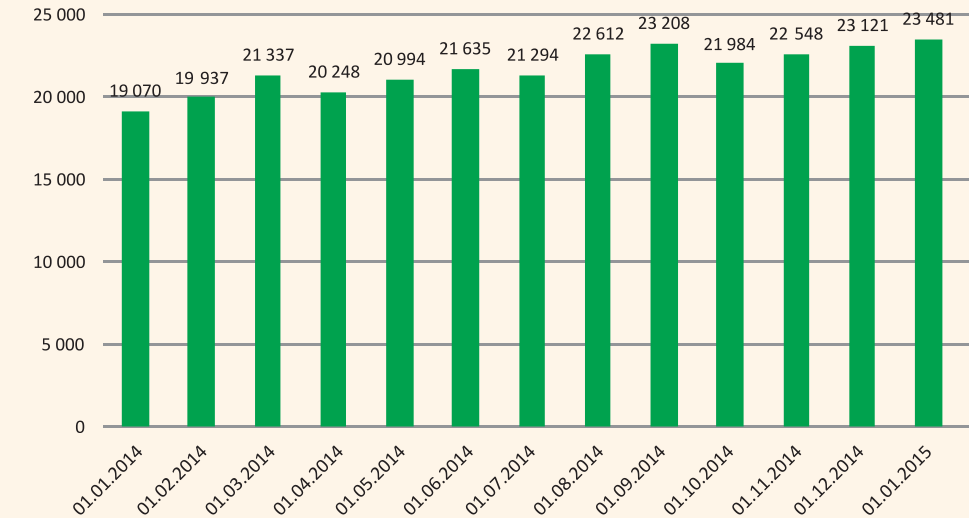
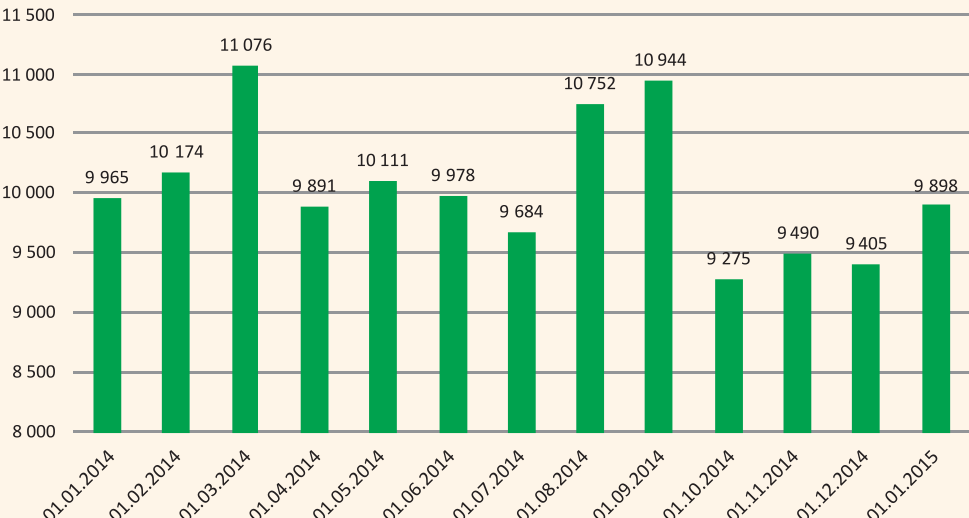


ФИНАНСЫ

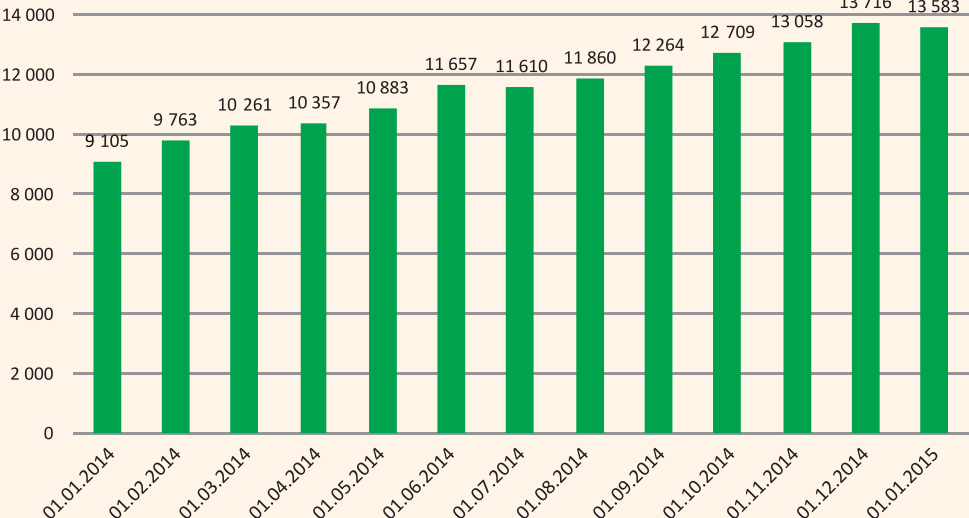
Динамика просроченной задолженности по всем категориям заёмщиков, млн руб.



Динамика просроченной задолженности юридических лиц, млн руб.



Динамика просроченной задолженности физических лиц, млн руб.



поскольку основной объём вложений в Пермском крае осуществляется всё-таки в рублях. Такой прирост привлечённых средств был достигнут в основном за счёт активности корпоративного сегмента: если объём депозитов юридических лиц за год увеличился на 90%, то физических — на 6%. В результате корпоративный сегмент существенно усилил свою роль в качестве источника активов для банков, его доля в общем объёме привлечения на депозитные счета за год увеличилась вдвое: с 15 до

29% (в абсолютном выражении — 94 млрд руб.). Население более сдержанно отреагировало на повышение ставок по вкладам. Свою роль сыграло как недоверие к банковской системе, так и привлекательность вложений в валюту. Как уже упоминалось, по итогам года объём средств в розничных вкладах увеличился лишь на 6%, в абсолютном выражении — до 235,5 млрд руб. Для сравнения, в 2013 году прирост объёма вкладов населения составил 18,7%.

ВОЗМОЖНОСТИ

«Пакетное» предложение

Малый бизнес может воспользоваться зарплатным предложением Сбербанка. В феврале 2015 года Западно-Уральский банк ОАО «Сбербанк России» сделал корпоративным клиентам специальное предложение по комплексному обслуживанию в виде тарифного плана «Зарплатный». В банке ожидают роста спроса на новый продукт уже в ближайшие месяцы. По словам заместителя управляющего Пермским отделением Западно-Уральского банка ОАО «Сбербанк России» Михаила Сенокосова, к ключевым преимуществам комплексного предложения можно отнести фиксированную стоимость обслуживания, возможность минимизировать затраты предприятия на перечисление заработной платы и упрощение процесса планирования издержек, связанных с банковским обслуживанием в целом. Тарифный план включает в себя основные услуги по расчётно-кассовому обслуживанию и зарплатный проект. В пакете услуг предусмотрены ведение счёта, обслуживание по системе «Сбербанк Бизнес Онлайн», проведение электронных платежей, зачисление денежных средств на счета физических лиц и выдача наличных со счёта. Также в тарифный план входит обслуживание банковских карт, выданных сотрудникам предприятия (Visa Classic, MasterCard Standart, Visa Gold, Gold MasterCard). Стоимость тарифного плана «Зарплатный» составляет 4,4 тыс. руб. в месяц.

Михаил Сенокосов, заместитель управляющего Пермским отделением Западно-Уральского банка ОАО «Сбербанк России»:
— Зарплатный проект — это современный и удобный способ перечисления заработной платы сотрудникам предприятия на счёт банковской карты, который поможет предприятиям сократить расходы и трудозатраты, а сотрудникам позволит ощутить все преимущества современных технологий и воспользоваться льготными услугами по другим банковским продуктам. В 2014 году Западно-Уральский банк ОАО «Сбербанк России» существенно модернизировал процесс перечисления заработной платы: сегодня срок перечисления на счета банковских карт не превышает 90 минут. Для удобства корпоративных клиентов Сбербанк России на сайте sberbank.ru разместил калькулятор, который позволяет с учётом специфики конкретного бизнеса оперативно рассчитать реальную экономическую выгоду от пользования новой услугой. Экономия будет зависеть от объёма платёжных поручений, от объёма выдачи денежных средств, а также от количества банковских карт, выданных сотрудникам того или иного предприятия.

реклама

НОВОСТИ КОМПАНИЙ

«Минеральные удобрения» подвели итоги 2014 года

Как сообщил директор филиала «Пермские минеральные удобрения» ОАО «ОХК «УРАЛХИМ» Алексей Аверьянов, в 2014 году на площадке компании было произведено на 4,9% товарной продукции больше, чем в 2013 году. Всего за этот период произведено 864 тыс. т продукции предприятия. Выручка завода по итогам 2014 года составила 11 млрд 290 млн руб., что на 30% превышает показатель 2013 года.

Валовый выпуск аммиака за 12 месяцев составил 597,2 тыс. т (в том числе товарного — 226 тыс. т), что на 7,3% превышает прошлогодние объёмы производства. Нарастивание объёмов связано с конъюнктурой рынка: из-за высокой цены на аммиак производственная программа предприятия в октябре-декабре 2014 года была переориентирована на увеличение объёма товарного аммиака. Выпуск карбамида составил 637,9 тыс. т. Такие же объёмы производства были продемонстрированы и в 2013 году.

Алексей Аверьянов, директор филиала «Пермские минеральные удобрения» ОАО «ОХК «УРАЛХИМ»:
— Рост производства аммиака в 2014 году стал возможен благодаря короткой остановке на ремонт, а также благодаря тому, что в 2013 году мы реализовали первый этап проекта по модернизации агрегата аммиака. В 2015 году начнётся второй этап, в результате чего планируется достигнуть равномерного круглогодичного уровня производства продукта — 1 тыс. 700 т в сутки. Объём инвестиций компании «Уралхим» в этот проект составил 644 млн руб. В настоящий момент идёт работа над проектом модернизации производства карбамида. В начале 2015 года между ОХК «УРАЛХИМ» и компанией Stamicarbon BV, мировым лидером в области разработки и лицензирования технологий производства карбамида, было достигнуто соглашение о начале реализации проекта. Инвестиции в проект оцениваются в 4,2 млрд руб. Планируется, что к 2019 году мощности завода по выпуску карбамида будут увеличены на 40%, или на 250 тыс. т ежегодно. В рамках проекта будет построена вторая грануляционная башня. Уже готова её компьютерная модель.