

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

Table with 5 columns: Номер строки, Наименование статьи, Денежные потоки от текущей деятельности, Денежные потоки от предыдущего отчетного периода.

Председатель Правления С.А. Кошкин
Главный бухгалтер Л.А. Землянская

АУДИТОРСКОЕ ЗАКЛЮЧЕНИЕ
независимой аудиторской компании ООО "Листик и Партнеры"
по финансовой (бухгалтерской) отчетности
Общества с ограниченной ответственностью "Крона-Банк",
подготовленной по итогам деятельности за 2012 год

Участником Общества с ограниченной ответственностью "Крона-Банк"
Аудиторское лицо
Полное наименование: Общество с ограниченной ответственностью "Крона-Банк".
Место нахождения: 664007, Россия, г. Иркутск, ул. Дзержинского, д. 29.

Аудитор
Наименование: Общество с ограниченной ответственностью "Листик и Партнеры" (ООО "Листик и Партнеры").
Место нахождения: 454091, Россия, г. Челябинск, ул. Пушкина, д. 6-В.
Основной государственный регистрационный номер: 02740237820.

Раздел "Справочно":
1. Формирование (дочисление) резерва на возможные потери по судам, судовой и приравненной к ней задолженности в отчетном периоде (тыс. руб.), всего 158 232, в том числе вследствие:
1.1. выдачи суду 84 840;

Председатель Правления С.А. Кошкин
Главный бухгалтер Л.А. Землянская

Код территории по ОКATO 25
Код кредитной организации по ОКПО 35627534
основной государственный регистрационный номер: 102380000278
регистрационный номер /порядковый номер: 2990
БИК: 042520872

БАЙКАЛКРЕДОБАНК
БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС
(публикуемая форма)
на 1 апреля 2013г.

Кредитной организации: Коммерческий банк «Байкалкредобанк»
(открытое акционерное общество)

КБ «Байкалкредобанк» (ОАО)

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

Почтовый адрес: 664025, г.Иркутск, ул.Ленина, 18

Table with 5 columns: Номер строки, Наименование статьи, Данные на отчетную дату, Данные на соответствующую отчетную дату прошлого года. Includes sections for АКТИВЫ and ПАСИВЫ.

Председатель Правления А.Н. Геряев
Главный бухгалтер В.М. Гаранина

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

Наименование кредитной организации КБ «Байкалкредобанк» (ОАО)

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

Почтовый адрес: 664025, г.Иркутск, ул.Ленина, 18

Table with 5 columns: Номер строки, Наименование статьи, Данные за отчетный период, Данные за соответствующий период прошлого года.

Председатель Правления А.Н. Геряев
Главный бухгалтер В.М. Гаранина

Отчет об уровне достаточности капитала, величине резервов
на покрытие сомнительных суд и иных активов
(публикуемая форма)
по состоянию на 1 апреля 2013 года

Наименование кредитной организации КБ «Байкалкредобанк» (ОАО)

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

Почтовый адрес: 664025, г.Иркутск, ул.Ленина, 18

Table with 5 columns: Номер строки, Наименование статьи, Данные на начало отчетного года, Данные на отчетную дату, Данные на соответствующую отчетную дату прошлого года.

Раздел "Справочно":
1. Формирование (дочисление) резерва на возможные потери по судам, судовой и приравненной к ней задолженности в отчетном периоде (тыс. руб.), всего 26329, в том числе вследствие:
1.1. выдачи суду 90 10;

Председатель Правления А.Н. Геряев
Главный бухгалтер В.М. Гаранина

Радіан Банк
Код территории по ОКATO 25
Код кредитной организации по ОКПО 22849061
основной государственный регистрационный номер: 102380000014
регистрационный номер /порядковый номер: 1675
БИК: 042520827

БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС (публикуемая форма)

на 1 апреля 2013г.
Кредитной организации Акционерный коммерческий банк «Радіан» (открытое акционерное общество)

АКБ «Радіан» (ОАО)

Почтовый адрес: 664047, г.Иркутск, ул. Советская, 3
Код формы по ОКУД 0409806
Квартальная (Годовая) тыс. руб.

Table with 4 columns: Номер строки, Наименование статьи, Данные на отчетную дату, Данные на соответствующую отчетную дату прошлого года. Rows include: 1. Денежные средства, 2. Обязательные резервы, 3. Средства в кредитных организациях, 4. Финансовые активы, оцениваемые по справедливой стоимости...

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

ОТЧЕТ О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ (публикуемая форма)

за 1 квартал 2013 г.
Кредитной организации Акционерный коммерческий банк «Радіан» (открытое акционерное общество)

АКБ «Радіан» (ОАО)

Почтовый адрес: 664047, г.Иркутск, ул. Советская, 3
Код формы по ОКУД 0409807
Квартальная (Годовая) тыс. руб.

Table with 4 columns: Номер строки, Наименование статьи, Данные за отчетный период, Данные за соответствующий период прошлого года. Rows include: 1. Процентные доходы, всего, 1.1. От размещения средств в кредитных организациях, 1.2. От ссуд, предоставленных клиентам, не являющимся кредитными организациями...

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

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

(публикуемая форма)
по состоянию на 1 апреля 2013 года
Кредитной организации Акционерный коммерческий банк «Радіан» (открытое акционерное общество)

АКБ «Радіан» (ОАО)

Почтовый адрес: 664047, г.Иркутск, ул. Советская, 3
Код формы по ОКУД 0409808
Квартальная (Годовая)

Table with 4 columns: Номер строки, Наименование статьи, Данные на начало отчетного года, Прирост (+) / убыток (-) за отчетный период, Данные на отчетную дату. Rows include: 1. Собственные средства (капитал), всего, 1.1. Уставный капитал кредитной организации, 1.1.1. Номинальная стоимость зарегистрированных обыкновенных акций (долей)...

Раздел «Справочно»:
1. Формирование (дончисление) резерва на возможные потери по ссудам, ссудной и приравненной к ней задолженности в отчетном периоде (тыс. руб.), всего 18265, в том числе вследствие:
1.1. выдачи ссуд 7644;
1.2. изменения качества ссуд 10235;
1.3. изменения официального курса иностранной валюты по отношению к рублю, установленного Банком России 0;
1.4. иных причин 386.

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

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

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

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

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

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

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

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

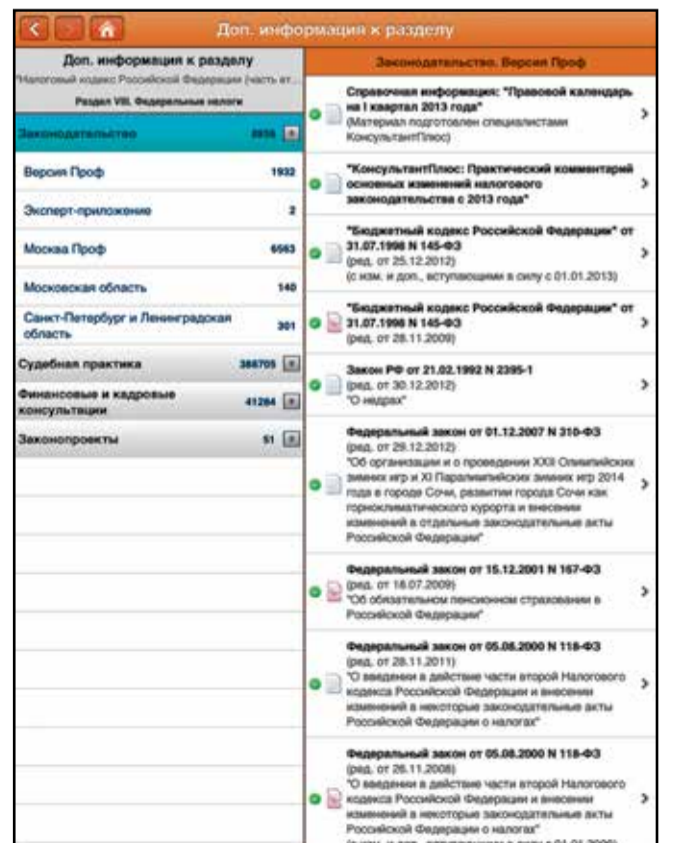
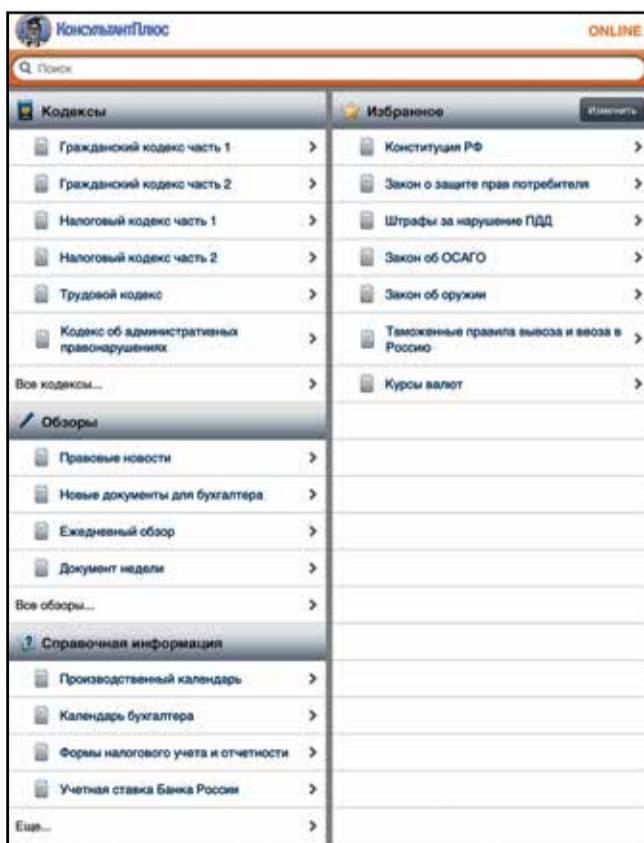
Более подробную информацию о возможностях мобильных приложений КонсультантПлюс можно узнать в региональном информационном центре Сети КонсультантПлюс ЗАО «КонсультантПлюс в Иркутске».



КонсультантПлюс в Иркутске
RIC 112 SINCE 1993

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

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



Бизнес в наследство

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

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

"Наша доля Вашего бизнеса"

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

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

"Прием с распростертыми объятьями"

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

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

вится полноправным участником общества. приятя неохотно допускают в бизнес новых людей, что вполне объяснимо, а при отказе в принятии стараются минимизировать потери, всячески уменьшая сумму "от-

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

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



вitably полноправным участником общества.

"0 голосов – ЗА, 100 голосов – ПРОТИВ"

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

приятия неохотно допускают в бизнес новых людей, что вполне объяснимо, а при отказе в принятии стараются минимизировать потери, всячески уменьшая сумму "отступных".

"Судебная тяжба + оценка бизнеса = недешевое удовольствие"

В том случае, когда есть подозрение, что хитрые

общества аффилированным компаниям, если не принять подобной меры предосторожности. Кроме того, стоит сразу приготовиться к тому, что предстоит оценка доли в уставном капитале общества и бизнеса в целом, а это один из наиболее сложных и дорогостоящих видов оценки!

Однако как показывает судебная практика, в по-

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

"Всегда есть шанс!.. остаться ни с чем"

Не всегда с компаньонами бывшего собственника–наследодателя можно договориться, заключить мировое

судебное соглашение или получить компенсацию: порой наследники умершего бизнесмена остаются ни с чем! Даже завещание, где прямо указывается, кто должен унаследовать долю, не помогает.

Мне известен случай из судебной практики, – рассказывает Олег Сухов, – когда отец предпринимателя, умершего от болезни, будучи единственным наследником, захотел вступить в состав совладельцев ООО, одним из учредителей которого был его сын. Пенсионер согласился даже на компенсацию, но на такой вариант собственники компании не пошли, отказавшись признавать права отца бизнесмена на долю в обществе. Не повлияло даже наличие завещания, где предприниматель прямо отписал свою долю отцу.

"Лучший способ передачи доли в ООО – грамотное завещание"

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

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

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

На стол руководителю

Как вернуть долги

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

Виктор Адамов,

исполнительный директор ТД "Петрович":

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

10 тыс. руб. и имуществом в виде пары компьютеров просто нечего было взять. Тогда мы вспомнили о необходимости утеплить крышу одного из наших складов в промзоне "Парнас" и решили воспользоваться услугами этого должника. О качестве выполненной им работы я не могу сказать ничего хорошего. Видимо, руководители фирмы, понимая, что им за нее почти ничего не заплатят, были не очень

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

Алексей Романенко,

генеральный директор группы компаний "Бизнес Азия":
– Я считаю, что многие должники зачастую не возвращают деньги не потому, что нечестны на руку. Люди могут просто забыть. Один клиент как-то задолжал нашей компании несколько

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

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

Сергей Кравцов,

генеральный директор компании "Русские интернет-решения":

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

панией за оказанные услуги. Я стал думать, как же на него воздействовать. И вдруг вспомнил про один известный сайт юмора и приколов. Его владельцы – мои хорошие знакомые, и мне бы не составило труда повесить фотографию должника и снабдить ее сногшибательной подписью. Метод, согласюсь, не самый этичный, но на контрагента подействовал сильнее, чем уговоры. Партнер быстро вернул мне деньги, так что размещать фотографию не потребовалось.

Секрет фирмы

Дом или квартира

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



Дмитрий Кузнецов,
директор строительной
компании «Острог»:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Наталья Матиенко,
риэлтер агентства
недвижимости «Century 21»:

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

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

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

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

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

Квартиру мы решили покупать в Свердловском



нажды пришлось вызвать мужу скорую, так машина ехала 2 часа.

Второй момент – дому нужен постоянный присмотр: даже выезжая куда-нибудь на выходные, нужно оставлять кого-нибудь «на хозяйстве». Однажды отключили в очередной раз электроэнергию, бойлер соответственно выключился, а вот печное отопление не сработало – в итоге вода в трубах замерзла, пришлось менять всю отопительную систему в доме. Кое-кто из наших соседей решает эту проблему, нанимая сторожа. Но это опять же дополнительные расходы.

Давление в трубах по причине автономности водоснабжения слабое, поэтому и вода плохо течет: обходились душем, и посудомоечную машину уже не подключишь – «не тянет».

районе, в новостройке. После тщательного выбора остановились на объекте компании «Максстрой». Подкупило несколько моментов – застройщик сдает дома точно в срок, без задержек; квартиры в комплексах имеют удачные планировки – несмежные комнаты, небольшие и немаленькие по площади квартиры, в которых много света. Еще я искала объекты с вентилируемыми фасадами, когда сначала идет монолитный каркас, потом слой утеплителя и затем вентилируемый фасад. Еще до загородного дома мы жили в доме 114 серии, намучились – было холодно. В доме с вентилируемым фасадом такой проблемы нет. Нынешней квартирой мы полностью довольны, получили точно в срок, а купили еще на этапе строительства второго этажа.



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



Мария Кибанова,
отдел продаж
строительной компании
«Поместье»:

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

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

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

Коттеджный поселок «Родовое поместье»

с. Баклаши

Коттеджи 135 и 149 кв.м.
Участки от 9 до 20 соток

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

666-141
www.sk-pomeste.ru

Коттеджный поселок на берегу озера

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

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

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

рованы в едином архитектурном стиле.

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

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



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

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

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

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

Опрос подготовила
Мария Фаизова

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

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

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

Слата 10
ТОРГОВАЯ СЕТЬ
АКЦИЯ

Период проведения: 22 апреля - 15 июня 2013 г.

ВПЕРВЫЕ СУПЕРАКЦИЯ!

ВЫИГРАЙ КВАРТИРУ!
в Иркутске
и много других ПРИЗОВ

1 КУПИ 2 ТОВАРА P&G
Совершите покупку 2 ЛЮБЫХ товаров из брендов-участников продукции компании Проктер энд Гэмбл на 1 чек в любом супермаркете «Слата» или универсаме «Славный» в период с 22 апреля 2013 г. до 11-00 часов 15 июня 2013 г.

2 ПОЛУЧИ И СОХРАНИ
Получите у кассира чековый купон вместе с чеком за свою покупку и сохраните до розыгрыша

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

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

Подробности на сайте www.slata.ru.

Бренды-участники акции:

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

НЕДВИЖИМОСТЬ

ПРОДАЁТСЯ

НА САЙТЕ

REALTY.IRK.RU

Каждый день на сайте REALTY.IRK.RU:

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

classified



ГОРСТРОЙ
СТРОИТЕЛЬНАЯ КОМПАНИЯ
ИРКУТСКГОРСТРОЙ

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

НАШИ ЦЕННОСТИ:

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

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



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



г. Иркутск, ул. Кожова, 18



г. Иркутск, мкр. Первомайский, 33



г. Иркутск, мкр. Первомайский, 33



г. Иркутск, ул. Баумана, 237

**Готовые и строящиеся квартиры
с видом на Ангару!**

608-883

ЖК «Видный», ул. Сурнова

УКЭС УПРАВЛЕНИЕ КАПИТАЛЬНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА г. ИРКУТСКА

**55 лет
со дня создания***

**Скидка на квартиры
55 000 рублей****

телефон (3952) **728-940**
728-941

* История создания Отдела капитального строительства Иркутского Горисполкома - Решение №224 исполнительного комитета иркутского городского совета депутатов трудящихся от 7.04.1958 г. ** Акция проводится с 1.04.2013 г. по 30.04.2013 г., скидка распространяется на 35 квартир реализуемых МУП «УКС города Иркутска» в указанный период. Подробности в офисе продаж МУП «УКС города Иркутска» по адресу: г. Иркутск, ул. Сука-Батора, 13. Проектные декларации на сайте www.ukes.irkutsk.ru

Средняя стоимость вторичного жилья в Иркутске на 15.04.2013 (тыс руб/кв.м)

Тип	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
1 комн. кирпич	73,53	64,65	62,80	59,86	53,88
1 комн. панель	79,81	70,51	65,94	63,30	59,19
2 комн. кирпич	71,29	62,35	56,62	55,37	52,43
2 комн. панель	71,14	63,95	60,30	54,08	51,80
3 комн. кирпич	70,07	59,78	55,76	51,78	48,81
3 комн. панель	68,17	59,13	54,82	49,71	48,64
Средняя стоимость на 15.04.2013					
	69,13	61,61	56,50	53,95	51,48

Средняя стоимость строящегося жилья в Иркутске на 15.04.2013г. (тыс руб/кв.м)

Срок сдачи	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
Готовое	-	54,44	42,33	-	-
Срок сдачи - 1 полугодие 2013 года	-	57,50	50,50	-	-
Срок сдачи - 2 полугодие 2013 года	-	49,94	43,85	-	41,00
2014 год и позже	-	46,58	44,00	-	43,00
Средняя стоимость на 15.04.2013					
	-	51,00	44,74	-	41,50

Средняя стоимость коммерческой недвижимости в Иркутске на 15.04.2013г. (тыс руб/кв.м)

Назначение	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
склад (продажа)	-	38,70	23,21	20,82	23,36
склад (аренда)	0,52	0,35	0,36	0,27	0,25
магазин (продажа)	87,96	51,29	46,65	35,62	34,26
магазин (аренда)	1,03	0,70	0,62	0,59	0,59
офис (продажа)	78,81	50,77	48,92	39,74	38,86
офис (аренда)	0,89	0,66	0,52	0,53	0,50

По данным REALTY.IRK.RU

Квартира Вашей мечты!

м/р Солнечный, ост. Ракета



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

8 740 тыс. руб. 533-333, 422-333

Коттедж с видом на залив!

ТСЖ Молодежное



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

40 млн.руб. 606-544

Продаем помещение

ул. Боткина



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

7 950 тыс. руб. 533-333, 422-333

Продается участок

Байкальский тракт, 14 км.



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

7 320 тыс. руб. 533-333, 422-333

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