

газета

дело

ИЮНЬ, 2017 | № 5(66)

бизнес |

Иркутский
«Билайн» показал
новый офис
в формате BeeFree

6



свое дело |

История
иркутского «Чулка»

10



недвижимость |

Какие проблемы
«зарыты» в земле

11

«Косметология – это не только борьба с морщинами»

Эльмира Сатардинова,
директор группы компаний «Сатэль»

| 2

5

КРЕДИТЫ

новые ставки по ипотеке

9

ИНВЕСТИЦИИ

как достичь финансового успеха

11

НЕДВИЖИМОСТЬ

как купить помещение под бизнес

«Косметология – это не только борьба с морщинами»

Рынок косметологических услуг быстро развивается. Однообразные и «замороженные» лица – в прошлом. Как говорит директор группы компаний «Сатэль» Эльмира Сатардинова, сегодня в моде естественность и свежий вид. Как меняются пациенты и их потребности? Сказался ли на бизнесе кризис? Почему не все европейские методики подходят Иркутску? Зачем к косметологам обращаются мужчины? И за счет чего удалось вывести чемпионат врачей-косметологов «Сияние Байкала» на федеральный уровень? Об этом – в нашем интервью.



Фото А. Фроловой

ОТ НЕВРОЛОГИИ – К КОСМЕТОЛОГИИ

Эльмира, что для вас косметология? Медицина? Бизнес? Творчество?

– Это любимое дело, которому отдана половина моей жизни. Когда человеку нравится то, что он делает, – это творчество. Когда это получается очень хорошо – можно зарабатывать на этом деньги. Одно перетекает в другое.

Но ведь начиналось все именно с клинической медицины?

– Да. Я долго работала в неврологии. Помню, когда узнала о новом методе – ботулинотерапии – мне стало очень интересно. Оказалось, что этот метод активно применяется в косме-

тологии. Я тогда много работала с пациентами, у которых были проблемы со спатичностью лица – новый творческий процесс меня захватил. Долгое время я работала и в неврологии, и в косметологии, два пути шли параллельно.

Но потом пришлось делать выбор?

– И он пал на косметологию. Хотя неврологическими пациентами я занимаюсь до сих пор.

Как рождалась компания «Сатэль»?

– Все началось с частной практики. Потом была тренерская работа – будучи еще неврологом, я обучала косметологов. После пришла идея продавать те препараты, на которых я учила специалистов, которые продвигала. Так появилось дистрибьюторское на-

правление. Все это в итоге вылилось в нашу компанию: в учебно-методический центр, в клинику.

В МОДЕ СВЕЖИЙ ВИД

Вы много лет работаете в сфере косметологии. Можете дать вашу экспертную оценку иркутскому рынку? Насколько он сегодня профессионален, насыщен?

– В нашем городе замечательные врачи-косметологи. Иркутск имеет высокий профессиональный уровень – несмотря на то, что мы находимся достаточно далеко от Москвы, Санкт-Петербурга, от Европы.

Не весь европейский опыт, наверное, применим здесь. У нас все-таки другие типы лиц.

– Безусловно. В косметологии сейчас большой акцент делается на том, чтобы подходить к коррекции лица с позиции индивидуальности, сохранять то, что заложено природой.

В Европе сейчас очень популярны азиатские скулы, челюстно-лицевые углы, а у сибиряков они уже есть от природы. Или гиалуроновая кислота, которая активно «лется» в Европе, где имеет место мощное фотостарение, где тонкие лица. Для них это хорошо, для нас – не очень.

Иркутск – «середина Земли», здесь живут разные народы, есть определенные «миксы» национальностей. Поэтому, конечно, необходимо знать опыт как европейских специалистов, так и азиатских.

У иркутян на что сегодня спрос? Какие услуги сейчас наиболее востребованы?

– Раньше, когда только-только появился ботулинический нейротоксин, мода была на «замороженные» лица, а также сделанные большие скулы, большие губы – некая гипертрофированность во всем. Но мода меняется, меняются вкусы. Сейчас больше популярен свежий вид: натуральность, естественность, гармония.

Внешность дает 85% невербальной информации о состоянии здоровья человека. Работа косметолога сейчас должна быть неочевидной. Она не должна бросаться в глаза. Человек должен просто свежо, естественно и молодо выглядеть.

Кризис на вашем бизнесе как-то сказался? Или косметология – не то, на чем экономят?

– Мы работаем в основном на импортных препаратах. Конечно, девальвация рубля сказалась на стоимости услуг. Определенный сегмент аудитории это затронуло. Но я не могу сказать, что они перестали обращаться в клинику – просто стали делать это реже.

Сейчас, если честно, мы кризиса вообще не ощущаем. Наоборот, за последние два года количество людей, которые к нам приходят – как ежедневно, так и ежемесячно – выросло на 40-50%.

МУЖЧИН СТАЛО БОЛЬШЕ

Аудитория клиники, наверное, тоже изменилась?

– Безусловно. Если раньше это были преимущественно люди с проблемами – например, с морщинами,

то сейчас пациенты больше думают о профилактике. Ведь красоту нужно не догонять, ее нужно сохранять тогда, когда она есть. Наш средний клиент сегодня – это женщина от 35 до 55 лет.

А мужчины – частые гости в «Сатэль»?

– Мужчин стало больше – их доля сегодня достигает 25%. Они ведь тоже хотят выглядеть ухоженными, особенно публичные люди.

Не боятся обращаться за помощью?

– Мужчин, как правило, приводят жены или коллеги по работе. Большинство представителей сильного пола волнуют проблемы, связанные с облысением, появлением морщин, фигурой. У нас для мужчин большой спектр услуг, вплоть до улучшения качества жизни с помощью органо-тканевой терапии. Есть и различные энергетические массажи, которые помогают быть в форме, несмотря на суровые будни бизнесмена.

В целом можно сказать, что косметология сегодня стала более доступной?

– Можно. Миф о том, что это очень дорого, – миф. Конечно, есть процедуры за 135 тысяч, но есть и за 500 рублей. Можно подобрать различные варианты, программы. Можно даже просто проконсультироваться

Сейчас мы кризиса вообще не ощущаем. Наоборот, за последние два года количество людей, которые к нам приходят – как ежедневно, так и ежемесячно – выросло на 40-50%

ся с косметологом о том, как правильно умываться и подбирать себе косметику для ухода. На самом деле 80% результата зависит от того, как человек сам к себе относится, какими средствами пользуется дома.

Не обязательно ложиться под нож пластического хирурга?

– Конечно. Если раньше, лет 15 назад, 70% рынка эстетической медицины приходилось на пластическую хирургию, а 30% – на терапевтическую косметологию, то сейчас все кардинально изменилось: 30% – это хирургия, 70% – наша деятельность. Появилось много различных методик. Если вовремя начать заниматься, то можно сохранить себя и без похода к хирургу. Ведь самая лучшая операция – та, которая не сделана.

ЧЕМПИОНАТ ДЛЯ ВРАЧЕЙ

Когда обращаешься к врачу-косметологу, действительно очень важно

быть уверенным в его компетентности, профессионализме. Насколько много у нас на рынке нелегальных косметологов? Есть такая проблема?

– К сожалению, есть. Косметология имеет несколько сторон, в том числе и коммерческую. Конечно, это побуждает неблаговидных людей, которые хотят быстро заработать денег, заниматься незаконной предпринимательской деятельностью. Пациенты, желая сэкономить, обращаются к ним.

Мы создали Байкальскую ассоциацию врачей-косметологов, у нас в профессиональном сообществе есть планы доносить до населения информацию о том, как важно обращаться за косметологическими услугами именно к врачу, а не просто идти куда-то на дом. Все это чревато большими осложнениями – ведь люди, не име-

ющие медицинского образования, не всегда используют правильные техники, методики и даже препараты.

Популяризация профессиональных косметологических услуг – одна из задач чемпионата врачей-косметологов «Сияние Байкала», который вы проводите в этом году уже в четвертый раз. Можете рассказать, как зародилась идея этого масштабного события, с чего все начиналось?

– Пять лет назад возникла необходимость в создании проекта, который объединил бы косметологов, а также позволил бы сделать более инновационными образовательные мероприятия. Все это и вылилось в итоге в чемпионат «Сияние Байкала». Изначально это был региональный проект. Затем к Иркутску присоединились Бурятия и Забайкальский край. А в этом году

– когда чемпионат проходит уже в четвертый раз – это мероприятие приобрело уже всероссийский масштаб.

За счет чего удалось выйти на федеральный уровень? Чем «Сияние Байкала» привлекло коллег из других регионов?

– Я думаю, это просто удачный формат. Косметологи – творческие и амбициозные люди. Профессиональный конкурс позволяет им реализовать, продемонстрировать свои навыки.

Наш чемпионат подразумевает работу косметологов в течение трех месяцев. Вначале проводится специальное медицинское фотографирование, диагностическое тестирование на аппарате. Все это проходит единообразно по всей стране. Далее врач начинает работать со своей моделью, улучшая ее внешность, используя различные методики – расписывает

программу и поэтапно ее осуществляет. Все заканчивается тем же самым медицинским фотографированием и диагностикой. В регионах проводится судейство – это четвертьфинал. Лучшие работы выбираются и отсматриваются экспертами в режиме онлайн в национальном полуфинале. В каждой из трех номинаций выбираются три лучших врача. Как раз эти девять человек приедут к нам в Иркутск, чтобы узнать, кто стал победителем. Финальное шоу чемпионата пройдет 23 июня. Кроме того, запланирована научно-практическая конференция и большая образовательная программа. Мастер-классы от лучших специалистов будут идти non-stop.

Косметология нужна не только тем, кто хочет быть красивым, но и тем, кто получил какие-то дефекты внешности в результате

несчастных случаев или болезней. Я знаю, что в рамках чемпионата вы проводите благотворительный проект для таких пациентов. Каковы его цели?

– Акция по восстановлению лиц у пациентов с поражением лицевого нерва традиционно проходила в Иркутске, а теперь к ней подключились несколько врачей из других городов: Москвы, Уфы, Ижевска, Казани. Лицо – это важная коммуникативная зона человека. Если с ним что-то не так, человек испытывает социальную дезадаптацию. Когда мы исправляем дефекты внешности, качество жизни сильно меняется. Косметология – это не только борьба с морщинами, но еще и улучшение внешности, гармонизация, социализация.

Анна Масленникова,
Газета Дело

В поворотной точке

Что ждет экономику и бизнесменов

Один из ведущих финансовых экспертов России, директор по исследованиям и аналитике Промсвязьбанка Николай Кащеев рассказал иркутянам о ситуации в мировой и российской экономике на бизнес-завтраке «Экономика в поворотной точке».



Настроения бизнеса в стране все еще нестабильны: оптимистичные ожидания последнего квартала прошлого года сменились пессимизмом в начале текущего. «Ситуация, в которой мы находимся – как в мировой экономике, так и в российской – характеризуется изрядной долей неопределенности, – отметил Николай Кащеев. – После семи кварталов технической рецессии наша экономика вышла в плюс, но у нас по-прежнему есть серьезные проблемы. Стагнация продолжается».

Центробанк пока не снижает ключевую ставку, несмотря на то, что заявленная цель по инфляции в 4% – если верить статистике – вполне достижима. «Почему такая ставка? Потому что те факторы, которые сегодня обеспечивают относительно сильный рубль, являются временными и ненадежными. Инфляционные ожидания граждан на 2017 год сейчас – на уровне 11%».

Ждать бурного роста экономики в текущих условиях не приходится. График инвестиций, демонстрировавший отрицательную динамику на протяжении длительного периода, по-прежнему не вышел на положительную траекторию. Отток капитала, начавшийся еще в 2010 году, продолжается. «Инвестиции – самый важный график, – подчеркнул аналитик. – Он объясняет причину структурного кризиса, который просто

так не уйдет. Никакая нефть – которая, кстати, не собирается дорожать до 100 долларов за баррель – не поможет нам избавиться от кризиса».

По мнению Николая Кащеева, 2017 год для России – это год «передышки», когда важно определиться со стратегиями на будущее. Какой рубль нужен – сильный или слабый? Реальна ли инфляция в 4%? Какую ключевую ставку может позволить себе Центробанк? Свою позицию по этим и другим вопросам аналитик озвучил на бизнес-завтраке.

Предприниматели остались довольны встречей. «Мне понравилось. Было интересно и познавательно, – поделилась участница бизнес-завтрака Анна Галеева. – Думаю, что имеет смысл вот так собираться, общаться, обсуждать какие-то, может, невидимые в нашей повседневной работе процессы. Взгляд со стороны, «сверху», очень важен».

Александр Логунов, региональный директор ООО «Иркутский» ПАО «Промсвязьбанк», подчеркнул, что подобные мероприятия для банка уже стали традицией: «Нам важно быть для своих клиентов-бизнесменов не просто кредитной организацией, а финансовым консультантом, советником. Уверен, что представленная сегодня аналитика поможет бизнесу принимать верные решения и развиваться, несмотря на неопределенность в экономике».

5 цитат Николая Кащеева



1. Какой рубль нам нужен? Дискуссия продолжается. Правительство считает, что рубль – слишком дорогой, лучше бы он был послабее: это бы стимулировало рост экономики, импортозамещение. Центробанк считает, что крепкий рубль – лучше в долгосрочной перспективе. Наш взгляд, некоторая девальвация рубля, приведение его в большее соответствие с нашим текущим торговым балансом – возможны. Думаю, к концу года доллар будет стоить 60 рублей.

2. Мы прогнозируем незначительное изменение цены на нефть в этом году – в районе 55 долларов за баррель. Многие зависят от того, насколько быстро американцы начнут повышать свою сланцевую добычу. Сейчас мы уже перешли от профицита нефти на рынке к дефициту, но накоплены очень большие запасы, поэтому сильных колебаний не будет.

3. Ключевая ставка будет снижаться, но пока непонятно, какими темпами. Говорят, что если инфляция достигнет 4%, то ставка может быть 6-7%. У меня вопрос к Центробанку – почему так? Ведь ставка выше инфляции – это

стимулирующая ставка. Она говорит о том, что вы не хотите серьезного роста экономики. Но разве у нас экономика растет слишком быстро? Логика не ясна. Остается только подозревать, что Центробанк не верит в инфляцию на уровне 4%, или реальность такова, что она в любой момент может «скакнуть».

4. Бизнес готов инвестировать в расширение, но надо удостовериться, что рубль больше не девальвируется, а ставка снизится. Зачем мне инвестировать и брать кредит сейчас, если ставка точно будет меньше через полгода? Давайте подождем еще. Логика очевидна.

5. Сейчас – кто успел, тот и съел. Иркутской области нужно искать нетрадиционные источники инвестиций. На востоке привлекать деньги гораздо сложнее. Но всегда есть «плавающие пираты», которых надо «отлавливать». Просто надо проявлять настойчивость, тратить деньги, искать лоббистов.

Анна Масленникова,
Газета Дело

ИНК построит второе офисное здание в деловом районе «Иркутск-Сити»

В деловом районе «Иркутск-Сити» 1 июня 2017 года состоялась заливка фундамента нового бизнес-центра. Заказчиком выступила Иркутская нефтяная компания.

В восьмизэтажном бизнес-центре «Альфа» с общей площадью помещений в 11 400 кв.м будут размещены подразделения ИНК. Это уже второе офисное здание Иркутской нефтяной компании в «Иркутск-Сити». С 2014 года главный офис компании работает в бизнес-центре «Астра», также построенном по заказу ИНК.

По своим характеристикам будущий бизнес-центр соответствует классу здания В+. Это высокоэнергоэффективное здание, обладающее всеми параметрами качественной недвижимости: открытые свободные планировки, позволяющие реализовать любые возможные планировочные решения; современные инженерные системы и оборудование – принудительная система вентиляции с рекуперацией «Swegon»

(Швеция), трехтрубная система кондиционирования «Mitsubishi Heavy» (Япония), высокоскоростные лифты «KONE» (Финляндия), высококачественное энергосберегающее остекление из профиля «Shuco» (Германия) и т.д.

Застройщиком выступает ГК «Актив» – компания с большим багажом знаковых объектов. Под ее руководством построены крупнейшие бизнес-центры города Иркутска: БЦ «Терра», БЦ «Астра», БЦ «Вега».

Со строительством очередного бизнес-центра территория «Иркутск-Сити» еще больше обретет очертания завершенного делового района. В планах развития «Иркутск-Сити» также строительство гостиничного комплекса и жилых объектов.



Индивидуальным предпринимателям Райффайзенбанк предложил интернет-банк для физлиц

Райффайзенбанк предоставил возможность клиентам, которые одновременно обслуживаются в банке как физические лица и индивидуальные предприниматели, управлять всеми своими счетами в одном интернет-банке – Райффайзен-Онлайн для физических лиц.



«Индивидуальные предприниматели – это самые массовые клиенты малого бизнеса в нашем банке. Поэтому новый уникальный сервис рассчитан именно на них. Сегодня в банке более 50 тысяч таких клиентов, по СФО – это более 5 тысяч клиентов. У многих из них одновременно открыты и счета физлиц, и ИП. Теперь работать с банком им станет еще удобнее и быстрее. Для проведения самых частых операций клиенту можно будет пользоваться одним интернет-банком – независимо от того, работает ли он со своим счетом физического лица или ИП», – говорит Дмитрий Бойко, заместитель начальника управления по малому бизнесу РЦ «Сибирский» Райффайзенбанка.

С запуском сервиса клиенты-ИП смогут видеть остаток по счету, формировать выписку, отправлять и сохранять реквизиты счета в Райффайзен-Онлайн. В ближайшее время также появится возможность совершать активные операции – переводы между своими счетами, а также контрагентам и в бюджет. Ранее клиенты – индивидуальные предприниматели могли использовать для этого только интернет-банк для малого и микро-бизнеса Райффайзен Бизнес Онлайн.

Согласно данным банка, количество таких клиентов стабильно растет на 20% в год, и у них есть потребность следить за всеми счетами в одном «окне».

При финансовой поддержке ВТБ открылся новый завод «Фармасинтеза»

В Санкт-Петербурге на территории Особой Экономической Зоны (ОЭЗ) «Новоорловская» 31 мая открылся научно-производственный комплекс по производству противоопухолевых препаратов «Фармасинтез-Норд». Финансирование строительства завода в размере 1 940 000 000 рублей осуществлялось иркутским офисом ВТБ.

В мероприятии, посвященном запуску производственной линии, приняли участие Губернатор Санкт-Петербурга Георгий Полтавченко, заместитель Министра промышленности и торговли РФ Сергей Цыб, президент АО «Фармасинтез» Пуния Викрам Сингх, заместитель руководителя Северо-Западного регионального центра – старший вице-президент банка ВТБ Юрий Левченко и другие почетные гости.

Заместитель Президента – Председателя Правления банка ВТБ Денис Бортников отметил: «Сегодня в Санкт-Петербурге сформирован мощный фармацевтический кластер, в развитии проектов которого принимает участие, в том числе и банк ВТБ, а запуск нового завода Группы «Фармасинтез» с выводом на рынок высококачественных современных онкопрепаратов значимо усилит развитие фармацевтической отрасли. Для нашего банка это одно из ключевых направлений развития бизнеса, учитывая его приоритетность и с точки зрения сферы импортозамещения. Мы рады принять участие в этом инвестиционном проекте, важном и с социальной точки зрения: замечательно, что современные наука и производство развиваются и работают ради здоровья и жизни».

Строительство научно-производственного комплекса осуществлялось как в соответствии со стандартами РФ, так и требованиями Европейской медицинской ассоциации (ЕМА) и Американской администрации по контролю за качеством продуктов и лекарств (FDA), с использованием современных технологических решений, применяемых в производстве лекар-



ственных препаратов из высокоактивных фармацевтических субстанций и обеспечивающих высокое качество продукции.

Общий объем инвестиций в проект составил более 40 млн долларов США. На предприятии создано около 150 рабочих мест. В структуре комплекса планируется создание исследовательской лаборатории и учебной базы для студентов профильных петербургских вузов.

Александра Макарова, руководитель дирекции ВТБ по Иркутской области, подчеркнула: «Для строительства и запуска производства в ОЭЗ «Новоорловская» «Фармасинтез» привлек кредитные средства в ВТБ, реализацией сделки занималось региональное подразделение банка в Иркутске. Финансирование ВТБ предоставил по Программе стимулирования кредитования субъектов малого и среднего предпринимательства. Для банка это было одно из первых кредитных соглашений по данной программе, которая помогла и помогает воплощаться в жизнь социально значимым проектам в самых разных отраслях экономики».

«Ростелеком» подключил к «Новой телефонии» телекомпанию АИСТ

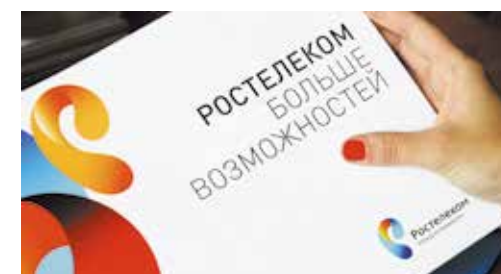
Телекомпания АИСТ выбрала для связи «Новую телефонию». Услуга позволила быстро развернуть достаточно сложную систему взаимодействия, не прибегая к дорогостоящим программным или аппаратным решениям.

«Для задач, которые поставлены в современных условиях телевидения для ТВ АИСТ, была разработана своя уникальная схема организации телефонии. Это работа в прямом эфире с номером 8-800 и электронной очередью звонков в режиме интерактива, удобная и понятная внутренняя связь между подразделениями и сотрудниками с короткой нумерацией, и большой объем междугороднего трафика для сотрудников, а также единый личный кабинет с удобным и интуитивно понятным интерфейсом», – прокомментировал директор Иркутского филиала ПАО «Ростелеком» Юрий Тиман.

«Прямой телефон 8-800 – это, в первую очередь, комфорт для наших телезрителей. На телевизионном канале АИСТа каждый вечер в прямом эфире выходят передачи различной тематики, и интерактивная связь с нашими зрителями, их мнением, вопросами, просьбами – обязательный элемент. Возможность бесплатного телефонного звонка, с какого номера он бы ни был (стационарного или мобильного), с какой территории бы ни звучал – это реальный шанс для любого жителя Иркутской области быть услышанным вовремя. Если учесть, что у нас в эфире регулярно принимают участие члены Правительства Приангарья, министры, руководители областных структур и федеральных ведомств, то это еще и уникальная возможность организации прямого диалога власти и населения. И «Ростелеком» очень помог АИСТу в организации такой возможности», – отметил генеральный директор ТВ-компании АИСТ Амгалан Базархандаев.

Новый сервис оператора связи представляет собой виртуальную АТС с возможностью подключения многоканальных городских номеров и номеров бесплатного вызова 8-800, организации короткой внутренней нумерации. Также доступен набор дополнительных функций, среди которых: сценарии распределения вызовов, голосовое меню (IVR или автосекретарь), переадресация, голосовая почта и другие.

Чтобы воспользоваться всеми этими преимуществами, не нужно прокладывать отдельные телефонные линии и приобретать офисную АТС. Достаточно иметь надежное высокоскоростное подключение к сети Интернет. Настройки и управление услугой осуществляются с помощью простого и удобного web-интерфейса. Сервис не имеет географической привязки и может использоваться из любой точки земного шара, где есть Интернет. Он незаменим для предприятий малого и среднего бизнеса в таких отраслях, как торговля, транспорт, сфера услуг и других, где важен надежный и своевременный контакт с клиентами.



Сбербанк снизил ставки по ипотеке с 1 июня

С 1 июня 2017 года Сбербанк снизил процентные ставки по жилищным кредитам на покупку новостроек, а с 5 июня – по остальным базовым ипотечным продуктам. Снижение составило 0,20-0,75 п.п. Также с 1 июня увеличена на 0,2 п.п. скидка за электронную регистрацию сделки для первичного жилья – теперь она составляет 0,7 п.п.

Процентная ставка на приобретение квартиры в новостройке теперь составляет 10,70%, а при условии оформления электронной регистрации сделки – 10,0%. Продолжает действовать специальная программа с рядом застройщиков, которая позволяет получить скидку от базовой ставки в размере 2,0-2,7 п.п. Процентная ставка в рамках данного предложения составляет с 1 июня 8,7% и 8,0% (при условии оформления электронной регистрации сделки).

С 5 июня базовые ставки по продукту «Приобретение готового жилья» составляют 10,00-11,25%, а с учетом Акции для молодых семей – 9,50-10,75%. Эти процентные ставки действуют в регионах проведения акции «Региональное промо» до 31.12.2017. В остальных регионах ставки составляют теперь по готовому жилью 11,00-12,00%, в рамках Акции для молодых се-

мей – 10,50-11,50%. По-прежнему продолжает действовать скидка 0,5 п.п. при условии оформления электронной регистрации сделки.

По продуктам «Загородная недвижимость» ставки составляют 11,5-12%, «Строительство жилого дома» – 12-12,50% во всех регионах.

«Сбербанк наблюдает стабильное восстановление спроса на ипотеку: объем заявок с начала 2017 года прирастает по отношению к аналогичному периоду 2016 года», – отметил Старший управляющий директор – директор управления по работе с партнерами и ипотечного кредитования Сбербанка Николай Васев.

Более подробно с условиями ипотечного кредитования в Сбербанке можно ознакомиться на сайте в разделе «Кредит на жилье», с условиями предоставления сервиса подачи документов на регистрацию права собственности

на недвижимость в электронном виде, его стоимостью – на <http://domclick.ru>.

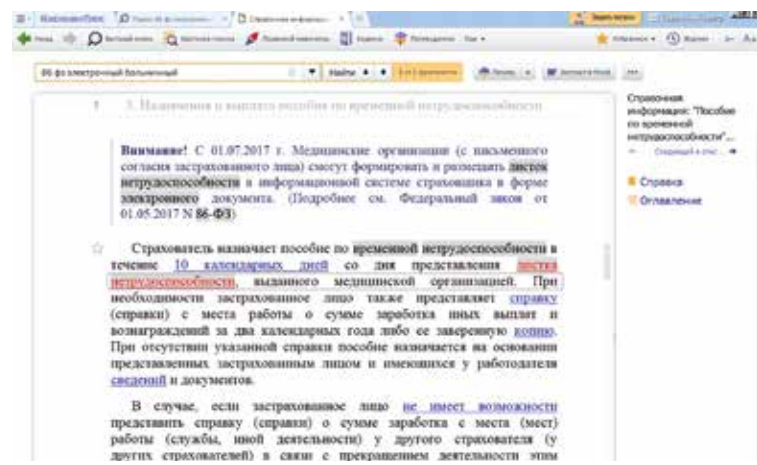
Ставки указаны с учетом оформления добровольного страхования жизни и здоровья на период после регистрации ипотеки. Для клиентов, не предоставивших подтверждение дохода и занятости, ставки выше на 0,5 п.п.

ПАО Сбербанк – крупнейший банк в России и один из ведущих глобальных финансовых институтов. На долю Сбербанка приходится около трети активов всего российского банковского сектора. Сбербанк является ключевым кредитором для национальной экономики и занимает крупнейшую долю на рынке вкладов. Генеральная лицензия Банка России на осуществление банковских операций 1481. Официальные сайты Банка — www.sberbank.com (сайт Группы Сбербанк), www.sberbank.ru.



Электронный больничный: разъяснения в КонсультантПлюс

С 1 июля 2017 года предусмотрена возможность оформления электронного больничного вместо бумажного. Изменения прописаны Федеральным законом № 86-ФЗ. Посмотреть закон, а также дополнительные разъяснения по теме можно в системе КонсультантПлюс.



Отмечается, что бумажные больничные не отменяются, но электронные листки нетрудоспособности станут удобной альтернативой. Оформить электронный больничный можно будет с письменного согласия пациента.

Чтобы использовать такую возможность, нужно, чтобы медицинская организация и работодатель пациента были участниками специальной системы информационного взаимодействия. Электронный больничный будет заверяться усиленными квалифицированными электронными подписями медрботника и медрорганизации.

Для поиска разъяснений по этой теме в системе КонсультантПлюс перейдите из текста закона к дополнительной информации.

Подробнее информацию можно получить в региональном информационном центре Сети КонсультантПлюс ООО «КонсультантПлюс в Иркутске».



КонсультантПлюс
в Иркутске
R1C112 SINCE 1993

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

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

ОАО «Союзавтоматстром»
665806, Иркутская обл., г. Ангарск, мкр. Майск, ул. Тельмана, 21
Бухгалтерский баланс на 31 декабря 2016 г. (тыс. руб.)

АКТИВ	код	На 31	На 31	На 31
	показа	декабря	декабря	декабря
	теля	2016 г.	2015 г.	2014 г.
		3	4	5
I. ВНЕБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
Нематериальные активы	1110			
Результаты исследований и разработок	1120			
Основные средства	1150	4 504	4 676	4 849
Доходные вложения в материальные ценности	1160			
Финансовые вложения	1170			
Отложенные налоговые активы	1180			15
Прочие внеоборотные активы	1190			
Итого по разделу I	1190	4 504	4 676	4 864
II. БОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
Заласы	1210	76	76	94
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220			
Дебиторская задолженность	1230	2 045	2 293	2 376
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240			
Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	4	3	2
Прочие оборотные активы	1260	2 125	2 372	2 473
Итого по разделу II	1260	2 250	2 669	2 848
БАЛАНС	1600	6 754	7 345	7 712
ПАССИВ				
III. КАПИТАЛЫ И РЕЗЕРВЫ				
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	2	2	2
Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	(-)	(-)	(-)
Переоценка внеоборотных активов	1340	6 917	6 917	6 917
Добавочный капитал (без переоценки)	1350			
Резервный капитал	1360			
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	-1 543	-1 053	-998
Итого по разделу III	1300	5 377	5 867	5 822
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
Земельные средства	1410			
Отложенные налоговые обязательства	1420			
Оценочные обязательства	1430			
Прочие обязательства	1450			
Итого по разделу IV	1400			
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
Земельные средства	1510			
Кредиторская задолженность	1520	1 253	1 181	1 414
Доходы будущих периодов	1530			
Оценочные обязательства	1540			
Прочие обязательства	1550			
Итого по разделу V	1500	1 253	1 181	1 414
БАЛАНС	1700	3 360	3 048	3 360

Отчет о финансовых результатах за январь-декабрь 2016 г. (тыс. руб.)

Наименование показателя	код	За январь	За январь
	показа	декабрь	декабрь
	теля	2016 г.	2015 г.
		3	4
Выручка	2110	5 469	7 012
Себестоимость продаж	2120	(3 321)	(3 779)
Валовая прибыль (убыток)	2100	2 148	3 233
Коммерческие расходы	2210	(1 207)	(1 207)
Управленческие расходы	2220	(2 275)	(2 475)
Прибыль (убыток) от продаж	2200	-100	758
Доходы от участия в других организациях	2310		
Проценты к получению	2320		
Проценты к уплате	2330		
Прочие доходы	2340		
Прочие расходы	2350	(223)	(602)
Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	323	231
Текущий налог на прибыль	2410	(-)	(13)
Изменение отложенных налоговых обязательств (активы)	2420		
Изменение отложенных налоговых обязательств	2430		
Прочее	2460		
Чистая прибыль (убыток)	2400	333	195
СПРАВЧНО:			
Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2510		
Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520		
Совокупный финансовый результат периода	2500	333	195
Базовая прибыль (убыток) на акцию	2900		
Разводненная прибыль (убыток) на акцию	2910		

Аудитор: ООО «Аудиторская фирма «Аудит»», 665824, Иркутская обл., г. Ангарск, к-л 206, оф. 210, тел. (3955) 54-22-49. ОГРН 1023800524032. Член Саморегулируемой Организации Аудиторов Некоммерческого партнерства «Российская Коллегия Аудиторов». Основной регистрационный номер в Реестре аудиторов и аудиторских организаций 11603067388. По мнению аудитора, годовая бухгалтерская отчетность отражает достоверно во всех существенных отношениях финансовое положение ОАО «Союзавтоматстром» по состоянию на 31 декабря 2016 года, финансовые результаты его хозяйственной деятельности и движение денежных средств за 2016 год в соответствии с российскими правилами составления бухгалтерской отчетности.

Руководитель Г.И. Никаноров

ОАО «Усольстройматериалы»
665451, Иркутская обл., Усольский р-н,
в 800 метрах северо-восточнее черты г. Усолье-Сибирское
Бухгалтерский баланс на 31 декабря 2016 г. (тыс. руб.)

АКТИВ	код	На 31	На 31	На 31
	показа	декабря	декабря	декабря
	теля	2016 г.	2015 г.	2014 г.
		3	4	5
I. ВНЕБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
Нематериальные активы	1110			
Результаты исследований и разработок	1120			
Основные средства	1150	30 841	34 237	22 674
Доходные вложения в материальные ценности	1160			
Финансовые вложения	1170			
Отложенные налоговые активы	1180			
Прочие внеоборотные активы	1190	20	5	10
Итого по разделу I	1190	30 862	34 242	22 683
II. БОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
Заласы	1210	13 814	10 141	8 488
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220			
Дебиторская задолженность	1230	9 385	5 416	16 839
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	200	380	2 797
Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	13 635	1 331	5 153
Прочие оборотные активы	1260	786	966	1 239
Итого по разделу II	1260	37 819	18 234	34 515
БАЛАНС	1600	68 681	52 476	57 198
ПАССИВ				
III. КАПИТАЛЫ И РЕЗЕРВЫ				
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	4	4	4
Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	(-)	(-)	(-)
Переоценка внеоборотных активов	1340			
Добавочный капитал (без переоценки)	1350			
Резервный капитал	1360			
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	60 739	48 978	50 965
Итого по разделу III	1300	60 743	48 982	50 969
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
Земельные средства	1410			
Отложенные налоговые обязательства	1420			
Оценочные обязательства	1430			
Прочие обязательства	1450			
Итого по разделу IV	1400			
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
Земельные средства	1510			
Кредиторская задолженность	1520	7 939	6 515	6 229
Доходы будущих периодов	1530			
Оценочные обязательства	1540			
Прочие обязательства	1550			
Итого по разделу V	1500	7 939	6 515	6 229
БАЛАНС	1700	68 681	52 476	57 198

Отчет о финансовых результатах за январь-декабрь 2016 г. (тыс. руб.)

Наименование показателя	код	За январь	За январь
	показа	декабрь	декабрь
	теля	2016 г.	2015 г.
		3	4
Выручка	2110	52 338	50 951
Себестоимость продаж	2120	(36 831)	(41 040)
Валовая прибыль (убыток)	2100	15 507	9 911
Коммерческие расходы	2210	(3 960)	
Управленческие расходы	2220		
Прибыль (убыток) от продаж	2200	11 547	9 911
Доходы от участия в других организациях	2310		
Проценты к получению	2320		
Проценты к уплате	2330		
Прочие доходы	2340	31 608	12 009
Прочие расходы	2350	(30 700)	(23 240)
Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	14 455	(1 119)
Текущий налог на прибыль	2410		
Изменение отложенных налоговых обязательств (активы)	2420		
Изменение отложенных налоговых обязательств	2430		
Прочее	2460	(962)	(568)
Чистая прибыль (убыток)	2400	11 736	(1 987)
СПРАВЧНО:			
Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2510		
Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520		
Совокупный финансовый результат периода	2500	11 763	(1 987)
Базовая прибыль (убыток) на акцию	2900		
Разводненная прибыль (убыток) на акцию	2910		

Аудитор: ООО «Аудиторская фирма «Аудит»», 665824, Иркутская обл., г. Ангарск, к-л 206, оф. 210, тел. (3955) 54-22-49. ОГРН 1023800524032. Член Саморегулируемой Организации Аудиторов Некоммерческого партнерства «Российская Коллегия Аудиторов». Основной регистрационный номер в Реестре аудиторов и аудиторских организаций 11603067388. По мнению аудитора, годовая бухгалтерская отчетность отражает достоверно во всех существенных отношениях финансовое положение ОАО «Усольстройматериалы» по состоянию на 31 декабря 2016 года, финансовые результаты его деятельности и движение денежных средств за 2016 год в соответствии с российскими правилами составления бухгалтерской отчетности.

Руководитель А.Е. Яськова

Открытое Акционерное Общество «Сибэксцентр»
664050, г. Иркутск, ул. Байкальская, 253-А
Бухгалтерский баланс на 31 декабря 2016 г. (тыс. руб.)

АКТИВ	код	На 31	На 31	На 31
	показа	декабря	декабря	декабря
	теля	2016 г.	2015 г.	2014 г.
		3	4	5
I. ВНЕБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
Нематериальные активы	1110	76	104	57
Результаты исследований и разработок	1120			
Основные средства	1150			
Доходные вложения в материальные ценности	1160	7 927	9 430	11 106
Финансовые вложения	1170			
Отложенные налоговые активы	1180	279	13	
Прочие внеоборотные активы	1190			
Итого по разделу I	1190	8 282	9 546	11 163
II. БОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
Заласы	1210	1 250	195	239
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220			
Дебиторская задолженность	1230	3 001	1 555	3 145
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	37 650	39 300	26 000
Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	647	1 424	16 182
Прочие оборотные активы	1260	47	169	18
Итого по разделу II	1260	43 625	43 642	45 547
БАЛАНС	1600	52 907	53 188	56 710
ПАССИВ				
III. КАПИТАЛЫ И РЕЗЕРВЫ				
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	23953	23953	23953
Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	(-)	(-)	(-)
Переоценка внеоборотных активов	1340			
Добавочный капитал (без переоценки)	1350	3593	3593	3593
Резервный капитал	1360	14 650	16 056	19 586
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	42 196	43 602	47 133
Итого по разделу III	1300	82 192	83 603	87 264
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
Земельные средства	1410			</

Работай где удобно

Иркутский «Билайн» показал новый офис в формате BeeFree

Не важно, откуда работает человек, важна задача, решенная в срок – такую ценность развивают сейчас в компании «Билайн». Офис нового формата – «open space», куда можно приходить, а можно... и не приходить, если хочется работать из дома. Это не фантастика, а реальность. Газета Дело побывала на экскурсии.



Новый офис открыт в рамках масштабной трансформации компании. По словам Сергея Чимитова, территориального руководителя Иркутского кластера, компания централизовала многие функции и сократила управленческие уровни, что позволило повысить скорость реакции, принятия решений. Многие процессы автоматизировались. Трансформация дала свои

результаты: финансовые показатели идут в гору.

Достигать успехов помогает и новый формат организации труда. В «ВымпелКоме» реализуется проект «BeeFree». Благодаря ему сотрудники многих функций могут работать не только в офисе, но и там, где им удобно. Главное – вовремя решать поставленные задачи. Обновленный офис

для сотрудников развивает эту идею. В Иркутске он разместился на улице Рабочего Штаба, 77.

– Пространство в новом офисе организовано по трем основным принципам, – рассказывает Сергей Чимитов. – Первый – это гибкость. Наш сотрудник может выбрать место в офисе в зависимости от того, какая задача сейчас перед ним стоит и что ему нужно сделать. Второй – открытость и мобильность. Благодаря открытости офисного пространства увеличивается мобильность сотрудников. Можно быстро сформировать команду из сотрудников для решения общей задачи. Третий – неформальный подход. Нестандартный интерьер позволяет решать рабочие задачи в разных местах офиса. В начале дня можно начать работать в open-спейсе, потом переместиться на диван, а завершить его в фокус-комнате, проводя конфиденциальные переговоры.

В новом офисе все отделы компании работают в тесном контакте. Для удобства есть переговорная, фокус-комната, место для работы с документами ограниченного доступа, а также «мягкая зона», где можно обсудить задачи и планы. Офисные аксессуары и отдельные акценты отделки выполнены в пяти цветах корпоративных ценностей. Ценности также изображены на стенах.

Теперь все сотрудники работают в едином пространстве, и для директора – никаких исключений нет.

– Я долгое время сидел в отдельном кабинете, – поделился Сергей Чимитов. – Там был свой стол, своя тумбочка, свой компьютер, свой шкаф. Сейчас все по-другому: сегодня за этим столом работаешь ты, а завтра может сесть другой сотрудник. Поэтому одно из правил нового офиса – правило чистого стола. После работы не должно оставаться твоих вещей и

документов. Их нужно размещать в специальные шкафчики-локеры.

По словам Сергея, у работы рядом с сотрудниками есть большой плюс. Это делает руководителя ближе. Теперь он в гуще событий, а все процессы стали проще и быстрее. Границы стерлись.

Для многих сотрудников границы стерлись тоже, ведь теперь – подписав специальный договор – можно вообще не приезжать в офис, а работать из дома. По словам Сергея Чимитова, уже 50% сотрудников воспользовались этой возможностью

От этого улучшается качество работы, и это напрямую влияет на рост финансовых показателей.

Елена Проскурина, менеджер по интегрированным коммуникациям ПАО «ВымпелКом» Дальний Восток, первой в Иркутске ушла на удаленную работу – почти год назад. По ее словам, удаленная работа позволяет ей существенно экономить, ведь зарплата от перехода на «удаленку» ничуть не снизилась, а расходы сократились существенно. Не нужно возвращаться после рабочего дня на такси, нет необходимости тратить деньги на бизнес-ланчи в кафе и так далее.

Юрист Вера Головинова тоже работает в формате BeeFree.

– Два дня я дома, три – в офисе, – рассказала она. – Плюс много: экономлю на дороге, могу планировать свой день, могу, например, с утра

сходить на спорт. Для работы тоже польза: дома проще сосредоточиться, сконцентрироваться.

BeeFree выгоден и самой компании: снизились расходы на аренду помещений, на клининговые услуги, на воду и электричество.

– Подобный проект могут применить у себя и компании малого и среднего бизнеса, – рассказывает Сергей Чимитов. – Наша дирекция по корпоративному бизнесу разработала специальный продукт «Мобильное предприятие». Он позволяет автоматизировать множество процессов, упростить контроль за сотрудниками и работать удаленно. В свою очередь, мы готовы делиться своим опытом по организации такого формата работы.

Иван Рудых,
Газета Дело

“
Проект BeeFree формирует новую культуру. Мы больше не довлеем над сотрудниками с утра до вечера. Доверие – ключевой момент! Когда человеку доверяешь, он становится более ответственным

и выполняют свои задачи удаленно. Цель – довести эту цифру до 70% к концу года.

Конечно, не у всех получится работать из дома, например, сотрудники офисов продаж, часть технической дирекции, служба документооборота нуждаются в фиксированных рабочих местах. Все остальные вполне могут работать из дома – при психологической готовности, развитой ответственности и самодисциплине.

– Проект BeeFree формирует новую культуру. Мы больше не довлеем над сотрудниками с утра до вечера. Они стали более свободными, – пояснил Сергей. – Доверие – ключевой момент! Когда человеку доверяешь, он становится более ответственным. Чувствует себя полноценной рабочей единицей, понимает, что от него многое зависит, сам себя контролирует.

«Рано или поздно это должно было произойти»

Иркутские автодилеры наблюдают рост продаж

Ситуация на российском авторынке улучшилась. За первые четыре месяца 2017 года продажи новых машин в стране возросли на 3,2%. Иркутские автодилеры также отмечают рост продаж.

Как сообщает агентство «АВТОСТАТ», в январе-апреле 2017 года в России было продано 454 720 новых автомобилей. По сравнению с аналогичным периодом прошлого года, отечественный авторынок показал рост на 3,2%.

“
Люди не могут бесконечно ездить на старых машинах – это психология

В апреле продажи и вовсе выросли практически на 7%.

По мнению Эдуарда Борисова, эксперта по авто и мотористу, это, безусловно, позитивный сдвиг. «Рано или поздно это должно было произойти. Мы слишком долго падали с 2014 года. Падение, наконец, прекра-

тилось. Люди не могут бесконечно ездить на старых машинах – это психология. Они отодвинули свои покупки на пару лет, а сейчас, стабилизировав свои финансы, возвращаются к этому вопросу. Стало немного проще принимать такие решения, потому что курс доллара стабилизировался, и покупатели «оживились».

Павел Сыров, директор дилерского центра «Лексус – Иркутск», также видит положительную динамику. «Ситуация на рынке нормализуется, продажи растут. На это влияют макроэкономические факторы. Кроме того, отложенный спрос, сформированный за последние два года, при общей положительной тенденции в экономике страны сегодня играет на руку автодилерам».

Официальные представители Skoda утверждают, что оживление продаж больше произошло на вторичном рынке. Покупатели интересуются автомобилями с небольшим пробегом, которые можно приобрести сегодня у дилера. «Рост продаж связан с поддержкой государства, различными акциями и кредитными программами», – пояснили в Skoda.

Напомним, программа льготного автокредитования продлена до конца года. При этом предельная стоимость автомобиля, реализуемого по программе, была увеличена с 1,15 млн рублей до 1,45 млн рублей. Эта мера должна компенсировать подорожание автомобилей в течение 2016 года, расширить перечень субсидируемых марок и моделей автотранспортных средств.

Павел Сыров («Лексус – Иркутск»), однако, не считает, что рост лимита окажет сильное воздействие на рынок. «Безусловно, госпрограмма льготного кредитования стала неотъемлемой частью авторитейла и, естественно, поддерживает покупа-

тельскую способность, но изменения в лимитах стоимости автомобилей существенного влияния на рынок не окажут», – уверен он.

Екатерина Попова,
SIA.RU



Бизнес больше не боится кредитов

Интерес к кредитованию у иркутских предпринимателей растет. Причем брать заемное финансирование бизнес готов не только на поддержание текущей деятельности, но и на развитие. С чем связано оживление спроса? Какие кредитные продукты интересны предпринимателям? Газета Дело побеседовала с директором по массовому бизнесу Альфа-Банка в Иркутске Виталием Моториным.

НЕ ЖДАТЬ КЛИЕНТА – ИДТИ САМИМ

Несколько лет назад Альфа-Банк устроил своеобразную «кадровую революцию»: на работу стали приглашать не только банковских сотрудников, но и активных продавцов с большим опытом работы в секторе FMCG (от английского «fast moving consumer goods» – быстро оборачиваемые потребительские товары). Так пришел в банк и Виталий Моторин.

Виталий: Банк отличается от любой компании на рынке FMCG тем, что продукты более сложные. Это не молоко – взял 20 пакетов, поехал и продал. Тут нужно донести преимущества правильно и убедительно – а для этого самому понять продукт.

Бизнес всегда делают люди, команда. В нее нужно вкладываться, ее нужно развивать. Классическая схема: «вот новый продукт, изучи талмуд и иди продавать» – у нас не работает. Структура общения с сотрудниками с точки зрения отчетности, обучения, адаптации полностью изменена.

В своей работе мы применяем подход «не ждать клиента, а идти самим». И это дает свой результат. Доля Альфа-Банка по стране по итогам 2016 года составила 5,6% (на 1,2 п.п. больше, чем в 2015-м). В Иркутске доля еще выше – 11% предпринимателей выбирают Альфу. Ежемесячно на обслуживание в Иркутской области банк привлекает около 200 новых клиентов.

Безусловно, опыт FMCG помогает мне в работе – и с командой, и с клиентами. Крайне важно понимать потребности клиента и предлагать нужные решения.

БАНКИ ВЫБИРАЮТ ПО-РАЗНОМУ

Критерии выбора банка-партнера у иркутских бизнесменов разные. Некоторые клиенты ориентируются на стоимость услуг, многие – на репутацию банка, кому-то важны рекомендации друзей и коллег.

Виталий: Еще один «вечный», не теряющий актуальности критерий – надежность и стабильность. «Я хочу быть уверенным, что с банком ничего не произойдет» – это всегда звучит из уст предпринимателя в первую очередь. Альфа-Банк работает на рынке уже 25 лет, входит в озвученный список ЦБ РФ десяти системообразующих кредитных организаций страны. Этим все сказано.

ФОКУС НА КРЕДИТОВАНИЕ

Виталий: Несколько лет назад Альфа-Банк начал активно развивать направление транзакционного бизнеса. Наши аналитики смогли заметить зачатки кризиса еще до того, как рынок кредитования стал сжиматься – банк вовремя сменил акценты в своей работе. Расчетно-кассовое обслуживание, удобный интернет-банк и мобильное приложение, различные нефинансовые сервисы – все эти сегменты активно развивались в последние годы. Сегодня стабилизация экономической ситуации и снижение ключевой ставки в 2016 году позволяет нам выйти на рынок кредитования предпринимателей. Накопив достаточную экспертизу,



Альфа-Банк адаптировал кредитные продукты под текущую ситуацию и потребности малого бизнеса.

Мы не смещаем фокус на кредитование – мы добавляем еще один. Банк продолжает работать над транзакционным направлением, но сегодня – когда потребность клиентов в кредитах стала существенной – не может остаться в стороне и от этого сегмента.

Причем наша философия – идти не от продукта («у нас есть кредит, возьмите его»), а от клиента («какие потребности у вашей компании? Чем мы можем вам помочь?»). Мы анализируем бизнес клиента, выясним его проблемы и трудности и предложим оптимальное решение.

БИЗНЕС ОТТАЯЛ

Кредитная оттепель в Иркутске, действительно, происходит. Причем – что отрадно – растет интерес предпринимателей к займам на развитие бизнеса. По словам Виталия Моторина, в прошлом году 95% всех выданных Альфа-Банком в Иркутске кредитов были направлены на поддержание текущей деятельности. В этом году доля классических «оборотных» кредитов значительно сократилась.

Виталий: Мы видим оживление предпринимательской активности и растущий спрос на кредиты со стороны малого бизнеса. Этого требует рынок, требуют наши клиенты, и мы стремимся помочь им, решить их задачи. Бизнесмены больше не боятся займов и готовы вступать в партнерские отношения с банком.

35% компаний берут финансирование на развитие бизнеса, а не на поддержание. О чем это говорит? О том, что предприниматели, которые набрали хорошую экспертизу за сложный экономический период 2014-2015 годов, сумели построить или перестроить модель бизнеса так, что сегодня могут не просто поддерживать себя на плаву, но и развиваться.

За пять месяцев 2017 года мы уже выдали столько же кредитов, сколько за весь прошлый год (несмотря на то,

что и он был достаточно успешным после «кредитного затишья»). До конца года планируем нарастить объемы кредитования втрое.

НА ЧТО БЕРУТ КРЕДИТЫ

По словам Виталия Моторина, кредитные средства сегодня нужны компаниям для разных целей. Привлекают финансирование и на покупку помещений, и на открытие дополнительных точек – как офисных, так и торговых. Мы видим, что предприниматели уже подстроились под текущую ситуацию и готовы идти дальше.

Виталий: Кейсов в Иркутске много, и они разные. Например, компания, которая занимается торговлей и производством одежды, мы прокредитовали на расширение действующего бизнеса: было несколько магазинов в Иркутске. Мы дали кредит на открытие новой точки – в ТРЦ «Сильвер Молл».

Или, например, другая компания – тоже занимается торговлей одеждой, имеет четыре магазина в Иркутске – они решили создать новое направление в бизнесе, взяли кредит и открывают столовую. Предприниматели адаптируются к текущей ситуации, понимают, как важно диверсифицировать риски. Если торговля начнет «просаживаться», общепит будет поддерживать всю экосистему на плаву.

КЛЮЧЕВЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА «АЛЬФЫ»

Заявку на кредит бизнесмен обычно подает в несколько банков сразу – сравнивает предложения, выбирает по разным параметрам. По словам Виталия Моторина, Альфа-Банк сегодня действительно предлагает предпринимателям отличные кредитные продукты. Наш собеседник назвал пять причин взять кредит «Партнер» в Альфа-Банке.

Виталий: Во-первых, это кредит без залога, что особенно актуально для малого бизнеса. Не секрет, что

большинство банков дают кредиты только под залог. Беззалоговые предложения – у единиц, но в этом случае, как правило, есть дополнительные условия. У нас их нет.

Второе – кредит нецелевой, что уникально для рынка. Чаще банки отслеживают, куда именно пошли средства, выданные клиенту. Для нас это совершенно неприципиально. Если вы являетесь владельцем бизнеса, который приносит достаточный доход, можете потратить кредитные деньги даже на покупку личного автомобиля.

Третье преимущество – конкурентная ставка. Снижение ключевой ставки в 2016 году способствовало снижению ставок по кредитам для бизнеса. В русле этой тенденции в прошлом году мы снизили процентные ставки более чем на 4 п.п., и сегодня экономическая ситуация позволяет банкам предлагать клиентам кредитование на выгодных условиях. Минимальная ставка у нас – от 12,5% (в среднем по рынку – 13-14%). Это одно из лучших

“ Не секрет, что большинство банков дают кредиты только под залог. Беззалоговые предложения – у единиц

предложений на рынке по совокупности нескольких факторов (беззалоговый, нецелевой кредит и пр.). Минимальная процентная ставка, с учетом всех понижающих коэффициентов, действительна для клиентов с пакетом услуг «Все включено Ультра».

Четвертое – сумма кредита. Сейчас мы можем выдать предпринимателю до 6 миллионов рублей – это очень хорошие деньги, особенно учитывая, что кредит без залога. В ближайших планах банка – поднять верхнюю планку до 10 миллионов. С такими средствами можно решать многие задачи – покупать дорогостоящее оборудование, объекты недвижимости.

Пятое в списке, но не последнее по важности – сроки рассмотрения кредитной заявки. Бизнес очень мобилен,

и деньги ему, как правило, нужны «вчера». Наш рекорд от подачи заявки до выдачи кредита – один день.

ВАМ УЖЕ ОДОБРЕНО

Альфа-Банк в Иркутске дает кредитное решение и в виде овердрафта: ставка в этом случае зависит от того, сколько времени клиент работает с Альфой. В этом году банк пошел еще дальше – предложив рынку предодобренный кредитный продукт – «Экспресс-овердрафт».

Виталий: Это совершенно новая технология работы с юридическими лицами. Она построена на автоматизированном процессе. Система ежемесячно проводит анализ действующей клиентской базы, автоматически рассчитывает лимит и формирует предложение. Основными критериями выбора являются длительность обслуживания в банке, качество оборотов по счету и кредитной истории клиента.

Из 4,5 тысяч действующих клиентов Альфа-Банка в Иркутске существенная доля может рассчитывать на такое предложение. Приходить в банк, подавать заявку не нужно – сообщение об одобрении лимита поступит предпринимателю от его персонального менеджера по телефону.

ЧЕГО ЖДУТ ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ

Виталий: Мы постоянно работаем над совершенствованием продуктов и упрощением процесса оформления кредита. В прошлом году были существенно снижены ставки, расширен список отраслей и география кредитования. Теперь клиенты, находящиеся в радиусе 100 км от города присутствия Альфа-Банка, смогут получить кредит.

Сейчас мы работаем над расширением продуктовой линейки в кредитовании. Например, мы видим, что банковская гарантия очень востребована у клиентов и планируем запустить этот продукт в ближайшие месяцы. Мы хотим предоставлять нашим клиентам лучший сервис в кредитовании. Для этого мы будем упрощать для клиента многие кредитные процессы, развивать систему предодобренных предложений, планируем внедрить программу льготных процентных ставок.

Наша философия – быть не просто банком, а партнером для своих клиентов, помогать им развивать свой бизнес, предлагать различные нефинансовые сервисы. К примеру, сразу же при открытии счета наши клиенты получают сертификаты на общую сумму 33000 рублей, которые предоставляют наши федеральные партнеры на рекламу в сети интернет, социальных сетях, на e-mail рассылку от наших федеральных партнеров, таких как «Яндекс», «Mail.ru Group», «Билайн». По всей стране при поддержке Альфа-Банка проходят масштабные бизнес-форумы Alfa BusinessWeek и практические отраслевые семинары и конференции с участием лучших экспертов в области маркетинга, HR, продаж и интернет-продвижения.

Иван Рудых,
Газета Дело

Как управлять финансовыми потоками

«Cash Management» в вопросах и ответах

Управление крупным предприятием с широко разветвленной и сложной организационной структурой – задача не из простых, в том числе и с точки зрения контроля финансовых потоков. Вести мониторинг движения средств и контролировать платежи таким компаниям может помочь банковская услуга «Cash Management». Как это работает? Разбираемся на примере автоматизированной системы «Сбербанк Корпор@ция» и личном опыте ООО «Сервико» – одной из крупнейших дистрибьютерских и логистических компаний в Сибири.



Фото из архива компании

1. КОМУ НУЖЕН «CASH MANAGEMENT»?

Линейка продуктов по управлению финансовыми потоками будет интересна компаниям со сложной организационной структурой, будь то холдинг, группа компаний или компания с филиальной структурой. В Байкальском банке ПАО «Сбербанк» услугой «Cash Management» пользуются уже порядка 90 компаний.

Сбербанк: Среди пользователей системы «Сбербанк Корпор@ция» – представители самых разных отраслей: и строители, и лесники, и энергетики. Однако лидируют ритейлеры: в Байкальском регионе немало крупных торговых предприятий с большим числом дочерних компаний.

ООО «Сервико»: Наша компания – это крупное предприятие с широкой географией поставок, сотнями контрактов с крупнейшими заводами-производителями и широкими линейками предоставляемой продукции. Головной офис «Сервико» находится в Иркутске, а филиалы компании имеются в 24 городах Иркутской области, Красноярского края, Республики Бурятия и Забайкальского края. Систему «Cash Management» мы внедрили для работы со всеми счетами «Сервико», открытыми в 24 городах четырех ре-

гионов страны. «Cash Management» основан на индивидуальных потребностях и учитывает конкретные детали нашего бизнеса. Это целый комплекс услуг для эффективного осуществления расчетов и управления остатками на банковских счетах, он позволяет контролировать финансовые потоки предприятия.

2. КАКИЕ ПРОДУКТЫ ВКЛЮЧАЕТ В СЕБЯ «CASH MANAGEMENT»?

Продуктовая линейка – широкая и разнообразная. Каждая компания может подключить нужные ей опции. Так, услуга «Мониторинг» позволит оперативно получать информацию о движении денежных средств по всем счетам холдинга. С помощью услуги «Контроль и акцепт, Бюджетирование» можно контролировать расходные операции (с возможностью акцепта платежей), следить за исполнением утвержденного бюджета.

Сбербанк: Большим спросом пользуется также опция «Прямое управление счетами». Это централизованная отправка платежей по счетам холдинга, открытым в различных отделениях Сбербанка, с единого рабочего места. Автоматическое перераспределение средств между счетами помогает эф-

фективно управлять остатками: возможна консолидация всех средств на основном счете и, наоборот, финансирование счетов с основного счета.

ООО «Сервико»: Мы активно используем продукты линейки «Cash Management» «Мониторинг» и «Прямое управление счетами». Функционал – отличный, он сформирован под наши требования: возможность оперативно отслеживать остатки по счетам, вести контроль платежей по счетам подразделений и получать отчеты по движению средств по предприятию в целом.

3. В ЧЕМ ПРЕИМУЩЕСТВА ДЛЯ КОМПАНИЙ?

«Cash Management» не только обеспечивает новый качественный уровень финансовой дисциплины, помогает контролировать исполнение бюджета, оперативно отслеживать графики платежей по всем счетам, но и позволяет оптимизировать расходы компании.

Сбербанк: На платформе «Сбербанк Корпор@ция» бухгалтер имеет доступ ко всем счетам холдинга с единого рабочего места. Ему больше не нужно заходить в «Сбербанк Бизнес Онл@йн»¹ для работы с каждым отдельным счетом. Все кабинеты, все

счета доступны в режиме единого окна. Это и комфорт, и сокращение трудозатрат, и освобождение времени для других бизнес-задач. Некоторые наши клиенты смогли оптимизировать процесс работы своих бухгалтерских служб.

ООО «Сервико»: «Cash Management» мы используем недавно, но уже сейчас понимаем преимущества программы и используем возможность повысить финансовую безопасность компании, а также оперативно и грамотно управлять счетами предприятия, привлекая готовые инструменты банка. Мы уверены, что предлагаемые решения позволяют сделать управление финансами компании более прозрачным, оперативным, и главное – более эффективным.

Продукты «Cash Management» просты в применении и максимально автоматизированы, что позволяет существенно снижать траты финансов и времени на операционные процессы. Мы получили хорошее решение по управлению финансовыми потоками и оптимизировали внутренние процессы в компании.

4. ПОДКЛЮЧИТЬСЯ И ПОЛЬЗОВАТЬСЯ УСЛУГОЙ СЛОЖНО?

Нет. Заявку на подключение можно оформить удаленно. Менеджер по услуге «Cash Management» подготовит и согласует проект договора. Посещение банка потребуются – чтобы получить дистрибутивный пакет для установки программного обеспечения. Сотрудник банка поможет разобраться в системе. Кроме того, на сайте Сбербанка есть обучающая интерактивная видео-инструкция для пользователей, а также руководство пользователя в разрезе продуктов.

Сбербанк: «Сбербанк Корпор@ция» проста в управлении: интерфейс – интуитивный, есть возможность настроить систему индивидуально, под задачи и запросы конкретной компании. Доступ к системе может иметь неограниченное число лиц, причем роли у пользователей будут разные – как подписанты платежных документов, так и пользователи с ограниченными правами (на просмотр информации по счетам, на подготовку документов для загрузки в систему). Еще одна «фишка» – мобильное приложение.

Его можно скачать и установить на iPad². Это позволит бухгалтеру или финансовому директору постоянно «держать руку на пульсе» – контролировать платежные документы, вести мониторинг, получать выписки, отчеты.

ООО «Сервико»: Безусловно, все это очень удобно – наша финансовая служба имеет возможность работать с информацией по счетам и контролировать все платежные операции. Мы видим, что происходит с каждым счетом именно сейчас, и имеем возможность на это повлиять: выделить дополнительный лимит или же, наоборот, заблокировать платеж.

5. «CASH MANAGEMENT» – ЭТО ДОРОГО?

Предложение Сбербанка – одно из лучших на рынке. Дистрибутивный пакет стоит от 7,5 до 9 тысяч рублей. Цена обслуживания зависит как от количества счетов, так и от набора выбранных компанией продуктов.

Сбербанк: Сейчас подключиться к услуге «Cash Management» можно на льготных условиях: в банке действуют сразу две акции.

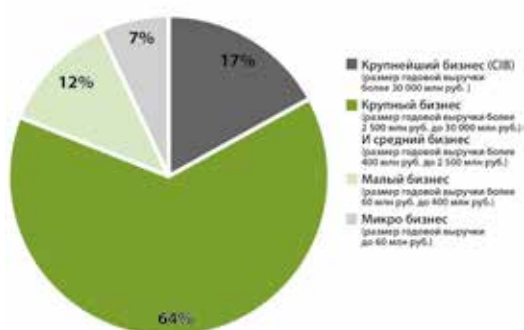
Первая запущена на территории Байкальского банка (Иркутская область, Республика Бурятия, Забайкальский край, Республика Саха (Якутия)). Она действует как для новых клиентов, так и для клиентов, у которых уже есть договор на услуги «Cash Management» – при расширении сотрудничества. Акция позволяет клиенту получить скидку на комиссию по ведению счета. Если у компании подключена только услуга «Мониторинг», скидка составит 40%, если «Мониторинг» и «Прямое управление счетами» – 60%, а если присутствует еще и продукт «Контроль и акцепт» – 100%. Пониженный тариф будет действовать в течение 18 месяцев с момента подключения.

Вторая акция действует по всей стране. Это специальное предложение для всех новых клиентов – при подключении к системе «Сбербанк Корпор@ция» до 30 июня клиент получает до трех месяцев льготного ежемесячного обслуживания. Комиссия будет равна нулю, если в системе участвуют только собственные счета компании, 1 рублю – если есть счета третьих лиц.

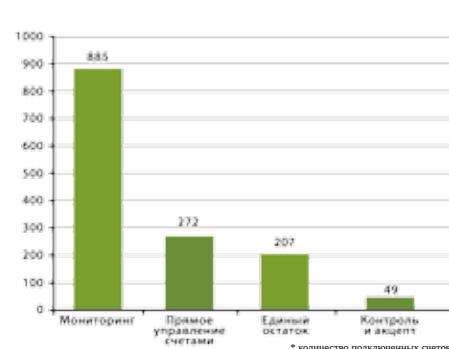
Анна Масленникова,
Екатерина Бутина,
Газета Дело

«CASH MANAGEMENT» В ЦИФРАХ

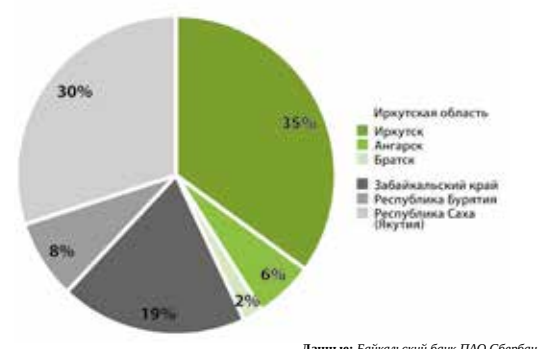
Кто пользуется услугой



Рейтинг продуктов*



География подключения услуги



Примечания: 1. «Сбербанк Бизнес Онлайн» – система дистанционного банковского обслуживания для юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, позволяющая клиентам Банка получать через интернет широкий спектр банковских услуг.

2. iPad является товарным знаком компании Apple Inc, зарегистрированным в США и других странах.

Подробную информацию об условиях и перечне необходимых документов для подключения к услуге «Cash Management» Вы можете получить в отделениях Банка, обслуживающих юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, по телефону Контактного центра 8 (800) 555 5 777 или на сайте Банка www.sberbank.ru.

Реклама. ПАО Сбербанк. Генеральная лицензия на осуществление банковских операций №1481 от 11.08.2015г.

Данные: Байкальский банк ПАО Сбербанк

Как достичь финансового успеха

Куда вложить деньги, чтобы заработать на новую машину или квартиру? Можно ли защитить сбережения от кризиса? Как научиться грамотно планировать финансовые цели и максимально быстро достигать их? Эти вопросы наверняка посещают каждого, кто обладает хотя бы некоторой суммой сбережений или свободных средств. Тридцать, пятьдесят, сто тысяч рублей – эти деньги уже могут стать ядром в «снежном коме» накоплений, который приведет вас к заветной цели, убежден управляющий офисом БКС Премьер¹ в Иркутске Эдуард Семёнов.



Фото С. Ларёва

А ведь стать инвестором сегодня могут практически все. И для этого не нужно годами изучать модели поведения на валютном рынке или технику торговли на фондовых биржах. В США 13,8% домохозяйств напрямую владеют акциями². Это миллионы людей. В России же, по данным на конец июня 2016 года, число активных инвесторов – физических лиц составляло лишь 79,8 тыс. человек, а общее число уникальных счетов едва-едва перевалило через 1 млн³.

Но тут возникает два вопроса: где взять стартовые средства и куда их лучше вложить, чтобы обеспечить желаемый уровень благополучия при умеренных рисках? На оба вопроса совершенно бесплатно могут ответить финансовые советники БКС Премьер. Причем индивидуально для каждого клиента. Специалисты компании активно развивают направление персонального финансового планирования. Что это такое?

В ВАШИХ ЛИЧНЫХ ЦЕЛЯХ

Для российского рынка это относительно новый сервис, но в США ему уже 40 лет, а в Великобритании – больше века. Очень часто люди думают, что планирование распространяется только на разницу между доходами и расходами, но это очень поверхностный подход. На самом деле все начинается с четких установок: чего мы хотим? У любого человека есть некие цели, например, купить через пять лет загородный дом, отправить ребенка на учебу за границу или иметь определенный пассивный доход к пенсионному возрасту. По сути, это и есть первый этап персонального финансового планирования.

Далее идет второй этап, когда определяются ресурсы, за счет которых можно к этим целям прийти. Это может быть разница между доходами и расходами, активами и пассивами. Для оптимизации структуры ресурсов необходим специалист, имеющий серьезную подготовку.

В БКС Премьер¹ за каждым клиентом закрепляется личный финансовый советник, который поможет объективно оценить все источники поступления и расходования средств, устано-

вить доходность каждого источника, избавиться от наименее интересных активов. А уже затем подобрать формы вложения освободившихся средств, чтобы максимально быстро достичь поставленных клиентом целей.

В зависимости от целей личный финансовый советник может подобрать определенный набор инструментов. Финансовый советник БКС Премьер готов сформировать инвестиционный портфель клиента практически по всему спектру направлений: от рынка акций до зарубежных фондов недвижимости.

Персональное финансовое планирование в таком комплексе работает как нельзя лучше, позволяя каждому чувствовать себя более свободным и в то же время надежно защищенным от различных колебаний. Кстати, отслеживать состояние своих финансов можно в интернете. А финансовый план закачать, например, в планшет.

В России ПФП стало развиваться примерно с 2005 года. Но в современном виде оно сформировалось три-четыре года назад. Сервис финансового планирования в БКС Премьер бесплатен. Клиент может прийти в любой ближайший офис, и ему предоставят личного финансового советника, с которым он просто поговорит о жизни и составит круг своих целей. А уже затем вместе определит со специалистом пути их достижения.

На предоставление качественных рекомендаций и формирование инвестиционного портфеля уходит не так много времени, ведь у финансовых советников есть мощная поддержка аналитического блока БКС.



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

СТАТЬ ИНВЕСТОРОМ МОЖЕТ КАЖДЫЙ

Кого представляет большинство из нас, слыша слово «инвестор»? Скорее всего, богатого приезжего бизнесмена, рассчитывающего вложить крупную сумму денег в интересное, на его, бизнесмена, взгляд, направление. Естественно, с целью получить еще большую сумму в виде прибыли.

И, как правило, в наших представлениях у этого инвестора уже все в жизни есть: акти-

вы, репутация, лидерские качества и блестящее зарубежное образование – в общем, весь необходимый набор для роста своих доходов. Мы же придерживаемся иного подхода: накопить небольшую сумму, положить ее в банк, чтобы создать подушку безопасности на «черный день», а потом взять в кредит дорогую иномарку (или дешевую квартиру), и пусть, как говорится, весь мир подождет. Статистика выдачи кредитов лишний раз это подтверждает. При этом сами зачастую жалуемся, что деньги работают только на узкий круг банкиров, биржевых торговцев и других спекулянтов.

Примечания: 1. Название «БКС Премьер» используется АО «БКС Банк» (Генеральная лицензия ЦБ РФ № 101 от 15.12.2014 г.) в качестве товарного знака для идентификации оказываемых услуг. 2. <http://www.finanz.ru/novosti/lichnyye-finansy/v-ssha-akcii-kрупnykh-kompaniy-mozhno-budet-kupit-v-supermarketakh-1000862499>. 3. http://www.naufor.ru/download/pdf/factbook/rf/RFR2016_1.pdf

ВКЛАД МЕСЯЦА

Ваше лето

Процентная ставка (% годовых)		181 день
Сумма вклада /	/Срок вклада	
от 10 000 RUB		9,15%

1. Выплата процентов в конце срока. 2. Капитализация процентов нет. 3. Возможно пополнение вклада без ограничения суммы и сроков. 4. Частичное снятие невозможно. 5. При досрочном расторжении договора: % выплачиваются из расчета - в срок до 90 календарных дней (включительно) по ставке «до востребования»; с 91 дня и до окончания срока договора - 6 % годовых. 6. Пролонгация возможна. Лицензия № 3186 от 26.06.2013. Данные на 06.06.2017

Филиал «Иркутский»
ООО Коммерческого Банка
«Кредит Экспресс» **(3952) 203-385**

Лови момент

Процентная ставка (% годовых)				
Сумма вклада /	с 1 по 180 день	181-365 день	366-545 день	546-730 день
/Срок вклада	(I-период на 730 дн)	(II-период на 730 дн)	(III-период на 730 дн)	(IV-период на 730 дн)
от 10 000 RUB	8,85%	7,75%	7,65%	7,00%

1. Выплата процентов ежемесячно (по выбору вкладчика проценты перечисляются на вклад «Кэшелек» / счет пластиковой карты). 2. Капитализация процентов нет. 3. Дополнительные взносы предусмотрены в размере не менее 10 000 рублей. Не допускается внесение дополнительных взносов менее чем за 365 календарных дней до окончания срока действия договора. Максимальный дополнительный взнос (с учетом всех принятых) ограничен размером первоначальной суммы вклада, увеличенной в 5 раз. 4. Предусмотрена возможность ежемесячного снятия части вклада в размере не более 20% от суммы остатка по вкладу на 1-е число месяца, в котором производится частичное снятие средств, при условии сохранения остатка средств на вкладе в сумме не менее 10 000 рублей. 5. При досрочном расторжении договора производится перерасчет начисленных процентов: менее 366 календарных дней - по ставке 0,01% годовых; от 366 календарных дней включительно - без потери начисленных процентов на момент досрочного расторжения договора. 6. Если вклад не будет востребован вкладчиком в последний день срока вклада, договор считается прекратившим свое действие, а сумма вклада перечисляется на вклад «Кэшелек». Лицензия ЦБ РФ № 3006. Банк включен в систему страхования вкладов. Данные на 06.06.2017.

Актив Капитал
БАНК
Иркутский филиал
ПАО «АктивКапитал Банк»
(3952) 48-52-50

Отдыхать лучше на свои

Портал SIA.RU поинтересовался у представителей инвестиционных компаний, как, на их взгляд, стоит копить деньги к отпуску. Какие стратегии работают? Имеет ли смысл брать кредит на отдых?

Наталья Мильчакова,
замдиректора аналитического
департамента Альпари:

– Лучший способ накопить – депозит в банке. И еще можно посоветовать любые сверхдоходы, например: премии, бонусы, дивиденды, проценты по облигациям, или, допустим, такие случайные доходы, как выигрыш в лотерею, тотализатор, или даже прибыль от продажи ценных бумаг по цене выше цены покупки, не тратить, а сразу нести в банк на ваш депозит. Депозит надо выбирать такой, чтобы его можно было пополнить в любой момент. Или завести несколько счетов в нескольких банках, но, конечно, высоконадежных.

Лучше всего отдыхать на собственные средства, а не в кредит. Но если иных возможностей, кроме как отдых в кредит, нет, то кредитная карта удобнее. Ее можно взять с собой, и если есть желание совершить на отдыхе, например, за рубежом, выгодную покупку на распродаже, а лишних денег нет, то кредитная карта может стать хорошим помощником.

Но надо помнить, что, во-первых, за границей принимают карты не всех банков, во-вторых, рекомендую использовать карты уже проверенных международных платежных систем Visa и Master Card.

Широко рекламируемая карта национальной российской платежной системы «МИР» пока еще «не обкатана» за рубежом, хотя в Турции на курортах, возможно, такие карты уже принимаются, поэтому лучше брать с собой за рубеж то, что проверено. А по России удобнее также путешествовать с кредитной картой. Но все-таки самый лучший отпуск – это тот, за который не придется потом расплачиваться перед банком.

Сергей Малых,
директор ООО «Центум», учредитель
АО УК «Байкальский капитал»:

– На мой взгляд, разумнее подумать об отпуске заранее и ни в коем случае не пользоваться кредитами. Оплачивая кредитом свой отдых, вы, по сути, продаете свое будущее время и доходы: за проведенным отдыхом последует финансово

некомфортный период времени возврата кредита.

В идеале необходимо сформировать определенную сумму, которая будет давать вам денежный поток, способный формировать за год необходимую сумму для отдыха.

Таким образом, вы практически обеспечите себе комфортный ежегодный отдых, без финансовых потерь. Для выполнения этой задачи достаточно сформировать инвестиционный портфель из акций с высокой дивидендной доходностью (на текущий момент это такие, как Россети пр, Юнипро об, Энел об, ЛСР об, Алроса об, Мостотрест, Протек) и облигаций. При достаточности стартовых денег, лучшим решением считаю облигации, номинированные в валюте.

Для накопления необходимой суммы для отдыха в течение года разумным будет формирование инвестиционного портфеля из менее чувствительных к изменению стоимости инструментов: коротких облигаций надежных эмитентов и паев открытого фонда облигаций.

КОЛОНКА ЭКСПЕРТА

Чек-лист для покупателя коммерческой недвижимости



Приобретение коммерческой недвижимости – ответственная задача. Цена ошибки высока. На что обратить внимание при осмотре объекта и оформлении документов? Своими советами делится заместитель генерального директора ООО «Новация» по правовому обеспечению Вячеслав Пятых.

1. Внимательно осмотрите объект недвижимости

К осмотру объекта подготовьтесь заранее, составьте список пунктов, на которые необходимо обратить внимание. Тогда, придя на место, Вы не растеряетесь и проверите все, что нужно: соответствие ТУ, состояние коммуникаций, окон, дверей, стен, сантехники, электропроводки и другие технические моменты.

Если Ваш бизнес предполагает большой поток клиентов, обратите особое внимание на подъездные пути и наличие парковки. Объект может быть идеальным, но если Ваши клиенты не смогут добраться до Вас и припарковать машину, смысла в его приобретении мало.

2. Изучите документы

Прежде чем идти на сделку, тщательно изучите все документы на объект. Пригласите на переговоры юриста, специализирующегося на коммерческой недвижимости – опыт профессионала поможет уберечь Вас от ошибочных решений.

Все документы, которые относятся к объекту, можно поделить на три группы: техническая документация, правоустанавливающая и сопутствующая (справки, договоры на подключение электричества, на вывоз ТБО и т.д.).

Обязательно посмотрите технический или кадастровый паспорт. Исключительно важно, чтобы заявленная площадь совпадала с реальной, чтобы стены, которые вы видели при осмотре, соответствовали схеме в техпаспорте. Если собственник произвел перепланировку, а Вы этого не заметите и купите объект недвижимости – будьте готовы к дополнительным расходам по оформлению документов.

Правоустанавливающим документом в подавляющем большинстве случаев является договор купли-продажи. Убедитесь, что на нем есть штамп о регистрации права собственности в Росреестре (без печати договор является недействительным).

3. Подготовьте договор купли-продажи

Чем более объемный договор вы составите, тем дольше будет идти процесс согласования. Конечно, если объект недвижимости сложный – имеет смысл максимально прописать все нюансы (порядок расчета, передачи, снятия залога с объекта). В остальных случаях можно ограничиться простым договором: стороны, предмет, цена, порядок расчетов – прописав, что все остальное рассматривается в соответствии с действующим законодательством РФ.

4. Перед сделкой закажите выписку из Росреестра и дополнительные справки

Выписку из Росреестра стоит заказать дважды: на начальном этапе, когда вы только знакомитесь с объектом и его владельцем, и непосредственно перед подписанием договора купли-продажи. Прежде чем ставить свою подпись в договоре, убедитесь, что перед Вами – действительно тот человек, который владеет объектом.

Обязательно запросите и другие документы – даже те, которые Росреестр не требует при регистрации: подтверждение отсутствия задолженности по технико-эксплуатационному снабжению, капитальному ремонту, согласие супругов на продажу объекта и т.д.

Более подробную информацию можно получить по ссылке <http://realty.irk.ru/novacia>.

История иркутского «Чулка»

Первый магазин «Чулоч» появился в иркутском ТРЦ «Джем Молл» в 2010 году. В то время как фуд-корт был переполнен, колготками и носками торговать мало кто умел. Этим и воспользовался Константин Корсун, директор чулочно-носочной лавки «Чулоч», открыв одну из самых успешных сетей, о которой уж точно знает вся женская половина Иркутска. Свою историю предприниматель рассказал Газете Дело.

О СТАРТЕ

– Перед тем как начать бизнес, мы очень тщательно изучили пул потенциальных арендаторов в ТРЦ, «присматривались», кто чем занимается. Первоначально была идея поставить кофейный корнер (островок), но возникла проблема подведения коммуникаций. К тому же фуд-корт был уже наполнен... А вот продажа чулочно-носочной продукции была развита не так сильно, и, не найдя в ТРЦ «Джем Молл» никого с таким же направлением, мы открыли свой первый магазин в 2010 году. Конечно, нас также посещала мысль купить франшизу. Лично я считаю, что это достаточно удобная модель бизнеса. Только вот качественных франшиз на тот момент мы не нашли, поэтому теперь работаем над своей собственной, которую планируем запустить уже через год.

О ВЫБОРЕ ПОМЕЩЕНИЯ

– Не мы искали помещение – оно само нашло нас. Когда мы впервые приехали в «Джем Молл», он уже построился: вовсю шли отделочные работы, ещё не стояли витрины. Но мы как будто на мгновение перенеслись на год-два в будущее, представили каким шикарным местом для иркутян он станет, и твёрдо решили, что нам здесь во что бы то ни стало надо что-то открыть. Это ведь был первый ТРЦ такого формата в области. И мы не ошиблись: уже через полтора года «Джем» стал торговой «Меккой» для горожан. Покупку помещения в формате стрит-ритейла мы никогда не рассматривали. На наш взгляд, лучше платить аренду (пусть даже высокую) но за интересное, посещаемое место, чем сидеть в собственном помещении и ломать голову, как завлечь людей. Оптимальная для нас площадь в ТЦ – от 10 до 70 «квадратов».

О ТРУДНОСТЯХ

– Мне кажется, что сам по себе старт любого дела – это большая трудность, ведь приходится окунаться в ранее неизведанные области: чего ни коснись – везде ждут сюрпризы и порой не очень приятные. Но также я уверен, что не стоит бояться неизведанного, ждать «манны небесной» в виде идеального, беспроблемного варианта. Так можно прождать всю жизнь... Надо брать и делать – залазить в дело «по уши», вкладывать душу, и тогда обязательно все получится.

О ВЛОЖЕНИЯХ

– На старте мы потратили не так уж много, обошлись собственными сбережениями. Основные средства пошли на аренду, оборудование и закупку товара. Бизнес-планов никаких мы не писали, ни на что не рассчитывали: ежедневно сталкивались с новыми тратами – все, что зарабатывали, – тратили. Это, кстати, происходит до сих пор. Чтобы дело развивалось, необходимо постоянно вкладывать в



него. Это ведь живой организм, как цветок, если не будешь его поливать – он не будет расти и вскоре зачахнет.

О ПРИВЛЕЧЕНИИ ПОКУПАТЕЛЕЙ

– Процесс привлечения покупателей длился дольше, чем мы ожидали. Спустя полтора года после старта большинство иркутян о нас не знали вообще, даже несмотря на то, что мы постоянно делали рекламу и находились в самом проходном месте. Разумеется, это было очень обидно. Только спустя три-четыре года нас стали «узнавать», это было важным моментом. Часто бывает, что предприниматели не дожидаются прихода «популярности» и бросают дело. Я же уверен, что если делать все правильно и зарекомендовать себя на рынке, то этот процесс неминуем. Главное – дождаться.

О КОНКУРЕНЦИИ

– С каждым годом конкуренция в нашем сегменте растет все больше и больше. Нашей продукцией торгуют все. В любом магазине одежды или обуви, универсаме или гипермаркете можно без проблем купить носки или колготки. Не говоря уже о торгующих бабушках на рынках и остановках. Но, пожалуй, мы тем и отличаемся, что у нас существует достаточно большой выбор в разных сегментах по честным ценам. Мы практически не следим за рынком, у нас честная ценовая политика. А вот наши конкуренты «мониторят» нас постоянно. Часто это замечаем: некоторые устанавливают цены, отталкиваясь от наших. А это уже говорит о том, что в какой-то степени мы все-таки оказываем влияние на рынок.

О РАСХОДАХ

– Поскольку мы работаем в товарном бизнесе, то, естественно, основные расходы (порядка 80%) связаны с обеспечением товара – нужно постоянно наполнять полки. Также в тройке лидеров арендные платежи и оплата труда. Важны и инвестиции: ведь мы стараемся за год открыть по два магазина. Сейчас их семь, в торговых центрах Иркутска и Ангарска. В августе откроем еще один, в ТЦ «СНЕГИРЬ» в Университетском.

О КРИЗИСЕ

– Рынок, конечно же, переживает падение – это нельзя отрицать. Покупательский спрос не растёт, уменьшается средний чек. И, поскольку мы предлагаем в основном импортный товар, падение рубля для нас было сильным ударом. Эта ситуация заставила искать обходные пути и налаживать сотрудничество в том числе и с отечественным производителем. Как бы это непатриотично ни звучало, в нашем Отечестве с этим большие проблемы. Не знаю, как в других отраслях, а в нашей, грубо говоря, на 50 производителей только два соответствуют высоким стандартам качества, представляете? Остальные 48 пытаются продавать низкокачественную продукцию по высокой цене. Одним словом, о конкурентоспособности нашего производства говорить не приходится даже с таким дешёвым рублем, что очень жаль. Но мы не отчаиваемся – с недавнего времени начали производство под своей маркой.

О СОВЕТАХ

– Начинаям свое дело я бы посоветовал не пренебрегать помощью юриста, обязательно пересматривать предлагаемые договоры аренды, не бояться вносить в них свои изменения, стараться по-максимуму обезопасить себя в предстоящих договорных отношениях с арендодателями, поставщиками и т.д. Когда мы начинали бизнес, то подписывали все, особо не вникая в возможные последствия и уж тем более не пытались редактировать договор в свою пользу. Нам казалось, что если мы будем это делать, то с нами просто не станут сотрудничать, найдут кого-то, кто не задает лишних вопросов и подписывает то, что ему дают подписать. Это большое заблуждение, и может быть очень опасным для развивающегося бизнеса. Не жалейте времени и денег на юриста, вступая в равноправный диалог с будущим партнером! Не стесняйтесь торговаться, вносить в предлагаемый договор свои правки. Помните, что ваш потенциальный партнер, возможно, не менее заинтересован в сотрудничестве с вами, чем вы с ним!

Полная версия материала – на портале SIA.RU

Анастасия Парамонова,
Газета Дело

Гости из Поднебесной

Как заработать на растущем турпотоке из КНР в сфере недвижимости

По прогнозам Руслана Сайтгареева, начальника отдела маркетинга и продаж авиауслуг иркутского аэропорта, туристический поток из Китая в Иркутск в 2017 году ожидается на 40-50% больше, чем в прошлом. Смогут ли выиграть от этого иркутские инвесторы? Какие варианты есть на рынке недвижимости? Насколько интересны такие вложения? Своим мнением поделились участники рынка.

Илона Толстоухова, генеральный директор ООО «Новация»:

– Туризм на сегодняшний день – одно из наиболее активных направлений для города и региона, которое при определенных темпах роста может стать базовой отраслью экономики для некоторых наших территорий.

Если говорить об инвестициях в плане недвижимости в этой отрасли, не стоит забывать о том, что сегодня просто купить или построить туристическую базу или гостиницу – это как купить новый телефон и положить его в красивой коробочке на видное место. Это уже не работает.

Сейчас модно покупать эмоции, люди едут туда, где эти эмоции есть, и одного Байкала, как мы привыкли думать, недостаточно. Инвестиции в этой сфере будут интересны, если у нас получит дальнейшее развитие событийный туризм.

Роман Семенов, руководитель АН «CENTURY 21 Недвижимость мира» в Иркутске:

– Стандартными вариантами для инвесторов в этой сфере могут быть: сдача жилья в аренду (с помощью специализированных международных и местных площадок, социальных сетей), открытие хостелов (отмечу возросшее количество

обращений в нашу компанию с целью подбора помещений).

Есть также спрос на землю и на туристические базы, причем не только со стороны иркутян. Мы работали с рядом клиентов из Поднебесной, не так давно продали объект в Листвянке.

Инвестиции будут интересны при создании инфраструктуры в целом для туристической индустрии. Фактор сезонности тоже можно нивелировать развитием и многообразием предложений для отдыха. Это «подстегнет» привлекательность для туристов, приведет к росту цен на недвижимость.

ООО «Гранд-Строй» возводит ЖК «Изумруд» в одном из лучших микрорайонов города

Строительная компания «Гранд-Строй» продолжает реализацию проекта в сфере строительства жилья комфорт-класса – ЖК «Изумруд». Одним из ключевых преимуществ нового жилого комплекса является его удобное месторасположение.

ЖК «Изумруд» расположен в центральной части Свердловского района города Иркутска, вблизи реликтовой рощи «Звездочка» и одного из лучших спортивных сооружений города – бассейна «Изумруд». Проектом предусмотрено строительство семи многоквартирных блок-секций разной этажности, а также комплекса индивидуальных гаражных боксов, выполненных в едином современном архитектурном стиле.

Первая очередь строительства сдаётся уже в этом году. Компания приступила к возведению второй очереди. Как отмечают покупатели квартир в ЖК «Изумруд», ключевым преимуществом проекта является его выгодное месторасположение, транспортная доступность, развитая инфраструктура. Рядом с жилым комплексом есть действительно все необходимое для жизни: детский сад, школа, вузы, крупные магазины, спортивные объекты, роща.

«Изумруд» отлично подходит молодым семьям, позволяет оптимально организовать режим труда и отдыха, выделить время для занятий спортом. «Так как я мама двоих ребятишек, трех и шести лет, вопросы физического развития и воспитания детей считаю приоритетными, – говорит одна из будущих жителей. – Родители задают направление развития ребенка как личности, а также должны обеспечить достаточную физическую нагрузку в виде спорта и подвижных игр. Это, на мой взгляд, залог успеха ребенка в будущей взрослой жизни. Поэтому очень важно выбрать удобное во всех отношениях место для комфортного проживания

семьи с детьми. В этом плане ЖК «Изумруд» выгодно отличается от множества других жилых комплексов г. Иркутска».

Отдел продаж ООО «Гранд-Строй»:
г. Иркутск, ул. Литвинова, д. 3, 3 этаж, тел. 8 (3952) 55-15-15, 65-05-20. Проектные декларации на сайте grandstroy38.ru



В ЦИФРАХ

Средняя стоимость вторичного жилья в Иркутске на 09.06.2017г. (тыс. руб./кв.м)

Тип	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
1 комн. кирпич	70,44	62,49	52,97	51,69	48,73
1 комн. панель	70,82	61,63	54,21	59,12	50,82
2 комн. кирпич	71,13	60,00	53,30	50,63	46,79
2 комн. панель	64,90	59,14	52,68	49,36	47,18
3 комн. кирпич	66,64	59,97	53,87	54,14	45,59
3 комн. панель	64,83	55,15	48,66	47,18	47,25
Средняя стоимость	67,51	59,76	51,66	50,39	46,24

Средняя стоимость строящегося жилья в Иркутске на 09.06.2017г. (тыс. руб./кв.м)

Срок сдачи	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
Готовое	75,11	56,91	46,96	44,33	39,59
Срок сдачи - 1 полугодие 2017 года	-	-	-	44,92	43,50
Срок сдачи - 2 полугодие 2017 года	-	64,73	49,24	43,89	-
2018 год и позже	-	55,84	51,99	39,94	39,00
Средняя стоимость	75,11	59,83	49,93	43,05	40,56

Средняя стоимость коммерческой недвижимости в Иркутске на 09.06.2017г. (тыс. руб./кв.м)

Назначение	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
склад (продажа)	-	21,92	27,50	23,00	11,40
склад (аренда)	0,56	0,44	0,22	0,30	0,24
магазин (продажа)	90,99	55,88	43,24	40,76	33,35
магазин (аренда)	0,91	0,78	0,51	0,59	0,46
офис (продажа)	84,81	61,85	50,22	47,11	32,07
офис (аренда)	0,73	0,68	0,48	0,51	0,42

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

КОЛОНКА ЭКСПЕРТА

Какие проблемы «зарыты» в земле



Иркутские суды перегружены земельными спорами. Какие участки сегодня в зоне риска? Как обезопасить себя при сделке? Своими советами делится Алина Берест, юрист Адвокатского бюро «Владимир Рябенко и партнеры».

1. Почему так много земельных споров? В чем основные проблемы?

Земли бывают разные – федеральные, муниципальные, отличающиеся по категории и разрешенному использованию. К сожалению, в наших законах есть некоторые противоречия между полномочиями федеральных и муниципальных властей, а четкого механизма по предоставлению участков нет. Рассогласованность действий разных ведомств приводит к проблемам. У каждого – свои сведения, один и тот же участок может оказаться в разных реестрах. Приведу конкретный пример. Мельничная падь, деревня Ново-Грудиново – земля муниципальная, категория – «земли населенных пунктов», разрешенное использование – «малоэтажное жилищное строительство». Есть документ, подтверждающий статус участка. Вроде бы, все в порядке. В прошлом году Минимущества предоставило арендатору участок в этой деревне на долгосрочную аренду, под строительство малоэтажного жилья. Участок был размежеван и передан субарендаторам, которые заключали договоры на застройку. Однако когда они подали документы на приобретение участков в собственность, внезапно выяснилось, что это невозможно: земля оказалась в водоохранной зоне. Некоторых людей, которые обратились к нам, мы успели предостеречь от подписания договора и внесения средств до перехода права собственности на землю. Но многие потратили деньги, подписали договоры, а теперь не имеют права не то что оформить право собственности, но и вести строительство.

Еще одна глобальная проблема – с землями лесного фонда (об этом мы подробно рассказывали в предыдущем номере газеты). Из-за противоречия сведений ЕГРН и Государственного лесного реестра многие участки – в том числе и категории «земли населенных пунктов» – оказались на федеральной «лесной» земле.

2. На какой стадии принятие «Лесной амнистии»?

24 мая законопроект, главная цель которого – устранить возникшие противоречия, прошел первое чтение. Пока к новому закону немало вопросов. Единственное, что в нем более-менее четко сформулировано – создание единого реестра. Но никаких критериев, по которым можно определить, какие участки подпадут под действие этого закона, не определено. Ответственных лиц, сроков проведения экспертизы – нет. Об «обратной силе закона» речи пока тоже не идет. Между тем, немало судебных решений по этой категории споров уже принято.

3. Что делать собственнику проблемной земли?

Первый вариант – ждать изменения законодательства. Если речь идет о водоохранной зоне, например, то можно пойти в суд и отстаивать свои интересы. Ведь когда вы приобретали участок, по документам он был в порядке. Часто в этих случаях суд принимает решение разрешить пользование участком, правда, с некоторыми ограничениями. На наш взгляд, для таких случаев необходимо разработать механизм компенсации либо ужесточить меры ответственности для тех ведомств, которые вовремя не предоставили актуальную информацию об участках.

4. На что обратить внимание при покупке земли?

Если вы только собираетесь приобрести землю, будьте предельно осторожны, особенно когда стоимость участка подозрительно низкая. Обратитесь к юристам, работающим в этой сфере: они владеют большим объемом информации, знают судебную практику и, пусть не со стопроцентной вероятностью, но могут дать рекомендацию, идти на сделку или нет.



ВЛАДИМИР РЯБЕНКО
АВВАКАТЫ-ПАРТНЕРЫ

Адрес: г.Иркутск, мкр. Ершовский, 26А, оф. 402
Тел.: 8 (3952) 550-666. Сайт: riabenko.ru

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

НЕДВИЖИМОСТЬ

ПРОДАЁТСЯ

НА САЙТЕ

REALTY.IRK.RU

Каждый день на сайте REALTY.IRK.RU:

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

classified |

Продаю торговое помещение
ул. Карла Маркса, д.5



130 кв.м, первая линия, 2 входа, кондиционер, панорамное остекление, сигнализация, склад 20 кв.м в цоколе, удобная разгрузка со стороны двора.

940-944, 230-200

Продаю торговые площади
м-н Университетский



Помещения 55 и 60 кв.м. Высокий пешеходный трафик, витринные окна, с арендаторами, отличная окупаемость для инвестора!

61-89-61, 230-200

Участок для бизнеса
пос. Березовый



64,5 соток, 1 линия дороги в Березовый, Ново-Иркутский, собст-ть, земли нас. пунктов, под строительство нежилого здания, круглый год большой трафик. Перспективное место!

12 млн руб.

503-560

Продам помещение
ул. 2-ая Железнодорожная



Действ. салон красоты, 126,8 кв.м, 1 эт. жил. дома, хороший ремонт, парковка. Привлекательная цена! Под обучающий центр, салон красоты, магазин, аптеку, офис.

3 900 тыс. руб.

503-560

Продаю помещение
ост. Волжская, ТЦ «Оранже»



122 кв.м, отд. вход, первая линия. Хороший арендатор! Место для вывески на фасаде. Высокий пешеходный и автомобильный трафик. Большая парковка.

61-89-61, 230-200

Продаю помещение
ул. Советская



Первая линия, высокий трафик. 256 кв.м, хороший ремонт, разделено на 8 частей, небольшой ТЦ, с надежными арендаторами.

61-89-61, 230-200



Ростелеком

ПАО «РОСТЕЛЕКОМ»

реализует недвижимость в Иркутской области



■ Нежилое помещение:

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

- Помещение на 1, 2 этажах, площадью 103,9 кв.м.

Цена: 1 519 000 руб. Торг.



■ Нежилое здание:

г. Братск, ж.р. Гидростроитель, ул. Енисейская, 50

- 4-этажное кирпичное нежилое здание площадью 4175,5 кв.м с земельным участком площадью 5085 кв.м.

Цена: договорная.



■ Производственная база:

с. Баяндай, ул. 60 лет Октября, 1а

- Производственная база (гараж из бруса 199 кв.м, одноэтажное кирпичное здание 116,6 кв.м, здание дизельной ж/бетонное 61,4 кв.м, земля 3690 кв.м – собственность).

Цена: 4 500 000 руб.



■ Кирпичное здание:

г. Бирюсинск, ул. Жилой городок, 24

- Одноэтажное кирпичное здание площадью 255 кв.м с земельным участком 1034 кв.м.

Цена: 3 000 000 руб.



■ Производственная база:

г. Усолье-Сибирское, ул. Октябрьская, 3

- Производственная база (здание гаража 193,05 кв.м, 2-этажное здание АТС 1138,75 кв.м, здание склада 196,3 кв.м, дизельная 42,92 кв.м, земельный участок 3126 кв.м – аренда).

Цена: 4 300 000 руб.



■ Производственная база:

г. Усолье-Сибирское, ул. Менделеева, 69

- Нежилое помещение общей площадью 319,5 кв.м на 1 этаже.

Цена: 2 300 000 руб.

■ Техническое помещение:

г. Тайшет, ул. 19-го Партсъезда, 27-1Н

- Техническое помещение УП, общей площадью 49,4 кв.м.

Цена: 243 080 руб. Торг.

■ Гараж:

Нижнеудинский р-н, с. Худоеланское, ул. Московская, 101

- Гараж 82,7 кв.м с земельным участком 639 кв.м.

Цена: 66 000 руб. Торг.

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

Цена по ФрешКарте

Период акции с 5 июня по 2 июля 2017 года.
Акция действует только для владельцев ФрешКарт



39,99
Цена без ФрешКарты
29,99
руб

Цена по ФрешКарте
Палочки кукурузные "Кузя Лакомкин", 85 г



57,10
Цена без ФрешКарты
45,68
руб

Цена по ФрешКарте
Сок и нектар "ФрутоНяня",
в ассортименте, 0,5 л



72,10
Цена без ФрешКарты
57,68
руб

Цена по ФрешКарте
Зубная паста "Колгейт",
бережное отбеливание, 100 мл.



210,10
Цена без ФрешКарты
157,58
руб

Цена по ФрешКарте
Стиральный порошок "Пемос",
зимнее утро, колор, 2000 г

Покупайте до 300 товаров ежемесячно со скидками до 40%.
Полный перечень товаров со скидками по ФрешКарте на сайте freshkarta.rf

