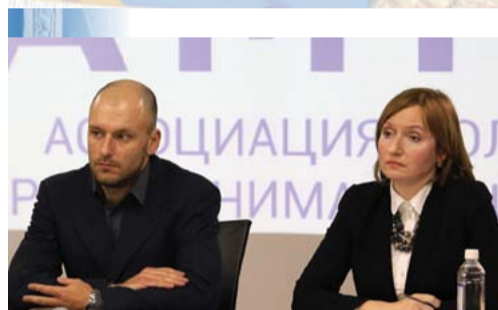




2 КТО ЗАГРЯЗНЯЕТ РЕКУ ЯЯ



4 КАКИЕ ПРЕТЕНЗИИ У БИЗНЕСА К КУГИ

Шахты, обогатительные фабрики и вспомогательные предприятия Новокузнецкого ОАО «Объединенная угольная компания «Юж-кузбассуголь» полностью переведены под управление АО «Распадская угольная компания» (РУК, до недавнего времени управляла активами междуреченского ОАО «Распадская»). Таким образом, все угольные активы «Евраз Групп» оказались сосредоточены под управлением одного центра, однако, их слияние под брендом «Распадская» не произведено в связи с не самыми благоприятными условиями на фондовом рынке, сложностями оценки «Южкузбассуголя» и, соответственно, рисками трений с миноритариями «Распадской».

Слухи о том, что неоднократно планировавшееся и однажды даже объявленное в 2007 году слияние «Распадской» и «Южкузбассуголя» вновь состоится, появились в прошлом году после того, как с поста руководителя «Распадской» ушел один из ее основателей **Геннадий Козовый** (остаётся в совете директоров компании). Кстати, именно он в 2007 году пытался произвести указанное слияние, после того, как «Евраз» приобрёл 100-процентный контроль в «Южкузбассуголе», а Геннадий Козовый был назначен гендиректором этой компании. Восемь лет назад тогдашний председатель совета директоров и президент «Евраз Групп» **Александр Фролов** заявил, что после решения проблем безопасности в «Южкузбассуголе» запланировано «приступить к реальному объединению двух компаний», и что «совет

директоров группы одобрил план по объединению». Однако, тогда слияние так и не произошло – по слухам, в связи с разногласиями по этому вопросу между Геннадием Козовым и «Евраз Групп», которая на тот момент контролировала лишь около 40% в ОАО «Распадская».

В прошлом году тема объединения двух «евразовских» угольных подразделений вновь встала в повестку дня, ведь к этому времени «Евраз» получил полный контроль над «Распадской», а затем в середине года новым гендиректором РУК был назначен взамен Козового **Сергей Степанов**, один из менеджеров «Евраз Групп». После этого «Распадская угольная компания» направила в Федеральную антимонопольную службу ходатайство о приобретении прав единоличного исполнительного органа в активах «Южкузбассуголя». В августе 2014

ПОЧТИ ЧТО СЛИЯНИЕ УГЛЯ

АКТУАЛЬНО

года служба удовлетворила это ходатайство, в декабре прошлого года один из управленцев «Южкузбассуголя» сообщил, что «с нового 2015 года «Южкузбассуголь» больше не будет, а будет «Распадская». В «Евраз Групп» пояснили, что объединение готовится, но уточняли его параметры.

В середине апреля генеральный директор АО «Распадская угольная компания» **Сергей Степанов** сообщил, что объединение произошло в части управленческой надстройки. Для междуреченских активов группы таковой была РУК, для Новокузнецких – ОУК «Южкузбассуголь». С 10 февраля 2015 года функция управления была передана РУК, которая была перерегистрирована в Новокузнецке, и в неё были переведены управленцы из «Южкузбассуголя». В Междуреченске теперь работает филиал РУК, а ОУК «сейчас мы практически ликвидировали, хотя номинально она существует». Теперь с «Распадской угольной компанией» заключены договоры управления с 9 добыва-

ющими активами, 3 обогатительными фабриками, вспомогательными предприятиями. «Договоры с клиентами также переведены на РУК», – добавил **Сергей Степанов**.

Вопрос о полном юридическом слиянии двух компаний – «Распадской» и «Южкузбассуголя» – в прошлом году обсуждался, пояснил **Сергей Степанов**, но «этот вопрос перестали задавать после введения санкций», когда стало ясно, что «эту операцию можно сделать, но будет ли она иметь смысл на таком фондовом рынке?». Кроме того, как заметил гендиректор РУК, «мог бы сложиться тяжёлый разговор с миноритариями «Распадской», появились бы вопросы, по какому курсу сливаться, по какой схеме и т.д.»

По прогнозу **Сергея Степанова**, под единым управлением РУК в 2015 году угольные активы Evraz Group планируют добыть в этом году 20-22 млн т угля (до 11-12 млн в Междуреченске, 10 млн – активы бывшего «Южкузбассуголя») в зависимости от конъюнктуры рынка.

Егор Николаев



ООО «ТРАНСХИМРЕСУРС» ПРЕЗЕНТОВАЛ ОБНОВЛЕННЫЙ MITSUBISHI OUTLANDER В МИЦУБИШИ ЦЕНТР КЕМЕРОВО

17 апреля в Мицубиши Центр Кемерово состоялась презентация обновленного Mitsubishi Outlander – праздник «Фудзияма».



Подробнее о мероприятии читайте на стр. 5

Good Line дал бизнесу инструмент контроля качества

Компания Good Line выходит на новый уровень предоставления телекоммуникационных сервисов. Только для корпоративных клиентов Good Line теперь доступен новый, уникальный для Кузбасского бизнеса сервис «Круглосуточный мониторинг сети».



Сегодня, в условиях непростой экономической ситуации, качество предоставляемых услуг может стать одним из ключевых пунктов в выборе компании клиентом. Новое слово в сфере повышения качества сервиса Good Line – это круглосуточный мониторинг сети. Теперь этот инструмент контроля стал доступен всем корпоративным клиентам Good Line в личном кабинете.

Круглосуточный мониторинг сети особенно важен для бизнеса, где бесперебойность и надежность связи являются ключевой составляющей успеха. Достаточно представить компанию, которая в ра-

боте постоянно использует интернет, телефонию или видеоконтроль. С помощью этого сервиса руководитель всегда будет знать, что все услуги работоспособны, а тем самым быть уверенным, что его бизнес под контролем. В случае возникновения неполадок сети незамедлительно отправляется смс или e-mail сообщение указанным адресатам.

Круглосуточный мониторинг сети не требует установки специального оборудования или программ и доступен каждому корпоративному клиенту в личном кабинете. Данный сервис бесплатный, он позволяет самостоятельно

контролировать работоспособность и качество услуг.

Good Line знает, насколько важен для бизнеса каждый бит деловой информации и стабильность связи, поэтому оператор опирается в своей деятельности на безупречный сервис и высокое качество предоставляемых услуг.



г. Кемерово,
пр. Кузнецкий 18,
тел. 8 (3842) 45-28-28
b2b.goodline.info

ДЕЛОВЫЕ НОВОСТИ

ПРОМЫШЛЕННОСТЬ ПРОДОЛЖАЕТ РОСТ

Объем промышленного производства в Кузбассе в первом квартале текущего года вырос на 2,5% по сравнению с уровнем первого квартала 2014 года. Как сообщает Кемеровостат, рост обеспечили в основном добыча угля (3,7% увеличения) и энергетика (13,9%), в то время как в обрабатывающих отраслях продолжает общее падение (на 5,6%). В этом секторе только в металлургии отмечено увеличение производства на 3,4% к первому кварталу 2014 года, в остальных отраслях наблюдается сокращение (самое большое в производстве транспортных средств и оборудования – на 60,8%).

ЗАПИСЬ РЕКОНСТРУИРУЕТ НЕПРЕРЫВНУЮ РАЗЛИВКУ

ОАО «Евраз Западно-Сибирский металлургический комбинат» (входит в Евраз Групп) проведёт в этом году 6-месячную реконструкцию сортовой машины непрерывного литья заготовки, сообщил 14 апреля управляющий директор Записба **Алексей Юрьев**. По его данным, стоимость данного инвестиционного проекта составляет 2,5 млрд рублей, основную часть из этих средств, 1,8 млрд, запланировано освоить в этом году, 0,4 млрд рублей было вложено в прошлом. Как пояснил Алексей Юрьев, реконструкция МНЛЗ позволит увеличить годовую мощность машины с 1,2 млн тонн литой заготовки до 2,2 млн. В дальнейшем, планируется модернизировать всю непрерывную разливку стали комбината. Всего в планах Записба в 2015 году вложить в крупные инвестиционные проекты 2,7 млрд рублей против 2,3 млрд рублей (без НДС) в 2014 году. Среди инвестиционных проектов текущего года помимо реконструкции МНЛЗ – увеличение производства проволоки (200 млн рублей), расширение рельсоблочного цеха – 200 млн рублей, продолжение работ на установке пылеуловного дувания – 400 млн.

«МАРРТЭК» НУЖЕН ИНВЕТОР

20 апреля арбитражный суд Кемеровской области признал несостоятельным кемеровское ООО «МарртЭК» (контролируется **Ралифом Сафиним**) и ввёл в нём процедуру конкурсного производства на 6 месяцев. Исполнять обязанности конкурсного управляющего суд назначил временного управляющего должника **Ольгу Терешкову**, поручив ей провести в течение месяца собрание кредиторов для избрания кандидатуры конкурсного управляющего. По данным временного управляющего, кредиторская задолженность «МарртЭКа» (созданного в феврале 2007 года как угольного предприятия) составляет 1,43 млрд рублей, из которых 1,36 млрд приходится на кипрскую фирму «Орфорд Инвестмент Лтд». Временный управляющий высказалась за признание ООО «МарртЭК» банкротом, поскольку перспективы восстановления платежеспособности не просматриваются – всё время своего существования предприятие работало на заёмные средства, приобрела в декабре 2007 года лицензию на участок Хмелевский в Промышленном районе Кемеровской области (344 млн тонн запасов угля) его освоению так и не приступило. Директор должника **Денис Фролов** предложил ввести на предприятии внешнее управление на полтора года, «чтобы рассчитаться с кредиторами». Для этого, сообщил он, может быть продана доля в ООО, и таким образом привлечь инвестор для постройки шахты. Однако суд принял решение о конкурсном производстве, поскольку никаких документальных доказательств возможности восстановления платежеспособности представлено не было.

КЕМЕРОВО ПЛАНИРУЕТ НЕ СНИЖАТЬ ЖИЛСТРОИТЕЛЬСТВО

В 2015 году в Кемерове планируется построить не меньше нового жилья, чем в прошлом году, сообщил 13 апреля **Александр Рыбаков**, зав отдела развития строительного комплекса управления городского развития администрации Кемерова. Жилья от подрядчиков запланировано ввести в этом году 265 тыс. кв. метров, в рамках индивидуального жилищного строительства (ИЖС) – 15 тыс. кв. метров, всего 280 тыс. кв. метров против 283,4 тыс. кв. метров, построенных в 2014 году и 282,8 тыс. в 2013 году. Инвестиции в жилищное строительство в Кемерове в 2015 году составят 10,6 млрд рублей против 9 млрд в 2014 году. Среди крупных проектов микрорайона Александр Рыбаков назвал планируемую в этом году застройку микрорайона «Марковцева-5» (планируется 65,3 тыс. кв. метров), №15 (77,8 тыс.), №55 (на месте бывшего училища связи, 214 тыс.). По оценке зав отдела, жилья, построенного в рамках ИЖС, возможно будет больше, но это станет ясно только осенью.

ГЛАВНАЯ СТРАНИЦА САЙТА

ВСЕ «ДЕЛОВЫЕ НОВОСТИ»



avant-partner.ru
ИНТЕРНЕТ ВЕРСИЯ ГАЗЕТЫ

А ТАКЖЕ: ЛЕНТА НОВОСТЕЙ,
МЕРОПРИЯТИЯ, АУКЦИОНЫ,
КОНОФЛИКТЫ, ИНТЕРВЬЮ
И МНОГОЕ ДРУГОЕ...



ЗАПРАВКА КАРТРИДЖЕЙ ОТ 70 РУБЛЕЙ
РЕМОНТ ПРИНТЕРОВ, КОПИРОВ, МФУ ОТ 150 РУБЛЕЙ
ОБНУЛЕНИЕ ЧИПОВ, УСТАНОВКА СНПЧ
ВЫЕЗД СПЕЦИАЛИСТА К ЗАКАЗЧИКУ
КАРТРИДЖИ, ЧЕРНИЛА, ФОТОБУМАГА

г. Кемерово, ул. Кузбасская, 10, офис 311
тел.: 8 (384-2) 33-33-77, 36-84-46
WWW.ASTREL.SU POST@ASTREL.SU



В середине апреля в центре экологического внимания региональных властей неожиданно оказалось не угольное, металлургическое или химическое предприятие, как их много в Кузбассе, и экологические проблемы которых по-прежнему требуют своего решения, а сравнительно небольшое по меркам тяжёлой индустрии производство, к тому же пищевой промышленности. Тем не менее, ситуация на ООО «КДВ Яшкино» (бывший Яшкинский пищекомбинат), на специальном выездном заседании обсуждали члены областной комиссии по предупреждению и ликвидации ЧС. Итогом стали отставки главы поселка Яшкино и руководителя местного «Водоканала».

Как сообщила пресс-служба администрации Кемеровской области, заседание комиссии проводил первый замгубернатора **Максим Макин**, в нём также участвовали председатель областного совета народных депутатов **Евгений Косинченко**, заместитель губернатора, руководитель ГУ МЧС России, следственного управления СК РФ по Кемеровской области, областной прокуратуры, а также управлений Росприроднадзора, Роспотребнадзора по Кемеровской области, руководители администрации Яшкинского района, представители предприятия и собственников томской компании «КДВ Групп» **Денис Штенгелов**. Этой компании принадлежат три пищевых предприятия в Кузбассе, «КДВ-Яшкино», «КДВ-Кемерово» и «Кузбасский пищекомбинат» в Новокузнецке, а также ряд сельскохозяйственных активов и торгово-развлекательный комплекс (ТРК «Зимняя вишня» в Кемерове).

Как отметили первый замгубернатора **Максим Макин**, «задача администрации области – максимально быстро разработать и принять меры для улучшения экологической ситуации в поселке, при этом сохранив стабильно работающее производство». Ведь «Яшкинский пищекомбинат является градообразующим предприятием, на нём трудятся 1,6 тыс. человек, или десятая часть жителей поселка» (по официальным данным в Яшкино проживает 12 тыс. человек). Кроме того, «нужно, чтобы предприятие «КДВ-Яшкино» устранило выявленные нарушения, в частности, привело состав воды в водосточках в соответствие с нормативами, вывезло мусор с территории комбината, организовало санитарные зоны и получило необходимые лицензии на эксплуатацию артезианских скважин». По мнению членов комиссии, компания «КДВ Групп» должна принять непосредственное участие в ремонте поселковых дорог, ежедневно разбиваемых фурами комбината.

По оценке членов комиссии, «сложилась такая ситуация могла только при попустительстве администрации поселка и неудовлетворительной работе местного «Водоканала», сообщила пресс-служба администрации. В результате глава поселка Яшкино **Пётр Герасимов** и директор ООО «Водоканал» **Александр Осенний** были освобождены от занимаемой

должности, как «не обеспечившие работу водоканализационного хозяйства поселка в соответствии с установленными нормами». Кроме того, заместителю губернатора по жилищно-коммунальному и дорожному комплексу **Анатолию Лазареву** дано поручение в течение двух дней определиться с выбором оператора водоканализационного хозяйства поселка.

Как следует из материалов картотеки арбитражных дел, в декабре прошлого года ООО «КДВ-Яшкино» проиграло спор яшкинскому ООО «Водоканал» (в марте нынешнего – решение в пользу «Водоканала» было подтверждено в апелляционной инстанции) о взыскании платы за негативное воздействие на работу централизованной системы водоотведения за период с марта по июнь 2014 года в сумме 8,23 млн рублей. Плата была предъявлена к взысканию в связи с тем, что с 2014 года изменилось российское законодательство, и вступили в силу правила, определяющие порядок определения размера и порядка компенсации расходов водоканалов при сбросе абонентами сточных вод, оказывающих негативное воздействие на работу централизованной системы водоотведения.

Поскольку ответчик собственных расчётов не представил, «Водоканал» провёл собственные на основе взятых проб (они также не были оспорены «КДВ-Яшкино»). Согласно решению арбитражного суда, в пробах лабораторными анализами «было установлено превышение установленных нормативов по содержанию загрязняющих веществ по таким показателям, как взвешенные вещества, железо, марганец, алюминий, жиры и др.». Однако, до изменения законодательства стоки с такими характеристиками, принимались оператором канализационного хозяйства поселка многие годы, а претензии появились лишь в прошлом году.

Примечательно, что о похожих превышениях установленных нормативов со стороны «КДВ-Яшкино» заявила в 6 апреля и руководитель управления Росприроднадзора по Кемеровской области **Ирина Климовская**. Однако, на сайте управления и в базе арбитражных дел, о каких-то претензиях ведомства к «КДВ-Яшкино» не сообщается. Тем не менее, руководитель управления сообщила, что в отношении «КДВ-Яшкино»

ТАМ, ГДЕ СЛАДКО, ИЩУТ ГРЯЗНО

проводится внеплановая проверка, и первые её результаты показали, что у комбината организованы слив стоков с территории в 1,7 га на рельеф, а оттуда в пруд на реке Яя, что лицензия на скважины не продлены (закончился 31 октября 2013 года), и, «по нашему мнению, никакая водоочистка» добываемой из них воды не производится. Однако, практически все её оценки деятельности «КДВ-Яшкино» были переданы в выражениях «может», «может подразумевать», «как нам кажется». Впрочем, о точных размерах нанесенного ущерба **Ирина Климовская** сказала, можно будет говорить только недели через три. Но она сообщила, что материалы проверки уже переданы правоохранительным органам на незаконную предпринимательскую деятельность. Почему ответственность за загрязнение пруда на реке Яя и всей реки, несёт именно «КДВ-Яшкино» органы власти не сообщили, хотя рядом с указанным прудом в Яшкино расположено автопредприятие, а по всему бассейну реки работает много и других предприятий транспорта, угледобычи и др.

Прокуратура Кемеровской области в свою очередь сообщила, что проверяет факты загрязнения воды в реке Яя, поскольку по информации Роспотребнадзора питьевая вода, поставляемая жителям города Тайга из реки Яя, не соответствует гигиеническим нормативам по запаху и содержанию различных веществ, что указывает на загрязнение реки или ее притоков (именно после жалоб жителей Тайги и начались разбирательства по поводу экологической обстановки на реке Яя). Поэтому прокуратура Тайги, Яшкинского района и Кемеровская межрайонная природоохранная прокуратура проводят проверку исполнения санитарно-эпидемиологического и природоохранного законодательства. В ходе неё будет дана оценка «своевременности и полноте мер, принятых органами контроля и надзора, органами местного самоуправления». При наличии оснований будет решен вопрос о направлении материалов проверки для решения вопроса об уголовном преследовании по признакам преступления, предусмотренного ст. 238 УК РФ (оказание услуг, не отвечающих требованиям безопасности жизни или здоровья потребителей).

Антон Старожиков

КУЗБАСС ЖДЁТ ИНВЕТОРОВ

В условиях экономической нестабильности инвесторам особенно важно вовремя уловить перспективные тенденции развития экономики и многообещающие области для финансирования, а предпринимателям – своевременно получить недостающие средства для реализации своих проектов. 24 апреля на заседании регионального клуба инвесторов в гостинице Ольга посёлка Шерегеш Таштагольского района были представлены актуальные проекты из разных отраслей экономики Кемеровской области. На расстоянии рукопожатия предприниматели и представители власти смогли обсудить не только детали представленных проектов, но и все аспекты защиты интересов инвесторов в регионе.

Главной темой заседания клуба, созданного по инициативе областного агентства по привлечению и защите инвестиций, в этот раз стали перспективы развития спортивно-туристического комплекса (СТК) «Шерегеш». Предпринимателем был представлен недавно разработанный совместно с мировым лидером в проектировании горнолыжных курортов, канадской компанией «Эколайн», мастер-план «Шерегеша». Данный документ – концепция развития курорта на ближайшие десятилетия, определяющая места размещения основных объектов (дорог, парковок, гостиниц, подъёмников и прочего) с учётом экспозиции склонов, распределения солнечной радиации, градиентов горных склонов и других факторов. Гора Зелёная сегодня открывает множество возможностей для инвестиций – не хватает гостиниц, подъёмников и других объектов инфраструктуры. По словам главы администрации Таштагольского муниципального района **Влади-**

мира Макуты, в гостиницах можно разместить одновременно чуть более 2,5 тыс. туристов, в то время как в «пиковые» дни, в выходные и праздники, покажаться на горных лыжах приезжают до 16-17 тыс. человек. Востребованность курорта продолжает расти. Не хватает и парковок.

Как сообщил заместитель губернатора по экономике и региональному развитию **Дмитрий Исламов**, один из основных инвесторов СТК «Шерегеш» **Игорь Прокудин** принял решение о строительстве временной парковки в секторе В и уже этим летом планирует вложить в неё 40 млн рублей. Рядом с парковкой будет построена дорога. «Этой дорогой мы «открываем» сектор В – вдоль неё расположены свободные муниципальные земельные участки, на которых уже сейчас можно строить гостиницы, кафе и другие объекты», – добавил замгубернатора. **Дмитрий Исламов** также заверил инвесторов, что с электроснабжением курорта никаких проблем не

предвидится: в инвестиционный план «Кузбасской энергосетевой компании» уже внесено строительство 25 объектов электросетевого комплекса. Открытыми пока остаются вопросы по водоснабжению и канализованию. На проектирование этих объектов есть средства в областном бюджете, но пока не принято решение о наиболее оптимальной схеме водоснабжения. «Как только определимся – сразу объявим конкурс на проведение проектных работ», – отметил **Дмитрий Исламов**.

Однако развитие горнолыжного курорта – не единственное направление для инвестиций в Таштагольском районе. **Владимир Макута** напомнил, что финансирование ждёт марганцевое производство, Учебный цементный завод, месторождения золота, доломитового известняка, фосфоритов и меди. В районе больше запасы леса, в том числе деловой древесины.

Также инвесторам были представлены инвестиционные проекты других регионов Кузбасса – производство рапсового масла в посёлке Шишино Топкинского района, восстановление грузовой и крупногабаритной шпны холодным способом в Берёзовском, строительство завода по производству индустриальных смазочных материалов и организация опытно-промышленного производства из углей напольных сорбетов для разделения газов и очистки воздуха.

Ксения Сидорова

«ВИДЕО-КАК-СЕРВИС» «БИЛАЙН» БИЗНЕС – ЭФФЕКТИВНЫЙ БИЗНЕС-ИНСТРУМЕНТ

В начале мероприятия **Ольга Колтунова**, коммерческий директор по корпоративному бизнесу в Кемеровской области ОАО «ВымпелКом», представила собравшимся новый сервис – результат интегрированной инфраструктуры Cisco WebEx и «Билайн» Бизнес, включающий в себя два сервиса – веб-конференция и видеоконференция.

«Видео-как-сервис» позволяет проводить веб-конференции в любом месте, в любое время, с любого мобильного устройства. Отличительная особенность продукта позволяет участвовать в конференциях «голосом» с помощью любого телефонного аппарата в случае отсутствия у участника в момент конференции доступа в сеть Интернет.

В ходе онлайн-урока английского языка, организованного при помощи партнеров «Билайн» Бизнес в регионе – школы английского языка «ABC Studio» в Кемерове и школы иностранных языков «International House Continental» в Новокузнецке – были показаны



Ольга Колтунова, Коммерческий директор по корпоративному бизнесу в Кемеровской области ОАО «ВымпелКом»

14 апреля Коммерческая дирекция по развитию корпоративного бизнеса в Кемеровской области ОАО «ВымпелКом» (торговая марка «Билайн» Бизнес) презентовала корпоративным клиентам инновационный продукт и эффективный бизнес-инструмент «Видео-как-сервис» одновременно для двух городов – Кемерово и Новокузнецка.

Экономичность – еще одно важное качество услуги «Видео-как-сервис». Как отметила **Ольга Колтунова**, предлагаемый сервис – хорошая альтернатива для компаний, имеющих много подразделений, или чьи сотрудники часто находятся в командировках. «Цена на услугу будет формироваться в зависимости от потребности бизнеса, – уточнила **Ольга А-П**». – Продукт способен решать разные задачи, и для каждой компании будет подбираться свое решение на основе данного продукта. Сервис видеоконференции не требует развертывание дорогостоящей серверной инфраструктуры Видео Конференц Связи. Достаточно поставить в местах проведения конференции терминалы ВКС, подключенные к сети Интернет, и зарегистрировать в веб-интерфейсе услуги «Видео-как-сервис». Такое решение по сравнению с подобными продуктами может дать экономию в затратах для предприятия порядка 15-20%».



Онлайн-урок английского языка «Making a presentation»

ЦЕНА ВОПРОСА

2 миллиона 870 тысяч 623 рубля 23 копейки составили в прошлом году доходы первого заместителя губернатора Кемеровской области **Максима Макина**, в соответствие со сведениями, обнародованными на сайте областной администрации на прошлой неделе. По сравнению с доходами 2013 года (5 миллионов 11 тысяч 272 рубля) они снизились на 43%. Ещё более заметное снижение было отмечено в доходах заместителя по жилищно-коммунальному и дорожному комплексу **Анатолия Лазарева**, – в 2,57 раза, с 4,37 млн рублей в 2013 году до 1,7 млн. Объяснение этого очевидно в том, что, согласно декларации, доходы в 2013 году были получены в том числе от продажи недвижимости. Зато заметный рост доходов произошел в 2014 году у заместителя по вопросам образования, культуры и спорта **Елены Пахомовой**, на 54,4%, с 2,5 млн до 3,86 млн рублей, и они оказались самыми высокими среди 12 заместителей губернатора Кузбасса **Амана Тулеева**. Доходы основной части этих чиновников за прошлый год были задекларированы на уровне 1,7-1,9 млн рублей. И в целом доходы заместителей губернатора в прошлом году практически не изменились, составив 26,685 млн рублей на 12 чиновников против 26,49 млн рублей дохода, полученного ими же в 2013 году (подробнее см. на сайте www.avant-partner.ru).

3 миллиарда 712 миллионов рублей составило одновременное увеличение доходов и расходов бюджета Кемеровской области текущего года. Соответствующие изменения в региональный закон «Об областном бюджете на 2015 год и плановый период 2016 и 2017 гг.» внёс в прошлую среду совет народных депутатов Кемеровской области. В итоге, доходы областного бюджета увеличились до 95 млрд 89 млн рублей, расходы – до 103 млрд 617 млн. Дефицит бюджета установлен в 8 млрд 527 млн рублей. Как сообщил депутатам на начальном главном финансовом управлении Кемеровской области, зам губернатора **Сергей Ващенко**, представлявший законопроект об изменениях, рост доходов областного бюджета обеспечили в первую очередь трансферты из федерального бюджета, 1,95 млрд рублей. Кроме того, на 1,74 млрд увеличили собственные налоговые и неналоговые доходы, в том числе, за счёт увеличения плана получения налогов: на прибыль на 947 млн рублей, на имущество организаций на 500 млн, на добычу полезных ископаемых на 100 млн, а также за счёт платы за использование лесов – на 130 млн рублей. **Сергей Ващенко** пояснил, что указанное увеличение плановых показателей произведено, исходя из уже обозначившегося роста поступлений налога на прибыль за счёт увеличения выручки и прибыли угольных и металлургических предприятий региона. Последнее в первую очередь обеспечил рост экспортных цен на энергетический уголь, на 31% к уровню прошлого года, на коксуемый уголь, в 2 раза, на стальной прокат – на 24-31%. В расходной части бюджета, отметил начальник ГФУ Кемеровской области, значительно увеличились расходы по региональной целевой программе «Жилищно-коммунальный и дорожный комплекс», на 1,8 млрд рублей, в частности, на ремонт и строительство дорог, а также по программам «Развитие здравоохранение», на 552 млн рублей, и «Экономическое развитие и инновационная экономика», на 539 млн.



Представленный продукт вызвал большой интерес у участников презентации. После ее завершения последовал активный обмен мнениями. «Я уже знаком с подобными продуктами, поэтому не могу сказать, что «Видео-как-сервис» стал для меня открытием, – сказал **Дмитрий Сотников**, заместитель главного инженера по инновациям компании «ОКС». – Но как продукт он, конечно, интересен, и обязательно найдет свое применение на рынке». «Для нашей организации продукт «Видео-как-сервис» очень интересен. В последнее время у нас в работе активно внедряются видеоконференции», – отметил **Сергей Сим**, начальник управления информационных технологий администрации Кемеровского района. – «Видео-как-сервис» заинтересовал еще и потому, что это интегрированное решение Cisco и «Билайн» Бизнес – известных и надежных компаний. Привлекает и то, что предлагается именно услуга, а не программный про-

дукт, который для кого-то дорог, а кому-то не выгоден. Для тех, кто не на постоянной основе, а время от времени проводит конференции или обучающие мероприятия, это очень удобно и не требует дополнительных затрат для бюджета». Для того, чтобы оценить все преимущества и достоинства продукта, «Билайн» Бизнес предлагает провести тестирование услуги «Видео-как-сервис». «Мы стараемся отслеживать потребности наших клиентов, но мы не можем знать все задачи, которые стоят перед ними», – сказала **Ольга Колтунова**. – Использование продукта в режиме Try&Buy позволит клиентам увидеть, какие именно задачи, стоящие перед их бизнесом, решает наш бизнес-инструмент.



Билайн
Бизнес

ЗЕМЕЛЬНОМУ ВОПРОСУ

Бизнес Кузбасса предложил решить проблемы регулирования земельных отношений. На прошлой неделе региональное отделение Ассоциации молодых предпринимателей России (АМПР) обсудило «Проблемы взаимодействия предпринимателей с КУГИ в Кузбассе» на заседании «круглого стола». Все представители бизнеса, принявшие участие в дискуссии, раскритиковали закрытость комитета по управлению государственным имуществом, постоянные не обоснованные на законодательстве претензии при согласовании земельных вопросов или такие же отказы в приобретении земли. Через день многие из участников дискуссии повторили эти претензии на заседании «круглого стола» «Изменения в земельном законодательстве. Плюсы и минусы для регионального бизнеса», проведенного региональным отделением Общероссийского фронта (ОНФ). Итогом первого заседания стало обращение губернатору Кузбасса Аману Тулееву.

В начале дискуссии, организованной АМПР Василий Бочкарёв, председатель регионального отделения ассоциации, рассказал о негативном опыте работы с КУГИ кемеровского ООО «Мир развлечений» (по оформлению аренды земельного участка под парком «Антошка») и пригласил высказаться присутствующих. Таких оказалось немало. Дмитрий Малинин, руководитель коллегии «Юрпроект» сообщил, что «стандартно» комитет отказывает в выкупе земельных участков под уже приватизированной недвижимостью, ссылаясь на то, что участки «слишком большие» для стоящих на них зданиях, а целом, отказы КУГИ грешат формализ-

мом, попытки представителей бизнеса что-то доказать ничего не дают, т. к. руководство комитета закрыто, на обшение не идёт. В таких обстоятельствах приходится идти в суд, решения которого в подавляющем большинстве оказываются не в пользу госоргана. Руководитель кемеровской юридической фирмы «Дилекс» Яков Сизов привёл статистику, согласно которой только в 2014 и в первом квартале текущего года в арбитражном суде Кемеровской области было рассмотрено 79 исков предпринимателей к КУГИ, из которых 66 или 85% были удовлетворены. «Вот такое качество госуслуг предоставляется комитетом», констатировал юрист и добавил,



что больше всего удручает, что орган государственной власти систематически прибегает к незаконным действиям, тогда как должен следовать закону и следить за его соблюдением. Указанные незаконные действия КУГИ, отметил Яков Сизов, непонятно на чём основываются. В качестве примера он привёл дело одного кемеровского предпринимателя, который ещё в 2013 году подал заявку на выкуп участка под своим зданием, но получил отказ со ссылкой, что «участок больше необходимого для данного здания». «Хотя мне

точно известно, что КУГИ не может делать такие выводы, у них в штатном расписании нет ни геодезистов, ни кадастровых инженеров», — указал юрист. Партнёр коллегии «Юрпроект» Дарья Третьякова, подтвердив, что отказы со стороны КУГИ со ссылкой на то, что «участок больше необходимого», идут постоянно, но лишены какого-либо смысла, ведь «чересполосица в земельных участках не допускается», а она появится, если придётся перекраивать существующие и уже утверждённые муниципальными властями границы земельных

участков. И появятся крохотные участки, которые никому не нужны. Представитель кемеровского ООО «Мир развлечений» Алексей Варбаш отметил, что на незаконность действий КУГИ указывает даже поведение юристов комитета, которые не приходят на заседания арбитражного суда по искам к комитету, не отвечают на предписания суда о предоставлении документов. «Добросовестность и порядочность у этих служащих отсутствует», — заключил он. Закрытость комитета и характерную непродуктивную лаконичность

ПРЕДЛАГАЕТСЯ РЕШЕНИЕ

общения в деловой переписке, которые также не способствуют формированию нормального делового климата, отметили и другие участники дискуссии.

Евгений Соловьевский из региональной общественной организации инвалидов «Единение» рассказал про продолжавшиеся 5 лет бесплодные попытки организации получить участок под строительство общественного центра организации на месте незаконно расположенного на одной из окраин Кемерово гаражного кооператива. При этом КУГИ вначале заверял, что гаражи стоят незаконно, земля под ними не оформлена и не может быть оформлена для них, затем поменял свою позицию и отказал «Единению» в связи с тем, что участок был сдан в аренду кооперативу. По мнению Евгения Соловьевского, следует установить ответственность сотрудников комитета за такие действия, противоречащие закону.

Представители крупного бизнеса указали на «хаотичность» в формировании нового порядка взимания земельного налога на основе новой кадастровой оценки, принятой в октябре 2014 года. Представитель компании «Русский уголь» Ольга Шарова сообщила, что только на днях в Беловском районе были объявлены новые коэффициенты для определения указанного налога, до этого его брали по формуле прошлого года, ведь кадастровая стоимость земель промышленного назначения выросла в октябре прошлого года в сотни раз, и на такие величины увеличивался налог на землю и становился совершенно неподъемным для экономики угольных производств. Представителя ООО



«Сибирская генерирующая компания» Дмитрия Скороходова удивил разницей в коэффициентах для вычисления земельного налога в разных муниципалитетах: «в Белово, где работают наши станции он составляет 1,3, а в Новокузнецком районе почему-то 7,4, в то время как в Красноярском и в Алтайском краях, где также работают СГК, коэффициенты едины на территории всего региона».

Предприниматель Яков Колесник рассказал историю, как небольшой заболоченный участок в Кемерове, на котором он по собственной инициативе устроил детскую площадку, в прошлом году оказался в собственности двух чиновников городской администрации, в том числе, ушедшего на днях в отставку заместителя мэра Романа Однорала, полковника полиции и сотрудница прокуратуры, хотя ранее КУГИ отказывал ему в обустройстве площадки со ссылкой

на то, что там проходит защитная зона инженерных коммуникаций. На своей площадке предложила обсудить проблемы и готовить предложения их решения Елена Латышенко, уполномоченный по защите прав предпринимателей в Кемеровской области. Представитель КУГИ на дискуссии, организованную АМПР, не пришёл. В это же самое время председатель комитета Александр Решетов проводил пресс-конференцию итогов работы комитета в 2014 году, на которой заявил, что комитет является настоящим «спасителем» кузбасского бюджета, благодаря его деятельности этот бюджет и наполняется: общие доходы от деятельности КУГИ в 2014 году составили 2,4 млрд рублей против 2,2 млрд годом ранее. Затем представителю КУГИ — заместителю председателя комитета Елене Коноховой и начальнику отдела предоставления земельных

участков Ирина Костарева пришла на заседание «круглого стола» ОНФ, где отрицала, что комитет намеренно отказывает предпринимателям в выкупе земельных участков, затягивает процесс и ведёт себя закрыто. Впрочем, они не смогли пояснить, почему 85% исков, направленных к КУГИ от предпринимателей Кемерово в арбитражный суд, были проиграны комитетом, Ирина Костарева сообщила, что «комитет не ведёт такую статистику».

Марина Шавгулидзе, руководитель «Честная и эффективная экономика» регионального отделения ОНФ, услышав замечания и претензии представителей кузбасского бизнеса к работе комитета по управлению государственным имуществом в сфере земельных отношений, заявила: «Возьмём эти проблемы в разработку, создадим подкомиссию по земельным вопросам». А по итогам «круглого

стола», проведенного региональным отделением АМПР, было подготовлено письмо губернатору Кемеровской области с конкретными предложениями решения проблем взаимодействия с КУГИ. В частности, предложено создать общественный совет при КУГИ с участием предпринимателей и представителей администрации, ввести часы приёма председателя комитета для представителей юрлиц, установить пятидневный срок этапа «первичная проверка документов» с объяснением КУГИ уведомлять заявителя о наличии каких-либо препятствий в предоставлении госуслуг по телефону, факсу или электронной почте. Кроме того, предлагается ввести личную ответственность сотрудников КУГИ за действия, признанные судом незаконными, с применением служебных проверок и требованиями объяснительных.

Антон Старожиков

Экономьте на расчетном обслуживании бизнеса с ВТБ24!



ВТБ24¹ предлагает широкую линейку продуктов расчетно-кассового обслуживания (РКО) для бизнеса. При этом в наличии у системообразующего банка есть инструменты, позволяющие клиентам существенно сократить расходы на обслуживание. Как надежно и с выгодой обслуживаться в одном из крупнейших российских банков, рассказывает начальник управления расчетных продуктов департамента обслуживания клиентов малого бизнеса ВТБ24 Светлана Сырцова.

Если бизнес клиента связан с расчетами с иностранными контрагентами, банк предлагает пакет, который называется «ВЭД». Он включает расширенный набор услуг по сопровождению внешнеэкономической деятельности, скидки на открытие счета в иностранной валюте. Недавно мы запустили новый пакет для бизнеса «Персональный», включающий расширенный перечень услуг, консультации бизнеса по юридическим и бухгалтерским вопросам, консультации персонального менеджера, скидки и бонусы от партнеров банка. Кроме того, в текущем году мы начали сотрудничество с компанией Google. С 01 апреля при подключении к счету любого Пакета услуг, клиенту вручается сертификат номиналом 2 000 руб. на услуги контекстной рекламы в системе Google AdWords².

Как можно приобрести пакеты услуг? Клиент может выбрать и подключить пакет услуг в офисе банка или направить электронную оферту дистанционно через систему «Банк – клиент онлайн».

Планирует ли ВТБ24 проводить повышение тарифов? Мы на регулярной основе проводим анализ рынка конкурентов. В настоящее время ситуация на рынке нестабильная, и, если конъюнктура начнет меняться, мы, безусловно, будем на нее оперативно

реагировать. При этом всегда готовы предложить возможность получения ценовых преференций, индивидуальное подходе и снижение тарифов конкретным клиентам, несмотря на рост рынка. **Вы упомянули о дистанционном обслуживании бизнеса — системе «Банк – клиент онлайн». Сколько клиентов сейчас ей пользуются?** В ВТБ24 открыты счета более 300 тыс. юридических лиц и предпринимателей, из них 97% активных клиентов пользуются возможностью вести расчеты дистанционно. Стоимости обслуживания для них значительно ниже, чем в офисе банка, это экономит время и деньги.

Какие операции чаще всего проводят ваши клиенты дистанционно? Это все виды платежей, конверсионные операции, покупка пакетов расчетно-кассового обслуживания. Через «Банк – клиент онлайн» клиенты могут не только проводить платежи, но и приобретать продукты и услуги для юридических лиц.

Банк контролирует безопасность операций клиентов? Безусловно, мы уделяем безопасности особое внимание, используем только сертифицированные ФСБ России аппаратные и программные средства,

внедряем дополнительные средства защиты. В частности, в 2015 году банк запускает технологию подтверждения легитимности операций в системе (от входа в систему до проведения операций) с использованием EMV-токенов. Стоит отметить, что ВТБ24 — один из первых банков в России, предложивших своим клиентам защиту такого уровня. До конца этого года сервис будет доступен по всей сети банка.

Какие новые услуги для клиентов внедряются в «Банк – клиент онлайн» в этом году?

В конце марта вход в «Банк – клиент онлайн» стал доступным со всех основных популярных браузеров. В ближайшее время появится мобильная версия системы, позволяющая получать информационные сервисы на экране мобильного устройства. В этом году мы планируем расширить функциональные возможности системы и упростить пользовательский интерфейс.

Узнайте больше:
8 800 707-24-24
(звонок по России бесплатный)
www.vtb24.ru

1 ВТБ 24 (ПАО), генеральная лицензия Банка России № 1623, предоставляет финансовые услуги.
2 Данные действительны на 01.04.2015 г.
3 Рекламные услуги предоставляются компанией Google. РЕКЛАМА.

ООО «ТРАНСХИМПРЕСУРС» ПРЕЗЕНТОВАЛ ОБНОВЛЕННЫЙ MITSUBISHI OUTLANDER В МИЦУБИШИ ЦЕНТР КЕМЕРОВО

17 апреля в Мицубиси Центр Кемерово состоялась презентация обновленного Mitsubishi Outlander – праздник «Фудзияма».

Презентация началась с торжественного выезда обновленного Mitsubishi Outlander. С первого взгляда можно сразу заметить изменения, но заметны скосы у краёв. Это выделяет область световой оптики, поскольку линии снова были направлены на соединение с передними фарами. Задняя часть основательно закрыта, что придаёт автомобилю абсолютно новый вид. Изменилась форма двери багажника, а также заднего бампера, который стал более мощным при значительно больших размерах,



в отличие от моделей 2013 и 2014 годов выпуска. Также в заднюю часть вмонтированы новые огни, разработанные на светодиодной технологии. Элегантно смотрятся 2 выхлопные трубы, расположенные по бокам. В общем, поклонникам этой модели рестайлинг пришелся по душе.

Представитель Mitsubishi Corporation – Яно Такамаца, специально приехавший на презентацию, в своём выступлении отметил, что несмотря ни на что, планы Mitsubishi в России остаются прежними. «Mitsubishi рассматривает Россию, как стратегического партнера. Ведь, кроме автомобильного бизнеса, Mitsubishi участвует в большом проекте по производству сжиженного природного газа «Сахалин-2» и является соинвестором строительного завода по производству радиальных шин для легковых автомобилей в промышленной зоне «Завольжье» в Ульяновской области. Mitsubishi видит огромный потенциал Кузбасса в различных проектах Mitsubishi. Мы постоянно открываем новые бизнес-перспек-



тивы вместе с ООО «Трансхимресурс», что позволяет нам выводить на российский рынок новые продукты. Кузбасс, — заметил Яно Такамаца, — важная территория для Mitsubishi, здесь сосредоточен большой бизнес». Для первого покупателя обновленного Mitsubishi Outlander был подготовлен специальный подарок – мультимедийная система. Яно Такамаца лично поздравил компанию «Трансхимресурс» с запуском продаж обновленного автомобиля в Мицубиси Центр Кемерово.

Все гости мероприятия смогли записаться на тест-драйв обновленного Mitsubishi Outlander прямо на презентации. На празднике для владельцев Mitsubishi был организован конкурс «хокку». Победителя, который получил в подарок орнитальные часы, выбрали голосованием присутствующих гостей. Кроме этого, гости насладились праздничной программой: световое

шоу, гимнастический номер «под куполом» Мицубиси, утешения в японском стиле, а также подарки от Мицубиси Центр Кемерово.

Мицубиси Центр Кемерово ул. Дзугаева, 3 тел.(3842)777-217 www.kemerovo-mitsubishi.ru



СОБЫТИЕ

ЗАЁМЩИКИ ПРОБЛЕМНЫЕ И ПЕРСПЕКТИВНЫЕ

Снижение качества кредитных банковских портфелей – типичное проявление кризиса. И наиболее оптимальным вариантом решения этой проблемы как для кредитора, так и для заёмщика, выступает реструктуризация. Как правило, данная процедура разрабатывается индивидуально для каждого клиента, и не стоит ожидать со стороны банков разработки массовых программ реструктуризации по корпоративному блоку.

Как показывает статистика Центробанка РФ, в 2015 году банки заметно сократили кредитование бизнеса. По Кемеровской области снижение произошло более чем в 2 раза. Если на 1 марта 2014 года юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям было выдано 68,7 млрд рублей, то на аналогичную дату текущего года объём кредитования снизился до 30,2 млрд рублей. При этом более чем в 3 раза увеличился объём просроченной задолженности: с 6,7 млрд рублей до 21,7 млрд, доля просроченных кредитов в общем объёме задолженности выросла с 1,8% до 4,3%.

В таких обстоятельствах одним из способов решения проблемы просроченной задолженности выступает реструктуризация. Отметим, что далеко не все банки готовы комментировать и открыто обсуждать проблемную задолженность в своих портфелях. И лишь у некоторых банков удалось получить пояснения по этой проблеме.

«Мы не комментируем ситуацию с просроченной задолженностью, т.к. это касается интересов наших клиентов», – сообщили в

обсуждать свои затруднения в открытом диалоге с банком».

В новосибирском банке «Левобережный» о помощи клиентам в преодолении трудностей рассказали конкретнее. «В нашем банке проблемным считается тот кредит, который находится в непрерывной просрочке более 30 календарных дней, – уточняет начальник управления кредитования малого и среднего бизнеса банка «Левобережный» Елена Севостьянова. – Реструктуризация проводится банком в момент, когда в бизнесе начинаются сложности с погашением долга: до выхода ссуды на просрочку или с просрочкой до 30 дней. При этом заёмщик должен обратиться в банк с заявлением. Мы готовы пересматривать график погашения, предоставлять отсрочку погашения основного долга и в целом пересматривать структуру сделки. Доля реструктурированных кредитов в нашем банке составляет менее 1%. По словам Елены Севостьяновой, на сегодняшний день портфель кредитов для бизнеса ведёт себя «спокойно», поэтому в «Левобережном» не прогнозируют увеличения подобных запросов от клиентов. Но если они будут, в банке готовы принимать решения оперативно – в течение одного-двух дней.

В банке ВТБ24 сообщили, что в 2014 году реструктуризировали около 1% кредитного портфеля бизнеса юридических лиц и индивидуальных предпринимателей. «Предоставляя клиенту кредит, наш банк предусматривает запас прочности бизнеса, – рассказывает управляющий ВТБ24 в Кемеровской области Аркадий Чурин. – Например, возможность обслуживания долга по долгосрочным инвестиционным кредитам при снижении прибыли на 30-50%. Поэтому наши клиенты даже в непростое кризисное время, как правило, имеют денежные ресурсы для нормального обслуживания долга. Напротив, если клиент попадает в дефолтную ситуацию, когда нечем платить по действующим обязательствам перед партнёрами, в редких случаях есть реальная перспектива погасить долг после реструктуризации. В этой связи мы нечасто прибегаем к инструментам реструктуризации задолженности».

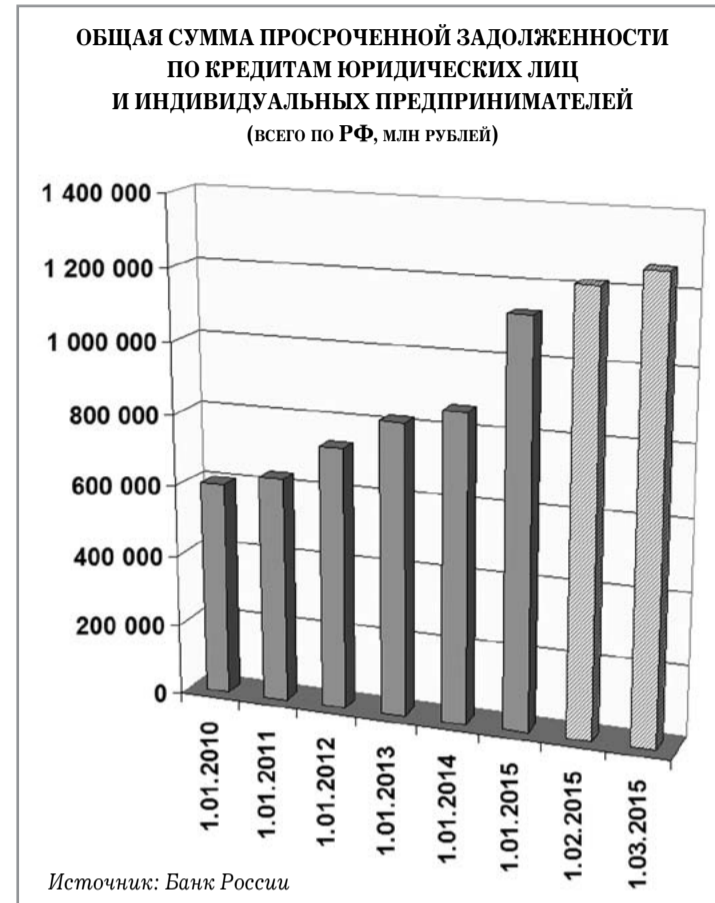
По словам регионального директора Западно-Сибирского филиала Росбанка Андрея Третьякова, «в последние годы Росбанк очень осторожно работал с отраслями промышленности, которые были наиболее подвержены кризису 2008 года – это автодилеры, строительный сектор, ритейлеры (кроме сетевой розницы, торгующей продовольственными товарами). Данные сектора и сегодня можно считать наиболее проблемными. Но новых реструктуризаций, вызванных

неблагоприятными условиями на рынке, из числа крупнейших клиентов в корпоративном портфеле Росбанка нет. Это обусловлено в первую очередь высоким качеством заёмщиков и структурой сделки. Крупнейшими нашими клиентами являются ТЕР-1 – это высококачественные заёмщики, и у нас нет оснований ожидать, что им потребуются реструктуризации. Подход Росбанка и группы Societe Generale к кредитованию корпоративных заёмщиков всегда был достаточно консервативным. Но, помимо вышеупомянутых секторальных ограничений, мы имеем небольшой портфель в сегменте малого и среднего бизнеса, который традиционно наименее устойчив в кризисные времена. Дальнейшее развитие событий зависит от геополитической и экономической ситуации. В случае сохранения неблагоприятной конъюнктуры в течение следующего года возможно ухудшение финансового состояния некоторых корпоративных клиентов».



Аркадий Чурин: «Если клиент попадает в дефолтную ситуацию, когда нечем платить по действующим обязательствам перед партнёрами, в редких случаях есть реальная перспектива погасить долг после реструктуризации»

При наличии благоприятных перспектив у клиента процедура реструктуризации является обоюдовыгодной – если клиент испытывает лишь временные трудности, банку выгодно пойти ему навстречу и облегчить кредитную нагрузку. «Для применения данного инструмента у банка должны быть аргументы в пользу кредитоспособности клиента в будущем, в рамках нового графика платежей, – добавляет Андрей Третьяков. – Таким подтверждением могут стать заключённые контракты на ближайшие годы, которые клиент



заклучил с клиентами, поставщиками, партнёрами». «Реструктуризация возможна только в том случае, когда у клиента остался источник получения доходов, – комментирует Елена Севостьянова. – Например, снизился объём выручки, упали остатки, но бизнес не закрыт. Либо бизнес закрыт, но заёмщик устроился на работу и стабильно получает заработную плату. Если банк не усматривает источника погашения кредита, то клиенту предлагается помощь в реализации обеспечения. В любом случае, банк готов к клиентом договариваться и идти на компромиссы. И только в том случае, когда клиент не готов к диалогу с банком, подается иск в суд».

Помимо заявления о реструктуризации ссуды, в банке «Левобережный» может быть запрошена официальная отчетность за последний квартал, факт оплаты налогов, изменения в уставные документы (если они были). По словам Аркадия Чурина, существует несколько вариантов реструктуризации. Первый и самый простой – предоставление отсрочки платежа основного долга до 6 месяцев. «Такую отсрочку мы можем предоставить клиенту в особых случаях – когда, например, клиент заключает долгосрочный договор подряда, по которому значительная часть оплаты будет произведена после выполнения всех работ, – добавляет управляющий ВТБ24 по Кемеровской области. – Либо в случае, если у клиента образовался временный спад выручки и есть ясные перспективы по ее восстановлению через 4-6 месяцев. Вторая альтернатива – снижение суммы ежемесячного платежа путем увеличения срока кредита до 10 лет. Данный способ реструктуризации можем применить, если у клиента произошел спад основной деятельности, и выручка после снижения стабилизировалась на новом уровне, есть ясные перспективы обслуживания долга на новых условиях». В ВТБ24

также с осторожностью подходят к применению инструментов реструктуризации – проводят мониторинг состояния заёмщика, смотрят финансовые показатели, проверяют залого и оценивают перспективы обслуживания долга после реструктуризации.

Большинство опрошенных экспертов считают, что альтернативы реструктуризации нет. Однако Елена Севостьянова назвала несколько возможных вариантов. Например, перевод долга на третье лицо либо участника сделки – таковым может выступить, например, поручитель или залогодатель. Теоретически можно рефинансировать кредит в другом банке, но вряд ли в современных условиях можно ожидать, что другой банк согласится пополнить портфель «плохим» кредитом. «Мы прикладываем большие усилия, чтобы формировать качественный кредитный портфель, – прокомментировала Елена Севостьянова. – Возникшая проблема с качеством обслуживания долга – это всегда риск невозврата кредита. Считаем, что тот банк, который начал сотрудничество с клиентом в сфере кредитования не должен «бросать» клиента даже в сложных для него момент и искать компромиссы по возврату займа».

В том же ключе высказались и ее коллеги из других банков. «На сегодняшний день ВТБ24 не заинтересован в рефинансировании проблемных кредитов других банков, – отметил Аркадий Чурин. – Мы стремимся к тому, чтобы в наш кредитный портфель попадали как можно меньше ненадежных заёмщиков, которые при возникновении малейших трудностей перестают исполнять свои договорные обязательства».

«На рынке работают компании, которые скупают плохие активы, однако это не является предметом нашего бизнеса», – добавил Андрей Третьяков.

Ксения Сидорова

СЕРГЕЙ СКОРОБОГАТКО: «ГЛАВНАЯ НАША ЗАДАЧА – ДОЙТИ ДО КАЖДОГО»

Филиал РОСГОССТРАХ в Кемеровской области – укрепляет лидирующие позиции на страховом рынке Кузбасса. Несмотря на сложную ситуацию, в которой оказался весь рынок в прошлом году, компании удалось не только сохранить, но и нарастить свою долю практически по всем направлениям. За счёт чего это удалось сделать, какие планы у компании в этом году «Авант-ПАРТНЕРу» рассказал директор филиала – Сергей СКОРОБОГАТКО.

– Сергей Александрович, в прошлом, таком трудном для страхования году вам удалось нарастить свою долю по страхованию имущества физических лиц (37%), по страхованию жизни (27%), ОСАГО (24,5%), каско (10,2%). За счёт чего? Что стало для вас точками роста?

– Год действительно выдался непростой. Рынок динамично менялся, кто-то сокращал бизнес, кто-то совсем ушёл с рынка Кузбасса. Нашей компании, в таких не простых условиях, удалось увеличить объём продаж, на 20% и закончить год с показателем по перспективе обслуживания долга после реструктуризации. Мы активно ознакомились с рынком, кто-то совсем ушёл с рынка Кузбасса. Нашей компании, в таких не простых условиях, удалось увеличить объём продаж, на 20% и закончить год с показателем по перспективе обслуживания долга после реструктуризации.

– Какие задачи намерены решать в этом году?

– В этом году перед нами стоит задача по наращиванию продаж ОСАГО – мы этот вид не развиваем, но и не отказываемся от него. С 12 апреля большинство страховщиков повысили цены до максимальной границы тарифного коридора, РОСГОССТРАХ единственная компания, которая установила минимальный тариф – это всегда риск невозврата кредита. Мы не планируем увеличивать количество штатных офисных сотрудников. Вообще, в классической западной модели продажи страхового продукта через офис – это нонсенс. Но мы планируем увеличить агентскую сеть. Сегодня у нас работает более 500 агентов, к концу года планируем значительно нарастить агентский корпус.

– Зарплата агента зависит от результата. Скажите, насколько сложно сегодня найти людей, готовых получать не гарантированный оклад, а процент с продаж? Как вы их обучаете?

– Не скажу, что это просто, но она есть! Если смотреть «профиль

с 2015г. по взносам на страхование жизни можно получить налоговый вычет».

По страхованию жилья мы активно отработали паводковый период, впереди пожароопасный летний сезон. По итогам прошлого года более 80 тыс. жителей Кузбасса доверили страховую защиту своего имущества РОСГОССТРАХу – в компании наработан колоссальный опыт урегулирования массовых убытков в результате разгула стихии. В случае, если число обратившихся превышает 20 человек, компания самостоятельно занимается сбором справок, а вся процедура урегулирования убытка занимает 3-5 дней с минимальным пакетом документов.

С 1 мая стартует Акция «Сезон выгодного страхования квартир». Жители Кемеровской области, могут воспользоваться весенним предложением, и застраховать имущество со скидкой до 15%. Наша задача – дотянуться, «дойти ногами» до каждого домовладельца. Но без мощного агентского корпуса этот пласт работы сделать невозможно.

– Мы не планируем с сегодняшним моментом увеличивать количество штатных офисных сотрудников. Вообще, в классической западной модели продажи страхового продукта через офис – это нонсенс. Но мы планируем увеличить агентскую сеть. Сегодня у нас работает более 500 агентов, к концу года планируем значительно нарастить агентский корпус.

– Зарплата агента зависит от результата. Скажите, насколько сложно сегодня найти людей, готовых получать не гарантированный оклад, а процент с продаж? Как вы их обучаете?

– Не скажу, что это просто, но она есть! Если смотреть «профиль



агента», то это женщины от 30 до 65 лет, в Кемеровской области, например, 10 человек старше 70 лет. Мы платим официальную заработную плату, которая привязана к результатам работы. И многие зарабатывают очень достойные деньги. Начинаящим, в течение полутора, мы платим стипендию: первые 3 месяца – 6 тыс. рублей, последующие 3-5 тыс. в зависимости от результатов. Их обучением занимается менеджер аудиторских групп, кроме того, есть аудиторские тренинги, которые проводятся силами штатных бизнес-тренеров.

– Если на позицию страхового агента приходит молодой человек, есть ли у него возможность карьерного роста в структуре РОСГОССТРАХ?

– Агент – это человек, который занимается продажами, строить карьеру агента – это много продавать. Но если эффективный сотрудник захочет быть в штате, то я его с удовольствием возьму, ведь это человек, который знает продуктивную линейку, умеет строить коммуникации и работать на перспективу.

– В прошлом году вы активно открывали в Кемеровской области офисы РОСГОССТРАХ БАНКА, в которых РОСГОССТРАХ выступает, как полноценный финансовый супермаркет, где помимо страховых продуктов, можно получить и банковские услуги. Расскажите подробнее об этой стороне деятельности компании. Есть ли уже какие-то результаты? Какие планы на ближайшее время?

– РОСГОССТРАХ БАНК – это вторая по величине банковская сеть в России. В Кузбассе мы открыли 23 офиса, в планах открытие отделений в г. Ленинск-Кузнецкий и г. Топки. На сегодняшний день нашим клиентам, помимо достаточно широкого спектра страховых продуктов, доступны и банковские услуги: коммунальные платежи по системе «Город», переводы (системы «Золотая Корона», Western Union), вклады. Банк участвует в системе государственного страхования вкладов. Сегодня у компании депозитный портфель почти 130 млн рублей, средний размер вклада 350-400 тыс. рублей.

Что касается планов... Размер депозитного портфеля в Кузбассе примерно 176-179 млрд рублей,

наша задача – до конца года занять долю рынка 0,5%, т.е. увеличить портфель где-то в 7 раз.

– Ну и как? Чувствуете себя конкурентом банков? Что по Вашему на сегодня наиболее ценно в РОСГОССТРАХ БАНКЕ, ради чего «люди потянутся к вам»? Что такого уникального может предложить РТС на остро конкурентном банковском рынке?

– Всегда при выборе банка, в который вкладываешь деньги, есть два критерия выбора – доходность и безопасность (способность банка рассчитаться с депозитами). Доходность РОСГОССТРАХ БАНКА в среднем выше рынка на 3-3,5%, надёжность гарантирована участием в системе государственного страхования вкладов. По суммам вклада выше 1 млн 400 тыс. рублей мы предлагаем нашим клиентам добровольно страховать от потери вложенные средства.

Люди доверяют РОСГОССТРАХу уже более 93 лет. Так что есть все основания выбрать РОСГОССТРАХ БАНК. И мы каждый день будем делать всё от нас зависящее, чтобы подтвердить надёжность нашей компании.



Елена Севостьянова: «Реструктуризация проводится банком в момент, когда в бизнесе начинаются сложности с погашением долга: до выхода ссуды на просрочку или с просрочкой до 30 дней»

пресс-центре Сибирского Банка ОАО «Сбербанк России». – Однако Сбербанк обладает большим набором инструментов, чтобы решить возникшие проблемы бизнеса. Банкротство предприятия – это крайний, абсолютно нежелательный шаг. Гораздо важнее помочь клиенту преодолеть временные трудности и развивать бизнес. Для этого необходимо желание клиента сохранить свою финансовую репутацию и

Главный редактор Галина Федорова 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: 650099, 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, НОВИНКА, КОНФЛИКТ выходят на правах рекламы. Время подписания номера в печать по графику в 09.00. Сдан в печать в 09.00. Объем 2 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 отмечена в ООО «Лауры-К», 650099, г. Кемерово, пр. Октябрьский, 28, офис 207.**



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 03, тел. (3842) 36-49-07
Новокузнецк, ул. Пирогова, д. 9, тел. (3843) 20-90-49
Томск, ул. К. Маркса, 24, тел. (3822) 51-22-02

www.sibex.biz

Группа изданий «АВАНТ» готовит очередной выход Делового альманаха
«АВАНТ-ПАРТНЕР РЕЙТИНГ», дата выхода – 29 мая
Основная тема: **«ГОРНО-ШАХТНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ»**
Дополнительное распространение номера: 1. на выставке «Уголь и Майнинг России»
2-5 июня в г. Новокузнецк, специально для выставки увеличен тираж журнала на 2000 экз.
2. именная адресная рассылка по руководителям угольных предприятий Кузбасса
Подробнее по т. (3842) 585-616 или E-MAIL: MAIL@AVANT-PARTNER.RU

БЕТОН АРТ

БРУСЧАТКА, ТРОТУАРНАЯ ПЛИТКА
Колодезные кольца КС-10.9, КС-15.9

т.: 8(3842) 33-06-83
8-902-983-06-83
8-901-929-11-86 www.betonart42.ru

весенние скидки до 50%

СХЕМА ПРОЕЗДА
*подробности акции уточняйте у продавцов

Форекс с Альпари. Начни охоту на прибыль!



alpari

Форекс для финансовых акул

Кемерово, ул. Весенняя, 24А-408*
+7 (3842) 36 22 08

Новокузнецк, пр. Ермакова, 9А-237*
+7 (3843) 91 00 37

www.alpari.ru

*Указан адрес официального партнера Альпари ООО «Паритет-НК»
Торговля на финансовых рынках сопряжена с рисками.
Alpari Limited. Реклама.

Интернет для бизнеса

без ограничений до 100 Мбит/с

СИБИРСКИЕ СЕТИ
для бизнеса



Видеонаблюдение

контроль за бизнесом онлайн
в любой точке планеты

B2B.SIBSET.RU ☎ 633 211