



3 ПОЧЕМУ УШЁЛ «АВТОСТАНДАРТ»

АКТУАЛЬНО

В крупных промышленных производствах Кузбасса продолжают сложность. Однако, смена собственности на некоторых из них обещает и некоторое улучшение. Так вернулся в банкротство Гурьевский металлургический завод (ГМЗ), старейшее промышленное предприятие региона. А другой ветеран индустрии, Мундыбашская обогатительная фабрика, законсервированная в ноябре прошлого года, вновь начнет работу через полтора месяца.



8 УРОКИ БИЗНЕСА ЕВГЕНИЯ МОРДОВИНА



10 ЗА ЧТО ПЛАТЯТ СТОМАТОЛОГАМ

23 января арбитражный суд Кемеровской области признал обоснованным заявление московского ООО «Салиса» и ввел процедуру банкротства, наблюдение, в ОАО «Гурьевский металлургический завод». Представитель заявителя Евгений Карпельцев сообщил суду, что его фирма стала кредитором ГМЗ в июне 2013 года после того, как приобрела права требования на 570 тыс. рублей у ООО «Мечел-Сервис» (трейдинговая структура группы «Мечел») и предложил ввести на заводе наблюдение. Начальник юридического отдела ГМЗ Олег Вопилов требования заявителя признал обоснованными и согласился с введением наблюдения. Он пояснил, что завод с января 2013 года начал выплачивать задолженность кредиторам по мировому соглашению 2010 года в размере 1/84 доли всего долга, но с июля 2013 года прекратил выплаты. Кроме того, у предприятия накопилась задолженность и по текущим обязательствам на сумму 4,3 млрд рублей, что вместе со старыми долгами, закрепленными мировым соглашением, даёт общую кредиторку в 9,6 млрд рублей. На 22 января в отношении завода судебные приставы возбудили четыре исполнительных производства по взысканию 1,53 млн рублей долгов, и «практически каждый день на завод приходят кредиторы со своими требованиями».



НАБЛЮДЕНИЕ И ВОССТАНОВЛЕНИЕ

Представитель трудового коллектива ГМЗ Наталья Овчарова сообщила, что задолженности по зарплате на заводе нет, «и с учётом всех обстоятельств можно рассматривать вопрос о введении наблюдения». В ситуации такого консенсуса суд ввёл на ГМЗ наблюдение, указав, что в соответствии с законом «О несостоятельности», исполнительные производства по отношению к должнику приостанавливаются. Олег Вопилов назвал это «глотком воздуха» для предприятия, ведь приостановление

момента вся кредиторская задолженность завода оценивалась в 5,9 млрд рублей. До середины прошлого года предприятие фактически управлялось группой «Мечел» через своих менеджеров и сбыт продукции через «Мечел-Сервис», что обеспечивало загрузку завода. Бывший сотрудник группы в Кемерове пояснил, что «Мечел» отказался от ГМЗ, начиная со второй половины 2013 года. Новое наблюдение введено на ГМЗ до 17 июля. Назначение временного управляющего отложено до 10 февраля.

Гурьевский метзавод основан в 1816 году, специализируется на производстве сортового строительного проката и мелющих сталльных шаров. В 2012 году предприятие произвело 189 тыс. тонн стали, 163 тыс. тонн товарного проката и 116 тыс. тонн шаров. Выручка составила 6,22 млрд рублей (7,67 млрд в 2011 году), чистый убыток – 195,6 млн рублей (257 млн рублей убытка за 2011 год). На предприятии занято около 1,5 тыс. человек, оно является градообразующим для города Гурьевск. Мундыбашская фабрика была построена в 1931-1935 гг. для обогащения железной руды для нужд Кузнецкого металлургического комбината. До прошлого года входила в состав ОАО «Евразруда» (горнорудного подразделения «Евраз Групп»).

взыскания долгов в первую очередь распространяется на долг, закрепленный мировым соглашением.

Первое наблюдение было введено в ГМЗ в июне 2009 года по заявлению самого должника, а в январе 2010 года завод заключил мировое соглашение, по которому получил трёхлетнюю отсрочку по платежам, а затем обязывался рассчитываться в течение 7 лет по 1/84 долга ежемесячно. На тот

О планируемом возобновлении производства на Мундыбашской обогатительной фабрике сообщила на прошлой неделе пресс-служба администрации. В прошлую среду губернатор Кузбасса Аман Тулеев провёл встречу с заместителем главы Республики Хакасии Андреем Новоселовым, министром промышленности и природных ресурсов Хакасии Борисом Варшавским и гендиректором ООО «Руда

Хакасии» Александром Колешиной. По итогам встречи был подписан протокол намерений о сотрудничестве, которым предусмотрено, что Мундыбашская фабрика возобновит свою работу во второй половине марта. Предприятие было остановлено в ноябре прошлого года как экономически неэффективное по решению его собственника «Евраз Групп». Часть работников фабрики была устроена на других горнорудных производствах «Евразруды», более 100 человек были оставлены для проведения консервации. По данным годового отчёта 2012 года, производственные мощности предприятия в Мундыбаше по переработке руды были загружены на 94%, 1,7 млн тонн из 1,8 млн.

Протокол намерений закрепил объявленные 27 декабря прошлого года условия сделки между «Евраз Групп» и ООО «Руда Хакасии», по которой последнее за 10 млн рублей приобретало часть активов «Евразруды», включая фабрику в Мундыбаше. При этом в рамках сделки было заключено 10-летнее соглашение о поставке на Запсиб не менее 150 тыс. тонн концентрата в месяц с Мундыбашской аглофабрики (т. е. о полной загрузке её мощности), а также краткосрочные договоры о покупке «Евразрудой» первичного концентрата с Тейского и Абаканского рудников. Таким образом, фабрика в Мундыбаше оказалась возвращена к жизни.

Егор Николаев

КОМПАНИЯ
**Реклама
Онлайн**
агентство полного цикла

(812) 401-64-64
(495) 737-54-64
(383) 227-64-64
www.reklama-online.ru

Все виды рекламы. Все регионы РФ и СНГ



Печатные СМИ



Радио



Телевидение



Транспорт



Метро



ВТЛ/Промо



Интернет



Наружка

ООО «Группа Компаний «Реклама Онлайн», г. Новосибирск, ул. Немировича-Данченко, 104, ОГРН 1105476018361

КРЕДИТЫ ДЛЯ БИЗНЕСА

10,5%
ГODOVЫХ

3 мес.
отсрочка
первого
платежа

0 руб.
за расчетный
счет

Ставка 10,5% по продукту «Кредит-Инвест» предоставляется клиентам с высоким уровнем кредитоспособности в форме кредита или невозвобновляемой кредитной линии на сумму не менее 45 млн руб. и срок от 6 до 24 мес. Не взимается комиссия за открытие только первого расчетного счета в банке. Акция действует для клиентов малого бизнеса. Подробные условия об акции, о продуктах банка и требованиях к заемщику – на сайте www.psbank.ru

Реклама. ОАО «Промсвязьбанк». Генеральная лицензия Банка России № 3251.

ул. Красная, д. 18
(3842) 44 20 21 • www.psbank.ru

Промсвязьбанк

ДЕЛОВЫЕ НОВОСТИ

КОТЛОСТРОЕНИЕ ВОЗВРАЩАЕТСЯ

Государственное предприятие Кемеровской области «Жилищно-коммунальное хозяйство» (ПГ КО «ЖКХ») планирует в 2014 году начать изготавливать блочно-модульные котельные и котельное оборудование. Как сообщил гендиректор предприятия Сергей Прозоров, на сегодняшний день во всём Кузбассе практически не осталось ни одного предприятия, которое производило бы котлы для малой теплоэнергетики (мощностью до 3,5 мегаватт). «В Кемеровскую область в основном такое оборудование поставляется из Алтайского края, – говорит он. – В 2007-2008 годах они сильно уронили цены на котельное оборудование, в результате чего местным производителям стало не выгодно заниматься этим направлением. Сегодня алтайские производители цены выровняли, и уже просматривается адекватная ценовая политика, можно составить им конкуренцию». Новое производство планируется разместить на базе ПГ КО «ЖКХ» в посёлке Комиссаров в составе Кемерово. Объём и источник инвестиций пока не определены.

«АВРОРА» ОТКРЫЛАСЬ ИСНДИМ БОКОМ

24 января в торговом центре (ТЦ) «Аврора» в Кемерове открылась первая часть, супермаркет «Аквамарин» компании «Аквамаркет». Полностью ТЦ, обустроенный на месте много лет закрытого кинотеатра «Аврора», откроется весной. Как сообщили в компании «Аквамаркет», общая площадь четырёхуровневого ТЦ составит 23 тыс. кв. метров. Помимо торговых помещений, в нём будут располагаться 2 кинозала и фуд-корт. Более точная дата ввода объекта в эксплуатацию пока не сообщается, в настоящее время идёт формирование пула арендаторов. Уже заключены договоры с такими брендами, как «Zolla», «Licht», «GameZone», «Белый ветер цифровой», «Суши-маркет». Муниципальный кинотеатр «Аврора» прекратил свою деятельность из-за убытков в 90-е годы прошлого столетия, затем здание площадью 3,3 тыс. кв. метров с участком 5,5 тыс. кв. метров были проданы. В 2011 году их приобрело ООО «Аквамаркет» (входит в «Аквагруп», работает в сфере продовольственного ритейла и общественного питания).

НА «НОВОБАЧАТСКОМ» – НОВЫЕ СОБСТВЕННИКИ

После смены собственника ООО «Разрез «Новобачатский» предприятие намерено развивать и улучшать свою экономику, сообщил директор разреза Эдуард Кравцов. От подробных комментариев по поводу планов развития «Новобачатского» он отказался, сославшись на то, что экономическая ситуация на разрезе ещё оценивается. По его словам, разрез продолжает нормально работать, поставляет уголь на металлургический рынок. В июле 2013 году ОАО «Белон» объявило о продаже ООО «Разрез «Новобачатский». В угольной отрасли Кузбасса высказывались предположения, что покупателем выступит один из новозуевских предпринимателей, в апреле 2013 года через своё ООО «Кузнецкая строительная компания» купивший у «Белона» долю в ООО «Комбинат по производству щебня «Беловский каменный карьер». Предположение оказалось верным, но в отношении другого совладельца каменного карьера. В декабре прошлого года «Белон» объявил о заключении сделки по «Новобачатскому». «А-П» стало известно, что по 25% в разрезе приобрели новозуевские ЗАО «Горизонт», ООО «Формат» и ООО «Гермес НК», а также кемеровское ЗАО «Производственно-транспортная компания». 100-процентным собственником «Горизонт» выступает предприниматель Виктор Кошых, в апреле прошлого года купивший 24% в Беловском каменном карьере. Напомним, что «Белон» построил «Новобачатский» в 2008 году с годовой мощностью 500 тыс. тонн угля коксуемой марки К.

ЮРИДИЧЕСКИЙ АУДИТ В ПОМОЩЬ МАЛОМУ БИЗНЕСУ

Актуальной темой для малого бизнеса сегодня является юридический аудит. Юридический аудит представляет собой правовую оценку документации фирмы и договоров, с которыми обычно работает компания, на соответствие современному законодательству, учитывая возможные риски для компании.

В связи с последними поправками в гражданском законодательстве документы организаций нуждаются в изменении. Кроме того, договоры, заключаемые при сделках, должны не только соответствовать закону, но и отвечать требованиям сторон сделки. Для организаций, в штате которых юристов нет, существует про-

блема ведения корпоративных документов, внесения в них актуальных изменений и ведения договорной работы. Менеджеры компании, обычно, скачивают образцы договоров в интернете, заведомо обеспечивая фирму возможными правовыми проблемами в будущем. Специалисты, осуществляющие юридический аудит, оценивают правовое соответствие документов компании, заключённые с контрагентами договоры на возможные риски, разрабатывают проекты договоров для будущих сделок. Юридический аудит – это взгляд специалиста со стороны и надёжная помощь руководителю.

Центр правовой помощи «Андромеда»
г. Кемерово, пр. Кузнецкий, 17-304
8 (3842) 454699, 89134261035
http://акем.рф

НПЗ ПОШЁЛ ЛЕСОМ

После нового года решилась судьба недостроенного и обанкроченного ООО «Тяжинский нефтеперерабатывающий». Его имущество после нескольких безуспешных попыток продажи наконец-то нашло покупателя. Им стало кемеровское ООО «Аккорд», которое на публичных торгах приобрело объект, незавершённый строительством, за 8,2 млн рублей. Покупатель намерен использовать так и не построенный завод как промышленную и транспортную площадку и заниматься лесом.

Наблюдение в ООО «Тяжинский нефтеперерабатывающий завод» (НПЗ) было введено в июне 2010 года по заявлению ООО «Ремстрой», одного из подрядчиков на строительстве предприятия. В декабре того же года предприятие было признано банкротом. По данным конкурсного управляющего завода Александра Кириченко, в реестр кредиторов должника по итогам наблюдения было включено шесть заимодавцев с общей суммой требований 394,4 млн рублей. А к моменту введения наблюдения балансовая стоимость активов ООО составляла только 268,4 млн рублей, основное имущество недостроенного завода находилось в залоге у банка ВТБ по кредиту в 129,4 млн рублей.

В декабре 2010 года гендиректор ЗАО «ХК «Кузнецкий уголь» Андрей Петров обещал рассчитаться с кредиторами и возобновить строительство Тяжинского НПЗ за счёт привлечения в него «профильных инвесторов», нефтяных компаний. Но конкурсное производство на недостроенном заводе продолжалось, арбитражному суду пришлось его неоднократно продлевать. Имущество предпри-

ятия несколько раз выставлялось на торги. При этом, как пояснил конкурсный управляющий, начальная цена для последних торгов и их порядок были установлены арбитражным судом. В прошлом году объект незавершённый строительством ООО «Тяжинский НПЗ» дважды выставлялся на продажу

Проект по строительству нефтеперерабатывающего завода в посёлке Тяжинский запустило кемеровское ЗАО «Холдингвая компания «Кузнецкий уголь». Весной 2006 года холдинг ввел в строй мини-НПЗ в посёлке Итатский Тяжинского района по переработке 40 тыс. тонн нефти в год и объявило о строительстве нового завода мощностью уже 600 тыс. тонн нефти в год на площадке бывшей «Сельхозмашин» в районном центре. Стоимость этого проекта на начало его реализации оценивалась в 4,5 млрд рублей.

на аукционе, но безуспешно. Затем были объявлены торги путём публичного предложения с начальной ценой в 18,258 млн рублей при последующем её понижении. В составе продаваемого имущества – контора, столовая, мини-топ (угольный склад), гараж-стоянка с механическим цехом, бытовое корпус, два склада, два резервуара объёмом 3 тыс. и 5 тыс. кубометров,

«заниматься лесом». Заместитель главы Тяжинского района по экономике Татьяна Напалова сообщила, что об «Аккорде» и его планах в райадминистрации пока ничего не знают, хотя властям района, конечно, интересны планы нового владельца недостроенного НПЗ. Получать комментарии в ООО «Аккорд» не удалось.

Егор Николаев

В КЕМЕРОВСКОЙ ОБЛАСТИ ОПРЕДЕЛЕН ОПЕРАТОР РНИС

Согласно Приказу Департамента информационных технологий от 10.01.2014 года №1 оператором, обслуживающим региональную навигационно-информационную систему, стало ОАО «РНИЦ по Кемеровской области».



С целью контроля выполнения этих условий Постановлением Коллегии Администрации Кемеровской области 7 марта 2013г. была создана Региональная навигационно-информационная система (РНИС) Кемеровской области. Согласно этому Постановлению, в обязанности оператора, обслуживающего эту систему, которым теперь стало ОАО «РНИЦ по Кемеровской области», вошли:

- обеспечение бесперебойного функционирования РНИС и осуществление ее эксплуатации;
- сбор, хранение и обработка информации, поступающей от контролируемых транспортных средств;
- предоставление пользователям системы необходимых данных для осуществления мониторинга текущей ситуации дорожно-транспортного комплекса Кемеровской области и оперативного принятия управленческих решений;
- оказание технической поддержки пользователей;
- взаимодействие с диспетчерскими центрами и пунктами служб экстренного реагирования.

Таким образом, Региональная навигационно-информационная система призвана обеспечить безопасность и повысить качество перевозок пассажиров и грузов на территории Кузбасса.

КЕМЕРОВСКАЯ ОБЛАСТЬ
ГЛОНАСС
РЕГИОНАЛЬНЫЙ НАВИГАЦИОННО-ИНФОРМАЦИОННЫЙ ЦЕНТР
По всем вопросам сотрудничества обращайтесь:
г. Кемерово, ул. Карболитовская, 20
тел.: 8 (3842) 67-45-93
e-mail: info@rnic-kuzbass.ru
www.rnic-kuzbass.ru

ПРИБАВЛЕНИЯ И ПОТЕРИ АВТОРЫНКА



Начавшийся год обещает автомобильному рынку Кузбасса немало нововведений – появление новых дилеров и, к несчастью, уход тех, кто уже работал на рынке. Новые салоны открываются уже в первые месяцы 2014 года.

В начале декабря прошлого года компания «Нью-Йорк Моторс Сибирь» подписала дилерский договор с ЗАО «Крайслер РУС» и теперь является официальным дилером Chrysler, Jeep, Dodge, Ford в Кемерове. Правда, с небольшой оговоркой. «Дальнейшее положение бренда Dodge в России весьма туманно, – говорит руководитель направления CJD (CHRYSLER/JEEP/DODGE) Антон Демаков. – Крайслер РУС распродают остатки склада по модели Dodge Journey и на этом либо приостановят работу с данным брендом, либо, наоборот, примут решение обновить и расширить модельный ряд данной марки, и вновь вернуться на российский рынок. В связи с этим сейчас со стороны импортера нет требования по идентификации дилера маркой Dodge. Если планируемые изменения по возвращению на рынок произойдут, мы незамедлительноотреагируем и добавим необходимые элементы идентификации дилера и пр.»

Стоит отметить, что компания «Нью-Йорк Моторс Сибирь» стала первым дилером Chrysler, Jeep,

Dodge в Кузбассе. «Выбор был не случайным, – продолжает Антон Демаков. – На наш взгляд, эти бренды были незаслуженно забыты в России, несмотря на то, что в США Chrysler входит в тройку самых сильных автоконцернов (Ford, GM, Chrysler). К тому же, отчетливо прослеживается рост продаж в России в сегменте SUV, а линейка Jeep – как нельзя лучше для этого подходит, так как может удовлетворить потребности широкой аудитории покупателей». Технический запуск нового дилерского центра состоялся уже 1 февраля 2014 года. Его строительство велось за счёт собственных средств «Нью-Йорк Моторс Сибирь». Общая площадь центра составляет 600 кв. метров, шоу-рума – 400 кв. метров. В общей сложности в нём работают 20 человек (14 сотрудников дилерского центра и 6 специалистов сервиса).

Весной этого года в Кемерове появится ещё один новый шоу-рум. Автоцентр «Дюк и К» планирует открыть новый автосалон по продаже автомобилей «Лада» площадью около 700 кв. метров. По

словам исполнительного директора Автоцентра Дюк и К Анатолия Архипова, в дилерском центре будет создано более 90 рабочих мест. Строительство также велось за счёт собственных средств компании. Срок окупаемости проекта – порядка 7 лет. Технический запуск в эксплуатацию состоится в марте этого года.

Однако, на рынке есть не только прибавления, но и потери. С кемеровского рынка, в частности, ушла компания «Автостандарт», поставившая автомобили нескольких китайских производителей. В январе стало известно о задержках зарплат сотрудникам компании. По данным «А-П», на сегодняшний день в суд и соответствующие органы по этому поводу намерено подать около десятка бывших сотрудников «Автостандарта» (в дальнейшем возможно и больше). В общей сложности только по зарплате иски могут быть предъявлены на сумму в несколько миллионов рублей. Кроме этого, только за прошлый год в отношении компании было возбуждено 25 исполнительных производств

на десятки миллионов рублей, что отображено на сайте УФССП России по Кемеровской области в банке данных исполнительных производств.

«Автостандарт» работал в качестве дилера Lifan, Haima, Chery, Филыалы компании работали также в Новосибирске и в Барнауле. Многие его клиенты, купившие автомобили, до сих пор не получили ИТС (по неофициальным данным только в Кемерове находится около 70 таких машин). В данный момент имущество дилера арестовано и в середине января автосалон «Автостандарта» в Кемерове прекратил свою работу.

Эксперты связывают возникшие проблемы не только с конкуренцией на рынке, но в первую очередь, с неграмотным управлением. Кроме того, некоторые оглаждаются на опыт Новосибирска, где в стадии ликвидации сейчас находится 8 автосалонов, и предполагают, что из-за низкого уровня продаж, высокой конкуренции в Кузбассе также возможно закрытие нескольких шоу-румов.

Максим Москвичин

ЦЕНА ВОПРОСА

11 миллионов 718 тысяч рублей составляет стартовая цена пяти земельных участков площадью от 1,5 до 10 га в Прокопьевском районе на аукционе, который 17 февраля проводит фонд имущества Кемеровской области (Кузбассфонд). В объявлении об аукционе указано, что участки предназначены для размещения железной и прирельсовой автодороги от проектируемой станции Первомайская до станции Терентьевская, а также для размещения технологической автодороги для транспортировки угля с разреза «Первомайский» до Терентьевской. В фонде пояснили, что «торги инициированы угольщиками», под их нужды была произведена нарезка участков узкими полосами. В пресс-службе «СДС-Угля» подтвердили, что участки необходимы компании для развития разреза «Первомайский», и она намерена их приобрести, но не сообщила сроки строительства дорог, затрат и пропускную способность. «Первомайский» был введен в строй в мае 2012 года с проектной мощностью 15 млн тонн угля в год, на которую планируется вывести его к 2017 году.

126 миллионов 54 тысячи рублей составили в 2013 году налоговые отчисления иностранных граждан, работающих в Кузбассе по патентам. Это на 25% больше, чем в 2012 году, сообщил начальник отдела по вопросам трудовой миграции УФМС России по Кемеровской области Андрей Белоусовцев. По его данным, в прошлом году иностранным гражданам в Кузбассе было выдано 9 тыс. разрешений на работу (8 тыс. – в 2012 году) и 23,8 тыс. патентов (23 тыс.). Увеличение налогов он объяснил тем, что иностранные стали больше работать в регионе по одному патенту. Всего с 1 июля 2010 года, когда были введены патенты, в местные бюджеты от них поступило более 300 млн рублей. Миграционные квоты в регионе в 2012 году составляли почти 11 тысяч человек, в 2013 году – 11,08 тыс., а в 2014 году снижены до 7,3 тыс.

1 миллиарда 508 миллионов 900 тысяч рублей составил увеличение доходов и расходов областного бюджета текущего года после принятия областного советом на прошлой неделе закона Кемеровской области «О внесении изменений в Закон Кемеровской области «Об областном бюджете на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов». В результате доходы бюджета на 2014 год выросли до 90,09 млрд рублей, расходы – до 101,2 млрд, дефицит запланирован в 11,1 млрд рублей. Как сообщила пресс-служба облсовета, доходная часть бюджета выросла за счёт увеличения поступлений от уплаты акцизов на нефтепродукты на 617,5 млн рублей, а также за счёт увеличения безвозмездных поступлений из федерального бюджета на 891,4 млн рублей. Эта прибавка произведена за счёт включения субсидии на осуществление денежной выплаты, назначаемой в случае рождения третьего ребенка или последующих детей до достижения ребенком возраста трех лет, в сумме 264 млн рублей и субвенции на оказание отдельных категорий граждан государственной социальной помощи в сумме 627,4 млн рублей. В расходной части бюджета увеличены ассигнования государственных программ Кемеровской области на 1178,4 млн рублей, в частности, программы «Развитие здравоохранения Кузбасса» – на 627,6 млн рублей и «Жилищно-коммунальный и дорожный комплекс, энергосбережение и повышение энергоэффективности Кузбасса» – на 286,9 млн рублей.

VIP-ТРЕНИНГ ДЛЯ РУКОВОДИТЕЛЕЙ!

Авторский VIP-тренинг Михаила Молоканова: «ДЕНЕЖНЫЙ ПОТОК КОНТАКТОВ. NETWORKING – ИСКУССТВО ОБЗАВОДИТЬСЯ СВЯЗЯМИ»

Впервые в Кемерово!
26 февраля 2014 г.
МИХАИЛ МОЛОКАНОВ (г. Москва)

- Входит в десятку лучших бизнес-тренеров России!
- Эксперт по лидерству, коуч-консультант, оргконсультант, бизнес-тренер, теле-, радио-, event-ведущий.
- Специалист на телеканалах: Россия, РБК, ТВ Центр, ТВЗ, Культура, Домашний, Эспрессо, ПроДеньги, ТДК, Успех, Комсомольская правда ТВ.
- Автор более 100 научных и популярных статей и четырех книг по лидерству и личностному успеху.
- Тренер-психолог на НТВ (подготовка лидеров к прямому эфиру).



(3842) 490-521, 336-589

Ksk-group@mail.ru



КРЕДИТОВАНИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА: ЗАЛОГ – НЕ ПРОБЛЕМА!

Стремительный рост или очередной спад в экономике – абсолютно нормальная ситуация и нет повода отказываться от развития своего бизнеса, уверены в Государственном фонде поддержки предпринимательства Кемеровской области. Главное – тщательно анализировать все возможные варианты привлечения денежных средств и выбирать наиболее выгодные. Существенно упростить малому бизнесу доступ к кредитным ресурсам может поручительство Фонда, поскольку решает проблему недостаточности залогового обеспечения.

Одним из направлений деятельности Государственного фонда поддержки предпринимательства Кемеровской области является предоставление поручительства по кредитам. Фонд предоставляет поручительства за субъектов малого и среднего предпринимательства Кемеровской области с 2009 года. За этот период уже выдано более 600 поручительств на сумму свыше 1 млрд руб., что позволило «влиять» в сектор малого и среднего бизнеса кредитных средств около 2 млрд руб.

Условия следующие: поручительство предоставляется по кредитам на сумму от 1 млн руб., и сроком не менее 1 года. Максимальный размер поручительства может составлять до 70% от суммы кредита, но не более 32,8 млн рублей.

Необходимо отметить, что поручительство может быть выдано не только в момент оформления кредита, но и в середине срока действия кредитного договора. Это удобно предпринимателю, если, к примеру, возникнет необходимость снятия обременения с заложеного имущества, с целью дальнейшей его продажи. В ситуации, когда деньги необходимы сейчас, а на регистрацию залога в виде недвижимости в юстиции требуется продолжительное время, также можно воспользоваться поручительством Фонда на период регистрации недвижимости. Решение о предоставлении поручительства принимает Фондом за 1-3 дня.

Оформить поручительство можно как по кредитам для инвестиционных проектов, приобретения основных средств, строительства, ремонта и реконструкции помещений, так и для пополнения оборотных средств. А с конца 2013 года поручительство можно получить по кредитам, направленным на refinancing текущих неудобных кредитов.

Стоимость услуги – 1,5% годовых от суммы поручительства для торговых организаций и 1% годовых – для прочих. Если кредит под поручительство Фонда будет направлен на refinancing действующего кредита, который был также получен с использованием поручительства, стоимость снижается на 0,5% годовых. Очень важно отметить, что оплата за поручительство может производиться как единовременно до оформления кредита, так и в рассрочку, по графику удобному для предпринимателя.

Для наглядности приведем пример: ООО «Солнышко» предоставляет стоматологические услуги населению. Для покупки нового оборудования необходим кредит в размере 4 млн руб. на срок 2 года под поручительство Фонда размером 1,5 млн руб. Вознаграждение за поручительство составит: 1 500 000 рублей * 1% * 2 года = 30 000 рублей. Таким образом, возможность пользоваться кредитом в размере 4 млн руб. в течение двух лет обойдется ООО «Солнышко» всего 30 000 руб.

Ещё выгоднее воспользоваться условиями акции, которая проходит в Фонде с 3 февраля по 31 марта 2014г., и оформить поручительство по кредиту до 3 млн рублей бесплатно!

Нужно подчеркнуть, что для оформления поручительства предпринимателю не нужно самому обращаться в Фонд – при недостаточности залогового обеспечения всю работу по предоставлению документации сотрудники банка-партнёра берут на себя. Перечень партнёров у Фонда постоянно расширяется – на сегодняшний день среди них уже 18 банков Кемеровской области, перечень которых с контактами отделов кредитования малого бизнеса можно найти на сайте Фонда www.fond42.ru.

ПОСЛЕ ПОЖАРА

Кемеровские мебельщики, пострадавшие от январского пожара в мебельном гипермаркете «Панорама», ждут открытия нового ТЦ и пока не спешат обращаться в суд с исками к арендодателю о возмещении вреда.

Напомним, пожар в мебельном центре «Панорама» случился в начале января и принёс ущерб не только самому зданию и имуществу порядка 50 арендаторов, но и соседям. Так, частично пострадали ресторан «Ла-Пальма», гостиница «Золотой Павлин», фитнес-клуб «Спарта» и склады ООО «Система РегионМарт». Сейчас арендаторы рассредоточились по разным местам – некоторые магазины разместились в развлекательном комплексе «Байконур», в торговом центре (ТЦ) «Ретро», но многим (среди них ООО «Надо Мебель») за неимением подходящих площадей пришлось приостановить работу в Кемерове. Судя по сообщениям в созданной для защиты интересов арендаторов группе в социальной сети, никто не отказывается от своих обязательств перед покупателями и все обещают доставить оплаченные заказы.

Самое объединение «Мебельторг», управлявшее горевшей «Панорамой» открывает новый мебельный магазин в ТЦ «Ретро» в феврале. По словам генерального директора «Мебельторга» Владимира Новикова, в «Ретро» компания арендует 800 кв. метров (для сравнения, в «Панораме» «Мебельторг» занимал 3,5 тыс. кв. метров): «Этот салон – временная мера, до открытия нового мебельного центра, но если он будет хорошо работать – мы его сохраним».

Напомним, почти сразу арендаторам была обещана новая торговая площадка взамен утраченной – строящийся рядом с «Панорамой» универсальный торговый центр

инвесторы Владимир Новиков и Василий Бочкарёв решили реформатировать под мебельный гипермаркет и сдать в эксплуатацию уже в июле текущего года. По словам Василия Бочкарёва, площадь ТЦ (его рабочее название «Мебельщик») – 32 тыс. кв. метров, из них 5 тыс. кв. метров – складские помещения. Изменение концепции потребовало изменений в проекте, но Василий Бочкарёв уверяет, что планировка «Мебельщика» будет даже более адаптирована под потребности мебельных магазинов, чем «Панорама».

Как сообщают учредители «Мебельщика», изначально ТЦ планировался с участием компании «КузбассКапиталИнвест» (ККИ), входит в группу «Система РегионМарт» – ей принадлежит прилегающее слева к ТЦ помещение, и инвесторы хотели их объединить, создав ТЦ порядка 70 тыс. кв. метров. Для него уже был сформирован пул из федеральных арендаторов. Но после пожара ККИ вышел из проекта – в это помещение из повреждённого здания переехал логистический центр «Система РегионМарт». По словам Владимира Новикова, отчасти этим объясняется реформатирование ТЦ – в ТЦ меньшей площади федеральные компании идти уже не хотели.

Между тем, обращений в суд с исками о возмещении причинённого ущерба со стороны арендаторов «Панорамы» пока нет. По словам управляющего партнёра центра правовой поддержки «ЮрИнвест» Антона Крючкова, с намерением начать такой процесс к нему

обратился лишь один клиент, председатель коллегии адвокатов «Юрпроект» Дмитрий Малинин говорит о нескольких. В настоящее время юристы ждут результатов экспертного заключения Государственного пожарного надзора о причинах пожара (он позволит выявить причинителя вреда, а значит – ответчика), а будущие истцы – ищут документы, подтверждающие размер ущерба.

По оценке Антона Крючкова, предпринимателям стоит пригрозить к тому, что процесс будет долгим и сложным: «Достаточно вспомнить пожар в ТРК «Лаландия», который произошёл около 1,5 лет назад – судебные споры по этому делу до сих пор идут. Арендодатель сложил на одного из субарендаторов всю ответственность за возгорание и уклоняется от ответственности». По словам Антона Крючкова, основная трудность в привлечении арендодателя к ответственности – то, что причина пожара, установленная пожарной инспекцией, опровержима и может оспариваться.

Впрочем, Дмитрий Малинин отмечает, что заключение о причинах пожара для их позиции в суде не имеет столь существенного значения: «Если в договорах аренды содержалось условие об ответственности арендодателя за имущество арендатора в ночное время, арендатор вправе потребовать от арендодателя возмещения всех своих убытков, даже если не будет установлен виновник пожара».

Ксения Сидорова

РЕКЛАМЫ МЕДИЦИНСКИХ УСЛУГ НЕ БУДЕТ

В ноябре 2013 года Государственной Думой РФ был принят Федеральный закон о внесении изменений в ряд законодательных актов. Изменялся конституция, в том числе, и закона «О рекламе», а именно рекламы медицинских услуг.



«Авант-ПАРТНЕР» попросил прокомментировать эти изменения Антона Крючкова, управляющего партнёра ЦПП «ЮрИнвест»: «Если ранее закон содержал ограничения на рекламу методов лечения и лекарственных препаратов, отпускаемых рецепту, то с 1 января 2014 года под запрет попали реклама медицинских услуг. Для того чтобы понять, что именно скрывается под термином «медицинская услуга» необходимо обратиться к целому ряду документов: Федеральное законодательство, судебная практика и разъяснения антимонопольной службы».

Так, согласно положениям законодательства об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации, «медицинская деятель-

ность – это профессиональная деятельность по оказанию медицинской помощи, проведению медицинских экспертиз, осмотров и освидетельствований, санитарно-противоэпидемических (профилактических) мероприятий и профессиональная деятельность, связанная с трансплантацией (пересадкой) органов и (или) тканей, обращением донорской крови и (или) ее компонентов в медицинских целях». Вопрос о соотношении понятий «медицинская деятельность» и «медицинские услуги» уже возник в судебной практике. Так, постановление пленума Высшего Арбитражного Суда от 2012 года содержит следующий вывод: «Понятие «медицинская деятельность» шире, чем понятие «медицинская услуга». В связи с этим судам необходимо учитывать, что правила, установленные частью 7 статьи 24 закона о рекламе, не распространяются на рекламу медицинской деятельности, не связанной с оказанием медицинских услуг и лекарственными средствами».

Несмотря на то, что позиция ВАС РФ касается несколько иной нормы закона, данный вывод, вероятно, полностью применим и к тем изменениям, которые вступили в силу с 1 января 2014 года. Это предположение подтверждается и позицией контролирующего органа – Федеральной Антимонопольной Службы, от-

ражённой в официальных разъяснениях от 20 января 2014 года. Разъяснения, направленные в адрес территориальных органов, содержат указание на то, что реклама медицинских услуг не допускается иначе как в местах проведения медицинских или фармацевтических выставок, семинаров, конференций и иных подобных мероприятий и в предназначенных для медицинских и фармацевтических работников специализированных печатных изданиях. (Согласно упомянутому выше письму ФАС, понятие и перечень медицинских услуг определены Номенклатурой медицинских услуг, утверждённой приказом Министерства здравоохранения и социального развития Российской Федерации от 27.12.2011 №1664н.). В то же время, учитывая указанные различия между понятиями «медицинская деятельность» и «медицинская услуга», сама по себе реклама медицинского учреждения, не содержащая указания на конкретные медицинские услуги, не подпадает под обсуждаемый запрет. Допустимой является реклама, которая содержит указание на профиль деятельности организации (специализацию), например «стоматология», «терапия», «педиатрия».

Каким образом сформируется применение изменений на практике, я думаю, мы узнаем уже в самое ближайшее время.

Итоги года со СБЕРБАНКОМ

Несмотря на неблагоприятную ситуацию в банковском секторе, Сбербанк в Кемеровской области продолжил увеличивать свои доли рынка по основным направлениям. Исключением стало лишь потребительское кредитование – от его наращивания банк отказался в пользу менее рискованных продуктов. В целом о тенденциях в банковском секторе, о новой стратегии до 2018 года и о том, как в 2013 году банк шёл навстречу клиентам, в конце декабря журналистам рассказали руководители Кемеровским отделением Сбербанка.



Анжелика Рогожкина, управляющий Кемеровским отделением Сбербанка

РОСТ – ВКЛАДАМ И ОБЕСПЕЧЕННЫМ КРЕДИТАМ

В 2013 году Сбербанк в Кемеровской области снизил рыночную долю в потребительском кредитовании. Незначительно (всего на 1%), но данная тенденция заслуживает внимания. «Мы шли к этому сознательно», – подчеркнула управляющий Кемеровским отделением Сбербанка Анжелика Рогожкина. – Повышенные риски по потребительским кредитам ощущает сегодня вся банковская система. Мы сделали крен на менее рискованные продукты – так, более 55% регионального рынка ипотечного кредитования – наша». Заместитель управляющего Кирилл Класен добавил, что в розничном кредитовании Сбербанк сосредоточился на кредитовании сотрудников предприятий-корпоративных клиентов Банка.

Среди активно развивающихся направлений – refinancing действующих кредитов других банков, ставка по ним начинается

на 2,5 процентных пункта ниже базовой. При этом есть возможность увеличить срок кредитования (в том числе с отсрочкой по уплате основного долга) в случае рождения ребёнка. По данным Кирилла Класена, на жилищные кредиты сегодня приходится треть всех выдаваемых займов. Доля Сбербанка на рынке ипотечного кредитования Кемеровской области составляет сегодня 55,9%.

Быстрее рынка Сбербанк рос в 2013 году по привлечению вкладов частных лиц – за 12 месяцев 2013 года остаток привлечённых средств физлиц увеличился на 19%. По состоянию на 1 декабря, доля Сбербанка в Кузбассе на данном рынке составляет 35,8% (в среднем по стране – 44,6%).

БЫТЬ БЛИЖЕ

В то же время Кирилл Класен подчеркнул, выгодные продукты – далеко не единственное условие успеха на банковском рынке. Своей основной задачей в Сбербанке считают быть ближе к клиенту.



Кирилл Класен, заместитель управляющего Кемеровским отделением Сбербанка

от 17% годовых. Переформировать потребительский кредит на более выгодных для себя условиях могут и клиенты Сбербанка – для них ставки ниже, от 16,5%. О том, насколько это предложение выгодно, говорит то, что уже в первый месяц действия этого предложения объём выдачи потребительских кредитов вырос в Сбербанке на 35%.

Отдельное направление – повышение доступности жилищного кредитования. В Сбербанке предусмотрены особые условия для разных категорий клиентов. К примеру, молодая семья может оформить ипотечный кредит по ставке

консультантом, чтобы первое, что они сделали, если задумают серьёзный шаг в своей жизни – посоветовались. Сбербанк ставит финансовое консультирование на промышленную основу: мы не хотим, чтобы наши клиенты делали бездумные покупки, брали кредиты на непонятных им условиях. Финансовое консультирование – это принципиальная вещь, заложённая в нашей стратегии до 2018 года».

Активно развивает Сбербанк и дистанционное обслуживание. Горожане уже привыкли к оставочным павильонам с банкоматами

и расширенный перечень инвестиционных продуктов и услуг, включая брокерское обслуживание и доверительное управление.

Анжелика Рогожкина подчеркнула, ближайшая цель Сбербанка – увеличить взаимодействие со всеми категориями клиентов: «Мы не хотим быть просто банком, который выдает деньги. Наша цель – способствовать реализации устремлений наших клиентов. Мы хотим стать для них финансовым

партнёром, который поможет им в развитии бизнеса. Мы хотим стать для них финансовым партнёром, который поможет им в развитии бизнеса. Мы хотим стать для них финансовым партнёром, который поможет им в развитии бизнеса».

Службы Сбербанка доступны и дома – 2013 год прошёл под знаком разработки и совершенствования on-line сервисов: «Мобильного банка» и «Сбербанк онл@йн». Банком разработаны специальные мобильные приложения для трёх лидирующих платформ – Android, Windows Phone, Apple. Их пользователи получают возможность с помощью своего мобильного устройства управлять своими счётами, картами, кредитами и вкладами, проводить платежи. По данным Кирилла Класена, количество клиентов, являющихся активными пользователями «Сбербанк онл@йн», в Кузбассе за 2013 год увеличилось в 2 раза и составляет более 280 тыс. человек.

Новые офисы Сбербанка появляются и в торговых центрах региона – на сегодняшний день они действуют в ТЦ «Лаландия», «Север», «Лента» в Кемерове, «Универбыт», ТЦ «Сибирский городок» в Новокузнецке и ТЦ «ЦУМ» в Осинниках. Это позволяет клиентам получать моментальные предоплаченные кредиты на месте покупки (аналог POS-кредитования). Но и кредитные карты не сдают своих позиций – если год назад на них приходилось 7% задолженности физлиц, то сейчас, по данным Кирилла Класена, уже 10%. Рост их популярности объясняется более удобными условиями – к примеру, за использование средств в первые 30 дней клиент вообще не платит процентов. Во многом популярности карт способствовала и бонусная программа «Спасибо от Сбербанка» – напомним, при каждой оплате

покупки банковской картой участники программы получают бонусы и скидки в магазинах-партнёрах.

КРУПНЕЙШИМ И НЕ ТОЛЬКО

Несмотря на негативные тенденции на рынке корпоративного кредитования, Сбербанк не снижает инвестиции в экономику Кемеровской области. По данным Анжелики Рогожкиной, в 2013 году объём кредитного портфеля по корпоративному бизнесу в Кемеровском отделении Сбербанка России увеличился на 16 млрд рублей, составив на конец года более 85 млрд. Преобладающий сегмент в структуре клиентской базы Сбербанка – угольные предприятия, металлургия, торговля и строительная отрасль. По словам Анжелики Рогожкиной, 2013 год для корпоративного бизнеса выдался непростым: «Уже второй год ощутили снижение интереса бизнеса к инвестиционным вложениям, весь объём кредитов идёт на амортизационный фонд. За 2 года мы не открыли масштабных инвестиционных проектов, за исключением строительной отрасли и торговли. Тем не менее, продолжаем финансировать начатые ранее проекты, все они успешны». В частности, Сбербанк кредитует строительство шахты им. Тихова и шахты «Бутовская» (лимит кредитования 13 млрд рублей и 6 млрд рублей соответственно). В 2013 году открыто кредитование ООО «Кемеровский ДСК» на цели модернизации производства, лимит кредитования – 814 млн рублей.

Рост кредитного портфеля по корпоративному бизнесу в 2013 году у Сбербанка в Кемеровской области составил 14%. Доля Сбербанка на региональном рынке кредитования юридических лиц на конец 2013 года оценивается в 32,6% (по месту регистрации заёмщиков), рост за год – на 0,4%. Доля на рынке привлечения средств юридических лиц – 49,4% (рост за год на 1,7%). По данным на 1 октября 2013 года, количество корпоративных клиентов составило около 18 тыс. Все крупнейшие предприятия региона обслуживаются в Сбербанке России, всего – 20 тыс. компаний и частных предпринимателей.

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ФОНД ПОДДЕРЖКИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА КЕМЕРОВСКОЙ ОБЛАСТИ

БЕСПЛАТНОЕ ПОРУЧИТЕЛЬСТВО АКЦИЯ

Предприятия малого и среднего бизнеса при оформлении залогового кредита в размере от 1 000 000 рублей до 3 000 000 рублей только в период с 03.02.2014 по 31.03.2014 до 70% суммы обязательства могут оформить под поручительство Государственного фонда поддержки предпринимательства Кемеровской области **БЕСПЛАТНО**

БАНКИ-ПАРТНЕРЫ ФОНДА

1. ОАО «Промсвязьбанк»
2. ОАО «Банк Уралсиб»
3. ОАО «Сбербанк России»
4. Банк «Левобережный» (ОАО)
5. АНБ «МОСОБЛБАНК» (ОАО)
6. ОАО «Банк ЗЕНИТ»
7. ОАО НБ «АГРОПРОМКРЕДИТ»
8. ОАО «Росгосстрах Банк»
9. ОАО «Немсоцинбанк»
10. ОАО «Азиатско-Тихоокеанский Банк»
11. АНБ «Образование» (ЗАО)
12. ОАО «Банк Москвы»
13. ООО «Экспобанк»
14. ОАО «СББ-Банк»
15. ОАО «Номос-Банк»
16. ОАО «Мектопэнергобанк»
17. Банк ВТБ 24(ЗАО)
18. Запсибкомбанк (ОАО)

Акция действительна во всех банках – партнерах Фонда.

Звоните. Узнавайте. Оформляйте.

Кемерово ул. Красная, 4 (3842) 58-73-97
Подробности читайте на сайте www.fond42.ru

БЛИЦОПРОС

Предприимаете ли Вы какие-нибудь дополнительные меры, чтобы обеспечить себе в будущем достойную пенсию?

Максим Шипачёв, блоггер, директор ООО «Отдел разработок»:
— Лучшая пенсия — это дети. Но это, если высокопарно. Если же спуститься на землю, то три однокомнатные квартиры, сдаваемые в аренду, вполне могут обеспечить существование пожилого человека в нашей стране. Но никаких шагов к такому приземлённому варианту я, к сожалению, не предпринимаю, живу сегодняшним днём. Собственный бизнес, кстати, не гарантирует ничего. Конечно, если и итоге он не выльется в пресловутые «однокомнатные квартиры».

Наталья Михайловская, директор ООО «Агентство ПРОФИ»:
— Пенсионные обязательные накопления я в 2013 году перевела в негосударственный пенсионный фонд, но уверена, что даже это не обеспечит мне достойную пенсию. Как предприниматель я понимаю, что обеспечение достойной старости — ступомя моя ответственность. И величина возможного достатка в преклонном возрасте прежде всего будет зависеть от успешности моего бизнеса, грамотного финансового планирования и здравого смысла.

Владимир Снегирёв, частный предприниматель:
— Я уже давно для себя решил, что до смерти придётся работать (смеётся). Вот такая у меня пенсионная система. На данный момент мне кажется интересным государственное социальное страхование пенсий, но кто знает, как и во что это выльется? Ведь наше государство, мягко говоря, «купеческим словом» не обладает.

Окончание опроса на стр. 7



ПЕНСИОННЫЕ

Происходящие в пенсионной системе России изменения побуждают граждан самостоятельно позаботиться об обеспечении себя в старости, как минимум — выбрать негосударственный пенсионный фонд (НПФ) и перевести в него из Пенсионного фонда России (ПФР) накопительную часть сбережений. С другой стороны, принятые в 2013 году законопроекты вряд ли позволят НПФ привлечь в 2014 году поток новых клиентов.

ПЕНСИЯ ПОД СТРАХОВОЙ

В рамках подписанных в конце 2013 года президентом России Владимиром Путиным законопроектов, НПФ не смогут работать с новыми взносами по накопительной части, которые должны были поступать в фонды после 1 января 2014 года. С 1 января для НПФ и управляющих компаний (УК), в том числе государственной, установлен переходный период, в течение которого они должны подтвердить своё право работать со средствами пенсионных накоплений граждан. А именно, НПФ должны пройти лицензирование согласно требованиям Центробанка РФ, акционирование и войти в реестр участников системы гарантирования прав застрахованных лиц. УК тоже должны получить лицензию, а также пройти конкурс на право заключения с ПФР договора доверительного управления средствами пенсионных накоплений. Поступление взносов в НПФ возобновится только после того, как фонды акционируются и вступят в систему гарантирования пенсионных накоплений (по аналогии со страхованием вкладов). По замыслу законодателей, с 2015 года в России

начнёт работу общенациональный гарантийный фонд. До этого же компенсировать номинал пенсионных накоплений из разорившихся НПФ будет Центробанк. По прогнозам участников рынка, первые фонды пройдут перечисленные процедуры не ранее начала 2015 года. Всё это время пенсионные накопления, переданные фондам за 2013 и предыдущие годы, продолжат находиться под управлением ПФР и инвестироваться. Если же НПФ или УК не пройдут процедуру лицензирования или не будут удовлетворять другим требованиям регулятора, все формируемые у них средства обязательного пенсионного страхования будут переданы в ПФР, который уведомит об этом их клиентов.

ТРУДНОСТИ ПЕРЕВОДА

Впрочем, и без переходного периода перевод накоплений в НПФ усложнился — если ранее для этого

достаточно было подать заявление через агента, выбранного НПФ, то по новым правилам это можно сделать только через отделения ПФР. Кроме того, планируется введение нового порядка перевода пенсионных накоплений из одного НПФ в другой. В этом случае гражданин сможет подать заявление не только через ПФР, но и через фонд, который собирается покинуть. По замыслу разработчиков, новая процедура должна ограждать граждан от неправомочного перевода пенсионных накоплений без их ведома. Отметим, что данная проблема в последние годы действительно встала довольно остро — ПФР неоднократно сообщал о нескольких тысячах поступивших от граждан жалоб по этому поводу. Очевидно, что реальных случаев незаконного перевода гораздо больше. Тем не менее, новые правила, по оценкам экспертов, значительно снизят активность на рынке НПФ.

«Такие ограничения кардинально снижают мобильность клиентов на пенсионном рынке, — комментирует нововведение председатель попечительского совета НПФ «Ренессанс Жизнь и Пенсия» Олег Киселёв. — Предварительная статистика за 2013 год говорит о том, что более 95% граждан подавали заявления о переходе именно через агентов НПФ, в который собирались перевести свои пенсионные накопления. Фонды сейчас прорабатывают другие механизмы и пути привлечения новых клиентов, но в ближайшие месяцы сложно ожидать всплеска на рынке НПФ». По словам директора кемеровского филиала НПФ «Промгазфонд» в Кемерове Светланы Молчанкиной, как вариант можно подать в ПФР через агента НПФ нотариально заверенное заявление о переводе средств, но этот путь также нельзя назвать простым и быстрым.

До 2019 года продлены льготные тарифы для некоторых категорий страхователей: организаций, осуществляющих деятельность в области информационных технологий; плательщиков, применяющих упрощённую систему налогообложения или патентную систему налогообложения; некоммерческих, благотворительных и аптекных организаций. Количество плательщиков, применяющих пониженные тарифы в 2014 году в Кемеровской области, составит 3113 или 5,5% от общего количества, представляющих отчетность.

ОЖИДАНИЯ

ФОРМУЛА ПЕНСИИ

Но, пожалуй, главным нововведением 2013 года, напрямую влияющим на размер выплат будущим пенсионерам, стоит признать введение с 2015 года нового порядка формирования пенсионных прав — новой пенсионной формулы. Она подразумевает формирование страховой части пенсии не в абсолютных величинах, а в специальных коэффициентах-баллах. По новым правилам,



косвенное повышение пенсионного возраста. Стимулом работать после достижения пенсионного возраста будет начисление дополнительных баллов по так называемым премиальным коэффициентам. Например, при выходе на пенсию на 5 лет позже достижения пенсионного возраста страховая часть выплат вырастет почти в 1,5 раза, при выходе на пенсию на 10 лет позже — рост более чем в 2 раза».

Граждане 1967 года рождения и моложе должны в течение 2014-2015 года определиться, как распорядиться накопительной частью пенсии (6%). Если человек хочет, чтобы его в процентов тарифа страховых взносов сохранились в накопительной части пенсии, ему надо написать заявление о переходе в негосударственный пенсионный фонд или управляющую компанию. В этом случае ПФР после отбора НПФ и УК, начиная с 2015 года, будет ежеквартально передавать средства пенсионных накоплений в выбранный НПФ или УК. Форма заявления не утверждена. Для тех, кто еще ранее формировал накопительную часть пенсии в НПФ или управляющей компании, заявление писать не надо, его накопительная часть будет формироваться по-прежнему.

При этом, подчёркивает Олег Киселёв, важно понимать, что курс перевода баллов в денежное выражение будет на ежегодной основе утверждаться федеральным законом. Это ставит будущих пенсионеров в зависимость от экономической конъюнктуры, ведь в случае дефицита бюджета этот курс вряд ли будет выгодным для пенсионеров. И потому финансово грамотные граждане понимают, что накопительная часть — это реальные денежные сбережения, а не абстрактные баллы в страховой части, курс перевода которых в денежное выражение

«В новой пенсионной формуле существенно возрастает значение трудового стажа в пенсионном возрасте, — отмечает Олег Киселёв. — Можно сказать, что происходит

государство может в любой момент поменять на свое усмотрение. Кроме того, накопительная часть в отличие от страховой — это средства, которыми гражданин может распорядиться лично, на них ежегодно начисляется инвестиционный доход. Более того, в случае смерти человека до выхода на пенсию все средства накопительной части наследуются правопреемниками. Право граждан 1967 года рождения и моложе выбрать вариант своего пенсионного обеспечения (направить на формирование накопительной части 6% индивидуального тарифа, оставив в страховой части 10%, или же отказаться от формирования накопительной части и оставить все 16% тарифа в страховой) продлено до конца 2015 года. Как сообщают в отделении ПФР по Кемеровской области, отдельный период выбора установлен для застрахованных лиц, только вступающих в трудовые отношения, на которых с 1 января 2014 года впервые начисляются страховые взносы на обязательное пенсионное страхование. Для них право выбора тарифа на накопительную часть пенсии сохраняется в течение 5 лет с момента начала трудовой деятельности. Если они по истечении пятилетнего периода не достигли 23 лет, то право выбора им продлевается до конца года, в котором им исполнится 23 года.

Ксения Сидорова

БЛИЦОПРОС

Окончание опроса. Начало на стр. 6

Вадим Хвачевский, директор ООО «Еда-Всегда»:
— Для обеспечения себя в пенсионном возрасте я предпринял шаги за рамками государственной пенсионной системы. Во-первых, в кредитном потребительском кооперативе «Семейный капитал» открыл программу «Миллионер за 1000 рублей в месяц». Благодаря сложным процентам через 20 лет у меня будет больше 1 млн рублей. Эти деньги я внесу в доходную программу и буду ежемесячно снимать проценты, примерно 13 тыс. рублей в месяц. Во-вторых, я планирую приобрести недвижимость и сдавать её в аренду. И, в-третьих, я строю бизнес, доходы от которого позволят мне и моей семье быть обеспеченными на пенсии. Хотя, я планирую стать обеспеченным человеком раньше, не дожидаясь пенсии!

Светлана Новокшанова, директор филиала ООО «Федеральное агентство недвижимости» в Кемерове:
— Мои действия в этом направлении пока ограничиваются лишь стандартными отчислениями в пенсионный фонд. Думаю, что предпринимать дополнительные меры, заботиться о своей будущей пенсии, конечно, стоит, но пока я не имею такой возможности.

Алексей Николаенко, предприниматель:
— Что касается пенсионной системы в нашей стране, то в игры с государством я не играю — оно все равно «кинет», далеко ходить не надо: в прошлом году из ПФР изъяли более 200 млрд рублей, и все шито-крыто. Где-то я даже видел расчёты, что при том уровне пенсионных взносов, который у нас есть сейчас, сумма пенсионных выплат должна быть как минимум в 2 раза больше. Поэтому вся надежда на себя и свои средства. Самый радикальный способ обеспечить себе в преклонном возрасте достойную жизнь — вообще уехать из России. Например, в Данию. А доход можно получать, сдавая в аренду недвижимость. Я сам инвестирую в недвижимость и в будущем планирую жить на ренту. Как предприниматель, я сталкиваюсь с ПФР каждый год и считаю его бесполовой организацией — число работников в нём надо сократить в 10 раз, эффективность работы повысить в 5 раз, а все запросы организовывать через обычный веб-сайт, ничего сверхъестественного в этом нет. И достаточно будет Кемеровскому отделению ПФР оставить 1 этаж из 6, которые он занимает сейчас.

Роман Афанасев, директор и учредитель агентства недвижимости «ЕвроHome 2000», владелец журнала «ЕвроHome»:
— Я особо не верю в пенсионную систему РФ. И дело не только в ней самой, а в том, как всё у нас в России устроено. Нельзя верить людям в том, что в будущем будет всё хорошо, и при этом не обеспечивать стариков достойными пенсиями сейчас. А поскольку я сам работаю с недвижимостью, то считаю вложения денежных средств в неё самым надёжным источником получения дохода.

НОЛЬ КРУГЛЫЙ ГОД — ЭТО ПО-УРАЛЬСКИ!

8-800-500-50-11



Банк Кольцо Урала

ОТКРЫТИЕ И ВЕДЕНИЕ РАСЧЕТНОГО СЧЕТА 0 РУБЛЕЙ



WWW.KUBANK.RU ПР. СОВЕТСКИЙ, Д. 48А, ТЕЛ.: 77-79-13; Б-Р СТРОИТЕЛЕЙ, Д. 28/1, ТЕЛ.: 37-34-96

УСЛОВИЯ УКАЗАНЫ ПО ТАРИФНОМУ ПЛАНУ «НОЛЬ» ПО СИСТЕМЕ ДБО. СТОИМОСТЬ ВЕДЕНИЯ РАСЧЕТНОГО СЧЕТА ПО БУМАЖНОЙ ТЕХНОЛОГИИ — 2 000 РУБЛЕЙ/МЕС. СТОИМОСТЬ ПЛАТЕЖНЫХ ПОРУЧЕНИЙ — ОТ 85 ДО 150 РУБ. ЗА ШТ. ПОДРОБНЫЕ УСЛОВИЯ НА САЙТЕ, В ОФИСАХ БАНКА И ПО БЕСПЛАТНОМУ НОМЕРУ КОНТАКТ-ЦЕНТРА. УСЛОВИЯ ДЕЙСТВИТЕЛЬНЫ НА МОМЕНТ ВЫХОДА РЕКЛАМЫ. ООО КБ «КОЛЬЦО УРАЛА». ЛИЦ. ЦБ РФ №65



Прошедший год был одним из самых удачных в истории Альпари. В 2013 году среднемесячный объём торгов составил \$131.2 млрд. Доход с \$1 млн оборота достиг уровня 66.5 долларов. Среднемесячное количество транзакций в 2013 году составило 7.2 млн, увеличившись за год более чем на 75%. Количество торговых счетов превысило 1 млн 800 тыс. Альпари на текущий момент остается единственной компанией форекс-индустрии в России, раскрывающей эту информацию.

«Цифры говорят сами за себя, — отметил Борис Шлоу, генеральный директор Альпари. — Компания не просто улучшила прошлогодние показатели, на протяжении года мы несколько раз обновляли собственные финансовые рекорды. Хотелось бы подчеркнуть, что это не какое-то удачное стечение обстоятельств, а закономерный результат огромной работы, проделанной нами в течение года. Неоднократное улучшение торговых условий, вывод на рынок новых типов счетов, запуск новых сервисов, постоянное развитие и совершенствование уже существующих финансовых продуктов — вот основные слагаемые успеха компании».

Альпари уже много лет ведет активную деятельность, направленную на повышение прозрачности рынка Форекс в России. Благодаря сотрудничеству органов государственной власти и саморегулируемой организации ЦРФИН, членом которой является Альпари, в прошлом году в российском парламенте прошел первое чтение законопроект, вносящий важные изменения в финансовое законодательство. Данные инициативы должны приблизить российский сегмент рынка Форекс к высоким международным стандартам открытости и прозрачности бизнеса. Также в 2013 году Альпари стала членом Финансовой комиссии (The Financial Commission) — международной организации, ключевой задачей которой является разрешение споров в сфере финансовых услуг на глобальном валютном рынке, и Международной ассоциации свопов и деривативов (ISDA).

Высшая школа трейдинга Альпари, осуществляющая вещание в 10 городах России, в течение года провела более 4 500 курсов и семинаров, аудитория которых превысила 175 000 слушателей (очно и онлайн).

Альпари всегда придавала большое значение социальной ответственности бизнеса. Прибыль — основная, но далеко не единственная цель компании. В 2013 году Альпари стала партнером сборной России по биатлону — одному из самых популярных зимних видов спорта. При поддержке Альпари молодой российский спортсмен Сергей Карякин проследил свои позиции в глобальном рейтинге и серии блестящих побед завоевал право выступить на турнире претендентов на мировую шахматную корону. В ближайшее время планируется заключение спонсорского контракта с обладателем Кубка УЕФА и Суперкубка УЕФА и неоднократным чемпионом страны — футбольным клубом «Зенит» из Санкт-Петербурга.

АЛЬПАРИ 2013 ПОДВОДИТ ИТОГИ

Наступил 2014 год. Отгремели новогодние фейерверки, президент поздравил по телевидению страну и нацию, вступило традиционное шампанское, и съедены праздничные угощения. Самое время перевести дух после декабрьской суеты и подвести итоги ушедшего года. Каким был 2013 год, чем запомнился, что получилось? Итоги подводятся все: главы государств и домохозяйки, школьники и пенсионеры, скромные фирмы и большие корпорации. Подводит итоги года и Альпари — один из крупнейших брокеров в России.

Об Альпари, рынке Форекс и многом другом мы беседуем с директором официального партнера Альпари Алексеем Харитоновым.

- **Алексей, почему Вы выбрали именно эту сферу бизнеса, что привело Вас в этот бизнес?**
— В первую очередь меня привлекли возможности и открывающиеся перспективы. На Западе этот бизнес чрезвычайно развит, крупнейшие форекс-брокеры имеют колоссальные обороты, компании растут быстрыми темпами, число клиентов увеличивается год от года. Финансовый прогресс не стоит на месте — постоянно появляются новые продукты, услуги, сервисы. Стремительное совершенствование телекоммуникационных технологий и повсеместное распространение Интернета — это то сочетание, за которым будущее. Да, у нас в России этот рынок пока не так развит, как, например, в Америке, Японии или Европе. Но для меня это повод не огорчаться, а наоборот — радоваться тому, что впереди ещё
- **А почему Альпари?**
— Здесь всё достаточно просто. Меня интересуют не только деньги здесь и сейчас, но и возможность профессионально расти как финансист и управленец. Альпари — это один из лидеров рынка. Для меня это означает, что я могу присоединиться к глобальной команде профессионалов и повысить лично свой уровень компетенции в финансах.
- **Ваши пожелания читателям в наступающем году?**
— Я бы хотел, чтобы их доходы уверенно росли, и рассчитываю, что в этом будет заслуга в том числе и компании Альпари. Мы работаем для того, чтобы каждый, кто приходит к международным финансовым рынкам, смог стать богаче — неважно, в роли самостоятельного трейдера или инвестора.

Напоминаем, что офисы официального партнера Альпари находятся по адресам: Кемерово, ул. Весенняя, 24А оф. 408 и Новокузнецк, пр. Ермакова, 9А оф. 237. Записаться на консультацию можно по телефону в Кемерово +7 (3842) 36-22-08, в Новокузнецке +7 (3843) 56-02-09.





— Евгений Викторович, Вы возглавляете компанию, входящую в крупный холдинг, параллельно развиваете собственные бизнес-проекты. Кем считаете себя прежде всего — топ-менеджером или предпринимателем?

— Я считаю себя предпринимателем — занимаюсь тем, что придумываю новые проекты и реализую их. Многие компании, в которых я работал наёмным менеджером, я создавал с нуля — приходил к акционеру, предлагал идею, они её одобрили и предлагали мне её реализовать. Будучи генеральным директором компании «Проград», я наёмный сотрудник, но собственники дали мне достаточно широкие полномочия в рамках утверждённой стратегии. Текущую деятельность компании я определяю сам, это позволяет мне чувствовать себя вполне творческим человеком — предпринимателем.

— В чём Вы видите для себя преимущество работы в крупном холдинге? Ведь можно было бы сосредоточиться на собственных проектах.

— Работа в крупной бизнес-структуре даёт несравнимо больше возможностей для реализации собственных идей. К примеру, в Кемерово масштабное жилищное строительство как непрофильный бизнес реализовали только две компании — «Кузбассразрезуголь» (КРУ) и «СДС».

— Какие бизнес-проекты Вы реализуете сейчас?

— Завершаем строительство микрорайона «Серебряный бор», строим объекты инфраструктуры — паркинги, здания спортивного и торгово-развлекательного назначения.

— Как начиналась Ваша карьера?

— Кем я только ни работал, когда учился — и сторожем, и грузчи-

ком, и проводником. После окончания университета (я закончил Кемеровский госуниверситет, специальность «Финансы и кредит») я пришёл в «Кузбасспромбанк», меня приняли на работу ведущим специалистом в отделе маркетинговых исследований. Считаю, что мне очень повезло, что я не попал в какую-нибудь «застойную» отрасль. Банки в тот период бурно развивались, коллектив у нас был молодой, работать было интересно. Мы исследовали, в каких направлениях наш банк может развиваться, где лучше открывать филиалы, какие новые продукты предлагать. Был 1995-й год. На тот момент «Кузбасспромбанк» был основным банком, кредитовавшим местную промышленность, и мы работали со всеми крупными компаниями — «Западно-Сибирским металлургическим комбинатом», «Кузбассразрезуголь», с «Азотом». Но вскоре наступил период массовых банкротств, и в банке создали команду арбитражных управляющих — обучили пять человек, в том числе меня. Если крупный заёмщик не мог отдавать кредиты, банк вводил внешнее управление, ставил своих людей на руководящие должности. Это был очень интересный период жизни — из рядового специалиста ты вдруг становишься антикризисным руководителем предприятия. Твоя задача — оценить все бизнес-процессы, отсечь всё ненужное, реструктуризировать, оптимизировать и вывести предприятие на эффективную работу. Но в 1999 году банк сам стал банкротом, и я начал искать себе новую работу. Поступило приглашение от финансового-промышленной группы «Кузбасс» на должность начальника планово-экономического отдела. Это управляющая компания, её учредителем был КРУ. Через год пригласили в КРУ, в департамент стратегического развития. В период реструктуризации КРУ, так как у меня уже был опыт арбитраж-

ЕВГЕНИЙ МОРДОВИН: «ПРОЕЗЖАЯ МИМО МИКРОРАЙОНА «СЕРЕБРЯНЫЙ БОР», ОЩУЩАЮ ГОРДОСТЬ»

Евгений Мордовин возглавляет одну из крупнейших компаний на строительном рынке Кемерово более 7 лет, за это время под его руководством с нуля был построен современный жилой микрорайон «Серебряный бор». Но в бизнес-кругах он известен не только как генеральный директор компании «Проград», но и как успешный предприниматель и инвестор. Об опыте работы антикризисным управляющим в 90-е, о специфике ведения строительного бизнеса и роли команды единомышленников в достижении успеха Евгений Мордовин рассказал «Авант-ПАРТНЕРу».

ного управляющего, я занимался реструктуризацией сервисных предприятий: руководил банкомотором Бачатского шибечного завода, «Кузбассвязьуголь», Краснотурбинского разрезостроительного управления, Бачатского комбината коммунальных предприятий, Талдинского дирекции строящихся предприятий, входил в совет директоров угольных разрезов. Был внешним управляющим «Токема», Кузнецкого цементного завода. Приходилось на предприятии — всё «интересно»: зарплату нечем платить, техники нет, люди разбегаются, права собственности и выделения имуществом не оформлены, должники деньги не возвращают, договорные отношения надлежащим образом не оформлены, текущая деятельность убыточна. Приходилось придумывать стратегию развития и решать текущие задачи. Сегодня практически все предприятия, прошедшие через реструктуризацию, работают и работают успешно. Это был очень полезный опыт.

Когда все эти банкротства закончились, встал вопрос, как в нормально действующем предприятии найти резервы для оптимизации, снижения себестоимости, увеличения качества продукции. И мы занялись оптимизацией одного из важнейших процессов в добыче угля — взрывными работами. Это было 2002-й год. Как вы понимаете, бизнес по производству взрывчатки очень закрытый — жесткий контроль со стороны государства, «входной билет» очень дорогой, только крупные заводы этим занимаются. Но мы нашли выход — объединили наших поставщиков, ввели единую ценовую политику, увеличили объёмы закупок и произвели. Брали кредиты, покупали технику, давали её в лизинг, чтобы они развивались вместе с нами. В итоге за 5 лет мы в КРУ

увеличили долю механизированного труда с 60% до 98%, перешли на более экологичный и дешёвый вид взрывчатки, организовали собственный завод «КРУ-Сибирит». За счёт увеличения объёма мы снизили стоимость взрывчатки, в итоге доля взрывных работ в себестоимости угля снизилась в 2 раза: с 15% до 8%. С учётом масштабов КРУ экономия была существенная. В 2007 году процесс был налажен. Стали искать, чем бы ещё заняться. Создали систему негосударственного пенсионного обеспечения работников «Кузбассразрезуголь» (КРУ) — зарегистрировали негосударственный пенсионный фонд (НПФ), в нём было около 6 тыс. вкладчиков. Но на определённом этапе стало ясно, что для дальнейшего развития фонд должен стать очень мощным игроком на рынке. Перспектив развития до федерального уровня у него не было, поэтому фонд перешёл в НПФ УГМК «Перспектива», все наши вкладчики перешли туда и получили от этого выгоду.

— Что помешало уйти из этой сферы в самом начале, если она была Вам чужда и не нравилась?

— Характер, наверное. Я не ухажу, если не доведёт дело до конца, не получив требуемый результат. Или нужно дойти до такого уровня понимания отрасли, когда становится уже неинтересно. А там много было проблем. Но сейчас они уже решены и мне не стыдно за те дома, которые мы строим.

— То есть сейчас уже можно уходить?

— Нет, жилые дома в микрорайоне мы достраиваем, но нужно ещё построить помещения для торговых, развлекательных, оздоровительных целей. Ведь там люди живут, нужно развивать сферу услуг.

— Какие уроки Вы извлекли из опыта управления «Проградом»?

— Были жёсткие разговоры с банками, вплоть до угрозы банкротства — если не пойдёте на встречу, мы сами себе обанкротим, вы останетесь ни с чем. В результате кредиты удалось реструктуризировать. С покупателями шли на отсрочки платежей и расщочки — понимали, что если человеку нечем платить, можно его пугать, отбирать квартиру, он всё равно не заплатит. Резко сократили затраты, инвестиционные вложения. Те активы, которые можно было заморозить без ущерба — заморозили. Сосредоточили ресурсы на достройке одного дома, после его продажи принимались за следующий. До кризиса работали широко, ведь чем больше объёмы, тем ниже себестоимость, но в кризис пришлось этим пожертвовать.

Евгений Мордовин — лауреат премии «Авант-ПЕРСОНА-2012» в номинации «Топ-менеджер», «Авант-ПАРТНЕР» заинтересовался у Евгения Мордовина: «Кто, на Ваш взгляд, достиг наиболее выдающихся успехов в бизнесе в 2013 году? Кого бы Вы номинировали на премию «Авант-ПЕРСОНА»?

— Из компаний Кемеровской области я бы назвал ОАО «УК «Кузбассразрезуголь» — это крупнейшая компания в Кемеровской области и вторая по объёму добычи угля в стране, в её состав входят разрезы, шахта, порты, целый ряд сервисных предприятий. Очевидно, что в такой крупной компании не так-то просто провести преобразования. Несмотря на масштаб, компания в 2013 году на фоне удешевления ситуации на угольном рынке сумела мобилизовать и оптимизировать свою работу, в том числе улучшить показатели себестоимости своей продукции, повысить эффективность. Это, на мой взгляд, и стало большим достижением. Более того, в прошлом году компания заявила крупный инвестиционный проект, обогащающий фабрику «Катанская» стоимостью 4 млрд рублей, и даже уже приступила к его реализации. Несмотря на сложные для угольного рынка времена, «Кузбассразрезуголь» не прекращает инвестиции в непрофильный бизнес, в частности — в строительство: продолжается стройка в микрорайоне «Серебряный бор», строятся дома в Кедровке.

Из топ-менеджеров Кузбасса я бы отметил, пожалуй, президента ЗАО «ХК «СДС» Михаила Федяева. В холдинг «СДС» входят столь разные направления бизнеса, и все предприятия, несмотря на сложные для экономики времена, стабильно работают, даже показывают рост производственных и финансовых показателей. Часто встречаю Михаила Юрьевича в самолётах, в поездках. Даже не представляю себе, как ему удаётся всё успевать.

БЛИЦОПРОС

Блицопрос «Авант-ПЕРСОНА»

Какое событие для бизнеса Кемеровской области, на Ваш взгляд, самое значимое в 2013 году? Какую компанию Вы бы отметили? Кого бы Вы номинировали на премию «Авант-ПЕРСОНА»?



Евгений Мордовин, генеральный директор ООО «Проград»
Родился 24 марта 1974 года в городе Узловая Тульской области. Имеет два высших образования. В 1996 году окончил Кемеровский государственный университет по специальности экономист. В 2006 году окончил Кемеровский государственный университет по специальности юрист. В 2011 году окончил Академию народного хозяйства и государственной службы при президенте Российской Федерации по программе Master of Business Administration (MBA). Более 14 лет работает в структуре ОАО «УК «Кузбассразрезуголь». С 2007 года возглавляет ООО «Проград», которое выступает инвестором-застройщиком жилого микрорайона «Серебряный бор» на Радуге. Имеет почетную грамоту Министерства топлива и энергетики, отмечен знаком «За заслуги перед городом Кемерово», награжден медалью «За особый вклад в развитие Кузбасса» III степени, медалью «За бизнес во имя создания» и нагрудным знаком министерства энергетики Российской Федерации «Шахтерская слава» III степени.

Как выстраиваете процессы в строительстве сегодня?

— Сейчас мы строим жилой дом — я понимаю, сколько стоит каждый этап работ, каковы сроки. И если мне называют сроки короче или меньше, я не верю. С подрядчиком мы определяем нормальную рыночную цену, понимаем, что если снизим её — он будет экономить на качестве. Если процесс понимаем, он становится контролируемым. Далее, мы нашли нового генерального подрядчика, компанию «Жилищник-2» — с репутацией, активами, историей. Мы пересмотрели систему оплаты выполненных работ — оформляем платежи как следующий аванс. Таким образом, если подрядчик не сдаст дом в срок или мы его не примем из-за недоделок, он будет должен нам крупную сумму денег, и это тоже стимулирует его выполнять свои обязательства.

— А что Вам ещё интересно, помимо бизнеса?

— Мне интересен активный отдых — путешествия, горные лыжи, дайвинг. Работа на данном этапе жизни занимает основное время, но то, что остаётся на отдых, я стараюсь использовать по максимуму — получать новые впечатления, развиваться.

— Что произошло в Вас наиболее сильное впечатление в последнее время?

— Удивляет, насколько огромен этот мир. В нём уживается настолько разная природа, культура, что в голове не укладывается. Уже 4 года я активно занимаюсь дайвингом, раз в год мы собираемся командой и едем в какую-нибудь точку земного шара. Причём не в классические туристические места, а туда, куда даже сложно попасть — Гапалагосские острова, остров Комодо, Коста-Рика. Люди там порой не то что про Кемерово, но и про Россию знать не знают, им это неинтересно.

— Не возникало желания поселиться в каком-нибудь из этих мест?

— Я не пробовал. Думаю, скучно будет. Утром выходить на балкон пить кофе — этим можно жить неделю, две, максимум месяц. К праздному образу жизни я пока не готов, работать мне интересно.

— Вам нравится жить в Кемеровской области?

— Да — у нас очень динамичный регион, есть возможности для личного развития. И для бизнеса, я считаю, это один из лучших регионов России — стабильная власть, понятные правила работы. С точки зрения культурной жизни в Новосибирске или в Москве, конечно, интереснее. Но в активном возрасте, думаю, человек должен большую часть времени посвящать работе. Просто отдыхать, ничего не делать, мне неинтересно.

— Вы постоянно говорите «мы», кто Ваши партнёры?

Подготовила Ксения Сидорова

Александр Астащенко, заместитель директора по коммерческим вопросам ООО «КМПК-ТРЕЙД»:

— В Кузбассе в этом году произошло несколько крупных событий. Все они в той или иной степени повлияли на экономическое развитие области. Например, появились новые крупные ритейлеры, что говорит не только о привлекательности нашего региона, но также о возрастании конкуренции среди федеральных сетей и местных торговых компаний. Значимым событием в Кузбассе стало развитие туристической отрасли, здесь хочется отметить компанию Каскад, которая активно развивает Шерегеш. В данный момент жемчужина Кузбасса известна в Сибири среди любителей сноуборда и горных лыж, но в дальнейшем, благодаря развитию инфраструктуры, возможно и из других регионов страны к нам потянутся туристы.

Среди руководителей хочется отметить Арабян Ирину Леоновну (Регион-Март), которая в условиях жёсткой конкуренции активно и очень успешно развивает бизнес, продолжает оставаться одним из лидеров на рынке региона.

Вообще хороший руководитель компании это стойкий человек, умеющий вести за собой команду и ориентироваться в сложных современных условиях рынка и конкурентной борьбы.



Сергей Skorobogatko, директор филиала ООО «Росгосстрах» в Кемеровской области:

— Мне кажется, что если говорить о финансовом рынке, то определенным событием стало возвращение Виктора Кобзева в Кузбасс, уже в качестве управляющего Кемеровского филиала «Связь-банка». Хотя, само назначение и произошло в конце 2012 года, но, действительно, оценить мы его можем только сейчас. Результаты местного филиала «Связь-Банка» показывают, что почти 20-летний опыт работы на топ позициях в банковском секторе региона, конечно, имеет значение. И профессионализм нарабатывается годами. Хочется также отметить, как значимое событие, открытие компанией «Трансхимресурс» в октябре в Кемерово дилерского центра Mitsubishi. Тем более, что год для автодилеров нельзя назвать простым. Для учредителя и генерального директора ООО «Трансхимресурс» Игоря Лысенко — это несомненный шаг вперед. Радует, что такие предприниматели есть в нашем городе, которые, несмотря на все сложности сегодняшней ситуации, работают на развитие. Уверен, что жители Кузбасса по достоинству оценят простор выставочных помещений и сервис высочайшего класса.

Наталья Михайловская, директор Агентства ПРОФИ,

лауреат премии «Авант-ПЕРСОНА-2013» в номинации «Бизнес-Леди»:
— Хочу отметить, как «яркое» событие 2013 года творческий вечер Евгения Гришквича в рамках благотворительной акции «Сердце — детям!». И особенно «идейного вдохновителя» этого мероприятия Александра Лобанова. Все вырученные средства были направлены на лечение детей. Но мне кажется, что самое главное — это мероприятие показало, как хорошая цель может объединить людей, как много они могут сделать, как много у нас таких людей, готовых работать «на общественных началах». А ведь организация такого масштабного мероприятия требует и большого организационного ресурса. Поэтому заслуга Александра Петровича несомненна. Он и как известный и уважаемый в Кузбассе предприниматель, и как президент Ротари Клуба Кемерово, и просто как хороший человек смог консолидировать усилия многих, реализовавшихся в этой благотворительной акции. Рада, что отчасти можно было принять участие и в культурном событии, и хорошем деле.



Дмитрий Малинин, председатель коллегии адвокатов «Юрпроект»:

— Я бы номинировал на «Авант-ПЕРСОНУ» Минакову Людмилу Геннадьевну, директора и сооснователя медицинского центра вспомогательных репродуктивных технологий «Надежда». По сравнению с тем делом, которым занимается Людмила Геннадьевна, всё остальное, на мой взгляд, не имеет столь существенного значения. А может, просто прошло мимо меня. Людмила Геннадьевна молодец, открыла очень полезный для Кемерово медицинский бизнес — очень перспективный, наукоемкий и затратный. Есть множество гораздо более быстрых с точки зрения окупаемости и менее рискованных для вложений видов бизнеса, но Людмила Геннадьевна выбрала эту нишу, и в этом её огромная заслуга. Открытие такого центра повышает уровень жизни людей в городе, так как не надо ездить в другой регион. Медицинский центр «Надежда» начал работу в конце 2012 года, но в 2013 году были достигнуты первые успехи — 25 декабря 2013 года благодаря его работе на свет появился первый малыш!

Олег Привалов, президент КРОО «Автоклуб 4x4 Кемерово»:

— Из компаний могу выделить «Нью-Йорк Моторс Сибирь» и «Каргель-Авто». Компания «Нью-Йорк Моторс Сибирь» единственная из всех кузбасских автодилеров выступила партнёром второго этапа открытого чемпионата Кемеровской области по трфи-рейдам 2013г. — «Мунгатский острог». К партнёрству у меня отношение специфическое — не навязываю, не предлагаю. Ставлю задачу поднять уровень проведения мероприятия и его организации, повысить популярность автоспорта. Таким образом, выявляется неподдельный интерес к спорту, прежде всего профильных организаций, связанных с автомобильной тематикой, в том числе бизнеса. «Нью-Йорк Моторс Сибирь» выступили партнёрами нашего чемпионата впервые и первыми из автодилеров проявили интерес к автоспорту. Они сами вышли на контакт, сами предложили варианты партнёрства и позиционировали они свое сотрудничество именно как вклад в развитие автоспорта в Кузбассе.

В «Каргель-Авто» я недавно приобрел автомобиль и убедился, что в прошлом году компания заслуженно получила второе место среди дилеров Ниссан по России по качеству обслуживания. У меня сложилось однозначное положительное мнение при первом же посещении их салона. И сделал это всего лишь один менеджер. Мною было потрачено несколько недель на выбор автомобиля, его марки, модели, комплектации. Но всего несколько часов ушло на то, чтобы объехать практически все автосалоны города и определиться не, что покупать, а где! У продавца не было никаких зауученных на тренингах фраз, никакой навязчивости. Он безошибочно определил необходимую модель и комплектацию, набор дополнительного оборудования с учётом места проживания будущего владельца и будущего места стоянки автомобиля. Ни одного лишнего слова или шага, всё последовательно. Как нас встретил один менеджер на входе, так и проводил уже на одном автомобиле. Сложилось впечатление, что он работает без выходных и по ночам. Удобно нам в 8 вечера подъехать документам подписать, пожалуйста, — он на работе. Удобно в 9 часов утра — он опять нас ждёт! Все отточено до мелочей. Один клиент — один менеджер.



БЛИЦОПРОС

Какие стоматологии – частные или государственные – вы посещаете? Чем руководствуетесь при выборе клиники?

Дмитрий Рудько, управляющий в Сети Компьютерных Магазинов «R-Line» (г.Топки):



– Я посещаю частные стоматологии, потому что они способны обеспечить высокое качество обслуживания, вежливое и дружелюбное отношение к клиенту, наличие всех необходимых составляющих для лечения и качественных лекарств, дальнейшее сопровождение после лечения! Главное, что уходил от них с хорошим настроением и возвращаюсь по необходимости с удовольствием! По этим критериям и выбираю стоматологию.

Александра Плискина, преподаватель КемГУ:



– Последний раз была в государственной, иногда посещаю частные. Руководствуюсь, прежде всего, отзывами знакомых о качестве предоставляемых услуг, оперативности оказания помощи, отсутствии очередей и т.д.

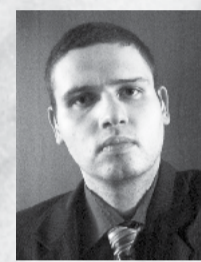
Татьяна Шепель-Куропатова, фотограф:



– Пользуюсь услугами частной клиники. Впервые обратилась туда в специализированный детский кабинет с детьми, так как в поликлиниках с детьми обращаются очень варварски, и баналь-

ная пломба оборачивается сняжками на лице ребенка. Здесь же лечение проходит в игровой форме или за просмотром мультфильмов, еще и игрушку дарят. Дети теперь с удовольствием туда ходят на плановые осмотры и часто сами спрашивают, когда пойдем к стоматологу. Сама я тоже стала наблюдать там – комфортно, уютно, без очередей, современное оборудование!

Дмитрий Иванов, учитель биологии и химии МБОУ ООШ №46:



– Я посещаю частные стоматологии, потому что там нет очередей, новейшее оборудование, врачи постоянно встречают пациентов с улыбкой. Ещё одно преимущество частных клиник заключается в том, что они дают гарантию на лечение зубов.

Наталья Надымова, главный редактор газеты «Союз» (корпоративное издание ХК «СДС») и «МК в Кузбассе»:



– Посещаю частную клинику, всегда одну. Там нет очередей, современные технологии и никто никогда не торопится. Выбрать эту клинику помог случай! Мне неправильно вылечили зуб в районной поликлинике. Там же стоматолог, когда увидел, что всё распухло, сказал, что придется удалять зуб. Я просто ушла из кабинета. Друзья посоветовали обратиться в частную клинику, в которую много лет ходит сама. Злополучный зубик вылечили. Уж не знаю, то ли в благодарность, то ли и впрямь хорошо лечат, но хожу только туда.

СТОМАТОЛОГИЯ

Частные стоматологические клиники поставили перед собой практически невыполнимую героическую задачу – не только предоставить населению качественные услуги, но и сделать поход к самому «страшному» врачу приятным.

История рынка частных стоматологий в Кузбассе начинается в 1988 году, когда вступил в силу Закон «О кооперации в СССР», разрешивший кооперативам заниматься любыми не запрещёнными законом видами деятельности, в том числе торговлей и оказанием услуг. По словам генерального директора сети стоматологических клиник «Улыбка» **Сергея Третьякова**, кооперативы в основном занимались протезированием зубов, потому что в государственных клиниках на эту услугу были огромные очереди. Частные клиники в полном смысле этого слова стали появляться с 1991 года – тогда вышло постановление «О малых предприятиях».



Сергей Третьяков: «Главная составляющая цены в стоматологии – это стоимость используемых материалов, лекарств и оборудования, которые практически на 100% закупаются за рубежом»

Сегодня в Кемерове насчитывается порядка 100 частных стоматологических учреждений. Если говорить о структуре рынка, то можно выделить сетевые и несетевые клиники, а также частные стоматологические кабинеты. Создание сетевых проектов исследователи считают одной из основных тенденций российского рынка частной медицины в последние годы его развития. Однако для Кузбасса это не характерно.

– Эта тенденция проявляется себя в крупных городах, таких как Москва и Питер. У нас же для этого не хватает денег, ресурсов, связей, – считает гендиректор «Улыбки». Свою же клинику Сергей Петрович сравнивает с супермаркетом:

– Существуют торговые палатки, киоски, ларьки, павильоны, супермаркеты и т.д. Можно сказать, что мы относимся к последнему. То есть у нас есть всё необходимое, чтобы решить проблемы в одном месте, а не бегать по разным клиникам. В этом наше основное преимущество.

В основном же в Кемерове преобладают частные стоматологические кабинеты – небольшие клиники, где стоит всего 1-2 кресла и работают 2-3 доктора. Одной из главных проблем на рынке частных стоматологий яв-

ляется колоссальный дефицит рабочей силы. Впрочем, эта проблема на сегодняшний день касается не только сферы стоматологии, но и всего здравоохранения в целом. **Евгений Шерстников**, профессор, преподаватель КемГУМА, в своем выступлении, посвященном пятидесятилетию первого выпуска стоматологов в Кузбассе (июль 2013), сказал, что сегодня нашей области не хватает как минимум 7 тыс. врачей и 13 тыс. медицинских сестёр. Не секрет, что стоматология является самой динамичной отраслью медицины. В связи с быстрым развитием проблема нехватки квалифицированных кадров стоит здесь особенно остро, и существовать будет ещё долго.

Частные стоматологии значительно опережают в развитии другие сегменты рынка платных медицинских услуг в России. Это подтверждается огромным количеством специализированных выставок, журналов, различных курсов, учебных центров. Да и количество самих частных стоматологий говорит в пользу этого утверждения: согласно статистике более 50% от числа всех частных медицинских учреждений в Кузбассе составляют именно стоматологии.

За двадцать пять лет развития рынка кардинально изменилось положение частных и государственных клиник. – Объём стоматологического рынка можно измерить количеством кресел, – говорит Сергей

НАШЕГО ВРЕМЕНИ



Третьяков. – Точных данных назвать не берусь, но могу сказать с уверенностью, что по этому показателю государственные учреждения уже уступают частным.

Однако о полной победе частных стоматологий над государственными говорить пока рано.

Среди населения есть сторонники и тех и других. В данной ситуации всё зависит только от государства, считающего необходимым поддерживать стоматологические поликлиники.

– Государство – самый плохой собственник, – считает Сергей Петрович. – Это можно наблюдать хотя бы на примере тех же колхозов – урожай со своего огорода всегда будет выше, чем урожай с колхозного поля. Так и с частными клиниками – вложение частного капитала предполагает личную заинтересованность, а следовательно, и высокие результаты.

Но за «высокие результаты», как правило, нужно немало заплатить. В качестве главного недостатка частных стоматологий, потребители в один голос называют высокие цены на услуги, оговариваясь, однако, что «здоровье дороже». На вопрос о том, почему так дорого лечь зубы Сергей Петрович Третьяков ответил так:

– Главная составляющая цены в стоматологии – это стоимость используемых материалов, лекарств и оборудования, которые практически на 100% закупаются за рубежом, поэтому очень недешево стоят.

Экономить на лечении зубов в частных клиниках можно при помощи добровольного медицинского страхования. В стандартный полис ДМС страховка на стоматологические услуги не входит, но за дополнительную плату страховая компания включит услуги стоматолога в ваш полис. Также можно приобрести отдельный полис ДМС, который на определенное время прикрепляет вас к конкретной стоматологической клинике и позволяет обслуживать исключительно зубы. Первый вариант сегодня распространен гораздо шире, чем отдельная «зубная» страховка.

Если же говорить об основных преимуществах частных клиник, то врач-стоматолог и специалист **Наталья Попова**, специалист стоматологии «Вита-Дент», выделяет следующие плюсы частных стоматологий: – Во-первых, частный врач в курсе ваших проблем со здоровьем и выбирает такие методы лечения, которые подходят именно вам. Во-вторых, вы привыкаете к конкретному стоматологу и не боитесь встречи с новым врачом. В-третьих, вы всегда можете поинтересоваться у врача, зачем нужна та или иная процедура, не

опасаясь грубых ответов. Обслуживаясь у частного врача-стоматолога, вы можете сами выбрать дату и время, а не стоять в очереди за талоном. К тому же, частные врачи-стоматологи обычно щепетильно относятся к своей работе, заказывают инструменты и лекарства за рубежом, повышают свою квалификацию, изучают новейшие методы профилактики и лечения.

Щепетильное отношение к своей работе – можно выделить особо. Частные стоматологии заинтересованы в том, чтобы понравиться каждому своему клиенту. Это легко объяснить – согласно исследованию, проведенному стоматологией «Улыбка», 86% клиентов выбирает стоматологию, руководствуясь советами друзей, коллег, родственников. Следовательно, лучшая реклама в данной сфере – это сарафанное радио. Положительный образ клиники создается годами, а разрушиться может из-за одной серьёзной ошибки. Поэтому, выбирая частную клинику, можно быть уверенным, что врач сделает всё возможное, чтобы оказать вам качественную помощь.

Дарья Коржева

БЛИЦОПРОС

Блицопрос «АВАНТ-ПЕРСОНА»

Окончание опроса. Начало на стр. 9

Антон Крючков,

управляющий партнер, ЦПП «ЮрИнвест»:

– Для меня одним из самых заметных событий стал спор предпринимателя Владимира Свирирева с администрацией кемеровского района. В ситуации, когда рекламные конструкции демонтировались десятками по всей области, предприниматель стал единственным, кто решил открыто спорить с незаконными действиями. Этот спор очень наглядно характеризует то, что свои права можно и нужно защищать. Даже когда речь идет об органах местной власти. Ещё хочется отметить первый рейтинг юридических компаний, который был составлен по итогам опроса не только бизнесменов, но и представителей самого юридического сообщества. Активность юристов наглядно показала, что в нашем городе существуют юридические компании, которые стремятся к работе в условиях открытого и цивилизованного рынка. Я уверен, что эта инициатива должна получить продолжение и в 2014 году.

Александр Каретин, заместитель генерального директора ОАО «Кузбасский технопарк»:

– Хочется отметить такого предпринимателя, как Виктор Громов – генеральный директор ООО «Малая механизация». Это предприятие с 2010 года занимается строительством домов из экологически чистых материалов. В то время, когда другие говорят, они делают реальные дела, причём, молча, особо не афишируя себя. В 2011 году они запустили производство теплозвукоизоляционного материала «Ювата», став первым в Кузбассе производителем данной, действительно, инновационной продукции. Мало того, за истекшее время, компании удалось сделать свою продукцию востребованной в строительстве, преодолевая консерватизм проектировщиков, буквально внедряя новые технологии в жизнь. Сегодня материал уже нашёл признание и применения на таких известных в регионе объектах, как коттеджный посёлок «Маленькая Италия», горнолыжный комплекс «Танай», санаторий «Анжерский», и количество частных жилых домов уже очень внушительно. Кроме того, есть потребители и в других регионах – к примеру, в Алтайском крае. И в прошлом году, в таких непростых экономических условиях компания успешно развивалась и реализовывала новые проекты. Это пример созидательной предпринимательской деятельности (несмотря на...).

Ещё отмечу предпринимателя Василия Бочкарева. О нём известно многим. О нём говорят все. Лично мне он нравится тем, что постоянно диверсифицирует свою деятельность и всегда добивается успеха, несмотря ни на какие пожары.

С ЗАБОТОЙ О ВАШЕМ ЗДОРОВЬЕ



Медицинский центр «Эмилия» образован 14 февраля 2008 года. Первый этап – стоматология. Для организации стоматологической помощи населению города Кемерово мы приобрели высокотехнологичное оборудование, обучили персонал, сделали уютным помещение и вот уже 6 лет оказываем стоматологическую помощь. Мы регулярно посещаем международные выставки-ярмарки для того, чтобы закупить все новинки, появляющиеся на стоматологическом рынке, мы шагаем «в ногу» со временем! В 2009 году наша клиника получила золотую медаль в международном конкурсе «Лучшие товары и услуги Евразии – Гемма!». Мы регулярно посещаем обучающие семинары, участвуем в общероссийских форумах. 24-25 мая 2012 года мы были участниками международной конференции индустрии здравоохранения «Медицина

2012», 19-20 сентября 2012 года участвовали в форуме Россия – территория эффективного предпринимательства, которой проходил в московской школе управления «Сколково». 8 ноября Фонд содействия развитию предпринимательства г. Москва, проводили церемонию официального общественного признания «Элита национальной экономики». Наша компания была награждена этой премией. А наш руководитель получил медаль за развитие предпринимательства. И ещё мы являемся номинантом на соискание Международной награды «Европейское качество» за соответствие продукции и услуг европейским стандартам. Наша компания планирует расти и развиваться. С удовольствием встретим всех желающих посетителей нашей клиники, окажем любые стоматологические услуги для всех групп населения. У нас отличное качество и приемлемые цены!

НАШИ ПРЕИМУЩЕСТВА.

В нашем медицинском центре оказываются все виды стоматологической помощи. Оказывая стоматологическую помощь, мы используем самые передовые материалы и методики, поэтому можем справиться даже с очень сложными стоматологическими проблемами пациентов. В своей работе мы используем микроскоп – это уникальный прибор, позволяющий увидеть то, что невидимо человеческому взгляду: дополнительные корневые каналы, микротрещины. Ведь при лечении пульпитов очень важно пройти и запломбировать все каналы, чтобы в последствие не развились такие осложнения, как периодонтит. Все лечение проводится с применением современных анестетиков, в условиях комфорта и уюта. Весь персонал центра



приветливо и доброжелательно относятся к каждому пациенту. Доктора очень внимательно изучают суть проблемы и оказывают квалифицированную помощь. Лечение каждого пациента в нашем медицинском центре «Эмилия» индивидуально и эксклюзивно.

Подарите своим зубам здоровую, а себе спокойную и счастливую жизнь в Медицинском Центре «Эмилия». Доверять профессионалам можно, нужно и совсем не страшно. Высокий профессиональный уровень персонала, широкий спектр оказываемой помощи, современные материалы и оборудование, индивидуальный подход – все это неоспоримые преимущества Медицинского Центра «Эмилия», позволяющие помогать пациентам в максимально удобное для них время, с комфортом и в сжатые сроки. В на-



ООО «МЕДИЦИНСКИЙ ЦЕНТР ЭМИЛИЯ» стоматологический центр мирового уровня, самые современные технологии

г. Кемерово, пр. Молодежный 5-а
тел. 51-96-07, 53-86-96
mc-emilia.ru / mc-emilia@rambler.ru

Стоматология 32 ЛЮКС

т. 331501, 349202

«ДЕЛОВОЙ ЦЕНТР», на Весенней, 24 А, офис 104

- Весь спектр стоматологических услуг
- Консультация бесплатно
- Беспроцентная рассрочка платежа
- Работаем по полисам ДМС
- Скидки по «Золотой середине» – 5%, 7%, а также постоянным клиентам – 7%

Алена
стоматологическая клиника

Достойное качество!
Реальная доступность!
Эксклюзивное мастерство!
Новейшие технологии!

г. Кемерово,
ул. Тухачевского, 47,
тел. +7 (3842) 37-88-55, сот. +7-906-977-88-55,
www.alena-stom.ru

Главный редактор Галина Федоровна Красильникова.
Газета «Областной экономический еженедельник «Авант-ПАРТНЕР» учреждена ООО «Издательский Дом «Деловой Кузбасс».

Издатель – ООО «Издательский Дом «Деловой Кузбасс». Зарегистрирована Сибирским окружным межрегиональным территориальным управлением Министерства РФ по делам печати, телерадиовещания и средств массовых коммуникаций. Свидетельство о регистрации № ПИ 12-1924 от 25.06.2003 г.

АДРЕС РЕДАКЦИИ, УЧРЕДИТЕЛЯ И ИЗДАТЕЛЯ: 650091, г. Кемерово, ул. Красноармейская, 136. Телефон/факс (384-2) 585-616. Адрес электронной почты главного редактора editor@avant-partner.ru; электронная версия издания в сети Интернет www.avant-partner.ru; **Мнение редакции не всегда совпадает с мнением авторов. При перепечатке журналистских материалов прямая ссылка на «Авант-ПАРТНЕР» обязательна. Использование оригинал-макетов и элементов дизайна газет без ведома редакции запрещено.** Материалы в рубриках ЛИДЕР, СОБЫТИЯ, КРУПНЫМ ПЛАНОМ, НОВОСТИ КОМПАНИЙ, ПРЕСС-РЕЛИЗ выходят на правах рекламы. Время подписания номера в печать по графику в 09.00. Сдан в печать в 09.00. Объем 3 п.л. Печать офсетная. Тираж 4500 экз. Распространение: подписка, VIP-рассылка – бесплатно. В розницу – цена договорная. Газета набрана и сверстана на компьютерном комплексе Издательского Дома «Деловой Кузбасс». Газета отпечатана в ООО «Лазурь-К», 650099, г. Кемерово, пр. Октябрьский, 28, офис 207.

АВАНТ-ПЕРСОНА - 2014

Группа изданий «Авант» объявляет о запуске ежегодного проекта «Авант-ПЕРСОНА – 2014».

Вот уже несколько лет подряд редакция «Авант-ПАРТНЕРА» выбирает наиболее заметные за прошедший год компании, топ-менеджеров, предпринимателей. Выбор редакции проходит на основе деловых и экономических событий прошедшего года, показателей компаний, экспертных опросов (мы уже их начали – читайте БЛИЦОПРОС на стр. 9).

Основным критерием выбора номинантов является их соответствие основной цели премии «Авант-ПЕРСОНА» – представить бизнес-сообществу компании, работающие в регионе и способствующие его развитию, а также управленцев, предпринимателей, успешно реализовавших интересные бизнес-проекты и/или общественно-полезные инициативы, пропагандирующих цивилизованный и грамотный подход к ведению бизнеса.

Мы признаём, что не все события мы можем охватить, не обо всех персонах нам становится известно. Поэтому первый этап проекта – открытый.

Предлагаем компаниям, коллективам, отдельным представителям бизнес сообщества выдвинуть своего представителя достойного, на их взгляд, стать победителем в номинациях: Событие, Компания, Топ-менеджер, Предприниматель.

Форма заявки и подробности выдвижения – на сайте www.avant-partner.ru

Заявки принимаются до 24 февраля включительно.

Редакция Группы изданий «Авант» оставляет за собой право составление шорт-листа для окончательного голосования на сайте.

Награждение победителей пройдет в рамках Торжественного приема «АвантПерсона 2014».

Уточняющие вопросы можно задать по электронной почте: editor@avant-partner.ru



ГЕНЕРАЛЬНЫЙ
ПАРТНЁР



Альфа·Банк

ИНФОРМАЦИОННЫЕ
ПАРТНЁРЫ



ОФИЦИАЛЬНЫЕ ПАРТНЁРЫ



ПАРТНЁРЫ



Экспресс-доставка
корреспонденции и грузов
по России и за границу

Хорошо понимая потребности клиента, мы всегда делаем больше, чем от нас ожидают.

- Исключительно аккуратное обращение с грузом.
- Предоставление бесплатного упаковочного материала.
- Страхование отправок.
- Удобные способы оплаты.
- Покупка товара в другом городе.
- Отслеживание груза в режиме on-line.
- Предоставление индивидуального менеджера и курьера.
- Экспресс доставка грузов от «двери до двери»
- Гарантированная доставка ваших документов в Москву на следующий рабочий день.

Кемерово, пр. Советский, д. 60б, офис 109, тел.: (3842) 36-49-07, 36-19-03
Новокузнецк, ул. Пирогова, д. 9, тел. (3843) 45-07-45
Томск, ул. К. Маркса, 24, тел.(3822) 51-22-02

www.sibex.biz