

газета

дело

АВГУСТ, 2016 | № 7(57)

кредиты |

Кому «кредитку»?
В Иркутске растут
выдачи кредитных
карт

4



стиль жизни |

Зачем предприниматель
Виктор Бронштейн
коллекционирует
картины и скульптуры

10



недвижимость |

Топ-5 самых
дешевых новостроек
Иркутска

11

Кризис развитию не помеха

Средний бизнес Иркутска строит планы, а банки помогают льготными кредитами



**«Морская волна»
на мебельном рынке | 3**



**Новые возможности
для развития | 2**



**Средний бизнес
– в приоритете | 3**

4 | **КРЕДИТНЫЕ КАРТЫ**
что предлагают иркутские банки

8 | **БРЕНДЫ – ЛИДЕРЫ**
премиум-сегмента авторынка

12 | **ЦЕНЫ НА НЕДВИЖИМОСТЬ**
жилую и коммерческую

Новые возможности для развития

ВТБ подвел итоги работы по Программе стимулирования кредитования субъектов малого и среднего предпринимательства

Кредиты под 10-11% годовых – еще недавно о таких ставках бизнес мог только мечтать. Сегодня получить льготное финансирование компании могут по программе, реализуемой Корпорацией МСП совместно с Банком России. ВТБ стал первым среди отечественных банков, кто выдал кредит по данной программе. Как изменился спрос на кредитование и о том, компании каких отраслей могут рассчитывать на льготные ставки, Газета Дело рассказала руководитель дирекции ВТБ по Иркутской области Александр Макарова.

«ЖИЗНЬ НЕ ОСТАНАВЛИВАЕТСЯ»

Александра Анатольевна, в прошлом году кредитование малого и среднего бизнеса больше других сегментов пострадало от кризиса: портфель в целом по рынку сократился на 9%. Сейчас ситуация меняется?

– Если говорить в целом про банковский рынок России, то, к сожалению, объем кредитов корпоративным клиентам действительно упал. И в первую очередь это касается малого бизнеса. Он менее устойчив к сложным трансформациям, которые происходят в экономике. В этом сегменте достаточно большой объем просроченной задолженности в среднем по рынку. Банки ужесточили кредитную политику, и сейчас только-только появляются первые сигналы о том, что ситуация начала меняться в позитивную сторону.

В среднем бизнесе ситуация значительно лучше. Тут и качество кредитного портфеля повыше, и собственники, что называется, с запасом прочности.

Важно понять: в кризис выживают сильнейшие. Жизнь не останавливается. И сейчас действительно наступает некая стабильность, клиенты привыкают работать в новых условиях и вновь обращаются в банк за финансированием.

Иркутские компании тоже приспособились к «новой реальности»?

– Фирмы научились экономить, ужиматься в своих расходах. Многие начали реформировать свой бизнес, оптимизировать его, переходить на другие группы товаров.

Предприятия ищут новые сегменты, пытаются выживать, поэтому спрос на кредиты, конечно, есть. Многие уже понимают: окончания кризиса можно ждать бесконечно, и это бессмысленно, нужно действовать, инвестировать, развиваться.

Очередь за кредитами выстраивается?

– (Смеется). Так бы я, конечно, не стала говорить. Тех, кто нам потенциально интересен, – компаний с хорошим финансовым рейтингом – не так

уж много. Конкуренция между банками за хороших заемщиков сегодня очень возросла.

«ЛЬГОТНЫЕ КРЕДИТЫ ДОСТУПНЫ НЕ ВСЕМ»

Как сказались на спросе компаний на банковское финансирование программа льготного кредитования, реализуемая Корпорацией МСП и Банком России?

– Спрос на кредиты в целом по банку очень хороший, и с каждым месяцем он только растет. ВТБ первым среди российских банков начал финансировать предприятия по этой программе и на сегодняшний день является лидером по выдачам кредитов. В декабре прошлого года президент-председатель правления банка ВТБ Андрей Костин пообещал президенту России Владимиру Путину за 2016 год заключить кредитные соглашения на 20 миллиардов рублей по этой программе. За первые семь месяцев года банк подписал таких сделок уже на 22 миллиарда рублей и до конца года планирует нарастить эту цифру до 40 миллиардов – то есть в два раза больше, чем обещали.

Насколько я знаю, по программе есть ряд ограничений. Не все компании могут рассчитывать на кредит по льготной ставке?

– Совершенно верно. Есть ограничения по численности предприятий (не более 250 работников), по выручке (не более 2 миллиардов рублей в год для среднего бизнеса и не более 800 миллионов рублей – для малого) и, конечно, по отраслевой принадлежности. Ритейлеры, например, не могут рассчитывать на льготные ставки. Программа адресована компаниям, которые занимаются промышленностью, сельским хозяйством, транспортом, логистикой.

Иркутские компании уже проявили интерес к продукту?

– Да. Более того, мы были в какой-то степени «пионерами»: наша кредитная сделка с группой

нашей продукции – матрасов, мебели – по всей территории Российской Федерации.

На сегодняшний день в парке 50 единиц транспорта, который, как известно, подвержен амортизации. Ежегодно мы меняем порядка 10-12 единиц техники: старые машины реализуем по остаточной балансовой стоимости, новые покупаем. Для этих целей нами и решено было привлечь банковское финансирование в размере 50 миллионов рублей. Банк ВТБ сделал самое выгодное предложение, и мы приняли его.

На наш взгляд, ВТБ – это серьезная структура, с которой можно сотрудничать в долгосрочном периоде, надеюсь, что эта работа будет теперь происходить из года в год. Мы – надежная компания, ВТБ – надежный банк. Все гарантии друг другу выданы, сделка состоялась, и она, я думаю, выгодна для обеих сторон.



компаний «Фармасинтез» в рамках программы льготного финансирования была одной из первых в банке. Фактически на ней ВТБ «обкатывал» систему: какие документы подавать в Корпорацию МСП, как организовать процесс взаимодействия с клиентом. В результате все прошло хорошо: клиент получил кредитный лимит объемом почти 2 миллиарда рублей на проект по созданию производства лекарственных препаратов для лечения онкологических заболеваний.

Создается впечатление, что по программе можно получить только такие – крупные – суммы.

– Это не так. Средний размер кредита в целом по банку – 180 миллионов рублей. А минимальный объем – 50 миллионов. Кстати, именно такую сумму мы одобрили еще одному нашему иркутскому клиенту – компании «Сарма». Сейчас в работе еще ряд сделок.

«СТАВКА ИМЕЕТ ЗНАЧЕНИЕ»

Банкиры называют кредитный продукт, о котором мы с вами говорим, «Программой 6,5». Почему 6,5?

– 6,5% – это себестоимость денег. По такой ставке ВТБ берет деньги у Центробанка. Свои полпроцента забирает федеральная Корпорация МСП. Еще 3-4% – стандартная банковская маржа. В итоге получается ставка 10% – для среднего бизнеса и 11% – для малого.

Ставка по кредиту, конечно, имеет большое значение...

– Для многих – определяющее. Экономика сжалась, потребительский спрос упал. У компаний сокращается маржа, рентабельность. Основная масса

просто не в состоянии платить большие проценты. Поэтому, конечно, каждый процентный пункт на счету.

По остальным – не льготным – кредитным продуктам ставки сегодня тоже снижаются? Каков средний размер ставок?

– Они почти вернулись к докризисным показателям. Размер ставки колеблется в зависимости от финансового состояния заемщика, но в среднем он сейчас на уровне 13,5%.

После «шока» в начале прошлого года, когда ставки буквально взлетели, 13,5% кажутся более чем приятными! Что уж говорить о 10-11% по льготной программе. Но ведь не только банк ВТБ сегодня гарантирует заемщику такие ставки, другие банки тоже включаются в программу Корпорации МСП. В чем ваше преимущество?

– Заемщик, конечно, сам решает, где ему получить льготный кредит, но у нас это будет однозначно быстрее. ВТБ был «пионером» среди банков по данной программе, а когда ты первый, ты уже все «шишки набил». ВТБ, как говорится, обкатал процесс на предприятиях самых разных отраслей. Для нас в программе Корпорации МСП нет сложностей, и, конечно, нам работать проще, чем тем, кто только начинает.

Важно и то, что заявки по программе мы принимаем в режиме «одного окна». Клиенту не нужно бегать по разным подразделениям. Система закрепленных клиентских менеджеров работает хорошо и качественно. Заемщик приходит к одному и тому же человеку в банке и вместе с ним решает все вопросы. В том числе и по получению льготного кредита.

Иван Рудых,
Газета Дело

МНЕНИЕ

«Мы – надежная компания, ВТБ – надежный банк»

Артем Спиринов,

генеральный директор компании «Сарма»

(получил в ВТБ льготный кредит на развитие транспортного направления):

– Сегодня многие бизнесмены считают, что, раз экономическая ситуация в стране нестабильна, нужно замереть, остановиться, ничего не делать. У меня противоположная точка зрения. На мой взгляд, именно в периоды так называемых «кризисов» появляется реальная возможность развиваться, причем достаточно успешно и с меньшими затратами, а банковское финансирование является в этом хорошим подспорьем.

Мы воспользовались имеющейся возможностью и получили кредит в банке ВТБ по льготной ставке 11%. Полученные средства пойдут на обновление парка транспортно-логистической компании, которая входит в состав «Сармы» и занимается достав-

«Средний бизнес – в приоритете»

В июле заместитель президента – председателя правления ВТБ Михаил Осеевский провел пресс-конференцию, на которой рассказал российским журналистам об итогах реализации программы льготного кредитования с начала года. Некоторые цитаты из выступления Михаила Эдуардовича – в нашем материале.

О поддержке МСП. Доля малого и среднего бизнеса сегодня составляет порядка 20-25% в ВВП страны. Не надо обольщаться себя ожиданиями, что она будет быстро расти: это очень кропотливая работа. Важно, что сейчас поддержка малого и среднего предпринимательства является одним из важнейших направлений экономической политики России. Есть целый ряд инициатив правительства, которые реализуются в последнее время, и одна из них – это создание специализированного федерального института, АО Корпорация МСП.

О среднем бизнесе. Для нас в группе ВТБ это направление уже в течение нескольких лет является приоритетным. Мы создали отдельную глобальную бизнес-линию «Средний бизнес» и считаем, что это было абсолютно правильным решением. Те модели, подходы, которые мы заложили в основу нашей деятельности, позволяют нам сегодня эффективно работать. В текущем году средний бизнес в банке ВТБ растет. По портфелю этих компаний мы планируем вырасти на 15-18% по итогам года.

О «Программе 6,5». Задача, которую государство и банковская система пытаются решить, – помочь малому и среднему бизнесу развиваться, двигаться вперед. Основное направление использования средств по программе – это инвестиционное кредитование. В программу не попадают торговые предприятия, компании, производящие ликерово-

дочную продукцию. Она адресована таким отраслям, как сельское хозяйство, промышленность, транспорт, связь. И мы видим, что эта программа нашла живой интерес у предпринимателей. Я не припомню за многие годы работы в сегменте МСП такого востребованного продукта.

О географии. С начала года уже более 120 компаний из 45 регионов России получили кредиты по данной программе. Общий объем заключенных кредитных соглашений превысил 22 млрд рублей. Больше всего кредитов – восемь – предоставлено в Воронеже; в Ставрополе и Татарстане – по шесть, в Волгограде – пять. Лидируют Юг и Центральная часть России, и это вполне объяснимо: половина выданных льготных кредитов приходится на сельское хозяйство, предприятия пищевой промышленности.

О принципе «одного окна». Банк ВТБ раньше всех поставил эту программу в приоритет, хотя работу по ней сейчас ведут и другие банки. Но мы системно подошли к организации этой работы: в Москве создано подразделение, которое обеспечивает работу по принципу «одного окна». Все заявки по программе, которые формируются, все кредитные решения, которые принимаются на территории России, попадают в это единое подразделение, обеспечивающее необходимые коммуникации, документооборот с Корпорацией МСП и Центробанком. У нас построена большая кредитная фабрика, работающая как часы.

«Мы видим, что эта программа нашла живой интерес у предпринимателей. Я не припомню за многие годы работы в сегменте МСП такого востребованного продукта»



Фото пресс-службы Банка ВТБ (ПАО)

«Морская волна» на мебельном рынке

Как кризис сказался на отрасли и когда стоит ждать роста продаж

Мебельный рынок, как и другие секторы экономики, накрыла волна кризиса. После рекордных продаж в конце 2014 года и начале 2015-го, когда, испуганные девальвацией, люди раскупили диваны, шкафы и матрасы, в отрасли наступила стагнация. Проблем немало: производство критически зависит от импорта, себестоимость продукции выросла, покупатели «затянули пояса». Тем не менее, кризис – не повод останавливаться в развитии, убежден генеральный директор компании «Сарма» Артем Спиринов. О ситуации в мебельной отрасли и о своих планах он рассказал в интервью Газете Дело.



Фото А. Федорова

«РЫНОК НА 85% ЗАВИСИТ ОТ ИМПОРТА»

Артем Витальевич, мебельный рынок России просел в прошлом году до уровня 2005 года. На предметы мебели пришлось лишь 0,62% от общего числа покупок россиян. Статистика, прямо скажем, безрадостная.

– Но вполне объяснимая. Я сейчас не готов сказать, вернулся ли рынок к показателям десятилетней давности, но то, что он просел, – факт. Произошло это, в первую очередь, из-за волатильности курсов валют. Скачок доллара и евро повлек за собой рост стоимости материалов и, как следствие, – увеличение себестоимости выпускаемой продукции.

Мы настолько зависим от импорта? А как же импортозамещение?

– Что бы мы об импортозамещении ни говорили, факт остается фактом: рынок России очень зависит от курсовых показателей. В мебельной отрасли мы практически на 85% зависим от импортных материалов, по моим оценкам. Даже то, что производится на территории страны, производится в большинстве своем из импортных составляющих.

Взять, к примеру, ЛДСП – ламинированную древесно-стружечную плиту, которую сейчас производят в России. Казалось бы, ну что там? Опилки! Но меламины – на 90% импортные, смолы – тоже. Линии, на которых это все производится, на 100% зарубежные. Поэтому, увы, мы целиком и полностью зависим

от курсов доллара, евро. Как только они взлетели, себестоимость производства подорожала.

А конечные цены для потребителей насколько, в связи с этим, выросли?

– Конечно, прямо пропорциональной зависимости тут не было. Если бы цены поднялись настолько же, насколько выросли курсы валют, рынок бы просто встал. Поэтому всем пришлось ужать свою рентабельность. Импортные производители дефлировали, насколько могли, стоимость своих материалов. Часть затрат взял на себя отечественный производитель, умерили аппетиты продавцы. В итоге стоимость товаров увеличилась, по моим расчетам, процентов на 20.

Не обидно было терять рентабельность?

– Знаете, были времена, когда меньше чем за 100% бизнес даже и не рассматривался. Теперь мы приходим к европейским стандартам. Там люди работают с рентабельностью 10, 12, 13%. А 15% – это высший пилотаж. Эра сверхприбылей закончилась.

«ПРОДАЖИ ВЗЛЕТЕЛИ – НО НА ПАРУ МЕСЯЦЕВ»

Рост себестоимости – это ведь только одна сторона медали. Есть еще покупатели и платежеспособный спрос, который в прошлом году сжался во всех отраслях. И мебельная не была исключением. Продажи шли хо-

рошо, наверное, только в самом начале года?

– Да, и в декабре 2014-го, сразу после событий на валютном рынке. Тогда планы продаж перевыполнялись в два, два с половиной, а порой и в три раза.

Впечатляет!

– А тут все логично. Народ подумал и принял для себя решение: чем мои деньги будут дешевле с каждым днем, лучше я их сегодня во что-нибудь вложу. У кого денег было больше, покупали землю, квартиры, автомобили. У кого поменьше – бытовую технику. Ни для кого не секрет, что некоторые брали по пять холодильников, по три телевизора. Смешно, конечно, но это было.

И мебельный рынок эта тенденция тоже не обошла стороной. Многие, например, понимали, что мебель нужна, но, вроде, можно бы и потерпеть еще полгода-год. А раз такая ситуация – бежим и покупаем сейчас! Поэтому розничные продажи взлетели, но на очень короткий промежуток времени. Буквально два месяца – и спрос спал.

Эти два месяца «сделали» вам год?

– Год вряд ли. То, что квартал мы закрыли одним месяцем, – такое было, да. Но мы понимали, конечно, что вслед за этим всплеском продаж произойдет пропорциональный спад: человек же выполнил вою задачу, приобрел мебель, пока она не подорожала. Больше ему ничего покупать не надо, тем более цены пошли в рост.

Кому «кредитку»?

В Иркутской области растут выдачи кредитных карт

Кредитные карты набирают популярность. По данным Национального бюро кредитных историй, во втором квартале 2016 года количество выданных «кредиток» в целом по стране увеличилось на 11% по сравнению со вторым кварталом 2015 года. В Иркутской области рост еще выше, +70%. В чем причина, портал SIA.RU разбирался вместе с представителями банковского сектора.

ИРКУТЯНЕ ПОШЛИ ЗА «КРЕДИТКАМИ»

Во втором квартале 2016 года российские банки выдали 970,6 тыс. кредитных карт, подсчитало НБКИ. Это на 11,3% больше, чем во втором квартале 2015-го (871,9 тыс. «кредиток»). Иркутская область вошла в топ-10 регионов, показавших одну из лучших динамик: +70%.

«Иркутская область относится к числу регионов с хорошим экономическим потенциалом, так как Иркутск – крупный культурный, промышленный и туристический центр, – пояснила Екатерина Витязева, директор сети офисов Райффайзенбанка в регионе. – Развитие

удобство и комфорт не зависят от даты выплаты заработной платы при необходимости приобрести, например, дорогостоящую технику или что-то для ремонта, оплатить лечение и т.п. Иркутяне с каждым годом все больше ощущают преимущества кредитных карт с их льготным периодом перед поисками денег ‘до зарплаты’ у друзей и знакомых».

Такого же мнения придерживается и управляющий ВТБ24 в Иркутске Владимир Чернышев. «Кредитные карты очень интересны клиентам. Это не кредит, это средства на всякий случай, возобновляемая кредитная линия для физлиц», – отметил он.

По его словам, в первом полугодии 2016 года ВТБ24 выдал в Приангарье 4986 рыночных кредитных карт, что на 48% больше по сравнению с аналогич-

ным периодом 2015 года (3350 штук). «В два раза выросла доля одобренных предложений действующим клиентам банка», – добавил он.

Рост выданных карт отмечают и в других банках. Так, Сбербанком в Иркутской



бизнесу Альфа-Банка в Иркутске. – Основная доля приходится на одобренные предложения по кредитным картам уже действующим клиентам».

ЛИМИТЫ: РОСТ ИЛИ ПАДЕНИЕ?

По данным НБКИ, в первом полугодии текущего года выросло не только количество выданных в России «кредиток», но и средние размеры одобренных лимитов по ним.

Не все опрошенные представители иркутского банковского сектора, однако, подтверждают эту тенденцию.

Рост лимитов зафиксировали в ВТБ24. «Средняя сумма одобренного кредитного лимита в первом полугодии 2016 года, в сравнении с 2015-м, выросла на 47%», – рассказал Владимир Чернышев.

Согласны с аналитикой НБКИ и в иркутском Альфа-Банке. «Средний размер одной выданной кредитной карты в первом полугодии 2015 года составлял 63911 рублей, в аналогичном периоде этого года средний чек равен 80482 рублей, – поделилась Ольга Беспечная. – Это свидетельствует об улучшении качества заемщиков при выдаче кредитных карт и, соответственно, сокращении дефолтности».

А вот в Байкальском банке Сбербанка роста лимитов по «кредиткам» не наблюдают. «Мы не отмечаем роста среднего размера по кредитным картам», – сообщили в пресс-центре банка.

Не изменились размеры кредитных лимитов по картам и в Райффайзенбанке в Иркутске. «Мы не наблюдаем подобных тенденций, – поделилась Екатерина Витязева. – Более того, не рекомендуем клиентам наращивать лимиты по картам. Традиционно наиболее оптимальная величина кредитного лимита – не более двух месячных заработных плат. Если клиенту требуется сумма, превышающая этот размер, более разумно оформлять потребительский кредит, поскольку ставка будет существенно ниже».

ИНТЕРЕСНО И ВЫГОДНО ВСЕМ?

В целом, как считают представители банков, кредитные карты сегодня являются привлекательным продуктом – как для клиентов, так и для самих банков.

«Клиенты стали активнее сами интересоваться условиями получения кредитных карт и соглашаться на дополнительные предложения от банка в виде кредитной карты, – рассказали в пресс-службе Байкальского банка Сбербанка. – Можем предположить, что так они хотят перестраховаться на случай непредвиденных расходов: кредитная карта как запасной кошелек».

«Для клиентов кредитные карты более чем интересны, – согласна с коллегами

Екатерина Витязева (Райффайзенбанк), – ведь это возможность использовать деньги банка без процентов (при возврате суммы в льготный период). Кроме того, сегодня кредитная карта – это и шанс сэкономить личные средства за счет бонусов и льгот».

«Банки предлагают своим клиентам воспользоваться возможностью погашения основного долга в льготный период, когда не начисляются проценты за использование денежных средств, – подчеркнула Ольга Беспечная (Альфа-Банк). – Клиенты с радостью этим пользуются, и это, безусловно, приводит к своевременному возврату кредитных денежных средств и сокращению просроченных задолженностей».

Банки, по мнению Екатерины Витязевой (Райффайзенбанк), сегодня более чем заинтересованы в развитии продаж кредитных карт. «Доход по этому продукту приемлемый, риски сбалансированы за счет величины процентной ставки, которая традиционно выше ставки по потребительским кредитам, – пояснила она. – Не менее важно для банка и то, что кредитная карта – это инструмент, позволяющий установить долгосрочные отношения с клиентом».

Ставку банки, однако, по-прежнему предпочитают делать на уже известных им клиентов. «Сбербанк взвешивает риски по данному продукту: одобренное предложение по выдаче кредитной карты готовится для наших надежных клиентов, которые активно взаимодействуют с банком – получают через банк заработную плату, пенсию, имеют вклады в банке, пользуются дебетовыми картами, оформили кредит», – рассказали в пресс-центре Байкальского банка.

По мнению Ольги Беспечной (Альфа-Банк), кредитным организациям также важно, чтобы владельцы «кредиток» активно использовали их при оплате своих расходов – как в торговых точках, так и в интернете. «Это повышает транзакционную активность и приводит к дополнительной прибыли, – пояснила она. – Зачастую клиенты, приобретая кредитную карту, получают ее с привязкой к выбранному партнеру (так называемые ко-бренды) и получают возможность накапливать бонусы или летные мили. Для банка выгода на лицо – расширение партнерской сети, приток новых клиентов на обслуживание».

«Развитие рынка кредитных карт – один из традиционных атрибутов экономически успешного региона, поскольку комфорт, который дает этот финансовый инструмент, становится более востребованным там, где люди ведут активную экономическую жизнь»

рынка кредитных карт – один из традиционных атрибутов экономически успешного региона, поскольку комфорт, который дает этот финансовый инструмент, становится более востребованным там, где люди ведут активную экономическую жизнь».

Что касается популярности самого продукта, то она, по мнению Екатерины, вполне объяснима. «Кредитная карта – это средство для пополнения ‘оборотного капитала’ в семейном бюджете, это

области за первое полугодие было выдано 42 тысячи кредитных карт (+10%). В Райффайзенбанке рост в штуках составил около 27%. В Альфа-Банке – 16%.

«С начала 2016 года мы выдали 1692 карты клиентам в розничных отделениях, кредитный портфель от выдачи – 136 миллионов рублей. По отношению к аналогичному периоду предыдущего года прирост портфеля составляет 33%, количества – 16%, – уточнила Ольга Беспечная, директор по розничному

НАГЛЯДНО

Кредитные карты, Иркутск

Банк	Название карты	Тип карты	Льготный период, макс	Размер кредита, макс	Ставка (% годовых)	% за обслуживание	Лимит снятия наличных, руб	Годовое обслуживание карты, руб
Азиатско-Тихоокеанский Банк	Пакет услуг «Кредитный»	VISA Classic	56 дн	300 т.р.	от 33%	беспл. - 3,9%+249р.	150 - 700 т.р.	49 р./мес за пакет Беспл. за карту
Альфа-Банк	«100 дней без %»	VISA Classic	100 дн	150 т.р.	от 26,99%	5,9% (от 500 р.)	60 т.р.	990 р./год
Байкальский банк Сбербанка России	Универсальные карты	VISA Classic, MasterCard Standard	50 дн	600 т.р.	25,9-33,90%	3-4% (от 390р.)	50-150 т.р.	750 р./год Беспл. – при спец.предл.
Банк Открытие	Кредитная карта Travel Стандарт	Visa Classic	55 дн	100 т.р.	от 29%	4,9% (от 490 р.)	100 т.р.	490р/год
Банк СОЮЗ	Новые возможности (для клиентов банка)	MasterCard Standard, VISA Classic	55 дн	750 т.р.	24-29%	4% (от 500 р.)	180-450 т.р.	1й год – бесплатно, далее – 500 р./год
Бинбанк	Кредитная карта	Карта PLATINUM	55 дн	300 т.р.	29,5-34,5%	беспл. - 3,9% (от 299р.)	100-500 т.р.	на выбор: 500 р./год или 50р./мес
БКС Банк	Стандарт	VISA Classic	55 дн	500 т.р.	24-32%	беспл. - 4,9% (от 500 р.)	100-500 т.р.	150р./год – без бонус.прогр. 700-900р./год – при наличии бонус. прогр.
Восточный экспресс банк	Стандарт	VISA Classic	56 дн	300 т.р.	29,9-74,9%	4,9% + 399 р.	100 т.р.	Бесплатно
Дальневосточный банк	Карта с льготным периодом кредитования	VISA Classic	50 дн	600 т.р.	26-28%	3-3,5% (от 300 р.)	100-500 т.р.	300-2500р./год
Примсоцбанк	Кредитная карта	VISA Classic, MasterCard Standard	30 дн	50 т.р.	32%	беспл. - 4% (от 55)	-	Бесплатно
Промсвязьбанк	PSB-Классика	VISA Classic, MasterCard Standard	55 дн	150 т.р.	24,9-29,9%	беспл. - 3,99% (от 299 р.)	150 т.р.	699р./год
Райффайзенбанк	Кредитная карта «Наличная карта»	VISA Classic Cash	50 дн	600 т.р.	29-39%	беспл. - 0,5% (от 50 р.)	60-100% от суммы кредита	890р./год
Россельхозбанк	Кредитная карта «Карта хозяина»	VISA Classic/ MasterCard Standard	55 дн	250 т.р.	от 23,9%	3,9% (от 350 р.)	250 т.р.	400р./год (1й год бесплатно)
Связь-Банк	Кредитная карта (для з/п клиентов)	VISA Classic/ MasterCard Standard	55 дн	500 т.р.	от 34%	беспл. - 3,5% (от 250 р.)	до 50% от лимита кредитования	600р./год
СКБ-Банк	Кредитная карта	VISA Classic Unembossed Instant	62 дн	300 т.р.	23%	беспл. - 7% (от 300 р.)	300 т.р.	1700р.единовременно
Солид Банк	Кредитная карта	MasterCard Standard / Visa Classic	50 дн	300 т.р.	26-33%	4,5% (от 250 р.)	от 150 т.р.	Бесплатно

Примечание: При подготовке таблицы использована информация с официальных интернет-порталов банков. Банки имеют соответствующую лицензию и работают в Иркутской области. Данные на 09.08.2016г.

«Морская волна» на мебельном рынке

Окончание. Начало на стр.3

Февраль, март, апрель 2015 года были достаточно тяжелыми месяцами. Рынок еще не устоялся, какой-то стабильности на новых отметках не произошло. Никто не понимал, что будет дальше. Если кто-то и строил какие-то прогнозы, то это было гаданием на кофейной гуще, не более.

Во втором полугодии стало легче?

– Просто пришло понимание, что наступила новая реальность. И она надолго. Возврата к курсу 34-35 рублей за доллар, наверное, не будет никогда. Нужно уметь не то что приспособиться к ситуации, оптимизировав свой бизнес, но воспользоваться ей, увидеть новые перспективы.

Кризис – окно возможностей?

– Я не любитель термина «кризис», считаю, что он – в головах. И поступать с ним каждый бизнес может по-своему. Самый классический путь, по которому идут многие, – сократить расходы, консервировать свое развитие, затаиться, переждать – а там видно будет.

Наверное, доля истины в этом есть. Но наша компания не сторонник таких методов. Мы, конечно, не прожектеры из серии «Нам кризис нипочем». Конечно, он влияет. Но сидеть и ждать, пока он закончится, не собираемся. Новая экономическая ситуация – хороший повод к другим темпам развития. Тогда можно будет не только пережить это время, но и выйти из него с другим лицом, с другими качественными показателями.

«ВРЕМЯ РАЗВИВАТЬСЯ»

Раз уж про развитие заговорили, можете, поделитесь своими планами?

– Мы разработали стратегию на три года, поставили главную цель – войти в тройку лидеров отрасли по производству матрасов.

За счет чего? Увеличите мощности? Пойдете в новые города?

– И то, и другое. На 2016 год и на первое полугодие 2017-го у нас запланирована глубокая модернизация матрасного производства: полное обновление парка станков, приобретение новых высокотехнологичных линий, которые позволят нам оптимизировать затраты на производстве, сократить время производства одной единицы продукции, а соответственно – иметь более низкую себестоимость.

Объем инвестиций можете назвать?

– Порядка 60 миллионов рублей.

Это собственные средства или кредиты?

– И собственные, и, надеемся, банковские. Разумное использование кредитов только в помощь бизнесу.

А под географическим расширением что подразумеваете?

– Те лидеры рынка, которые есть на сегодняшний день, присутствуют на всей территории страны. То есть, по сути, географически им развиваться уже некуда. У них речь может идти только о том, чтобы увеличивать долю рынка на существующих территориях.

У нас ситуация другая. Сейчас «Сарма» присутствует на территории от Урала до Дальнего Востока. Западнее Екатеринбурга нас нет и не было никогда. Туда и пойдём. Думаю, не буду оригинален, если скажу, что 80% денег страны находится в западной ее части.

Кроме этого, мы работаем над ассортиментом продукции, в том числе, через партнерские договоры с другими

мебельными компаниями. У нас есть свое производство матрасов, производство корпусной и мягкой мебели, но нужно еще расширяться. Потому что покупатель сегодня хочет комплексного подхода – чтобы, обратившись в одну компанию, он получил весь пул услуг, который ему нужен.

«СПОНТАННЫЕ ПОКУПКИ – В ПРОШЛОМ»

Кстати, о покупателях. Расскажите, как их поведение в условиях «новой реальности» изменилось?

– Товары подорожали, доходы снизились – к чему это привело? Все очень просто и логично. Покупатель стал более избирательным. Если раньше ему было достаточно пояснения продавца в салоне о товаре, то сейчас он перероет весь интернет, изучит все возможные статьи, поймет принципы производства, отличия одного товара от другого и только после такого тотального анализа рынка выберет то, что ему нужно. Если уж он тратит деньги – то тратит, я бы сказал, очень дотошно.

А на ценовых предпочтениях как отразился кризис? Покупатели стали брать дешевле? Или на мебели и матрасах не экономят?

– На мой взгляд, стал размываться средний ценовой сегмент. Те, кто в большей степени почувствовали влияние кризиса, ушли в эконом-сегмент. Те, у кого доходы остались на прежнем уровне, предпочитают покупать товар более дорогой, более качественный, а стало быть – на более долгий срок эксплуатации.

На матрасах это очень хорошо видно. Мы производим матрасы на независимом пружинном блоке (более качественные и дорогие) и матрасы на блоке боннель. Если в 2013 году продажи были 50 на 50%, то сейчас мы продаем 60% матрасов на независимом пружинном блоке и 40% на боннеле. То есть происходит смещение в сторону более дорогого товара.

И в мебельном сегменте такая же динамика?

– В общем, да. Еще один тренд в поведении покупателей – ушел принцип спонтанных покупок. Его нет сейчас вообще в мебельной отрасли.

Из серии: «Ах, какой хороший диван! Беру?»

– Да-да. Шел за телевизором, но увидел диван мечты, достал деньги из кармана – купил. Сейчас этого нет. С момента первой консультации до приобретения той или иной мебельной продукции проходит и два, и три, и даже четыре месяца.

«Кредитных» покупок тоже стало меньше?

– Конечно. Повальная кредитная истерия ушла. Люди стали более осознанно подходить к тому, чтобы брать кредит на ту или иную покупку, не хотят переплачивать. Да и банки сейчас осторожничают. Если в 2013-2014 годах доля покупок в кредит доходила в «Сарме» до 15%, то сейчас она составляет не более 5% от общего объема продаж.

«НА РЫНКЕ – «МОРСКАЯ» ВОЛНА»

Компании «Сарма» 20 лет. За это время вы уже не один кризис пережили. Есть с чем сравнить.

– Да. Как говорится, не дай нам Бог жить в эпоху перемен. Но так уж получается, что именно в такую эпоху мы и живем: волна за волной – то один кризис, то второй.

Чем сегодняшний отличается от предыдущего?

– Сама суть остается той же: ослабление рубля, падение покупательской способности, увеличение себестоимости продукции – это основные факторы, которые были и тогда, и сейчас. Но текущий кризис, по моим ощущениям, будет более длительным.

Да, в прежние кризисы все как-то быстрее происходило. Быстро падали, быстро восстанавливались.

– Это как волна на Байкале – короткая, но высокая. В отличие от морской, которая поменьше, но более протяженная.

Сейчас, видимо, морская.

– Верно. А в 2009 году байкальская была.

И как скоро, по-вашему, на море наступит штитель? Когда роста мебельного рынка ждете?

– Мне кажется, 2016 год – середина этого сложного периода. Сейчас все устоялось, рынок принял новые условия, мы понимаем, что курсы валют будут примерно в тех пределах, в которых они сейчас. Предпосылок для дальнейшего падения экономики я не вижу.

Так что в 2017 году ситуация должна измениться. Не в первом полугодии, потому что для мебельной отрасли это не сезон. Но со второго, думаю, наметится положительная динамика. Таковы мои прогнозы.

Что ж, проверим через год!

Анна Масленникова,
Газета Дело

ПАО АКБ «АВАНГАРД». Генеральная лицензия Банка России № 2879 от 10.09.2015 г.

реклама

Лучший корпоративный банк

по версии
GLOBAL BANKING & FINANCE REVIEW

Банк Авангард в кратчайшие сроки открывает счета в российских рублях и иностранной валюте юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям, резидентам и нерезидентам РФ в 75 городах России.

Как открыть расчетный счет

1

Заполнить заявление online

2

Загрузить необходимые документы

3

Прийти в Банк с оригиналами документов



За подключение и обслуживание интернет-банка плата не взимается



Лучший Корпоративный Банк России по версии финансового портала «Глобал Бэнкинг энд Файнэнс Ревью».

БАНК АВАНГАРД

www.avangard.ru
8 (800) 555 99 93

ВТБ расширяет сотрудничество с ГК «Труд»

ВТБ установил группе компаний «Труд», крупнейшему многоотраслевому предприятию Сибири и Дальнего Востока, кредитно-документарный лимит в размере 1,5 млрд рублей сроком на 3 года.



Заместитель президента-председателя правления банка ВТБ Михаил Осеевский отметил: «ВТБ является партнером многих компаний дорожно-строительной отрасли по всей России. Оказывая финансовую поддержку и предоставляя гарантийные услуги АО «Труд», банк вносит вклад в развитие транспортной инфраструктуры Сибири и Дальнего Востока, тем самым способствуя решению важных социальных задач в регионе».

ГК «Труд» ведет свою историю с 1988 г., когда был основан производственно-дорожный кооператив «Труд», в 1991 г. реорганизованный в ЗАО, в 2013 г. в ОАО «Труд». Группа компаний работает по трем основным направлениям: дорожное строительство, гражданско-промышленное строительство и агропромышленный холдинг (бренд «Саянский бройлер»). «Труд» является одним из крупнейших генеральных подрядчиков в системе Росавтодора и входит в десятку лучших строительных подразделений страны. 15 филиалов компании работают в шести регионах страны: от Московской области до Курильских островов.

Заемные средства направлены на финансирование текущей деятельности компаний группы, а также на обеспечение обязательств клиента по государственным контрактам. В текущем сезоне АО «Труд» выполняет работы по капитальному ремонту и реконструкции автомобильных дорог федерального значения Р-255 «Сибирь», Р-297 «Амур», М/56 «Лена», А-331 «Вилуй», Южно-Сахалинск-Оха, Краснокаменск-Мацевская.

Группу ВТБ в Иркутской области представляют 1 операционный офис ВТБ, 27 операционных офисов ВТБ 24, представительства «ВТБ Страхование» и «ВТБ Резидент» и «ВТБ Резидент». Среди корпоративных клиентов ВТБ в регионе предприятия всех отраслей экономики и бизнеса, а также муниципальные органы власти.

С более подробной информацией можно ознакомиться на сайте: www.vtb.ru

ИНК стала лидером роста среди независимых нефтегазодобывающих компаний России

Суммарная добыча в секторе независимых нефтегазодобывающих компаний (ИНК) в первом полугодии 2016 года в сравнении с аналогичным периодом 2015 года выросла на 1,61 млн тонн нефти и газового конденсата, или на 18%. Лидером сектора стала Иркутская нефтяная компания. Об этом сообщается в отчете Ассоциации независимых нефтегазодобывающих организаций.

По данным АссоНефти, лидером по росту добычи в секторе ИНК стала Иркутская нефтяная компания. В первом полугодии ИНК нарастила добычу почти на 34%, подтвердив таким образом статус лидера (в свою очередь ИНК на своем сайте пишет, что прирост добычи в целом по группе в первом полугодии составил почти 43%). На втором месте по темпам прироста – группа независимых компаний, чья совокупная добыча выросла на 18%. Замыкает тройку лидеров конгломерат активов, «пусть формально и не оформленных в одно холдинговое предприятие, но имеющих, по разным источникам, общих владельцев – бизнесменов Юрия и Алексея Хотиных», отмечает «АссоНефть». Рост совокупной добычи этих компаний составил 12%.

Иркутская нефтяная компания наращивает объемы добычи от месяца к месяцу. Так, в середине июля суточный объем добычи нефти и газового конденсата на месторождениях группы компаний ИНК достиг 25 тыс. тонн. Таким образом, предыдущий рекорд в 23 тыс. тонн был превышен более чем на 8,5% всего лишь за месяц.

Всего в течение 2016 года на месторождениях группы компаний ИНК планируется добыть 7,5 млн тонн нефти и газового конденсата – в 1,3 раза больше, чем в 2015 году.

ООО «Иркутская нефтяная компания» (ИНК) образовано 27 ноября 2000 года. ИНК включает в себя группу компаний, занимающихся гео-



логическим изучением, разведкой и добычей углеводородного сырья на 23 лицензионных участках в Восточной Сибири. Сегодня ИНК входит в список 20 крупнейших российских нефтяных компаний по запасам углеводородного сырья.

С момента основания ИНК направила на развитие месторождений и лицензионных участков недр, строительство производственной, инженерной и транспортной инфраструктуры более 100 млрд рублей.

Компания входит в число крупнейших налогоплательщиков Иркутской области. Налоги и платежи в консолидированный бюджет Иркутской области в 2015 году составили 6,7 млрд руб., или 6,3% от общих доходов региональной казны. По прогнозам, в 2016 году доля налогов и платежей ИНК увеличится до 9%.

Ипотека в рассрочку. Сбербанк предлагает новый кредитный продукт

Сбербанк предлагает своим клиентам приобретать квартиры в новостройках на более выгодных условиях.



Сбербанк запустил новую форму выдачи ипотечных кредитов на покупку квартир в новостройках. Как сообщила Татьяна Плещачева, директор управления по работе с партнерами и жилищному кредитованию Байкальского банка Сбербанка, проект пока проводится только в Иркутске в пилотном формате в рамках программ кредитования «Приобретение строящегося жилья» и «Ипотека с государственной поддержкой».

По ее словам, теперь у клиентов Сбербанка есть возможность купить квартиру по ипотеке в рассрочку. То есть если раньше было отдельно понятие «рассрочка», а отдельно – «ипотечный кредит», то теперь появился абсолютно новый продукт, который представляет собой симбиоз двух этих видов

кредитования. В Иркутске согласие на участие в программе уже дали такие застройщики как «Новый город», «Вост-СибСтрой» и МУП «УКС г.Иркутска».

В рамках нового продукта, приобретая квартиру, покупатель имеет возможность зафиксировать ту цену на жилье, которая сейчас существует на рынке, при этом внося всю сумму не сразу, а траншами. Татьяна Плещачева пояснила: «Все мы понимаем, как строится дом. Сначала возникает фундамент, затем первый этаж и так далее. И мы можем выдавать кредит по мере готовности квартиры, в которую заемщик собирается заселяться. То есть в первый месяц мы даем, к примеру, 100 тысяч, в следующий – еще 100, потом 300 тысяч, и, таким образом, в течение года будут выданы те же самые 1 200 000. Чем выше готовность дома, тем больше и платежей. При этом график и суммы траншей согласовываются с застройщиком».

Экономия для клиента по такому виду кредитования будет существенная и позволит сократить расходы в несколько раз. Например, если клиент берет кредит на 1 200 000, то в первый год расходы по уплате процентов стандартного кредитования составят более 142 тысяч рублей, а по кредитованию в рассрочку – более 41 тысячи рублей.

Кредит предоставляется в виде невозобновляемой кредитной линии по частям. При этом минимальный первоначальный взнос остается прежним – 20%.

Татьяна Плещачева также напомнила, что с 1 июля Сбербанк снизил процентные ставки по основным программам жилищного кредитования на 0,5 п.п., а с 1 августа – запустил электронный документооборот с Росреестром.

Райффайзенбанк реализовал возможность входа в мобильный банк по отпечатку пальца на устройствах Android

Райффайзенбанк выпустил обновление своего мобильного банка R-Connect для устройств на операционной системе Android, установив которое пользователи смогут заходить в приложение по отпечатку пальца.

«Биометрические технологии начинают активно использоваться в бытовой жизни. Мы подхватываем этот тренд и делаем с их помощью наше мобильное приложение еще более удобным и безопасным, – говорит Наталия Масарская, начальник отдела развития электронного бизнеса Райффайзенбанка. – Наша команда разработчиков постоянно следит за отзывами пользователей и внедряет наиболее востребованные ими функции».

Вход по отпечатку пальца доступен для устройств с поддержкой сканера отпечатка пальца под управлением Android 6.0 и выше.

Напомним, что вход в мобильный банк R-Connect по отпечатку пальца также доступен пользователям iOS на устройствах: iPhone 5s, iPhone 6, iPhone 6 Plus, iPhone 6s и iPhone 6s Plus, планшетов iPad Air 2, iPad Pro, iPad mini 3 и iPad mini 4.

Райффайзенбанк постоянно развивает каналы дистанционного обслуживания для физических лиц. В мобильных приложениях банка для iOS и Android клиенты могут перевести средства с карт сторонних банков; погасить кредит; воспользоваться геолокацией; следить за своими расходами и многое другое.

АО «Райффайзенбанк» является дочерней структурой Райффайзен Банк Интернациональ АГ. АО «Райффайзенбанк» занимает 13-е место по размеру активов за первый квартал 2016 года («Интерфакс-ЦЭА»). Согласно данным «Интерфакс-ЦЭА», АО «Райффайзенбанк» находится на 7-м месте в России по объему

средств частных лиц и 8-м месте по объему кредитов для частных лиц за первый квартал 2016 года.

Райффайзен Банк Интернациональ АГ является ведущим корпоративным и инвестиционным банком на финансовых рынках Австрии и в странах Центральной и Восточной Европы. В Центральной и Восточной Европе Райффайзен Банк Интернациональ управляет обширной сетью дочерних банков, лизинговых компаний и широким спектром провайдеров других специализированных финансовых услуг на 14 рынках. Около 51 500 сотрудников банка обслуживают 14,9 миллиона клиентов в более чем 2 700 отделениях, большинство которых расположено в Центральной и Восточной Европе.



China-эффект

Кто выигрывает от наплыва китайцев в Иркутск

Туристический поток из Китая этим летом бьет все рекорды. Если в прошлом году за июнь-июль в Иркутск прилетело чуть больше 13 тысяч гостей из КНР, то в текущем, за этот же период времени, – свыше 22 тысяч. Гостиницы города едва справляются с потоком, а ритейлеры «собирают сливки».

КУДА СЕЛИТЬ ТУРИСТОВ?

По данным центра общественных связей ОАО «Международный Аэропорт Иркутск», с 1 июня по 28 июля в столицу Приангарья из Китая прилетело 22 343 человека. Это на 70% больше, чем за аналогичный период прошлого года, когда из КНР в Иркутск прибыло 13 135 человек.

Турпоток из Поднебесной впечатляет: ежедневно в иркутском аэропорту приземляются по 37 самолетов из городов КНР. Больше всего туристов летит из Пекина (девять рейсов в неделю), Маньчжурии (семь), Харбина (пять).

Гостиничный бизнес Иркутска явно оказался не готов к такому наплыву туристов: все средства размещения забронированы до конца лета, мест для всех не хватает.

Как рассказала на Байкальском саммите РГУД Екатерина Процентова, директор гостиницы «Импери», эксперт по классификации гостиниц и иных средств размещения, сегодня в Иркутске работают 108 гостиниц, 39 хостелов, 69 апартаментов. Общее количество мест в них составляет 5400.

«При 100% загрузке всех мест размещения мы могли бы иметь миллион человек в год. На деле же имеем менее 500 тысяч», – рассказала Екатерина Процентова.

Проблема, в первую очередь, в коротком сезоне: на Байкал и в Иркутск туристы едут в основном летом, зимой же гостиницы стоят полупустые. Доходы от гостиничного бизнеса получаются крайне неравномерными. Это, а также высокие сроки окупаемости – от 7 до 10 лет, в зависимости от уровня гостиницы, – останавливает многих инвесторов от новых проектов.

По мнению Екатерины Процентовой, создание

благоприятного инвестиционного климата в городе, а также работа над брендом территории, популяризацией зимних видов отдыха в Иркутске и на Байкале могли бы помочь решению проблемы. Тем более, что мечты у иркутского турбизнеса – великие: «К 2025 году принимать 5 миллионов туристов в год, для этого потребуется 27300 мест при загрузке 50%».

Помочь в развитии могут и международные операторы гостиничных услуг. Их не останавливают большие сроки окупаемости проектов, и они активно ведут экспансию в регионах России. Иркутская область – также в зоне их внимания. О своем интересе к региону заявила, например, Мария Знова, директор по развитию бизнеса Carlson Rezidor Hotel Group. Компания уже ищет подходящий участок для строительства гостиницы в Иркутске. Проблем со спросом в условиях растущего турпотока, в том числе из КНР, возникнуть не должно, считает она.

Сами китайцы, к слову, тоже не дремлют. Пока принимающая сторона думает, куда селить все растущий поток из Поднебесной, китайские инвесторы вовсю заходят на рынок со своими проектами – строя гостиницы «для своих».

РИТЕЙЛЕРЫ В ВЫИГРЫШЕ

Пока гостиничный бизнес Иркутска пытается реагировать на растущий спрос и выстраивать стратегию дальнейшего развития, иркутские ритейлеры «собирают сливки» в текущем моменте.

Ни для кого не секрет, что китайцы едут в Россию не только за достопримечательностями, но и за покупками: курсовая разница делает шопинг в нашей стране более чем привлекательным.

По оценкам сотрудников розничных магазинов сети «М.Видео» в Иркутске, например, максимальный всплеск интереса китайских граждан к покупкам техники на территории России пришелся на конец 2014 года из-за скачков курса валют. «Однако и в настоящий момент цены на некоторые категории электроники у крупных российских ритейлеров ниже, чем в Европе. Например, недавно iPhone 5S стоил в России дешевле, чем в других странах», – рассказали в «М.Видео».

Выгодно приобретать в России оказывается не только электронику, но и другие категории товаров. И денег китайские туристы не жалеют. По словам Натальи Волощенко, директора управления продаж крупному и среднему бизнесу Байкальского банка Сбербанка, средний чек при походе китайского туриста в торгово-развлекательные центры Иркутска составляет порядка 150 тысяч рублей.

Дмитрий Атопшев, партнер, управляющий директор Knight Frank PM (занимается управлением ТРК «Модный квартал» в Иркутске), подтвердил, что эффект от китайского спроса действительно отражается и на посещаемости торгового центра, и на выручках арендаторов.

По его словам, доля оборота от туристов в самый пиковый период составляет в разных категориях товаров от 20 до 50%, а в отдельных группах (например, сувениры и изделия из самоцветов) достигает еще больших показателей.

«Для туристов из Китая интересны многие категории товаров: от косметики класса 'люкс', отдельных обувных брендов до ювелирных изделий», – рассказал Дмитрий Атопшев. – Особой популярностью, конечно, пользуются колоритные сувениры и изделия из сибирских самоцветов, которые изначально направлены на туристическую аудиторию. Средний чек у таких покупателей фиксируется несколько выше среднего, иногда увеличение

доходит до 50%, а в отдельных категориях покупок – в три раза».

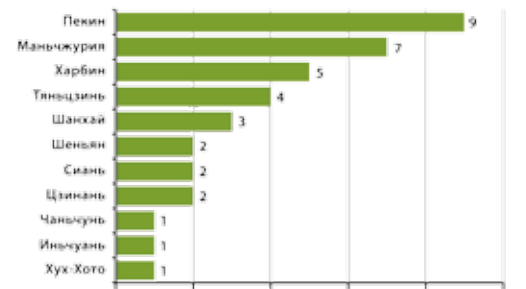
Почувствовали «china-эффект» и продуктовые ритейлеры. «Повышенный спрос со стороны китайских туристов начался примерно с июня и продолжается до сих пор, – рассказал Максим Маминов, директор по маркетингу сети супермаркетов 'Слата'. – Покупают в основном в наших супермаркетах по адресам: ул.3 июля, 25 (ТРК 'Модный квартал'), ул. Карла Маркса, 21, ул. Сухэ-Батора, 7 (гостиница 'Ангара') и Байкальский тракт, 12а (ТЦ 'Новая дача')».

По его словам, покупатели китайцы набирают полные тележки как российских, так и импортных продуктов: шопинг для них выгоден. «Туристы из КНР активно скупают шоколадные конфеты, мед, варенье, колбасу, 'Байкальскую' воду, красную икру, алкоголь, сигареты и сувениры».

SIA.RU

В ЦИФРАХ

Из каких китайских городов летят туристы в Иркутск (количество рейсов в неделю)



Данные центра общественных связей ОАО «Международный Аэропорт Иркутск»

«Ростелеком» предлагает реализовать в Иркутской области проект «Безопасный город»

На встрече в Правительстве Иркутской области, посвященной внедрению современных IT-решений, направленных на формирование безопасной среды, «Ростелеком» презентовал комплекс «Безопасный город» на базе своих сервисов.

В обсуждении участвовали глава региона Сергей Левченко, председатель Правительства Александр Битаров, начальник Главного управления МЧС России по Иркутской области Валентин Нелюбов, представители областного правительства, курирующие сферу обеспечения жизнедеятельности населения и безопасности граждан, исполняющий обязанности директора Иркутского филиала ПАО «Ростелеком» Виктор Щепин.

В ходе встречи «Ростелеком» предложил реализовать на территории Иркутской области аппаратно-программный комплекс «Безопасный город», включающий основные элементы федеральной программы: «Безопасность населения и коммунальной инфраструктуры», «Безопасность на транспорте», «Координация работ служб и ведомств».

«Ростелеком обладает всеми необходимыми компетенциями и опытом для технической реализации этого проекта. Возможности инфраструктуры компании позволяют обеспечить новый уровень повседневной общественной и личной безопасности жителей Приангарья», – сообщил и.о. директора Иркутского филиала ПАО «Ростелеком» Виктор Щепин.

Платформа «Безопасный город» объединяет «Систему 112», региональную систему оповещения, геoinформационные сервисы, ГЛОНАСС. Включение в комплексный проект систем фото- и видеofиксации нарушений ПДД позволит одновременно снизить аварийность на дорогах региона



и обеспечить приток в региональный бюджет денежных средств для внедрения других фрагментов «Безопасного города». Регион получит возможность выстроить всеобъемлющую систему безопасности с аналитическими центрами, системой межведомственной координации и управления.

Иркутский филиал ПАО «Ростелеком» структурное подразделение компании «Ростелеком», которое действует на территории Иркутской области.

ПАО «Ростелеком» (www.rostelecom.ru) – одна из крупнейших в России и Европе телекоммуникационных компаний национального масштаба, присутствующая во всех сегментах рынка услуг связи и охватывающая миллионы домохозяйств в России.

Как узнать о задолженности контрагента по налогам


Проверить добросовестность контрагента самостоятельно теперь стало проще. С части информации о компаниях снят режим налоговой тайны. Например, на сайте налоговой службы palog.ru можно посмотреть сведения о юридических лицах, имеющих задолженность по уплате налогов.

О том, как проверить добросовестность контрагента, смотрите в инструкции КонсультантПлюс (запрос в системе – проверка контрагента). В типовой ситуации «Как проявить должную осмотрительность и проверить добросовестность контрагента?» приводятся три способа проверки. Самый простой из которых – электронные сервисы на сайте ФНС, где можно узнать:

- зарегистрирована ли компания в ЕГРЮЛ;
- имеет ли организация долги по налогам;
- не собираются ли организацию ликвидировать.

В инструкции вы найдете важные советы, на что надо обратить внимание и о чем могут рассказать полученные сведения. КонсультантПлюс подскажет также, как правильно сделать справку о результатах проверки контрагента.

Более подробно об онлайн-сервисе «Конструктор договоров» можно узнать в Региональном Информационном Центре Сети КонсультантПлюс АО «КонсультантПлюс в Иркутске».



КонсультантПлюс в Иркутске
RIS 112 Since 1992

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

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

Издательство "Главная книга", 09.08.2016

КАК ПРОЯВИТЬ ДОЛЖНУЮ ОСМОТРИТЕЛЬНОСТЬ И ПРОВЕРИТЬ ДОБРОСОВЕСТНОСТЬ КОНТРАГЕНТА?

Проявить должную осмотрительность при выборе контрагента можно путем его проверки.

Проверка добросовестности контрагента - это комплекс мероприятий, которые, во-первых, позволяют убедиться в том, что контрагент, с которым вы заключаете договор:

- действующее юридическое лицо, которое может исполнить взятые на себя обязательства (например, поставить товары, выполнить работы, оказать услуги) (Письмо ФНС от

Фактор развития малого бизнеса

В текущих реалиях эффективность внутренних бизнес-процессов играет одну из ключевых ролей в конкурентной борьбе. Либо компания становится более эффективной, либо уступает свою нишу более прозорливым конкурентам. О том, стоит ли сейчас обращаться за кредитами, как качественное комплексное обслуживание предприятия способствует повышению эффективности бизнеса компании в целом, о новых продуктах Промсвязьбанка, которые позволяют компании «заработать», рассказал Алексей Путилов, начальник управления малого и среднего бизнеса ООО «Иркутский» ПАО «Промсвязьбанк».



С началом кризисных веяний банки сместили акцент с финансирования бизнеса на обслуживание операционных потребностей предпринимателей. На данный момент тема кредитования остается «приглушенной»? Как поступать предпринимателям?

— Еще год назад крупные банки придерживались консервативного подхода в кредитовании МСБ, экономическая ситуация в стране удерживала от неоправданных рисков. Промсвязьбанк, являясь системно значимым банком, не был исключением. Но кредитование остается одним из якорных продуктов. Банк не может работать, не выдавая кре-

диты, на то он и банк. В данный момент наметились подвижки в плане «либерализации» кредитной политики, и мы наблюдаем оживление роста деловой активности в сегменте МСБ.

Так, Промсвязьбанк совместно с «ОПОРОЙ РОССИИ» проводит ежеквартальные исследования бизнес-самочувствия компаний МСБ – «Индекс Опоры RSBI». По итогам исследований I квартала 2016 года, деловая активность в сегменте МСБ начала расти: соответствующий Индекс Опоры RSBI вырос на 4,1 пункта до 42,3. Во втором квартале оживление продолжилось, компонента «Доступность финанси-

рования» превысила докризисный уровень и достигла 45,3 пункта.

Отражение такой активности можно заметить и в кредитной политике банка. Стали заметно лояльнее требования к залому по программе кредитования для сегмента малого предпринимательства – Бизнес-Ипотека. Это кредит на любые предпринимательские цели под залог жилой недвижимости. Теперь возможно оформление под залог единственного жилья, с наличием прописанных лиц, включая несовершеннолетних. Продукт предоставляется по упрощенной процедуре, с выдачей денежных средств на владельца бизнеса в наличной форме. Срок от подачи заявления до выдачи кредита, как правило, не превышает двух недель. В текущей рыночной ситуации мы стремимся поддержать компании малого бизнеса, а такой вид кредитования, как бизнес-ипотека, может существенно облегчить им доступ к заемному финансированию.

Продолжает набирать обороты программа по инвестиционному кредитованию совместно с федеральной корпорацией МСП. Данный продукт предоставляется по ставкам от 11% годовых.

Как правило, в четвертом квартале традиционно происходит рост продаж, и к этому нужно готовиться заранее. К концу августа – началу сентября бизнес начинает оживать после летнего затишья. Нужно «ловить волну» и воспользоваться «кредитной оттепелью». Я бы сказал, что сейчас – самое время для обращений за кредитами.

Предпринимателям не стоит откладывать в долгий ящик развитие своего бизнеса, нужно пользоваться возникающими возможностями и начинать действовать прямо сейчас.

Каков ключевой фактор развития транзакционного бизнеса? Владеет ли банк инструментами, которые помогают предпринимателям «заработать» в сложившихся реалиях?

— Ключевым фактором транзакционного бизнеса, безусловно, является стабильность. Под стабильностью мы понимаем системное повышение лояльности клиентов к банку, внедрение

улучшенных продуктов и услуг, а также совершенствование и модернизацию действующих. Очень важно работать с тарифами, подбирая оптимальные ценные предложения для клиента. Все это в комплексе создает фундамент для стабильного развития транзакционного бизнеса.

Сейчас в линейке банка есть все программы обслуживания, позволяющие предпринимателям выбрать оптимальный для них вариант, будь то начинающая компания с невысокой финансовой активностью, торгово-сервисное предприятие, сдающее выручку на расчетный счет, или компания, которая ведет внешне-экономическую деятельность.

К слову сказать, Промсвязьбанк вошел в десятку банков с лучшими тарифами для малого бизнеса, согласно рейтингу Business Banking Fees Rank-2016 аналитического агентства Markswobb Rank & Report. В исследовании принимали участие 23 российских банка, вошедших в топ-20 по обороту средств на счетах ИП в марте 2016 года по данным ЦБ РФ.

Существуют инструменты, которые позволяют предприятию не только не тратить на РКО, а оставаться в существующем «плюсе», используя продукты по начислению процентов на работающий расчетный счет. При этом ресурсы не «замораживаются», не привязываются к дате, действует простая схема – все, что осталось на счете к часу ночи, индексировать по ставкам до 6% годовых ежедневно.

В настоящий момент качественное предложение по РКО весьма востребовано на рынке, только в «Иркутском» операционном офисе Промсвязьбанка ежемесячно открывается порядка 100 расчетных счетов, и мы видим, что это еще не предел.

Банк помогает «заработать» клиенту, дает возможность более эффективно управлять денежными потоками, с помощью трансформированных кредитных продуктов, таких как факторинг. Это беззалоговое финансирование под сформированную дебиторскую задолженность. По сути, факторинг является комплексным и многогранным инстру-

ментом развития бизнеса, позволяющим в большом объеме пополнить оборотные средства, ликвидировать кассовый разрыв, увеличить объемы продаж товаров и услуг, экономить на работе с дебиторами.

Обычно данная услуга востребована для поставщиков и подрядчиков крупных федеральных и региональных компаний.

Какие сервисы будут актуальны для клиентов МСБ? Как будет развиваться транзакционный бизнес во втором полугодии 2016 года?

— В том, что касается сервисов, главная тенденция – форсированное расширение линейки доступных услуг. Будут набирать обороты дистанционные каналы обслуживания МСБ. Отмечу, что Промсвязьбанк занимается развитием онлайн-банкинга постоянно, позволяя своим клиентам открывать в режиме онлайн второй рублевый и валютный счета, а также оформлять целый ряд продуктов банка. В интернет-банке PSB On-Line возможно ведение всего документооборота по валютному контролю, заказ карт для бизнеса, отправка запрошенных банком документов, подключение услуг sms-информирования о состоянии счетов и многое другое.

До конца 2016 года продолжится переток клиентов из небольших банков в крупные системно значимые банки. В свою очередь, крупные банки будут более внимательно относиться к новым клиентам, следуя генеральной линии Центробанка по борьбе с сомнительными операциями, в том числе с обналичиванием средств. Усилится конкуренция за «качественного» клиента. Даже на фоне нестабильности в экономике мы ждем органического роста. И продолжим поддерживать и развивать сегмент МСБ на всех направлениях работы банка.

Промсвязьбанк в Иркутске: ул. Халтурина, д.7 тел.: (3952) 200-400

Реклама. Генеральная лицензия Банка России №3251

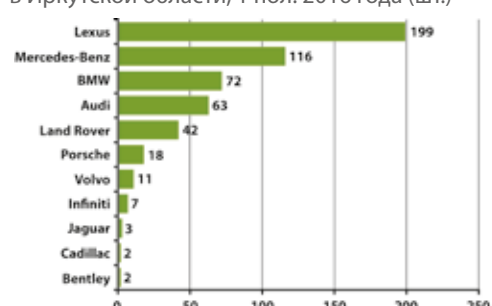
«Лексусы» и «Мерседесы»: какие автомобили премиум-класса предпочитают иркутяне

535 автомобилей премиум-сегмента было продано в Иркутской области в первом полугодии. Это на 40 авто меньше, чем в первом полугодии 2015-го. Участники иркутского авторынка подтверждают: о росте продаж говорить пока рано, а вот о стабилизации ситуации – можно вполне.

По данным Ассоциации Европейского Бизнеса, в Иркутской области за первое полугодие было продано 535 автомобилей премиум-класса – на 40 меньше, чем за аналогичный период прошлого года.

В ЦИФРАХ

Самые продаваемые марки премиум-класса в Иркутской области, 1 пол. 2016 года (шт.)



Данные АЕБ

«Говорить о росте рынка рано. Скорее, можно назвать текущее состояние стабилизацией», – рассказали SIA.RU в «МЦ Иркутск» (официальный дилер Mercedes-Benz).

«В целом, продажи в премиум-сегменте Иркутска остаются на уровне прошлого года, – подтвердил Павел Сыров, директор дилерского центра 'Лексус – Иркутск'. – По сравнению с первым полугодием 2015 года рост продаж в нашем дилерском центре составил 23,3%».

По информации АЕБ, Lexus стал лидером премиум-сегмента в регионе: за первые шесть месяцев года в Иркутской области было продано 199 автомобилей этой марки. Средний чек при этом составил 3,9 млн рублей, включая устанавливаемое дополнительное оборудование.

«Наибольшим спросом в нашем регионе пользовались обновленные в конце 2015 года Lexus ES, RX и LX. Именно эти модели показали рекордный рост продаж по сравнению с 2015 годом», – рассказал Павел Сыров.

Второй по популярности бренд премиум-класса в Приангарье – Mercedes-Benz. За полгода, по данным АЕБ, в регионе было продано 116 машин.

«Чаще всего покупали кроссоверы, внедорожники, – рассказали в иркутском дилерском центре. – Иркутяне предпочитают машины повыше (из-за наших дорог) и побольше (чтобы можно было ездить на отдых всей семьей). Разброс цен на автомобили Mercedes-Benz довольно широк – от 2 до 7 млн рублей».

Как рассказал эксперт по авто- и моторитейлу Эдуард Борисов, покупали иркутяне в этом году и автомобили других премиум-брендов: BMW (72), Audi (63), Land Rover (42), Porsche (18), Volvo (11), Infiniti (7). Приобрели также три авто марки Jaguar и по две машины Bentley и Cadillac.

Отметим, что Иркутск традиционно славится хорошими продажами в премиум-сегменте. Так, в прошлом году, по результатам исследования агентства «АВТОСТАТ», столица Приангарья вошла в пятерку городов с наибольшей долей автомобилей



Фото с сайта lexus.ru

премиум-класса. С результатом 18,5% наш город уступил лишь Москве (25,4%), Санкт-Петербургу (19,8%) и Сочи (18,9%).

На хорошем счету

Индивидуальные сберегательные счета в той или иной форме уже давно существуют в развитых странах: ISA¹ в Великобритании, индивидуальные пенсионные счета IRA² в США и так далее. Причем в США счетами IRA на сегодняшний день владеют более 16,5 млн граждан³, а счетами ISA в Великобритании пользуются более 13,2 млн человек⁴. Эти и подобные им механизмы помогают миллионам граждан развитых стран инвестировать свои сбережения, используя возможности фондового рынка и особые условия налогообложения. Российским аналогом данных инструментов призван стать ИИС – Индивидуальный инвестиционный счет. О перспективах ИИС на российском фондовом рынке поговорим с Эдуардом Семёновым, директором филиала «БКС Премьер»⁵ в Иркутске.



догового рынка и привлечь физлиц, прежде никогда не инвестировавших в ценные бумаги?

– ИИС постепенно становится таким драйвером. Мы видим, что нововведение повышает интерес людей к инвестициям, потому что, благодаря налоговым стимулам, есть возможность попробовать свои силы на фондовом рынке. Поддержка со стороны государства уже говорит о том, что этот рынок – важная часть экономики и личного финансового планирования.

Какие преференции получают владельцы ИИС?

– Владелец ИИС получает налоговый вычет от государства. Вам предоставляется один из двух вариантов налогового вычета, которые в разной форме могут компенсировать подоходный налог в 13% (НДФЛ)⁸. То есть за три года при инвестировании каждый год максимальной суммы 400 тыс. рублей можно получить 156 тыс. рублей⁷ – и это только за счет налоговых льгот, без учета результата от самих инвестиций. И еще

одного на то, что взнос небольшой суммы средств снижает инвестиционные возможности, так как некоторые продукты, в которые клиенты могли бы инвестировать, содержат минимальный порог для входа.

Какие инвестстратегии выбирают владельцы ИИС, каково соотношение рискованной части (вложения в инструменты фондового рынка) и консервативной?

– Клиенты выбирают для себя стратегии в зависимости от своего уровня опыта и знаний. Тем, кто только знакомится с финансовым рынком, мы рекомендуем использовать консервативные решения. К примеру, первая структурированная облигация, допущенная к торгам на Московской Бирже, «Нота№1» со ставкой 13% годовых⁹.

Часть новых клиентов покупает доллары и евро. Через биржу, как вы знаете, это можно сделать выгодно. Часть клиентов выбирает более рискованные стратегии. Клиенты, которые уже имеют успешный опыт инвестирования на рынке, в большинстве своем выбирают агрессивные стратегии. Они, например, активно торгуют акциями и на срочном рынке. Но это подходит не всем клиентам, так как требует активного вовлечения клиента в процесс торговли и управления своим счетом.

Каких счетов больше – активных, по которым проходят сделки, или пассивных, стратегия инвестирования которых не меняется?

– Инвестор – это не тот, кто совершает много операций, а тот, кто внимательно следит за рынком, чтобы совершить верную операцию, и мы всеми нашими услугами и сервисами в этом стараемся

клиенту помогать. Поэтому могу сказать, что у нас все клиенты имеют достаточно активную позицию.

Планируете ли вы предоставить клиентам, которые будут оформлять налоговый вычет в этом году, возможность заполнять форму 3-НДФЛ на сайте БКС? Есть ли в планах запуск каких-либо сервисов, призванных помочь владельцу ИИС правильно оформить налоговый вычет?

– БКС Премьер разрабатывает сервис, который позволит владельцу ИИС без лишних хлопот получить заполненную форму 3-НДФЛ для подачи в налоговый орган. Сервис планируется разместить в Личном кабинете «БКС Онлайн». Он рассчитан на клиентов, открывших ИИС и имеющих основной источник доходов в виде заработной платы. Далее клиент самостоятельно направит 3-НДФЛ в налоговый орган любым удобным для него способом. В дальнейшем, ориентируясь на спрос и изучение пожеланий клиентов, мы намерены расширять удаленные сервисы поддержки для того, чтобы владельцы ИИС могли максимально грамотно оформить налоговый вычет, а также другие налоговые льготы.



г. Иркутск, ул. Свердлова, 43а
т.8-800-500-40-40
www.bcspremier.ru

НАГЛЯДНО

Пошаговая инструкция по открытию ИИС от БКС Премьер

- **Куда прийти?**
В лицензированную брокерскую или управляющую компанию.
- **Какие документы при себе иметь?**
Для открытия счета достаточно иметь паспорт РФ.
- **Какие бумаги нужно заполнить?**
Стандартный комплект на открытие брокерского счета. Все необходимые документы при клиенте подготовит наш сотрудник.
- **Сколько времени занимает открытие счета?**
Не более 20 минут.
- **Нужно ли перед приходом в офис уже принять решение о варианте инвестирования?**
Принципиальное решение об инвестировании, а также о том, какая стратегия будет использоваться, клиент может принять как при открытии ИИС, так и позже.

Эдуард, насколько востребованными оказались индивидуальные инвестиционные счета? Сколько таких счетов открыто в БКС?

– Популярность инвестсчетов превзошла даже смелые ожидания и прогнозы участников рынка. В России на сегодняшний день открыто более 95 тыс. ИИС, из них 15,3 тыс. – в БКС⁶. Сумма активов на счетах ИИС в БКС⁷ на конец 2015 года составила более 1,5 млрд рублей.

Смогут ли ИИС стать драйвером роста фон-

одного варианта – когда инвестор не пользуется льготой на взнос, но весь доход, полученный по операциям на ИИС, освобождается от уплаты НДФЛ по истечении трех лет действия счета.

Какова минимальная сумма, которую будущий владелец ИИС может положить на счет в вашей компании?

– У нас нет минимальной суммы для открытия брокерского счета с признаком ИИС и для его пополнения. Однако мы обращаем внимание кли-

1. ISA - Individual Savings Account – индивидуальный сберегательный счет, являющийся финансовым продуктом для жителей (финансовых резидентов) Великобритании. 2. IRA – Individual Retirement Arrangement – индивидуальный пенсионный счет, является основным накопительным финансовым инструментом США. 3. По данным Комитета по мониторингу федерального бюджета США (The Committee for a Responsible Federal Budget). Источник: <http://crfb.org/blogs/tax-break-down-individual-retirement-accounts>. 4. По данным правительства Великобритании. Источник: https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/505643/table_9.8.pdf. 5. Наименование «БКС Премьер» используется АО «БКС Банк» в качестве товарного знака для идентификации оказываемых услуг. Генеральная лицензия ЦБ РФ № 101 от 15.12.2014 г., Лицензия профессионального участника рынка ценных бумаг на осуществление брокерской деятельности № 154-13349-100000. Выдана ФСФР 14.10.2010 г. 6. По данным ПАО Московская биржа: <http://moex.com/ru/12080/?nt=106>. 7. Услугу оказывает ООО «Компания БКС» лицензия ФСФР №154-04434-100000 от 10.01.2001 на осуществление брокерской деятельности. Без ограничения срока действия. 8. Налоговый вычет (возврат) на доход физических лиц (НДФЛ) на внесенные денежные средства на индивидуальный инвестиционный счет. Налоговый вычет предоставляется Федеральной налоговой службой России по окончании налогового периода, только физическим лицам налоговым резидентам РФ, получающим доход облагаемый НДФЛ в сумме не менее чем, внесенные на ИИС денежные средства(ст.219.1 Налогового кодекса РФ). 9. «Нота №1» – первая структурированная кредитная облигация, допущенная к торгам на Московской Бирже - <http://moex.com/ru/10249/?nt=106>. Кредитные облигации (Демонстрированные в Рублях Кредитные Облигации на Корзину Активов). Процентная ставка 13% годовых в рублях выплачивается 12 апреля 2016 года, 12 октября 2016 года и 12 апреля 2017 года. Эмитент - BrokerCreditService Structured Products PLC (БрокерКредитСервис Структурд Продактс ПуЭлСи), ISIN – XS 1210016249 (www.gawling.com). Инвестирование в Облигации предполагает принятие инвестором риска наступления определенных событий в отношении референсных лиц («Кредитные события»), предусмотренных Проспектом, с которым можно ознакомиться на www.gawling.com и на <http://moex.com/ru/listing/emidos.aspx?id=8228>. Перед тем, как принять инвестиционное решение, инвесторы должны проанализировать все риски, связанные с осуществлением таких инвестиций, включая риски, описанные в Уведомлении о рисках, связанных с приобретением иностранных облигаций, утвержденном ЗАО «ФБ ММВБ» (Распоряжение № 382-р от 26.03.2015), риски, описанные ниже, риски, описанные в Проспекте (со стр. 56), а также в Декларация о рисках, связанных с приобретением иностранных ценных бумаг ООО «Компания БКС» (http://broker.ru/reg/pril_riski_is_id.pdf). Инвестор дополнительно несет расходы по уплате брокерских и депозитарных комиссий, налогов и иных расходов. (Более подробно <https://broker.ru/regulations>).

«Доллар сегодня – лучшее вложение»

Какие инвестиционные инструменты сейчас могут принести большую доходность? Насколько рискованны вложения в ценные бумаги и валюту? Своим мнением делится Наталья Мильчакова, заместитель директора аналитического департамента компании Альпари.

ЦЕННЫЕ БУМАГИ

Для консервативных инвесторов рекомендуем покупать «дивидендные» бумаги, которые можно держать в течение многих лет и получать по ним дивиденды. Как правило, это привилегированные акции российских корпораций. Риски, что корпорация-эмитент не выплатит по ним дивиденды, почти нулевые, так как по российскому законодательству привилегированные акции, по которым эмитент не выплатил дивидендов, автоматически становятся голосующими. Что касается обыкновенных

акций, то здесь риски того, что эмитент не заплатит дивиденды, выше, так как закон это разрешает. Однако высоконадежные корпорации – «голубые фишки» – стараются следовать в своей деятельности лучшей практике корпоративного управления в мире и при любых обстоятельствах платить дивиденды хотя бы раз в год. Поэтому при вложении в такие бумаги риск инвестора – только то, что у него снизятся дивиденды в абсолютном выражении и снизится доходность.

Для покупки привилегированных акций прямо сейчас – не самое лучшее время, их надо покупать в начале года или после годового общего собрания акцио-

неров, но до даты закрытия реестра (составления списка) акционеров, имеющих право на дивиденды в этом году, чтобы успеть попасть в этот список, иначе акция потом будет куплена уже «без дивидендов», и для их получения придется ждать, как правило, год. Дивидендная доходность у российских «голубых фишек» может достигать от 6 до 15%, что превышает годовые темпы инфляции, и «дивидендные» акции надежных компаний выгоднее, чем депозит в банке.

Консервативным инвесторам можно рекомендовать, как это ни покажется парадоксальным, «нефтяные акции». Даже несмотря на падение цен на нефть, та-

кие корпорации выигрывают от девальвации рубля, которая неизбежно следует за падением цены нефти – ведь выручка у них в валюте, так как они экспортируют большую часть добытой нефти, а затраты в рублях. Наш фаворит среди нефтяных акций – флагман российской нефтяной промышленности Роснефть. Тем более, что ожидается ее приватизация в текущем году.

ВАЛЮТА

Наилучшее вложение сейчас – доллар США. Можно смело держать доллары

на депозите, и хотя ставки по валютным депозитам сейчас нулевые, но это хороший способ не потерять деньги. Сыграть на курсовой разнице «доллар-рубль» или «доллар-евро» тоже можно, хотя это уже удовольствие для инвесторов, весьма любящих риск, либо для спекулянтов.

Если ФРС США все-таки повысит процентную ставку до конца года, то это укрепит доллар, и инвесторы, которые держат вложения в долларах, будут в выигрыше, но если нет – то можно проиграть. Поэтому половину сбережений лучше все-таки оставить в рублях.

«Бизнесы рождаются и умирают, а картины и скульптуры живут вечно!»

Так считает коллекционер Виктор Бронштейн

Генеральный директор компании «СибАтом» Виктор Бронштейн – коллекционер со стажем. Уже более пятнадцати лет он собирает художественные полотна и скульптуры местных авторов. Изобразительное искусство, по его мнению, – это не только жизнь души («у кого она еще жива в наше бездушное время»), но и инвестиции в будущее детей и внуков. О том, как выбирать картины, почему сибирская живопись наперегонки с лесом уплывает в Китай и зачем открывать галерею, которая «неизвестно, отобьет ли когда-нибудь стартовые вложения», Виктор Владимирович рассказал Газете Дело.

ГЕНЫ И ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ОПЫТ

«Чтобы оставаться на плаву, нужно окружить себя честными и талантливыми помощниками и уметь учиться у них, – убежден Виктор Бронштейн. – Помогает мне в работе и огромный производственный опыт, полученный на оборонных заводах в должности мастера, начальника цеха и заместителя генерального директора по экономике, и гены предков – золотопромышленников, купцов, а позже директоров – по отцовской линии».

По материнской линии дед предпринимателя Андрей Федорович Миронов отлично рисовал, играл на многих музыкальных инструментах, сочинял сказки, хотя был одним из первых летчиков в Иркутске. «А прадед по отцовской линии Семен Яковлевич великолепно играл на скрипке и даже готов был передать ее мне. Помню, как года в три-четыре мы специально поехали в Улан-Удэ к прадеду. Но я, увы, не вытянул по слуху», – вспоминает бизнесмен.

«Гуманитарное творчество проспало во мне не одно десятилетие, – говорит наш собеседник. – В детстве и юношестве я писал стихи, но потом началась работа, бизнес, дела. Долгое время властвовало и управляло жизнью левое полушарие: логика, цифры, расчеты».

«НАМОЛЕННЫЕ» СТЕНЫ И «ВЕРНИСАЖ»

Все изменилось в конце девяностых. Тогда Виктор Бронштейн приобрел здание на улице Урицкого – двухэтажный особняк, известный прежде как «Магазин Товарищества братьев Бревновых». Истинный шедевр зодчества начала XX века решено было отреставрировать, а на втором этаже, в восстановленном старинном интерьере, открыть ресторан.

«Этот особняк – настоящий памятник архитектуры, сами стены его, ‘намоленные’ предшественниками – купцами-меценатами, подтолкнули меня еще в 90-х годах к идее назвать все здание ‘Вернисажем’, а в ресторане открыть выставку полотен лучших иркутских живописцев», – вспоминает Виктор Бронштейн.

Воплотить идею помог друг – поэт Геннадий Гайда. Он познакомил нашего героя с иркутскими живописцами, ввел в мир изобразительного искусства. 31 января 1998 года банкетом в 150 человек, когда в одном зале встретились писатели, художники и предприниматели, была открыта первая выставка и сам ресторан «Вернисаж». Кроме того, отмечалось вступление Геннадия Гайды в члены Союза писателей России и выход его первого сборника стихов «На склоне сентября».

«А после полуночи наступил еще и мой день рождения, о котором в суете открытия я попросту забыл. В ту ночь, растянувшуюся до утреннего крепкого чая, в старинных стенах во мне и зародился коллекционер, ценитель искусства», – признается Виктор Владимирович.

После выставки предприниматель купил первую картину – работу Владимира Кузьмина «Улица Карла Маркса». За ней последовали полотна других иркутских художников: Башарина, Алексеева, Смагина, Костовского, Рубцова, Тетенькина...

МИСТИКА ВАМПИЛОВА

Интерес к живописи вскоре дополнился и любовью к скульптуре. В 2003 году Виктор Бронштейн с друзьями задумали поставить в Иркутске памятник Александру Вампилову. Идеальным вдохновителем снова был Геннадий Гайда.

«Мы с ним подобрали фильмы, книги, статьи о



драматурге-земляке и поехали к скульптору, потомственному академику Михаилу Переяславцу в Москву. Заразили его темой Вампилова, я сделал из своих средств предоплату за памятник – и работа закипела».

Вскоре на столе у Виктора Бронштейна появились первые скульптуры – два варианта памятника Вампилову, эскизы в бронзе. Один из них был выбран и отлит в полный размер: иркутяне любят им уже более десяти лет у здания драмтеатра. Второй, возможно, в будущем установят на месте гибели драматурга на Байкале.

«С этих двух эскизов в бронзе началась моя коллекция скульптуры, которая пополнилась с годами работами таких именитых мастеров, как Даши Намдаков, Дмитрий Будажабе, Загбоев, Надежда Супонина. Но первые и самые любимые в ту пору были скульптуры из кедра Льва Серикова».

Но не только этим обязан предприниматель Александру Вампилову. В разгар работы над памятником драматургу к Виктору Бронштейну вернулся вспыхнувший в детстве поэтический дар.

«Правое полушарие выдало такой кульбит, – улыбается бизнесмен. – Совершенно неожиданно в голове стали роиться строчки и рождаться стихи. Такая вот мистика».

Первое поэтическое творение – «Вечный свет» – стало посвящением Вампилову.

*Сколько нас, летящих в бесконечность,
Вопрошало: «Почему, Творец,
Мирозданью Ты даруешь вечность,
Ну а нам лишь вспышку и конец?»
«Звезды смертны, – голос мне ответил
Лунной ночью в тишине лесной, –
Все, что я единожды затеплил,
То храню в небесной кладовой.
Все созвездья – в круговерти тлена,
Вечен лишь сияющий их свет,
Так и души, выравшись из тела,
Мчатся к Богу, и конца им нет!»*

ИСКУССТВО – ХОРОШАЯ ИНВЕСТИЦИЯ

Сегодня в коллекции Бронштейна полторы тысячи картин и скульптур. Но те работы, на которые откликается душа, которые созвучны его внутреннему миру, продолжают пополнять коллекцию. «Уровень и опыт художника, конечно, тоже важен, но в первую очередь – выбираю сердцем», – говорит он.

В среднем, покупка художественного полотна сегодня может обойтись в сумму от 20 до 200 тысяч рублей; скульптуры, в основном, стоят в этих же пределах, но есть и на порядок дороже.

По словам Виктора Владимировича, инвестиции в искусство – хорошее вложение средств. И живопись, и скульптура с годами только растут в цене. Работы Даши Намдакова, например, подорожали уже раз в сто.

«Реалистическая живопись становится в мире все дефицитнее, эта сложная школа умирает не только у нас. Хорошие картины постепенно превращаются в большую редкость и антиквариат», – считает наш собеседник.

«Хорошо понимают это, увы, не у нас, а в озабоченном будущем своего народа Китае. У них есть даже правительственное постановление, правда, пока не подкрепленное штрафами, согласно которому каждая семья непременно должна иметь у себя дома хотя бы одну картину, а если есть возможность, то и небольшую галерею. Китайцы думают о гармоничном развитии личности, полагая, что искусство способствует общему развитию человека, особенно детей. По их данным, выигрывает от этого и математика, и производство, и государство в целом».

По мнению Виктора Бронштейна, если не собирать произведения сейчас, в Иркутске, пока есть такая возможность, то потом, когда придет осознание, наши работы придется «догонять» в Китае, но уже за другие деньги.

«Как наши писатели Распутин и Вампилов – одни из самых ярких и в России, и в мире, так и школа иркутской живописи – одна из самых сильных. Мы просто не ценим того, что имеем, – поясняет Виктор Владимирович. – А китайцы тем временем не дремлют. Там уже издан не один каталог с указанием всех основных иркутских художников, с адресами их мастерских и фотографиями картин. Наша живопись уходит и растет в цене даже в Поднебесной».

БИЗНЕС НЕ РАДИ БИЗНЕСА

Напоследок спрашиваю у Виктора Бронштейна: «Левое полушарие теперь не страдает от активности правого?». Предприниматель, улыбаясь, отвечает: «На одной логике далеко не уедешь. Хотя и есть примеры, когда бизнес организован математически, но это не мой случай. Я полагаюсь больше на интуицию, которую питает и опыт, и искусство».

На вопрос о творческих планах и куда вложить лишний миллион – в новую скульптуру Даши Намдакова или в развитие бизнеса, Виктор Владимирович, не колеблясь, выбирает первое.

«Для меня предпринимательство – средство, а не самоцель. Сегодня, в год 50-летия Даши Намдакова, я активно участвую в разработке сценария и съемках посвященного ему фильма под руководством большого российского режиссера, члена Президентского Совета по культуре Сергея Валентиновича Мирошниченко, а также в совместном с великим скульптором проекте в главном сакральном месте не только Прибайкалья, но и России – на острове Ольхон. Думаю, что этот проект привлечет внимание мировой общественности и явится чудодейственным импульсом спасения Великого Старца – Байкала. Деньги нужно тратить с толком для души, для любимых людей и будущих поколений. Бизнесы рождаются и умирают, а коллекции живописи и скульптуры живут вечно!».

Анна Масленникова,
Газета Дело

Ремонт от застройщика не нужен?

Почему квартиры с чистовой отделкой не пользуются большим спросом у иркутян

Доля квартир с чистовой отделкой на первичном рынке Москвы достигла 17,4% по итогам первого полугодия. С начала года предложение таких новостроек выросло на 44%. Как говорят иркутские застройщики, для нашего города этот тренд не актуален: чаще всего покупатели хотят делать ремонт в квартирах самостоятельно, да и лишнее удорожание квадратного метра им ни к чему.

Как сообщил «РБК» со ссылкой на данные агентства Est-a-Tet, предложение московских новостроек с чистовой отделкой выросло с начала года на 44%. По итогам полугодия доля таких квартир достигла 17,4%.

Руководитель аналитического центра Est-a-Tet Владимир Богданюк пояснил: «В условиях снижения платежеспособности многие покупатели хотят максимально быстро заехать в новую квартиру – это позволяет им сэкономить не только на самом ремонте, но и на временных затратах, таких как, к примеру, аренда жилья на время ремонта».

По мнению Евгения Савченко, начальника МУП «УКС города Иркутска», растущая популярность квартир с чистовой отделкой в Москве может быть связана и с инвестированием в недвижимость – «с целью последующей сдачи квартиры».

«Да и в целом, в связи с большой конкуренцией по застройке Московской области, подход к чистовой отделке становится тем маркетинговым преимуществом, которое позволяет отличаться от других, – считает он. – Преимущество таких квартир для покупателя – в психологическом комфорте. Человек тратит большую сумму денег и получает не просто бетонную коробочку, а готовую для жизни квартиру, то есть он может сразу обустраивать свой быт».

Однако в Иркутске, по словам Евгения Савченко, квартиры с чистовой отделкой особым спросом не пользуются. «Связано это, прежде всего, с тем, что люди делают ремонт под себя, ведь покупатель не ограничен выбором отделочных материалов. Так или иначе, застройщик использует стандартные материалы, которые не всем могут подойти по потребительским и эстетическим ожиданиям», – поясняет он.

Директор по маркетингу

«Самая минимальная чистовая отделка добавит к стоимости квадратного метра дополнительные 3 тысячи рублей»

гу компании «ДомСтрой» Стелла Маркова также подтверждает, что столичный тренд для Иркутска не актуален. «Наша компания продает квартиры с отделкой под чистовую – чтобы покупатель мог сам решить, какие обои ему поклеить, чем покрыть пол – ламинатом или паркетом и так далее, – говорит она. – Все-таки покупка квартиры – это тщательно планируемое, взвешенное решение. Человеку потом жить в этой квартире, и в 90%

случаях он сам выбирает, какой ремонт ему там сделать».

По ее словам, чистовая отделка в новостройках от «ДомСтроя» все же возможна – по желанию клиента. Правда, это здорово скажется на цене: «Самая минимальная чистовая отделка, эконом-вариант, добавит к стоимости квадратного метра дополнительные 3 тысячи рублей».

Евгений Савченко также подтверждает: ценовая разница между квартирой с черновой и чистовой отделкой может быть весьма ощутима.

«Сегодня средняя цена за ремонт – около 4-5 тысяч за кв.м, – делится он. – У нас в регионе люди привыкли рассчитывать на себя и поэтому зачастую материалы выбирают индивидуально и ремонтируют квартиры самостоятельно. Если есть финансовая возможность или не позволяет время, то приобретают квартиру с ремонтом. Иногда бывают акции, когда застройщики дарят ремонт квартиры в подарок, но клиентов, как показывает практика, подобное не особо стимулирует к покупке. Жилье в городе достаточно дорогое, и всем очень хотелось бы сэкономить на основной цене за квадратный метр».

REALTY.IRK.RU

Уважаемые коллеги, строители Приангарья!



Позвольте поздравить с профессиональным праздником всех, кто причастен к строительной сфере. Наша отрасль продолжает переживать непростые времена, и сигналов, свидетельствующих об окончании этого спада, пока не поступает. Тем не менее, в Иркутске и области ежегодно сдаются новые квартиры, строятся и ремонтируются дороги, объекты социальной инфраструктуры. На этих объектах заняты тысячи людей – строители, инженеры, проектировщики. Наша отрасль продолжает играть одну из важнейших ролей в региональной экономике.

Наиболее активные строительные компании не отказываются от ранее взятых на себя обязательств. Так, МУП «УКС города Иркутска» продолжает строительство 16 блок-секций и запускает новые проекты. Уже открыты продажи в блок-секции 3.3 жилого комплекса «Алмазный», в блок-секции 1.11 жилого района «Эволюция» и в блок-секциях 23, 24 жилого квартала «Предместье». Более того, осенью компания планирует запустить еще одну блок-секцию на новой строительной площадке.

Помимо жилищного строительства мы принимаем участие и в возведении социальных объектов. На сегодняшний день идет активное строительство нового корпуса детского сада на 140 мест по ул. Новаторов общей площадью 1343, 3 кв.м.

Для МУП «УКС города Иркутска» этот год особенный: мы начали строительство одного из самых крупных социальных объектов в Восточной Сибири – школы на 1275 посещений в одну смену в жилом районе «Эволюция». Проект школы является уникальным не только в Иркутске, но и в России. Одновременно в ней сможет обучаться 51 класс. Здание спроектировано по модульной системе, в котором предусмотрены учебные кабинеты, универсальный спортивный зал, зал хореографии, бассейн, актовый зал-форум, зрительный зал на 500 посадочных мест, библиотека, читальный зал и многое другое.

В июне началась реконструкция сквера Россия, расположенного в Ленинском районе по ул. Севастопольская, 216а. Уже проведены работы по формированию аллеи, нанесению разметки пешеходных дорожек и демонтажу старых плит.

Впереди большая работа! Каждый день наша компания участвует в развитии города и делает счастливее людей, у которых появляется новое жилье. Высокий профессионализм, ответственность, применение новых технологий, умение эффективно работать даже в сложных экономических условиях позволяют нам с честью решать поставленные задачи.

Уверен, что мои коллеги по отрасли руководствуются точно такими же принципами. От всей души желаю всем тем, кто занят в строительной отрасли региона, крепкого здоровья, энергии и оптимизма, воплощения творческих планов, реализации всех намеченных проектов и финансовой стабильности! Успехов, счастья, добра и благополучия вам и вашим близким!

С уважением, Евгений Савченко, начальник МУП «УКС города Иркутска»

Топ-5 самых дешевых новостроек Иркутска

Где в Иркутске можно купить недорогую новую квартиру? Портал о недвижимости Иркутска REALTY.IRK.RU подготовил ТОП-5 самых дешевых новостроек города.

Новостройки отранжированы по минимальной стоимости квартиры в жилом комплексе. Все участвующие в рейтинге квартиры вписались в бюджет до 1,3 млн рублей. Это квартиры площадью от 21,88 до 30,59 кв.м. Стоимость квадратного метра вошедших в топ квартир – от 38 до 51,97 тыс. рублей. В основном, в топе представлены ЖК со сроком сдачи 2017-2018 гг., однако есть и готовые новостройки.

Самое доступное по цене жилье, судя по рейтингу, можно найти в Свердловском, Ленинском и Куйбышевском районах.

1. ЖК «Премьер»

Минимальный бюджет покупки – 831,44 тыс. руб. (квартира 21,88 кв.м)



Расположение: Ленинский р-н, ул. Розы Люксембург
Срок сдачи: 3 кв. 2018г.
Застройщик: ЗАО «МАИРТА»
Площади квартир: 21,88-66,78 кв.м
Цены: 38 тыс.руб./кв.м

2. ЖК в м/р Радужный

Минимальный бюджет покупки – 1198 тыс. руб. (квартира 27 кв.м)



Расположение: Свердловский р-н, м/р Радужный
Срок сдачи: 4 кв. 2017г.
Застройщик: ООО «ТАНАР»
Площади квартир: 27-56 кв.м
Цены: 44,17-45 тыс.руб./кв.м

3. Дом на ул. Левитана

Минимальный бюджет покупки – 1211 тыс. руб. (квартира 23,30 кв.м)



Расположение: Свердловский р-н, ул. Левитана, 20
Срок сдачи: сдан
Застройщик: АО «Труд»
Площади квартир: 23,30-63,40 кв.м
Цены: 45-51,97 тыс.руб./кв.м

4. ЖК «Азимут»

Минимальный бюджет покупки – 1223,6 тыс. руб. (квартира 30,59 кв.м)



Расположение: Куйбышевский р-н, ул. Зимняя
Срок сдачи: 4 кв. 2017г.
Застройщик: ООО «ПарапетСтройИнвест»
Площади квартир: 30,59-63,29 кв.м
Цены: 40 тыс.руб./кв.м

5. ЖК «Гранд Парк»

Минимальный бюджет покупки – 1224 тыс. руб. (квартира 24,48 кв.м)



Расположение: Свердловский р-н, ул. Захарова/Бородина
Срок сдачи: 3 кв. 2018г.
Застройщик: ООО «Макстрой»
Площади квартир: 24,48-64,29 кв.м
Цены: 50 тыс.руб./кв.м

**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 |



ПАО «РОСТЕЛЕКОМ»

Ростелеком реализует недвижимость в Иркутской области



■ Нежилое помещение:

г. Иркутск, ул. Пролетарская, 12

• Нежилое помещение площадью 1391,4 кв.м, расположенное на 1-4 этажах. **Цена:** 30 318 300 руб.



■ Нежилое помещение:

г. Иркутск, ул. Пролетарская, 12

• Помещение площадью 538,6 кв.м
Цена: 13 500 000 руб.



■ Нежилое помещение:

г. Иркутск, м-н Топкинский, квартал 4-200 (около школы № 50)

• Помещение на 1, 2 этажах, площадью 103,9 кв.м
Цена: 3 113 640 руб.



■ Производственная база:

г. Иркутск, ул. 2-ая Карьерная, 27

• Производственная база с земельным участком (склады 275,8 кв.м и 534,6 кв.м, гараж 220,4 кв.м, мастерская 453,9 кв.м, вахта 105,9 кв.м, боксы 533,8 кв.м земельный участок 8520 кв.м) **Цена:** договорная.



■ Производственная база:

г. Ангарск, мкр. Майск, ул. Гастелло, 6

• Здание бытовое площадью 982,5 кв.м;
• Здание складское площадью 587 кв.м;
• Земельный участок площадью 7488 кв.м
Цена: 7 500 000 руб.



■ Производственная база:

г. Шелехов, Култукский тракт, 20

• Производственная база (гараж площадью 168,6 кв.м, гараж площадью 601,9 кв.м, гараж площадью 213,4 кв.м, навес площадью 195,2 кв.м; проходная площадью 15,8 кв.м). **Цена:** 5 333 364 руб.



■ Производственная база:

Ангарский р-н, р.п. Мегет, ул. Садовая, 27а

• Производственная база (2-этажное кирпичное нежилое здание площадью 678,7 кв.м, гараж площадью 886,9 кв.м, гараж площадью 56,7 кв.м, здание проходной площадью 55,4 кв.м). **Цена:** договорная.



■ Производственная база:

Иркутская обл., Черемховский р-н, п. Михайловка, кв-л 3, 1

• Производственная база с земельным участком (3-этажное кирпичное здание 1319,9 кв.м, гараж 305,9 кв.м, земельный участок 2913,14 кв.м). **Цена:** договорная.



■ Производственная база:

Иркутская обл., Куйтунский р-н, п. Харик, ул. Горького, 1

• Производственная база (1-этажное здание мастерская/гараж 373,85 кв.м, здание дизельной 130,2 кв.м, гараж 837,1 кв.м, аппаратная 49,1 кв.м, земельный участок 8925 кв.м – аренда). **Цена:** договорная.

e-mail: anna.v.parilova@sibir.rt.ru
или по адресу: 664011, г.Иркутск, ул. Пролетарская, 12, каб. 307, отдел имущественных прав

Справки по тел.:
8(3952) 200-355
8(3952) 203-501

Средняя стоимость вторичного жилья в Иркутске на 12.08.2016г. (тыс. руб./кв.м)

Тип	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
1 комн. кирпич	73,18	62,25	55,30	55,32	48,94
1 комн. панель	69,23	61,72	56,43	57,76	50,40
2 комн. кирпич	71,09	61,57	53,57	53,63	46,33
2 комн. панель	70,35	60,15	53,94	52,16	47,29
3 комн. кирпич	71,49	61,30	53,53	55,02	48,05
3 комн. панель	55,78	56,35	49,57	52,66	43,98
Средняя стоимость	70,00	60,76	52,59	52,62	46,34

Средняя стоимость строящегося жилья в Иркутске на 12.08.2016г. (тыс. руб./кв.м)

Срок сдачи	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
Готовое	85,70	54,33	51,50	46,06	40,17
Срок сдачи – 2 полугодие 2016 года	97,24	54,30	51,00	48,12	38,00
Срок сдачи – 1 полугодие 2017 года	-	68,76	-	48,50	44,00
Срок сдачи – 2 полугодие 2017 года и позже	-	54,00	53,14	40,50	38,00
Средняя стоимость	91,47	55,95	52,06	46,01	40,08

Средняя стоимость коммерческой недвижимости в Иркутске на 12.08.2016г. (тыс. руб./кв.м)

Назначение	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
склад (продажа)	-	46,20	33,01	16,91	22,45
склад (аренда)	0,64	0,7	0,25	0,30	0,23
магазин (продажа)	110,40	49,19	51,64	42,58	52,51
магазин (аренда)	1,21	0,89	0,64	0,25	0,46
офис (продажа)	96,71	65,64	50,28	37,76	49,39
офис (аренда)	0,81	0,70	0,52	0,46	0,35

По данным REALTY.IRK.RU. По вопросам подписки на бюллетень «Рынок недвижимости» обращайтесь: тел. 701-303



ВОПРОС - ОТВЕТ

В чем выгода ФрешКарты?

При покупках, совершаемых с ФрешКарткой, начисляются бонусы, которые вы копите и при следующих покупках можете списать до 99% от суммы чека, также Вы можете покупать до 200 товаров из специального предложения «Цена по карте» со скидкой от 10 до 30%.*

Что будет с дисконтной картой?

Все дисконтные карты 5% и 7% можно бесплатно обменять с 1 августа по 31 октября 2016 года на бонусную ФрешКартку 5%. С 1 ноября 2016 года дисконтные карты будут не действительны.

Зачем активировать ФрешКартку?

ФрешКартку необходимо активировать для того, чтобы списывать бонусы за покупки в супермаркетах "Слата", пользоваться личным кабинетом на сайте фрешкарта.рф и восстановить бонусы в случае утери/порчи карты.

Как начисляются бонусы на ФрешКартку?

Бонусы начисляются на ФрешКартку сразу после совершения покупки. Списывать бонусы можно в этот же день.

Где можно подробнее узнать о ФрешКартке?

По вопросам обмена, активации или другой информации о бонусной программе ФрешКарта Вы можете позвонить на Горячую линию по номеру 8-800-700-98-54 (звонок бесплатный) с 10.00 до 22.00 без выходных.



*В 2016-2017 годах ваши возможности с ФрешКарткой будут расти: скидки у Партнеров программы; индивидуальные предложения; мобильная карта в смартфоне.

т. 8-800-700-98-54
(звонок бесплатный)
фрешкарта.рф

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