ФИНАНСЫ ДЛЯ МАЛОГО БИЗНЕСА

ОБЛАСТНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

ГЛАВНАЯ ТЕМА

БУДЬ В КУРСЕ!

АВАНТ ПАРТНЕР

№ 22(357)

ВТОРНИК 26 НОЯБРЯ 2013

16+

www.avant-partner.ru

9 ЕСТЬ ЛИ В КУЗБАССЕ ВЕНЧУРНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ

12 КОГДА «КИТАЙЦЫ» ДОГОНЯТ «ЯПОНЦЕВ»

АКТУАЛЬНО

ПО НЕИЗМЕННОЙ ТРАЕКТОРИИ

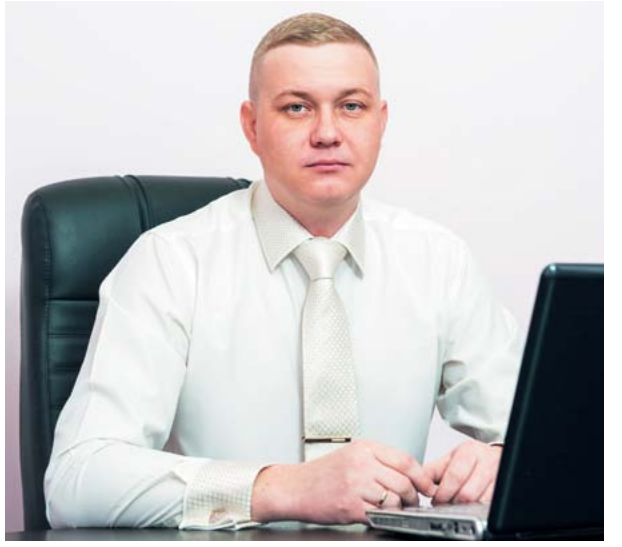
На прошлой неделе губернатор Кемеровской области Аман Тулеев выступил с бюджетным посланием на 2014 год. Традиционное выступление на четвертой сессии совета народных депутатов было и отчётом о предварительных итогах уходящего года и объявлением планов на будущий год. Из выступления видно, что уже два года подряд экономика региона развивается с минимальными темпами роста, и такой же сценарий запланирован для неё и в будущем году.

Свой отчёт губернатор, как обычно, начал с главной отрасли региона, угледобычи. Как и в прошлом году она сохраняет роль и лидера, и даже локомотива развития Кузбасса. Несмотря на падение цен на уголь и резкое снижение прибылей угольных компаний. О сохранении лидерских позиций свидетельствует и то, что, по прогнозу Амана Тулеева, в этом году добыча угля вновь вырастет на 1,9 млн тонн (0,9%) к уровню прошлого года и

Продолжение на стр. 2, 5

БЕЗОПАСНОСТЬ ОТ ПОЖАРА – СИЛАМИ ПРОФЕССИОНАЛОВ

Пожары на объектах в Кемеровской области, к сожалению, происходят достаточно регулярно, причиняя как правило крупные убытки. Однако несоблюдение норм пожарной безопасности чревато и другими затратами – санкциями со стороны надзорных органов. О том, как можно эффективно уберечься и от пожаров, и от штрафов, «Авант-ПАРТНЕРу» рассказал председатель Кемеровского отделения Всероссийского добровольного пожарного общества (ВДПО) ***Алексей Николаев.***



– Алексей Сергеевич, правда ли, что ВДПО является одной из старейших в России организаций в сфере обеспечения пожарной безопасности?

Действительно, в прошлом году Всероссийскому добровольному пожарному обществу исполнилось уже 120 лет.

На сегодняшний день мы предоставляем компаниям и организациям полный комплекс услуг в сфере пожарной безопасности. Одним из преимуществ ВДПО в Кемеровской области является охват всей территории области (у нас 12 отделений в разных городах). Мы работаем в нескольких направлениях. Помимо непосредственного обеспечения пожарной безопасности на объектах силами наших специалистов, у нас также есть Образовательный центр, который занимается обучением персонала предприятий с выдачей удостоверений государственного образца. Кроме того, в состав ВДПО входит Научно-исследовательский институт, основной функцией которого является разработка различного рода проектов и документов на все виды систем пожарной безопасности для конкретных объектов, а также ПЛАС, ПЛАРН, расчет категорий и др.

С сентября текущего года НИИ также предоставляет такую услугу, как пожарный аудит, который позволяет дать независимую оценку пожарной безопасности и исключить предприятие из планов проверок государственных органов.

Все направления нашей работы лицензированы.

Кроме того, хочу обратить особое внимание на то, что основной задачей ВДПО, на которую направляется прибыль от производственной деятельности, является пропаганда по пожарной безопасности среди детей, молодежи и взрослого населения области путем проведения в детских садах и школах месяцев безопасности, а также работа с ДЮП, создание добровольной пожарной охраны, финансирование соревнований и многих других мероприятий. Поэтому, уважаемые читатели и партнеры, предлагаем вам активнее решать вопросы пожарной безопасности через систему ВДПО – тем самым вносить вклад в безопасность Кемеровской области, туда, где живете вы, ваши дети и близкие вам люди!!!

– В нормативных актах, направленных на защиту от пожаров, что-нибудь изменилось за последние годы?

Я бы обратил внимание руководителей организаций на то, что 12 июля 2012 года вступил в силу 117 ФЗ, согласно которому, в частности, школы, больницы, вузы, гостиницы должны быть оборудованы каналом передачи информации в пожарную часть. Органами государственной власти одобрено использование в этих целях программно-аппаратного комплекса «Стрелец-мониторинг», и уже с июля 2014 года надзорные органы будут накладываться санкции за его отсутствие. Сейчас наши сотрудники проходят обучение на заводе-производителе, чтобы получить аккредитацию и статус сервисного центра по обслуживанию комплекса «Стрелец-мониторинг».

– Не секрет, что противопожарная безопасность – это достаточно затратная статья бюджета для многих организаций. Можно ли как-то оптимизировать эти расходы?

В целях оптимизации я бы посоветовал руководителям предприятий и организаций обратить внимание на договоры комплексного обслуживания.

Помимо того, что в комплексе стоимость каждой отдельной услуги минимальна, договор позволяет предприятию более точно спланировать бюджет, поскольку все мероприятия по противопожарной безопасности вынесены в одну статью, а руководителю предоставляется полная отчетность о проведенных мероприятиях. Таким образом, график работ находится под полным контролем руководителя в течение всего срока действия договора. ВДПО работая в режиме комплексного обслуживания, порой заменяет целые отделы.

Кроме того, мы предоставляем бесплатные консультации, и всегда готовы подсказать компаниям, на чем можно уменьшить затратную часть не уменьшая уровень пожарной безопасности.

Мы рады сотрудничеству с любыми предприятиями и организациями!

650010, г. Кемерово
ул. Клары Цеткин, 120/1
тел.: (3842) 65-75-21, 65-76-41
kgo@vdpo42.com
www.vdpo42.com

ДЕЛОВЫЕ НОВОСТИ

НОВОКУЗНЕЦКИЙ АЭРОПОРТ МОДЕРНИЗИРУЮТ

Новокузнецкое ООО «Аэрокузбасс» подготовило программу развития новокузнецкого аэропорта (обслуживает также Прокопьевск и соседние города юга Кемеровской области). Как сообщил 14 ноября заместитель губернатора Кемеровской области **Александр Мирошник**, по программе предусмотрено выделение 465 млн рублей из федерального бюджета на реконструкцию взлетно-посадочной полосы (находится в госсобственности), более 260 млн из средств «Аэрокузбасса» на развитие аэропортового комплекса и 105 млн из областного бюджета. Сроки программы – 2016-2018 гг. «Если удастся её реализовать, это будет шикарным подарком к 400-летию Новокузнецка, которое будет праздноваться в 2018 году» – отметил зам губернатора.

УГОЛЬЩИКИ ПРЕДПОЧИТАЮТ ПЛАТИТЬ

Угольные компании, оказавшиеся в положении кандидатов в банкроты, предпочитают найти средства и заплатить своим кредиторам, не соглашаясь на введение процедуры банкротства. По такому пути пошли на прошлой неделе сразу три разных предприятия – ООО «Разрез «Нагорный», ООО «Разрез им Черемнова» и ООО «ОЭУ Блок №2 шахта «Анжерская-Южная». В первом случае, как пояснил представитель «Нагорного» **Тимофей Строилов**, предприятие накануне рассмотрения заявления о банкротстве заплатило 2,2 млн рублей долга за работы, которые выполнило новосибирское ОАО ПО «Инженерная геодезия». Заявитель пока не удостоверился в том, что платёж прошёл, и в рассмотрении заявления сделан перерыв. «Нагорный» (входит в группу «МаррТЭК») относится к категории строящихся предприятий. Ещё в двух случаях заявители отказались от своих первоначальных намерений. Разрез им. Черемнова (входит в группу предприятий «ТалТЭК» барнаульской инвестиционной компании «ЮКАС-Холдинг») пообещал погасить 15 млн рублей долга перед прокопьевским ИП Кононенко, что и было сделано. После чего заявление было отозвано. Для расчёта с кредитором разрез, расположенный в Прокопьевском районе, взял в долг у своей головной компании, ЗАО «ИК «ЮКАС-Холдинг». Похожим образом разрешился вопрос о банкротстве для шахты «Анжерская-Южная» (Кемеровский район). Правда, в данном случае, как сообщил представитель шахты **Владимир Мекуш**, с заявителем, ленинск-кузнецким ООО «Универсал-Строй» (4,2 млн рублей задолженности), рассчиталось «третье лицо», не сам должник.

«ЕВРАЗ» ПРОДАЁТ ЕЩЁ

На прошлой неделе «Евраз Груп» объявила о подписании с ООО «Руда Хакасии» меморандума о намерениях, который предполагает продажу таштагольским ОАО «Евразруда» 100% долей в ООО «Абаканский рудник», ООО «Абаза-Энерго», ООО «Тейский рудник» и ООО «Тейские энергосети». Меморандум, согласно которому эти активы приобретает «Руда Хакасии», «разработан при поддержке правительства Республики Хакасия, а «закрытие сделки ожидается в первом квартале 2014 года», сообщил департамент «Евраза» по связям со СМИ. Как и в случае с предыдущими похожими сделками по продаже активов, в сообщении указано, что «решение о продаже предприятий соответствует стратегии «Евраза» по оптимизации рудных активов и направлено на снижение текущих убытков и улучшение экономических показателей ОАО «Евразруда». При этом, по словам вице-президент «Евраз Груп», руководителя дивизиона «Руда» **Марата Атнашева**, «благодаря совместным усилиям руководства «Евраза» и правительства Хакасии был найден путь дальнейшего развития предприятий «Евразруды», которые сегодня, в силу неблагоприятных рыночных условий и снижения цен, являются убыточными. Планируется, что, в случае успешной реализации сделки, предприятия сохранят рабочие места и существующие объемы производства, а их продукция по-прежнему будет поставляться» на металлургические предприятия Новокузнецка. Глава Хакасии **Виктор Зимин** подчеркнул, что «удалось найти реальную альтернативу сокращению производства и, в среднесрочной перспективе, – закрытию удаленных филиалов ОАО «Евразруда». Ранее в этом году «Евраз» избавился от таких сибирских активов, названных убыточными, как шахты «Юбилейная» и «Грамотеинская», «Центральная ТЭЦ».

ГЛАВНАЯ СТРАНИЦА САЙТА ВСЕ «ДЕЛОВЫЕ НОВОСТИ»
avant-partner.ru
ИНТЕРНЕТ ВЕРСИЯ ГАЗЕТЫ
А ТАКЖЕ: ЛЕНТА НОВОСТЕЙ, МЕРОПРИЯТИЯ, АУКЦИОНЫ, КОНФЛИКТЫ, ИНТЕРВЬЮ И МНОГОЕ ДРУГОЕ...

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

ПО НЕИЗМЕННОЙ ТРАЕКТОРИИ

Продолжение. Начало на стр. 1

составит 203,4 млн тонн. Это вновь станет самым высоким показателем добычи в истории Кузнецкого угольного бассейна и второй год подряд превысит отметку в 200 млн тонн. Губернатор подчеркнул, что рекорды добычи угля советского времени превышены значительно, в ту эпоху она не превышала 160 млн тонн при большей численности занятых в отрасли. Сейчас в ней занято всего 101 тыс. работников против 315 тыс. человек в советский период. В 2013 году отрасль, едва ли не единственная в индустрии Кузбасса, отметилась вводом в строй новых крупных производств – двух шахт, «Ерунаковской-8» и «Бутовской», и двух углеобогатительных фабрик, «Каскад-2» и второго блока фабрики на шахте им. Кирова ОАО «СУЭК-Кузбасс». По объёму инвестиций угледобыча далеко впереди других отраслей, в этом году они ожидаются на уровне 65 млрд рублей.

Проблемы угольной отрасли губернатор увидел за её пределами, поскольку «перед угольщиками Кузбасса стоит задача не столько в добыче угля, сколько в его вывозе, особо – в порты Дальнего Востока, потому что железнодорожники с таким объёмом грузов не справляются». Прогнозируя работу отрасли в будущем году, Аман Тулеев заявил, что добыча угля на этот раз не вырастет и останется на уровне 203 млн тонн, а главная задача в сегодняшних обстоятельствах стоит «сохранить экспортные позиции» кузбасского угля. Тем не менее, намечаются в 2014 году и новые вводы – двух разрезов, «Тайбинского» и «Кийзасского», шахты и фабрики в одном комплексе шахтоуправления «Карагайлинское». Ожидается, что инвестиции в отрасль составят 66 млрд рублей. Из новых крупных проектов упомянуто начало строительства новой обогатительной фабрики «Калтанская» с вводом в 2016 году.

На фоне угольного роста остальные отрасли кузбасской индустрии были отмечены довольно кратко. Про металлургию губернатор сообщил, что в неё в этом году будет вложено 5,4 млрд рублей (т. е. в 12 раз меньше, чем в угольную отрасль), а из крупных инвестпроектов отметил завершение в июне реконструкции рельсобалочного производства на ОАО «Объединенный Западно-Сибирский метал-

Окончание на стр. 5

ГОРЯЧЕЕ ЦИНКОВАНИЕ ПРИОСТАНОВИЛИ

На прошлой неделе после требований городских и областных властей приостановлено строительство одного из немногих новых производств в Новокузнецке, завода горячего цинкования группы компаний «Сибшахтстрой». Первоначально его строительство планировалось завершить в первом квартале 2014 года, и создать на заводе 130 новых рабочих мест.

Первоначально о нарушениях при строительстве в Новокузнецке заявил его глава **Сергей Кузнецов**. Как сообщила пресс-секретарь горадминистрации **Надежда Бейльман**, мэр направил в контрольно-надзорные органы информацию о нарушениях требований природоохранного и санитарного законодательства, которые допустило ООО «Объединённая компания «Сибшахтострой» при строительстве цеха горячего цинкования. Нарушения были в отсутствии разрешения городской администрации на само строительство объекта и согласования пусконаладочных работ. Затем последовало заявление губернатора Кузбасса **Амана Тулеева** о том, что ОК «Сибшахтстрой» «не согласовала необходимую документацию ни с местной администрацией, ни с департаментом природных ресурсов и экологии Кемеровской области, ни с региональным управлением Росприроднадзора». Поэтому нельзя запускать цех, пока надзорные органы не выдадут заключения, что новое производство соответствует всем международным экологическим стандартам.

По мнению губернатора, «при строительстве таких производств, особо важно соблюдать все нормы и правила, ведь если возникнет нештатная или чрезвычайная ситуация, неисключено, что опасные вещества (цинковая пыль, хлорводород, аммиак) разнесутся далеко за границы санитарно-защитной зоны». Губернатор, как сообщила пресс-служба обладминистрации, «потребовал передать материалы по допущенным нарушениям в правоохранительные органы. При этом были приведены данные управления Росприроднадзора, что у компании «Сибшахтострой» с 1 апреля 2013 года отсутствует разрешительная документация на выбросы загрязняющих веществ в атмосферный воздух, кроме того, не представлен согласованный в установленном порядке проект санитарно-защитной зоны.

Предприятие горячего цинкования металлоконструкций строится в Новокузнецке более года в качестве отдельного предприятия, ООО «Сибирский завод горячего цинкования» (СЗГЦ), которое входит в группу строительных предприятий «Объединенная компания «Сибшахтострой». Группа принадлежит семье её гендиректора **Анатолия Ивушкина** и известна реализацией крупных проектов в промышленном строительстве по всей Сибири. Один из последних построенных группой объектов, по данным сайта компании, – это завод БОПП-пленки в Томске, введенный в начале ноября. Помимо СЗГЦ в группу входят два завода металлоконструкций, автобаза и другие предприятия. Строящийся завод располагается в промышленной зоне в Кузнецком районе Новокузнецка рядом с алюминиевым (ОАО «РУСАЛ Новокузнецк») и ферросплавным (ОАО «Кузнецкие ферросплавы») заводами и другими промышленными предприятиями. Завод строится с использованием технологии и оборудования итальянской компании Gimeco, которые предполагают цинкование изделий в ваннах с расплавленным цинком. Годовая мощность завода – 36 тыс. тонн оцинкованных металлоконструкций в год, опытно-промышленный пуск запланирован на первый квартал 2014 года, на нём должно быть занято 130 человек. Подобных предприятий в промышленности Сибири пока только два, одно было пущено в мае нынешнего года под Новосибирском.

Начальник коммерческого отдела СЗГЦ **Екатерина Калюжная** сообщила, что строительство было приостановлено ещё за неделю до заявлений о необходимости приостановки, и компания занялась сбором необходимых разрешительных документов. В какие сроки они будут собраны, она не смогла пояснить.

Антон Старожилов

«РОВЕР» ВЕРНУЛ ЗЕМЛЮ

Высший арбитражный суд РФ поставил точку в долгом споре вокруг большого земельного участка в Кемеровском районе, которой 12 лет пользовалась угольная компания «Ровер», но была лишена этого права, и восстанавливала его более года в судах разных инстанций.

Спор вокруг земли начался после того, как коллегия администрации Кемеровской области 9 июня 2012 года приняла распоряжение, которым внесла изменение в предыдущее распоряжение областной администрации от 7 августа 2001 года, предоставившим ООО «Ровер» большой земельный участок в Кемеровском районе. Площадь земли – 1065 га. Она была передана компании на правах бессрочного пользования для организации добычи угля на трёх участках недр. Распоряжением от 9 июня 2012 года это бессрочное предоставление земли было заменено на трёхлетнее. Получалось, что с 2004 года угольная компания, одним из собственников которой выступает кемеровский предприниматель **Тимур Дориев**, пользовалась землей без каких-либо прав на неё. Решение об изменении условий землепользования было принято в разгар обвинений в адрес «Ровера», выдвинутых в прошлом году (в нарушении природоохранного законодательства и пр.).

По данным Тимура Дориева, действовавшее в начале 2000-х гг. земельное законодательство предполагало предоставление земли в аренду или в бессрочное пользование, и «Ровер» воспользовался второй возможностью. Нынешнее законодательство предлагает на выбор аренду или выкуп, и компания готова приобрести земельный участок. Глава районной администрации **Илья Середюк** в июне прошлого года заявил в ответ, что продажа участка должна производиться «по рыночной цене в 500-600 млн рублей». Компания «Ровер» в ответ ссылалась на оценку, произведенную «государственным оценщиком, составившую всего 14 млн рублей, и оспорила распоряжение коллегии обладминистрации от 9 июня.

Первое судебное решение по иску «Ровера» было принято 15 января нынешнего года. Суд отказал истцу, ссылаясь на то, что распоряжение от 7 августа 2001 года не было «правоустанавливающим актом» и «издавалось в порядке согласования», поскольку уполномоченным органом на предоставление земельного участка администрация региона не являлась. Этим правом была наделена администрация Кемеровского района. Истец попытался доказать, что районная администрация обращалась к областной с просьбой предоставить спорный участок «Роверу», но не смог предоставить соответствующее доказательство, поскольку распоряжение райадминистрации с указанным обращением в архиве муниципалитета не обнаружилось. В итоге, суд счёл, что право бессрочного пользования земельным участком изначально возникло у «Ровера» незаконно, хотя 5 марта 2004 года это право и было зарегистрировано в едином государственном реестре.

13 мая 2013 года была отклонена и апелляционная жалоба угольной компании, и только в кассационной инстанции «Роверу» удалось отстоять свою правоту. Федеральный арбитражный суд Западно-Сибирского округа постановлением, принятом 1 августа, отменил судебные акты первых двух инстанций и удовлетворил требования истца – распоряжение коллегии обладминистрации от 9 июня 2012 года было признано недействительным. Окружной суд указал, что спорное распоряжение от 7 августа 2001 года, подписанное губернатором Кемеровской области **Аманом Тулеевым**, «является актом органа государственной власти субъекта РФ, направленным на установление определенных прав и обязанностей, и подлежащим обязательном исполнению», а «рекомендательный характер таких актов действующим законодательством не предусмотрен». Администрация Кемеровской области попыталась оспорить это постановление в Высшем арбитражном суде РФ, но 11 ноября получила отказ в передаче жалобы на рассмотрение ее президиумом ВАС.

Илья Середюк в июне прошлого года настаивал, что продажа участка должна производиться «по рыночной цене в 500-600 млн рублей»

Таким образом, в судебном споре была поставлена точка, но в администрации Кемеровской области считают, что у «Ровера» всё равно отсутствует право на землю. Как пояснили в правовом управлении обладминистрации, «сам факт подачи коллегией заявления в ВАС никак не повлиял на момент вступления в силу постановления ФАС Западно-Сибирского округа», но «данное дело не является основополагающим в споре с ООО «Ровер» и, по большому счету ни на что не влияет». Ведь ещё «имеет место спор о праве на спорный земельный участок и спор о выкупной цене за него». По данным управления, «Ровер» «желает участок выкупить по цене, чуть превышающей 200 тысяч рублей за 1000 га», а позиция коллегии сводится к тому, что «право на льготный выкуп у общества отсутствует», и «рассмотрение дела по этому предмету спора еще впереди». В целом же позиция коллегии обладминистрации «заключается в том, что право постоянного (бессрочного) пользования на спорный земельный участок у ООО «Ровер» отсутствует». При этом в управлении пояснили, что «в своем определении от 11 ноября ВАС РФ отметил, что данное вещное право может быть оспорено в судебном порядке», и это уже делает администрация Кемеровского района, оспаривая «права постоянного пользования ООО «Ровер» на спорный земельный участок». По данным картотеки арбитражного суда Кемеровской области, разбирательство по иску районной администрации было приостановлено до вступления в законную силу решений по искам «Ровера» – о признании недействительным распоряжения коллегии обладминистрации и о признании недействительным постановления районной администрации от 16 июля 2012 года о прекращении право постоянного пользования земельным участком.

Тимур Дориев сообщил, что спорный участок уже утратил основную часть своего назначения: на размещенных на нём отвалах проведена рекультивация, что позволяет передать участок обратно в госсобственность. В настоящее время для размещения горных отвалов подразделения «Ровера» используют арендованные участки земли.

Антон Старожилов

ИННОВАЦИИ НА УЛИЦАХ ГОРОДА

За годы своего существования, изучая специфику региона и потребительский спрос, компания «АСК» добилась больших успехов и обрела ценный опыт по внедрению комплексных систем ГЛОНАСС/GPS контроля над транспортом на предприятиях различных отраслей. Непрерывно ведется работа по поиску новых решений и разработок, налаживаются новые партнерские связи для повышения качества и оперативности работы.

Среди последних достижений компании большое место занимает модуль, специально разработанный для предприятий коммунального хозяйства, и призванный решить широкий спектр задач, стоящих перед управлением ЖКХ. Он помогает контролировать работу транспорта и спецтехники, обслуживающих улицы города, и обеспечивает их своевременное нахождение в установленных пунктах.

Благодаря уникальному программному обеспечению «АСК-Навигация», предприятия коммунального хозяйства получают возможность в реальном времени отслеживать процесс выполнения ключевых заданий (погрузка и вывоз мусора, уборка дорог и пр.) по заданным точкам, контролировать работу механизмов в ходе этого процесса и оперативно изменять задание при необходимости. Это реализуется в том числе с помощью сигналов, выдаваемых диспетчеру при нарушении или отклонении от выполнения задания, несанкционированных простоях техники, а также сливе топлива из бака транспортного средства на рейсе или вне его.

Формирование удобных отчетов в дальнейшем помогает эффективно планировать задачи и сроки их выполнения и повышать производительность персонала и спецтехники ЖКХ. В целом, применение такого модуля в практике предприятий коммунального хозяйства решает вопросы, важность которых трудно недооценить в современном обществе:

· Оперативное распределение транспорта на горячие участки работ во время снегопадов или оттепели, когда так важна слаженная работа коммунальщиков;

· Избежание выгрузки мусора вне специально отведённых площадок;

· Существенная экономия бюджета города за счет оптимизации расходов на ГСМ и штат используемой уборочной техники ЖКХ с возможностью их дальнейшего перераспределения на модернизацию и ремонт.

И многое другое.

Компания «АСК» – это крупнейший региональный оператор и разработчик программного обеспечения, оборудования и решений в сфере контроля оборота топлива и спутникового мониторинга транспорта на основе ГЛОНАСС и GPS технологий.

АСК Автоматизированные системы контроля
По всем вопросам сотрудничества обращайтесь:
г. Кемерово, ул. Карболитовская, д. 20
Тел.: 8 (3842) 59-73-12, 45-45-91
www.ask-glonass.ru

ЦЕНА ВОПРОСА

595 миллионов 961 тысяча 795 рублей начальная (максимальная) цена контракта на оказание услуг финансовой аренды (лизинга) на приобретение 100 автобусов, согласно информации, размещенной на сайте госзакупок администрации Кемеровской области. Аукцион состоится 12 декабря. О том, что до конца первого квартала 2014 года Кемеровская область планирует закупить 100 новых автобусов, «Авант-ПАРТНЕРу» рассказал заместитель губернатора по промышленности, транспорту и предпринимательству **Александр Мирошник**. По его словам, за последние 6 лет регионом закуплено 1400 новых автобусов. На сегодняшний день 70% парка автотранспортных предприятий двух самых крупных городов (Кемерова и Новокузнецка) находится в удовлетворительном состоянии. Победитель аукциона должен до 31 декабря 2013 года поставить 70 низкопольных автобусов, в том числе, 27 городских автобусов МАЗ-206068, 33 автобуса МАЗ-226063 для городских и пригородных маршрутов, 10 автобусов МАЗ-231062 для пригородно-междугородних маршрутов. Ещё 30 автобусов МАЗ-231062 необходимо поставить до 31 марта 2014 года.

647 миллионов 643 тысячи рублей чистого убытка получило за 9 месяцев текущего года кемеровское ОАО «Кокс». В прошлом году за тот же период предприятие получило 266 млн 539 тыс. чистой прибыли. По данным отчёта «Кокса» за третий квартал 2013 года, выручка с начала года сократилась на 18,4% или на 3 млрд 367 млн рублей, до 14 млрд 969,6 млн рублей. О причинах появления убытков в работе предприятия в отчёте не указано, но отмечено, что 95% всей выручки обеспечивает реализация кокса, и в этой части выручка сократилась на 20%, до 13,9 млрд рублей «за счёт снижения цен на кокс». В это же самое время цена основного вида приобретаемого сырья, концентрата коксующегося угля, снизилась на 17,8%, с 3,9 тыс. рублей за тонну в период первых девяти месяцев 2012 года до 3,2 тыс. рублей в этом году.

825 миллионов 300 тысяч рублей составляют в сумме претензии в рамках 634 исков, которые подал в арбитражные суды и суды общей юрисдикции кузбасский филиал «Сибирской генерирующей компании» (СГК) в этом году к должникам за теплоэнергию. Как сообщил отдел по связям с общественностью филиала, вынесены судебные решения по 409 искам на общую сумму задолженности 437 млн 800 тыс. рублей. Остальные дела пока находятся в судебном производстве. Ответчиками в судах являются в подавляющем большинстве управляющие компании и ТСЖ. Как показывает практика, все судебные процессы по взысканию долгов поставщик тепла выигрывает. Впрочем, взыскивать эти долги и по уже принятым судебным решениям приходится в основном в принудительном порядке. В этом году для этого компания получила 428 исполнительных документа на общую сумму 450 млн рублей. С начала текущего года судебные приставы совместно с энергетиками провели 536 совместных рейда, в ходе которых посетили 880 должников. На имущество должников наложено более 23 арестов. Со счетов 298 организаций было списано более 122 млн рублей.

287 миллиардов 48 миллионов рублей составил оборот розничной торговли и общественного питания в Кемеровской области за 10 месяцев текущего года. По данным территориального органа Федеральной службы государственной статистики, это на 2,7% выше, чем за аналогичный период 2012 год. В октябре 2013 года оборот вырос на 3,8% к уровню октября прошлого года и составил 29 миллиардов 354 миллионов рублей. Из всего оборота за 10 месяцев оборот торговли пищевыми продуктами составил 133,9 млрд рублей (101,4% к уровню аналогичного периода прошлого года), в октябре 2013 года – 13,23 млрд рублей (98,3% к октябрю прошлого года). Торговля непродовольственными товарами составила за 10 месяцев текущего года 153,12 млрд рублей (103,8% к уровню прошлого года), в октябре – 16,13 млрд (108,7%). За 10 месяцев 2013 года оборот общественного питания вырос на 1,9%, до 13,33 млрд рублей, в октябре – на 4,6%, до 1,44 млрд.

АНОНС

11 декабря состоится IV Кузбасская конференция «Место работы – малый бизнес».

МЕСТО РАБОТЫ – МАЛЫЙ БИЗНЕС

По данным отчёта Общероссийской общественной организации малого и среднего предпринимательства «ОПОРА России» о состоянии национального предпринимательского климата в 2012 году, список ключевых для малого бизнеса проблем возглавляет дефицит кадров. В 2011 году негативные оценки относительно доступности персонала высказывали 56% респондентов; в 2012 году – уже 68%. И эта тенденция будет только нарастать.

Представители малого бизнеса, которые сегодня не задумываются о системном подходе к привлечению, обучению и мотивации персонала рискуют завтра остаться совсем без сотрудников. И это касается персонала различного уровня.

Например, почти 70% вакансий, размещённых в открытом доступе в Кемеровской области, приходится на так называемых «специалистов по работе с клиентами», где ключевыми требованиями к претендентам являются: активная жизненная позиция и нацеленность на результат; высокий уровень самоорганизации; высокие коммуникативные навыки; умение принимать решения в спорных и нестандартных ситуациях. Этому не обучают ни в одном учебном заведении. А компании малого бизнеса в отсутствии ресурсов – финансовых и человеческих не могут в одиночку восстановить эти пробелы, поэтому «подбирают остатки с рынка», что является серьёзным препятствием даже для удержания позиций на рынке, не говоря уже о развитии. Предлагаем объединить наши усилия в проекте «Место работы – малый бизнес» и начать системную работу по формированию кадрового резерва для своих компаний.

Мы говорим не о каких-то гипотетических запросах рынка, а о ситуациях конкретных компаний, поэтому вся программа формируется под компании, которые войдут в проект. Сам проект не ограничивается конференцией, а предполагает серию последовательных мероприятий. И участие в нём – это один из путей решения кадровых вопросов вашего бизнеса.

Приглашаем предпринимателей принять активное участие в проекте.

Подробности на сайте www.avant-partner.ru

ВКЛАДЧИКИ «ГУРЬЯНИНА» ДОЖДАЛИСЬ ПРИГОВОРА

12 ноября закончилось рассмотрение уголовного дела, которое ждали около десяти тысяч человек, вкладчиков кредитного кооператива «Гурьянин». Итогом рассмотрения стал приговор, который Беловский районный суд вынес в отношении 44-летнего Александра Истомина, бывшего директора кооператива. Подсудимый был осужден на 8 лет за злоупотребление служебным положением с тяжкими последствиями и за растрату, но попытался скрыться. Через неделю полиция «вычислила» и задержала беглец. Вкладчики могут надеяться на частичное возмещение своих потерь, ведь в рамках уголовного дела суд удовлетворил гражданский иск кооператива на 107,7 млн рублей.

Уголовное дело в отношении Истомина было возбуждено в 2009 году, а судебное рассмотрение началось в августе 2010 года. Оглашение приговора началось 5 ноября и продолжалось более недели. Как сообщила **Елена Тушкевич**, представитель прокуратуры Кемеровской области, 11 ноября подсудимый не явился на оглашение, сообщив, что заболел, не было его на заседании и на следующий день. Однако, на этот раз суд не стал откладывать заседание и завершил дело, длившееся более четырёх лет. Государственное обвинение настаивало на осуждении Александра Истомина сроком на 10 лет лишения свободы. Суд в итоге признал подсудимого виновным по ч.2 ст. 201 УК РФ (злоупотребление служебным положением с тяжкими последствиями) и по ч.4 ст. 160 (растрата или присвоение в особо крупных размерах) назначил по каждой из них шесть лет лишения свободы, что путем частичного сложения дало итоговый срок 8 лет. Из этого срока осужденному зачтется время, которое он провел в СИЗО с июля 2009 по июнь 2010 гг.

Межрегиональный финансовый потребительский союз (изначально, кредитно-потребительский кооператив) «Гурьянин» был зарегистрирован в Гурьевске (Кемеровская область) в январе 2003 года. Помимо своего региона работал также в Новосибирске. Пайщикам до начала кризиса 2008 года кооператив предлагал до 26% годовых дохода на внесённый вклад, заёмщикам – кредиты под 46% годовых. В июне 2010 года «Гурьянин» был признан банкротом, конкурсное производство в нём продолжается. В его реестре кредиторов – требований на 430 млн рублей.

Основные эпизоды, которые были инкриминированы директору кооператива, сводятся к бесконтрольному распоряжению средствами «Гурьянина», а также к использованию кооператива в личных коммерческих интересах. По данным обвинительного заключения, Александр Истомин в 2005-2009 гг. заключил более 10 тыс. договоров страхования пайщиков от несчастного случая на сумму более 4,9 млн рублей, за что лично получил более 600 тысяч как страховой агент. Еще 9 тыс. рублей в этом же качестве он получил за заключение договоров медицинского страхования пайщиков. В обоих случаях страховые договоры могли заключаться только по коллегиальному решению кооператива. Кроме того, из кассы «Гурьянина» он сам себе выдал за тот же период более 84 млн рублей в виде займов. Чтобы скрыть это, он ложно вернул заёмные средства, но тут же организовал подложную выдачу 120 млн рублей некому ООО «Златозара» (Белово), фирме, которая даже не вела активной деятельности. На самом деле все документы по этому займу оформлял сам осужденный, а руководитель «Златазары», как указано в обвинении, «фактически эту должность не занимал и какой-либо коммерческой деятельностью не занимался».

Ещё Александру Истомину инкриминируется заключение договоров, по которым «Гурьянин» на средства пайщиков арендовал помещения у фирм, принадлежавшим самому директору кооператива. Примечательно, что в арбитражном суде он выиграл два спора с «Гурьяниным» и отсудил у кооператива почти 20 млн рублей задолженности за эту аренду. Не исключено, что эти претензии Истомин рассчитывал зачесть в счёт встречного гражданского иска «Гурьянина». Первоначально он был заявлен ещё в апреле 2012 года на общую сумму 217 млн рублей. Однако, как пояснил конкурсный управляющий «Гурьянина» **Вячеслав Долгих**, в приговоре суд удовлетворил требования как раз на ту сумму, которую в последнее время требовал МФПС как потерпевшая сторона. Вячеслав Долгих выразил удовлетворение тем, что процесс по делу Истомина закончился, но оговорился, что рано о чем-то говорить, пока приговор не вступил в законную силу.

Полицейские задержали и арестовали Александра Истомина, объявленного в федеральный розыск, уже через неделю после оглашения приговора. Как сообщили в пресс-службе ГУ МВД по Кемеровской области, беглеца «вычислили» в ходе оперативно-разыскных мероприятий и обнаружили на одной из квартир в Белово. Детали задержания пока не раскрываются, известно лишь, что за неделю, которую скрывался Александр Истомин, он сменил несколько мест своего проживания, но при этом так и не уезжал из Белово.

Антон Старожилов

РАЗРУБИТЬ ДОЛГОВОЙ УЗЕЛ

Долги за газ ООО «Центральная ТЭЦ Новокузнецка», если предприятие не начнет их срочно погашать, уже к концу этого года достигнут миллиарда рублей. В острую ситуацию был вынужден вмешаться заместитель генерального директора ООО «Газпром межрегионгаз» по работе с органами власти и регионами ***Николай Исаков****. Он прибыл в Кузбасс специально для решения этой проблемы. По итогам совещаний с руководством региона был принят протокол совместных действий, с основными положениями которого Николай Исаков ознакомил журналистов.*

Совещания касались, в основном, долгов двух проблемных дебиторов – ООО «Юргинский машиностроительный завод» с его теплоэлектроцентралью, поставляющей тепло городу Юрга, и ООО «Центральная ТЭЦ», поставляющей тепло в Центральный и Куйбышевский районы Новокузнецка, а также на производственные объекты ОАО «Евраз ЗСМК». **Наталья Двойнишникова**, генеральный директор ООО «Газпром межрегионгаз Кемерово», сообщила, что задолженность потребителей Кемеровской области за газ с начала текущего года увеличилась в 13,1 раза и на 1 ноября составила уже 732,9 млн рублей. Практически все проблемные долги сформировали Новокузнецкая ТЭЦ с долгами в 633 млн рублей, и юрмашевцы – 75,79 млн рублей.

Однако, Юргинский машзавод уже вышел на «Газпром межрегионгаз Кемерово» с предложениями по погашению задолженности. Иная ситуация с Центральной ТЭЦ.

Как пояснила генеральный директор ООО «Газпром межрегионгаз Кемерово» Наталья Двойнишникова, договор о поставках газа был заключен с ТЭЦ с 1 января 2013 года, после выделения станции из состава Evraz, тогда и начались серьёзные проблемы с оплатой. Ситуация усугубляется ещё и тем, что организация не подписывает акты принятого газа и не предъявляет обоснованных причин отказа, а без этих документов поставщик не может выставить платёжные документы. В результате, «Газпром межрегионгаз Кемерово» вынужден ежемесячно обращаться в суд. Некоторые платежи таким образом взыскать всё же удаётся, но с учётом длительности судебного производства – с задержкой в 3-5 месяцев. Так, долг за январь был погашен в июне, за февраль – в сентябре, за март – в ноябре. Николай Исаков сообщил, что неоплату должник мотивирует недостаточностью тарифов. И это удивляет заместителя генерального директора ООО «Газпром межрегионгаз»: «Но газ-то полностью включён в тариф. Ко всему, компания исправно рассчиталась по налогам, с другими контрагентами, но почему-то решила, что за газ платить не надо. Почему свои внутренние проблемы ТЭЦ решает за наш счёт?».

Газовики ограничили поставку газа должнику, однако потребитель самовольно сорвал пломбу с газопотребляющего оборудования, снял заглушку и начал несанкционированный отбор газа. Николай Исаков убеждён, что ситуация должна получить оценку правоохранительных органов.

Этот пункт вписан в протокол совместных действий с региональной властью по расчётам проблемных дебиторов Кемеровской области. Протокол также предусматривает выработку механизма по целевому финансированию оплаты за газ, при котором бюджетная часть долгов напрямую будет перечислена поставщику газа. Достигнута договорённость по созданию схемы «расщепления» теплового платежа с выделением газовой составляющей. Стороны услышали и тепловиков, заявляющих о недостаточности тарифа. Будет проведен аудит, как соответствия нормативов фактическому потреблению тепловой энергии, так и аудит тарифов. При этом, газовая компания настаивала на защитном механизме, который бы не привел к повышению цен для населения.

«Проблема неплатежей «Центральной ТЭЦ» завязалась в такой узел, что одним решением, одним совещанием перерубить его невозможно», – прокомментировал ситуацию Николай Исаков. Однако процесс начат.

лургический комбинат» («Евраз Груп»). В этом году ожидается, что рельсобалочный стан будет выведен на проектную мощность, 950 тыс. тонн рельсов в год. Среди отраслей обрабатывающей промышленности были упомянуты также 1 млрд рублей инвестиций в развитие машиностроения, в котором работает более 100 предприятий. Из прогнозов на будущий год был упомянут только проект по использованию пылеугольного топлива (ПУТ) в доменном производстве на Запсибе, который должен помочь снизить себестоимость выплавки чугуна за счет сокращения потребления кокса. Но стоит заметить, что этот проект был анонсирован «Евраз Груп» несколько лет назад, и первоначально планировалось, что он будет реализован в 2012 году. Аналогичная установка ПУТ на ОАО «Нижнетагильский металлургический комбинат» (также входит в «Евраз Груп») уже введена в строй в этом году.

Не концентрируясь более на промышленности, губернатор перешел к теме жилищного строительства. Здесь, как отметил Аман Тулеев, уже седьмой год подряд вводится по 1 миллиону квадратных метров нового жилья. В нынешнем году ожидается, что строители сдадут 1,1 млн кв. метров против 1,085 млн в прошлом году (прирост на 1,4%). На будущий год задача поставлена довольно скромно – «не снижать планку и ввести не менее 1 млн квадратных метров качественного жилья».

Особое внимание уделил Аман Тулеев ситуации в жилищно-коммунальном и дорожном комплексе. Среди достижений 2013 года он упомянул ввод в строй в этом году второго участка (20 км) скоростной автомагистрали Кемерово – Ленинск-Кузнецкий. Всего в 2013 году в регионе на содержание и ремонт автомобильных дорог направлено более 2 млрд рублей, построено и отремонтировано 7 мостов и путепроводов, около 30 км дорог. В жилищно-коммунальном хозяйстве построено и реконструировано 63 котельные, 8 нерентабельных, устаревших котельных, в результате, был закрыто. Заменено более 400 километров ветхих тепловых сетей и водоводов. По областной программе по замене изношенных лифтов, действующей уже третий год заменено 424 лифта, в том числе, 120 лифтов в 2013 году. В замену лифтов было вложено около 500 млн рублей из областной казны, из которых 138 млн рублей в этом году. По программе до 95% всех средств выделяют областной и местные бюджеты, 5% – сами жильцы. В целом, на модернизацию и капитальный ремонт объектов коммунальной инфраструктуры, отметил Аман Тулеев, в этом году направили около 1 млрд рублей.

Отдельно губернатор обратил внимание главы Новокузнецка **Сергея Кузнецова** на слишком большое число управляющих компаний (УК) в городе. Их в «южной столице» региона 121 из 277, работающих во всем Кузбассе. «В Кемерове, к примеру, всего 43, а Телегин (глава Ленинск-Кузнецкого – «А-П») спокойно работает всего с одной управляющей компанией. А ведь чем больше управляющих компаний, тем больше воруют» – заявил губернатор. Он привел данные о проверках работы УК, в результате которых было выявлено 15 тыс. нарушений и 16 млн рублей, переплаченных жильцами, были возвращены. Отметил Аман Тулеев и приговор суда, вынесенный летом нынешнего года бывшему директору ОАО «Новокузнецкая управляющая компания» **Евгению Белому**. По данным губернатора, тот был осужден за присвоение 61 млн рублей из средств управляющей компании. «Фамилия у него Белый, а дела – чёрные», – подытожил Аман Тулеев. Из создавшейся ситуации губернатора предложил выход за счет укрупнения управляющих компаний и за счёт создания муниципальных УК, ведь «если будут созданы городские или районные управляющие компании, то контроль за их деятельностью будет намного эффективнее, а значит, и качество работы у них повысится на порядок». Кроме того, он предложил контрольным и регулирующим органам вместе с муниципалитетами проверить тарифы на все коммунальные услуги на 2014 год.

Сделав вывод об общем, в целом, позитивном итоге экономического развития – валовой региональный продукт в 2013 году, как ожидается, вырастет на 1,6% и составит 767 млрд рублей, – Аман Тулеев объявил параметры областного бюджета для принятия облсоветом. Доходы региональной казны запланированы на 2014 год в размере 88,05 млрд рублей, расходы – 99,04 млрд, дефицит 10,99 млрд. Для сравнения, в доходной части это даже чуть меньше, чем был исполнен бюджет в 2012 году (88,5 млрд рублей доходов) и только на 2 млрд больше (на 2,06%) в расходной части 2012 года, которая составила 97,1 млрд рублей. Если учесть, что промышленность Кузбасса практически не растёт, даже от низкой базы прошлого года (см. график), то можно говорить о неизменной на сегодня траектории регионального развития – с минимальным или нулевым ростом.

АЛЬФА-БАНК: РАСШИРЯЯ ГОРИЗОНТЫ БИЗНЕСУ

Расширить границы своего бизнеса до международных масштабов, заключать сделки с иностранными компаниями – заветная мечта любого бизнесмена. И даже если это ещё впереди, потребность приобрести, к примеру, оборудование у заграничного производителя возникает всё чаще. Для оптимизации таких сделок банки предлагают торговое финансирование (ТФ). В чём особенности этого продукта и какие преимущества он открывает для бизнеса, мы беседуем с заместителем управляющего по работе с крупными клиентами операционного офиса «Кемеровский» Альфа-Банка ***Николаем ЛЕБЕДЕВЫМ.***

– Николай, что представляет собой ТФ, кому оно может быть интересно?

– ТФ – это финансирования внешнеэкономической деятельности (ВЭД) российских предприятий, а также сделок по закупке импортной продукции на территории России за счёт средств иностранных банков. К торговому финансированию также относится выдача гарантий в пользу иностранных компаний. Продукты данного направления будут интересны всем компаниям, кто так или иначе, связан с ВЭД и нуждается либо в привлечении дополнительных денежных средств в бизнес, либо желает защитить свои сделки от всевозможных рисков.

– Как выглядит линейка продуктов по ТФ в Альфа-Банке?

– Все крупнейшие банки предлагают стандартный набор продуктов по ТФ. Как и обычное кредитование, ТФ может быть краткосрочным (1-2 года) и долгосрочным (до 10 лет).

К первому типу относятся такие продукты, как различные виды аккредитивов, гарантии и межбанковские кредиты. Ко второму - то же самое, но с участием экспортных кредитных агентств.

– На какой вид ТФ спрос среди кузбасских компаний выше?

– Наибольшей популярностью в последнее время пользуется аккредитив, в том числе с постфинансированием. И это не случайно – львиная доля компаний, прежде всего угольной отрасли, экспортируют продукцию за рубеж либо приобретают оборудование, комплектующие у иностранных поставщиков. Чтобы было понятнее, поясню: аккредитив – это обязательство банка осуществить платеж от имени покупателя в пользу поставщика на тех условиях, которые прописаны сторонами. Соответственно, банк выступает гарантом сделки и защищает интересы обеих сторон. Зачастую иностранные поставщики защищают себя от риска неоплаты высоким процентом авансового платежа. Аккредитив же нивелирует данный риск, поэтому поставщики легко идут навстречу предложению пересмотреть условия контракта, уйти от аванса, а порой и соглашаются на отсрочку. Важно, что аккредитивную форму расчетов можно вписать практически в любой контракт на стадии заключения и даже после, дополнительным соглашением. Аккредитив с пост-финансированием работает так же, но оплата производиться кредитными деньгами покупателя, причем это будут деньги иностранного банка страны экспортёра.

– Это важно для покупателя?

– Конечно. Иностранные деньги «дешевле» российских порой в 3-4 раза, соответственно, есть возможность получить кредит на максимально выгодных условиях. Отмечу, что экономия при аккредитиве происходит ещё и за счёт того, что оплата происходит только по факту поставки. Соответственно задолженность покупателя перед банком формируется не с момента открытия аккредитива, а на 3-6 месяцев позднее – это время, которое уходит на поставку товара, установку, ввод в эксплуатацию. При обычном кредитовании вся сумма выдается сразу, и проценты начисляются с первого месяца. Финансирование также может выдаваться на всю сумму контракта, включая авансовый платеж, либо на остаток после оплаты аванса.

– Как Вы уже отметили, продукты ТФ у большинства банков одинаковые. За счёт чего Альфа-Банк занимает лидирующие позиции на этом рынке?

– Мы практикуем общение не только с покупателями, но и с поставщиками, даже если они находятся в других городах и странах. В Альфа-Банке сформирована серьезная команда профессионалов в области ТФ. Это современные и мобильные специалисты, которые всегда предлагают максимально удобные и выгодные решения.

– Какие сопутствующие ТФ продукты Вы бы порекомендовали?

– Прежде всего, конвертацию валюты. Альфа-Банк активно проводит операции на международном валютном рынке Forex и является одним из крупнейших частных банков в России и Восточной Европе для юридических и физических лиц — резидентов и нерезидентов РФ. Мы предлагаем клиентам не только финансово выгодные условия конвертации, но и современную удобную платформу Альфа-Форекс (электронный торговый терминал). Это даёт возможность удалённого заключения сделок на покупку и продажу валюты через Интернет. Пользователь может заключать сделки с ОАО «Альфа-Банк» и одновременно их подтверждать на любую сумму нажатием всего одной кнопки. «Альфа – Форекс» - это единая торговая система, которая имеет два функционала: Альфа-Форекс, возможность видеть реальный курс в режиме онлайн, совершать сделки самостоятельно с подтверждением банка, и Альфа-Форекс онлайн - возможность видеть реальный курс в режиме онлайн, совершать сделки самостоятельно без подтверждения Банка в течение 20 секунд. Каждый из вариантов имеет свои особенности и выгоды. Но в обоих случаях это лучшая цена на рынке, высочайшая валютная ликвидность, круглосуточная техническая поддержка. Терминал Альфа-Форекс предоставляется бесплатно, оплачивается только разовый взнос за индивидуальный установочный комплект для работы в боевом режиме. Возможно, также бесплатно установить терминал Альфа-Форекс для работы в тестовом режиме на сколь угодно долгий срок.

Мы всегда рады подробнее рассказать нашему кузбасскому бизнесу о любых банковских продуктах и услугах, готовы ответить на любые вопросы и подобрать наиболее оптимальные решения для каждого конкретного предприятия.

В августе 2013 года Альфа-Банк вошел в ТОП-5 рэнкинга ТФ журнала Trade Finance, став в нём единственным частным российским банком. По итогам первого полугодия 2013 года портфель ТФ Альфа-Банка составил 2,184 млрд долларов. Доля региональной сети в портфеле международного финансирования увеличилась до 17% и составила 373 млн долларов. В январе-июне 2013 года Альфа-Банк организовал 250 сделок по ТФ на общую сумму 1,646 млрд долларов. По сравнению с аналогичным периодом прошлого года портфель сделок увеличился более чем на 65%. Банк привлек на обслуживание более 50 новых клиентов и увеличил до 25 количество регионов, где были реализованы сделки по ТФ.

ОАО «Альфа-Банк».
Генеральная лицензия
Банка России № 1326 от 5.03.2012г.
Адрес: ул. Соборная, д. 3,
тел. (3842) 458-917.

ФИНАНСЫ

ПАРТНЁРЫ БИЗНЕС-КОНФЕРЕНЦИИ

В силу ряда причин проблема доступа к финансовым ресурсам для малого бизнеса стоит особенно остро. Как показывают опросы, предприниматели не особо рассчитывают на банки, предпочитая одалживать средства в небанковских структурах, а по возможности и вовсе обходиться без внешнего финансирования, что лишает бизнес возможности нормально развиваться. Обсудить пути решения этой проблемы, поделиться опытом и пообщаться с представителями финансового сектора собрались 14 ноября предприниматели в государственном фонде поддержки предпринимательства Кемеровской области на бизнес-конференции издательской группы «Авант» «Финансы для малого бизнеса». В итоге пришли к выводу, что финансовых продуктов для малых предприятий существует немало, главное – не ошибиться с выбором наиболее подходящего в каждом конкретном случае и предусмотреть все риски.

ПОДДЕРЖКА ОТ ГОСУДАРСТВА

Развивать малый бизнес нелегко, а привлекать средства на его существование и развитие – одна из наиболее сложных задач: традиционно кредитные организации рассматривают таких клиентов как наиболее рискованных, поэтому ставки для них, как правило, выше, а процедура оформления кредита – сложнее. Тем не менее, не стоит закрывать глаза и на положительные стороны – так, малый бизнес активно поддерживает государство. Государственный фонд поддержки предпринимательства Кемеровской области предлагает различные инструменты для развития бизнеса – предоставление льготных займов, микрозаймов, поручительств перед банками и лизинговыми компаниями. «Одной из главных задач Фонда является обеспечение равного доступа субъектов предпринимательской деятельности к финансовым ресурсам и информации, – отметил на конференции генеральный директор Фонда **Константин Андрусик**. – В отличие от банков, мы не зарабатываем на предпринимателях, а выполняем скорее социальную функцию. Что касается финансовой стороны нашей деятельности, то для нас важно обеспечивать окупаемость». По словам Константина Андрусика, на сегодняшний день активная клиентская база Фонда – порядка 800 субъектов малого предпринимательства.

Как известно, начинающим предпринимателям сложнее всего привлекать финансирование для своих проектов – отвечая на эту потребность, с 2013 года Фонд на заявительной основе стал выдавать микрозаймы для начинающих. Всего под 10% годовых можно привлечь микрозайм на 12 месяцев до 300 тыс. рублей, а если организация существует уже полгода – то до 1 млн. рублей. Заявку на микрозайм в Фонде рассматривают не дольше 5 рабочих дней.

С начала года микрозаймами Фонда успешно воспользовались 8 начинающих предпринимателей, среди них такие проекты, как детский клуб «Маленькая страна» (Кемерово), производство термочехлов ООО «Статус+» и автокинотеатр под открытым небом ООО «КВАН» (Новокузнецк). По словам Константина Андрусика, ежегодно микрозаймы в Фонде получают около 200 предпринимателей, общий портфель таких займов составляет 102 млн рублей. «Число обращений за микрозаймами не ограничено, поэтому их можно рассматривать скорее как кредитную линию», – добавил гендиректор Фонда. Получить

Константин Андрусик: «Одной из главных задач Фонда является обеспечение равного доступа субъектов предпринимательской деятельности к финансовым ресурсам и информации»

для МАЛОГО БИЗНЕСА

такой кредит теперь могут и предприятия торговли (ранее для них действовало ограничение).

Для инвестиционных проектов Фонд на конкурсной основе предоставляет займы под 5% годовых на срок до 60 месяцев. Необходимым условием здесь является совместное финансирование (доля самого предприятия должна составлять не менее 30%) и развитие приоритетных для Кемеровской области видов деятельности. Портфель льготных займов – 152 млн рублей. Стоит отметить, что помощь Фонда будет полезна предпринимателям и при обращении в банки – если не хватает залогового обеспечения, у Фонда можно приобрести поручительство до 70% от суммы залога, на сумму до 32,8 млн. рублей. Стоимость поручительства – всего 1% (для предприятий торговли – 1,5%). По оценке руководителя по кредитованию малых предприятий Кемеровского офиса Промсвязьбанка **Александра Тюнякина**, данные расходы с лихвой компенсируются отсутствием необходимости искать залог и страховать его.

По словам Александра Тюнякина, банк – это не просто «мешок, в котором можно взять денег», а полноценный партнёр, предлагающий полный комплекс финансовых инструментов для обслуживания бизнеса

Аналогичное поручительство, на сумму до 17 млн рублей, можно приобрести и для оформления лизинга. На сегодняшний день партнёрами Фонда по данной услуге являются 18 банков и 4 лизинговые компании.

БАНКИ – МАЛОМУ БИЗНЕСУ

Конкуренция за предприятия малого бизнеса среди банков растёт, что приводит к смягчению условий кредитования, сокращению сроков рассмотрения заявок и даже появлению беззалоговых программ. О продуктах Промсвязьбанка для малого бизнеса рассказал Александр Тюнякин. Он заверил присутствующих, что для оформления кредита предпринимателю необязательно обслуживаться в Промсвязьбанке, в то же время банк – это не просто «мешок, в котором можно взять денег», а полноценный партнёр, предлагающий полный комплекс финансовых инструментов для обслуживания бизнеса: широкий спектр кредитов на самые разные цели на сумму от 500 тыс. до 120 млн рублей и сроком до 10 лет, овердрафт, пластиковые карты,

Окончание на стр. 8

БЛИЦОПРОС

С какой целью Вы посетили конференцию «Финансы для малого бизнеса?» Какие из обсуждаемых вопросов показались Вам наиболее актуальными?

Юрий Дорошенко, генеральный директор ООО «КузбассТИСИз», председатель комитета Кузбасской торгово-промышленной палаты по содействию развитию малого и среднего бизнеса.

– Одна из причин, почему я сюда пришел – это желание узнать, что можно посоветовать предпринимателям, которые обращаются с теми или иными вопросами, касающимися доступа к финансовым ресурсам.

Кроме того, разумеется, я анализирую свой собственный бизнес, имея определённые планы, в том числе примеряюсь к тем инструментам, которые могу использовать при реализации своих проектов. В данном случае это либо финансирование через фонд поддержки предпринимательства, либо с помощью гарантий фонда получение кредита в коммерческих банках.

Думаю, что малый бизнес и индивидуальных предпринимателей в первую очередь сейчас волнует проблема залога, которого, как правило, у них нет. Это вызывает определённые сложности при получении тех или иных финансовых продуктов. Поручителей же практически нет, этим никто не занимается. По причине отсутствия залога сложности могут возникнуть даже у предпринимателей с нормальным бизнес-планом. Например, есть реальный предприниматель, который занимается общественным питанием, у него небольшая столовая, но есть желание расшириться. Он обратился в Фонд за займом, и ему предложили предоставить в залог оборудование на сумму от 50 000 рублей за единицу, а всё его оборудование стоит от 1500 до 20000 рублей за единицу. На этом, собственно, пока всё застопорилось. В этом заметен недостаток формального подхода при выдаче льготных займов или кредитов молодым предпринимателям. Хотя из своего опыта вижу, что это предприниматель, который работает уже не первый год, и у его бизнеса хорошая положительная динамика. Он начинал с буфета, сейчас развился до столовой на полтора десятка мест и хочет ее увеличить. Тем не менее, формальный подход таких отсекает однозначно.

Окончание на стр. 8

ФОРЕКС: ПО ДОРОГЕ К УСПЕХУ

В первых статьях цикла наши читатели получили общие представления о том, что такое международный валютный рынок Форекс, для чего он нужен, каковы функции форекс-брокеров. Наш сегодняшний разговор с директором официального партнёра Альпари в Кемерово Алексеем Харитоновым будет посвящён разбору вопроса «Почему одни зарабатывают на Форексе, а другие теряют».

К: Алексей, расскажите, пожалуйста: почему не у всех получается зарабатывать на Форексе?

А: Дело в том, что Форекс одновременно и прост, и сложен. Проблема неудачливых трейдеров состоит в том, что они не могут чётко определить для себя – где просто, а где сложно.

К: Что Вы имеете в виду?

А: Прост принцип заработка: купить дешевле сейчас, чтобы продать дороже потом. Ну, или наоборот: сперва продать какую-то валюту, дождаться снижения курса и купить её обратно, но уже в большем количестве. Прост принцип, но сама торговля на Форексе – достаточно сложное занятие. Ведь важно знать не только какую валюту купить или продать, но ещё важнее – понимать, когда это нужно сделать. Профессионалы чётко осознают, что ни у одного активно торгующего трейдера не может быть 100% прибыльных сделок, будь он хоть трижды финансовым гением. Просто, у хорошего трейдера процент неудачных сделок невелик, и в целом торговля приносит прибыль, несмотря на некоторые локальные потери. Профессионал строго придерживается правил торговли и управления капиталом, не рискует понапрасну и не даёт эмоциям взять верх над разумом.

К: О каких эмоциях Вы говорите?

А: О тех, которые порождаются привычными человеческими пороками: жадностью и нетерпеливостью. Понимаете, для неподготовленного человека форекс-трейдинг может выглядеть как какое-то волшебство: зашёл в интернет, включил терминал, нажал на кнопку, немного подождал, опять нажал на кнопку – и оп, заработал деньги. За несколько минут! Иногда новички теряют голову даже от одной удачной сделки. А уж если их несколько подряд... Возникает ложное ощущение, что всё просто: знай себе, жми вовремя на кнопки – и греби деньги лопатой. Такой горе-трейдер уже не думает о том, что надо просчитывать риски, уметь вовремя остановиться, проанализировать свои ошибки – и бросается торговать сразу на все деньги, забыв о возможности потерять. Форекс, я повторю, сложный рынок. Курс может меняться совсем не так, как предполагает трейдер. Если для профессионала рынка неудачная сделка – это сигнал притормозить и проанализировать причины, то неопытного новичка подобное лишь раззадоривает. Ну как же, он ведь только что зарабатывал деньги, а тут какая-то досадная случайность! Надо срочно скомпенсировать потерю за счёт новой сделки! В результате такой трейдер спустя некоторое время с неприятным удивлением обнаруживает, что средства кончились. Как пели герои известного советского мультфильма: «Жадность – хуже, чем холера».

К: Хорошо, понятно. Давайте посмотрим с другой стороны. За счёт чего зарабатывают успешные трейдеры?

А: Говорят, что боевые уставы армий написаны кровью. Впрочем, то же самое относится к правилам техники безопасности. А применительно к Форексу не будет преувеличением сказать, что правила управления капиталом написаны убытками незадачливых трейдеров. Я всегда говорил и буду говорить: деньги – это серьёзно, Форекс (а там вращаются огромные деньги) – это очень серьёзно. Форекс-трейдинг – это не волшебство, а сложная (и, кстати, интересная) деятельность, предполагающая высокую ответственность. Стабильно зарабатывать на Форексе хорошие деньги – вполне возможно. Но! Не надо терять голову. Не надо пытаться заработать сразу все деньги мира.

Понятно, что никто не рождается трейдером. В трейдинг приходят различные люди по разным причинам из других областей. Путь успешного трейдера в общем виде выглядит так: учиться, постигать новое, проявлять последовательность и настойчивость, быть аккуратным, соблюдать необходимые правила и держать под контролем свои эмоции. Вот, собственно, за счёт этого и зарабатывают успешные трейдеры.

К: Где всему этому учиться? Ведь ВУЗы не готовят специалистов с квалификацией «валютный трейдер».

А: Можно, конечно, учиться самостоятельно, но всё же лучше – под руководством тех, действительно разбирается в трейдинге. В нашем офисе регулярно проводятся бесплатные бизнес-консультации, посвящённые финансовым рынкам, трейдингу, инвестициям и многому другому. Всех желающих мы ждём по нашим адресам: г. Кемерово, ул. Весенняя, 24А, офис 408 и г. Новокузнецк, пр-т Ермакова, 9А, офис 237. Получить справки и записаться на консультации можно по телефонам +7 (3842) 36-22-08 и +7 (3843) 56-02-09. Если Вы хотите погрузиться в мир форекс-трейдинга действительно глубоко, узнать секреты, значительно повысить свою квалификацию – специалисты официального партнёра Альпари будут рады помочь Вам. У нас существуют разнообразные учебные программы различной длительности и стоимости – Вам нужно только определиться и сделать выбор. Я искренне считаю, что самые лучшие инвестиции – это инвестиции в себя, в своё мастерство. Знания

и умения – это не тяжёлый груз, который нужно носить за спиной, это капитал, которое всегда будет с Вами. Именно нужные знания и умения даёт возможность зарабатывать хорошие деньги. Получится или нет – зависит в первую очередь от Вас.

К: Алексей, а как быть тем, кто по каким-то причинам не хочет или не может заниматься трейдингом? Финансовый рынок для них навсегда «закрыт»?

А: Да, действительно, все люди разные, и то, что подходит одному, не годится для другого. Кто-то может считать, что трейдинг – это не его занятие, не подходит по складу натуры. У кого-то по жизни остаётся слишком мало свободного времени после работы (или занятия бизнесом, например), и человек предпочитает тратить досуг только на семью – это нормально. Тем не менее, даже те, кто не собираются заниматься трейдингом самостоятельно, могут воспользоваться выдающимся потенциалом международного валютного рынка благодаря передовому финансовому сервису от Альпари.

К: Заинтриговали. О каком же финансовом сервисе Вы говорите?

А: Предлагаю отложить этот разговор до следующего раза. Тема слишком серьёзная, чтобы говорить о ней вскользь. Для читателей будет гораздо лучше получить подробные детальные объяснения, чтобы сформировать обоснованное мнение. Я лишь замечу, что вопросы, связанные с деньгами, не терпят поверхностного подхода. Во всём нужна обстоятельность.

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

alpari

БЛИЦОПРОС

Окончание. Начало на стр. 7

Алексей Шардаков, директор компании «МегаБит»:

– Как предприниматель, я пришёл сюда для того, чтобы узнать, где найти более дешёвые деньги, т.е. найти способы финансирования с более приемлемыми процентными ставками. Конечно, это можно узнать, придя просто в банк. Однако на мероприятии «Финансы для малого бизнеса» другая атмосфера, здесь можно услышать ответы на вопросы, как сказал один из ведущих, которых ты сам не задавал. Это позволяет лучше понять, чего ты хочешь. Информацию о данной конференции я узнал случайно и понял, что нужно обязательно воспользоваться случаем.

В общем, со всеми инструментами финансирования я был знаком и ранее. Для моего бизнеса наиболее подходящим решением сейчас была бы кредитная линия, т.е. возможность, однажды договорившись и заведя отношения с банком, по мере необходимости обращаться и брать деньги, отдавая их, как только появляется возможность. Это самая простая и чистая, на мой взгляд, схема.

Евгений Грива, генеральный директор ООО «ГРАУ»:

– Конференцию «Финансы для малого бизнеса» я посетил для того, чтобы промониторить рынки, узнать, что есть нового, произошли ли какие-то изменения. Соответственно, мы выбираем компании, которые предлагают кредиты на действительно выгодных условиях.

Проблемы доступа к финансовым ресурсам сейчас нет. Если предприниматель порядочный, банки буквально на каждом шагу предлагают средства на привлекательных условиях. Проблема заключается в том, что не каждый предприниматель может выстроить определённую схему, которая была бы удобна для покрытия этих долгов. Есть мудрая пословица «Берёшь в долг чужие деньги, а отдаёшь свои». Поэтому нужно уметь сформировать грамотную политику по отдаче средств. Сейчас благодаря Фонду банки предлагают кредит на условиях в 9,9% годовых. Фонд поддержки предпринимательства создает конкуренцию на рынке финансовых услуг, и банки ищут новые способы привлечь предпринимателей к себе. Получается эффективный рыночный инструмент, в котором есть привилегии для предпринимателей в данном случае.

Максим Шипунов, предприниматель:

– Я пришёл на эту конференцию для того, чтобы узнать о новых продуктах Фонда поддержки предпринимательства, банков-партнеров и страховых компаний, чтобы в следующем году каким-то образом оптимизировать и улучшить свой бизнес.

Наиболее интересны, на мой взгляд, предложения Фонда по поддержке предпринимательства. В связи с тем, что процентная ставка Фонда составляет около 10%, банковские инструменты по сравнению с ней, мягко говоря, неконкурентоспособны. Кроме того, в Фонде упрощенная процедура подачи документов, что делает его, с моей точки зрения, действенным инструментом для поддержки малого бизнеса. Интересными также сегодня показались предложения от банков, связанные с рефинансированием, беззалоговым кредитованием.

На мой взгляд, деловое сообщество волнуют текущие тенденции, которые происходят на рынке и возможный спад деловой активности, т.е. те вещи, о которых говорил представитель «Промсвязьбанка» – об отсутствии в пакете возможных кредитований со стороны банка строительных компаний, компаний-перевозчиков, компаний-посредников, которые составляют достаточно большую долю кузбасского бизнеса. Они уже попадают в стоп-лист по кредитованию.

Егор Каширских, заместитель председателя комитета по вопросам предпринимательства и инноваций Совета народных депутатов Кемеровской области:

– Для любого бизнеса эффективное финансирование – это одна из главных проблем. А задача для государственных структур поддержки предпринимательства – это развитие малого и среднего бизнеса. Я посетил данную конференцию, чтобы услышать, что сегодня институты развития, и, в частности, Фонд поддержки предпринимательства, предлагают для малого бизнеса и какие вопросы бизнес им задает. Моя задача как депутата – отслеживать проблематику и находить пути преодоления проблем. Я рад тому, что сегодня подобрался очень качественный состав аудитории, были заданы конкретные вопросы, и в целом получилось открытое общение. И банки, и страховые, и лизинговые компании – отвечали настолько открыто, насколько это в принципе возможно на публичной площадке. И это очень ценный опыт. Надеюсь, что у нас и в дальнейшем будет такое общение, и «Авант-ПАРТНЕР», как центр, объединяющий деловую среду, продолжит подобные инициативы.

Мне кажется, сегодня самый главный вопрос, который волнует деловое сообщество – это вопрос доверия. Доверия между предпринимателем и банками, между предпринимателем и страховщиком. Предприниматели не всегда готовы идти за финансовыми продуктами в банк, потому что не доверяют банку. Они боятся, что придут и потратят на это время, а, возможно, и деньги, а банк неадекватно отреагирует на их запрос. Не говоря уже о страховых компаниях, там такой риск ещё больше. И все кризисы, финансовые в том числе – это кризисы доверия. Взаимное недоверие тормозит экономические процессы, и результатом этого становится стагнация.

ФИНАНСЫ для МАЛОГО БИЗНЕСА

Окончание. Начало на стр. 7

депозиты и расчётно-кассовое обслуживание. Большое внимание уделяется оперативности в работе с клиентами – так, решение по выдаче беззалогового кредита в Промсвязьбанке принимают за 4 дня.

Александр Тюнякин подчеркнул, что в отношениях с клиентами ставка в «Промсвязьбанке» делается на честность, открытость, надёжность, а для успеха в выборе оптимального финансового продукта посоветовал предпринимателям не бояться «деликатных» вопросов со стороны банка: «Нередко

Владимир Поликаров: «Правильное определение природы финансового риска и выбор оптимального инструмента управления этим риском позволяет снизить сумму инвестиций в бизнес собственных средств предпринимателя и повысить эффективность использования заемных ресурсов»

мы слышим возражения со стороны клиентов: «Вот сейчас мы вам всё про свой бизнес расскажем, а вы это донесёте налоговой и конкурентам». На самом деле наша единственная цель – выявить реальные потребности вашего предприятия, чтобы предложить вам оптимальный продукт. Как инвестор, банк несёт большие риски – а вдруг мы неправильно понимаем ваш проект? Вдруг мы его недофинансируем, или некорректно выдадим деньги – к примеру, сразу единой суммой, а на самом деле вам было бы удобнее и выгоднее получать их поэтапно, частями?». Отметим, что вопрос доверия лейтмотивом звучал на протяжении всего мероприятия – по оценкам экспертов, действительно стоит доверять сотрудникам финансовой организации, партнёром которой хочешь стать. Выдавать предпринимателю заведомо неудобный продукт по завышенной цене не выгодно ни одному банку уже потому, что это чревато невозвратом.

ПРЕДУСМОТРЕТЬ ВСЁ

Все точки над «i» в понимании того, на что ориентироваться при выборе способа финансирования той или иной потребности бизнеса, расставил заместитель генерального директора по экономике и финансам ГК «Проминвест» **Владимир Поликаров**. По его словам, успешно управлять финансовыми рисками предприятия можно только чётко определив характер инвестиций и природу сопутствующих рисков. «Если предприятие берёт микрозайм на покупку основных средств, а через год говорит, что не может его выплатить – значит, финансовый инструмент был избран неправильно. Срок финансирования должен соответствовать сроку окупаемости проекта, короткими деньгами нельзя финансировать длинные инвестиционные проекты!».

В целом для текущих расходов компании Владимир Поликаров рекомендовал воспользоваться банковским кредитованием в виде овердрафта, краткосрочными и среднесрочными кредитными линиями с целевым использованием «на пополнение оборотных средств». Наименее подходящими финансовыми продуктами для этих целей являются лизинг, факторинг и целевые займы Фонда поддержки предпринимательства.

Для капитальных инвестиций оптимальными являются инвестиционные кредиты банков, лизинг, целевые займы Фонда (при коротком сроке окупаемости). Также Владимир Поликаров рекомендовал не пренебрегать страхованием рисков утраты основных средств. Неподходящим продуктом для капитальных инвестиций является факторинг.

Для пополнения оборотного торгового капитала оптимальным решением является банковское торговое финансирование и факторинг. Актуальным также является страхование рисков утраты оборотного капитала. «Правильное определение природы финансового риска и выбор оптимального инструмента управления этим риском (в том числе за счет внешнего финансирования) позволяет снизить сумму инвестиций в бизнес собственных средств предпринимателя и повысить эффективность использования заемных ресурсов», – заключил Владимир Поликаров.

Тему финансовых рисков в разрезе страхования раскрыл директор филиала ООО «Росгосстрах» в Кемеровской области **Сергей Скоробогатько**. Он посетовал на то, что в бизнес-среде отсутствие необходимости в страховке воспринимается как благо (например, когда речь заходит о страховании залога). Между тем, предприниматель – это, прежде всего, физлицо, и вопросы частной жизни и бизнеса для него тесно взаимосвязаны. Как правило, предпринимателям свойственно интуитивное ведение бизнеса, отсутствие чётких планов развития на ближайшие 5-10 лет, отсутствие жёсткого бюджети-

По данным Сергей Скоробогатько, на сегодняшний день лишь 2% предпринимателей страхуют свои риски, хотя, для предпринимателя повреждение даже части имущества может надолго приостановить ведение бизнеса

рования. А значит, повреждение даже части имущества может надолго приостановить ведение бизнеса. Тем не менее, на сегодняшний день лишь 2% предпринимателей страхуют свои риски.

В целом Сергей Скоробогатько отметил постепенное возвращение понимания важности страховой защиты в российское общество: «Появилась установка на развитие массового страхования. От чего уходили в 90-е годы, к тому постепенно возвращаемся сейчас: страхованию жизни, жилья, работников на опасных производствах.

За счёт массового страхования тариф снижается в десятки раз». По словам Сергея Скоробогатько, тариф по страхованию имущества от стандартного набора рисков (пожар, взрыв, повреждение водой, кража и т.д.) в компании «Росгосстрах» составляет не более 0,3%, средняя стоимость полиса по портфелю – всего 13 тыс. рублей при лимите ответственности в 6 млн. рублей. В случае необходимости оплата страхового взноса возможна в рассрочку. При наличии всей необходимой информации об объекте оформить полис и доставить его в любую точку региона «Росгосстрах» готов в течение часа – не случайно на территории Кемеровской области работают 700 агентов компании.

Несмотря на максимальную открытость формата публичной конференции, любому предпринимателю известно, что финансы в бизнесе – «тонкая материя», и далеко не все проблемы удобно выносить на всеобщее обозрение. Именно поэтому в перерывах многие представители бизнеса также воспользовались возможностью отдельно поговорить с консультантами от организаций-партнеров конференции, чтобы прояснить для себя частные вопросы и наметить пути решения индивидуальных задач.

Ксения Сидорова

Зачастую, при закрытии сложных позиций, компания-работодатель сталкивается с отсутствием адекватного отклика со стороны соискателей, при этом предложение является конкурентноспособным.

Наиболее распространные причины отказов со стороны достойных, замотивированных на смену работы, кандидатов:

1. Исторически сложившаяся неоднозначная репутация о компании на рынке труда: «мифы» и «легенды».
2. Выставление слишком жестких компетенций, завышенные требования работодателя.
3. Неадекватный компенсационный пакет.

Кадровое агентство «Континент-Сибирь» нужно, когда « предложение» и «спрос» не совпадают.

Наши ресурсы и преимущества:

· Организация конфиденциального поиска (информация о названии компании-работодателе закрыта до финального собеседования). Благодаря этой технологии мы получаем широкий выбор кандидатов, не ограниченных возможно неадекватным мнением о компании. Благодаря знакомству на собеседовании с менеджментом компании развинчиваются очень многие «мифы».

· Технология «прямого» поиска (обращение к лучшим людям среди компаний-конкурентов. Эта технология позволяет оценить потенциал кандидатов в рабочих условиях, работодатель получает полноценный аналитический обзор о состоянии персонала у конкурентов)

· Поиски на альтернативных рынках, расширение границ поиска.

· Наличие базы специалистов с 1999 года.

Континент-Сибирь КАДРОВОЕ АГЕНТСТВО

(384-2) 58-43-33
office@contikmr.ru
www.conti.kuzbass.net

Пасынкова Оксана Александровна
Исполнительный директор, кадровое агентство «Континент-Сибирь»

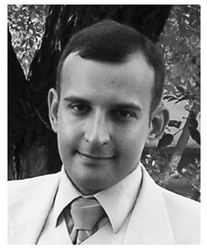
СПОНСОР РУБРИКИ 1С БухОбслуживание

На стадии РАЗРАБОТКИ

Первоначально венчурным капиталом называли вложения в любой бизнес с высокой долей риска, однако в современной России по этим термином подразумевается, как правило, инвестирование в инновационные проекты с нулевого уровня – стартапы. Как правило, из 10 таких проектов, дошедших до этапа венчурного финансирования, «выстреливает» только один. Между тем, сегодня в Кузбассе, по признанию экспертов, едва ли найдётся десяток проектов, соответствующих требованиям венчурного финансирования.

Именно недостаток «критической массы» проектов, «дозревших» до привлечения средств частных инвесторов, является основной причиной того, что пока в Кузбассе нет серьёзного развития института венчурного финансирования. Подавляющие большинство инновационных стартапов, созданных в области – это малые инновационные предприятия (МИП), организованные при вузах, и среди них большая часть в настоящее время находится на посевном этапе развития. В этих условиях главным инвестором в кузбасские стартапы остается государство в лице областной администрации и федерального Фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере (известного также как Фонд Бортника) – государственной некоммерческой организации, занимающейся поддержкой малого инновационного предпринимательства в рамках программ «Умник», «Старт» и других. Средства, предоставляемые фондом, в зависимости от масштабов и потребностей конкретного проекта могут рассматриваться как посевные или венчурные инвестиции, при этом, по мнению **Антона Силинина**, начальника управления инновационной деятельности КемГУ, директора ООО НПП «Импульс», говорить о чётком разграничении этих стадий нельзя.

По словам Антона Силинина, в настоящее время венчурные вложения в кузбасские стартапы со стороны частных инвесторов есть, но они эпизодические, и часто также связаны с совместным частно-государственным финансированием. Так, например, созданный на базе КемГУ МИП «Лиомед», занимающийся разработкой лечебных контактных линз, при переходе на второй год программы «Старт»



Антон Силинин: «Отсутствие предпринимательских компетенций у руководителей стартапов могло бы компенсировать участие в проектах бизнес-ангелов – инвесторов, которые приходят в проект не только со своими средствами, но и с компетенциями, опытом ведения бизнеса и навыками управления»

Фонда Бортника заключил с одной из кемеровских компаний соглашение о паритетном совместно с фондом вложении в проект средств в размере около 2 млн рублей, с правом получения в перспективе доли прибыли «Лиомеда». К подобному же соглашению с производственным кооперативом «Второполимер», как сообщалось в начале текущего года, пришла компания «Сорбенты Кузбасса», занимающая разработкой производства сорбентов из угольного сырья.

Успешное привлечение более крупных венчурных средств для кузбасских стартапов имеет единичные примеры, и в этом случае, как показывает практика, у стартапа больше шансов найти финансирование за пределами региона. Так, кемеровский проект Discount Mobile (в настоящее время называется Dinect), реализуемый

Окончание на стр. 10

ГЕОГРАФИЯ ВЕНЧУРНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В РОССИИ В 2010-М ГОДУ

Регион	Сумма венчурных инвестиций в млн долл США	Доля регионов в общем объеме венчурных инвестиций
Северо-Западный ФО (включая Санкт-Петербург)	40,5	1,5%
Центральный ФО (включая Москву)	2116	87%
Сибирский	13	0,5%
Уральский	51	2%
Дальневосточный	200	8%
Приволжский	24	1%
Южный	0	0%

Источник: http://www.venture-news.ru
http://www.venture-news.ru/dowjones/18025-geografiya-venchurnoy-aktivnosti.html

Впервые о необходимости создать в Кузбассе собственный венчурный фонд заговорили пять лет назад. В 2008 году Дмитрий Исламов, тогда заместитель начальника департамента экономического развития, заявил о том, что область планирует участвовать в конкурсе «Российской венчурной компании» (РВК). Предполагалось, что в случае образования фонда, около четверти акций его управляющей компании будет принадлежать «Кузбасскому технопарку», а средства будут вложены со стороны РВК и частных инвесторов. Со стороны областного бюджета должно было быть выделено около 100 млн рублей. Впоследствии областные власти предпочитали говорить о меньших суммах. В конце 2010 года заместитель начальника инвестиционной политики обладминистрации Сергей Наседкин заверял, что средства на создание регионального венчурного фонда в размере 32 млн рублей заложены в бюджет на 2011 год и начат поиск управляющей компании. Однако, в итоге, средства с этой строки бюджета так и не были использованы. В 2010 году предлагал создать венчурный фонд на базе своей компании «Интеллект-Капитал» её директор Василий Бочкарев. Он обратился к областной администрации с предложением сформировать положительный пример и профинансировать первый проект фонда, однако об ответе со стороны администрации в дальнейшем не сообщалось. В связи со сложным финансовым состоянием в 2014 году региональный фонд венчурного инвестирования создан не будет, однако идея сохраняется.

Отважным предпринимателям наша поддержка

25% экономии с тарифами для бизнеса

оптовая цена уже от 2-х номеров

На правах рекламы.

Тариф «Эксперт»
(904) 999 99 04, tele2.ru

Указан % экономии в руб./мес. по сравнению с тарифом Tele2 «Все на связи» при среднем профиле потребления услуг связи абонентом. Подключение доступно для юридических лиц и ИП. Тариф действует при нахождении абонента на территории Кемеровской области.

TELE2 Для дела

СПОНСОР РУБРИКИ 1С БухОбслуживание

На стадии разработки

Окончание. Начало на стр. 9

компанией «ДМ Групп», в 2012 году привлек 100 млн рублей тульского инвестиционного фонда itRuStore, который специализируется на вложениях в инновационные проекты в области информационных технологий.

Одной из причин слабой венчурной активности в Кузбассе является и отсутствие соответствующих организационных форм взаимодействия между стартапами и инвесторами, особенно венчурных фондов. А, к примеру, в Томской области действует «Томский центр венчурных инвестиций», управляющий капиталом в 120 млн рублей. «Фонд содействия развитию венчурных инвестиций в малые предприятия в научно-технической сфере Новосибирской области» располагает средствами в 400 млн рублей. Кроме того, венчурными инвестициями в проекты в Новосибирске с 2012 года занимается частная Управляющая компания «Ломоносов Капитал» (её председателем правления является **Евгений Гайслер**, бывший заместитель генерального директора ОАО «Белон»). Впрочем, венчурные фонды отсутствуют не только в Кузбассе, но и в большинстве других регионов. По данным государственного ОАО «РВК», на начало 2013-го года в России действовало лишь 22 региональных венчурных фонда с общим объёмом средств в 8,9 млрд рублей.

Среди причин, почему своего венчурного фонда в Кузбассе до сих пор нет, помимо малого числа инновационных проектов, называют также и отсутствие, с одной стороны, собственных экспертов, способных оценить перспективы того или иного проекта на рынке, а с другой стороны – людей, готовых к профессиональному поиску инвестиций. «Наша инфраструктура не готова к приходу крупных операторов, размещающих венчурный капитал. Мало кто об этом говорит, но к созданию собственного венчурного фонда в связи с целым рядом проблем не готовы ни бизнес, ни государственные структуры», – поясняет **Егор Каширских**, заместитель председателя комитета по вопросам предпринимательства и инноваций совета народных депутатов Кемеровской области. По его мнению, в Кемеровской области более актуальным в настоящее время является создание института посевных инвестиций. «Чтобы сформировать необходимую для инновационного развития среду, нужно возобновить практику выделения областных грантов для проектов молодых ученых», – полагает Егор Каширских.

Антон Силинин замечает, что в отсутствие венчурного фонда делу взаимодействия между стартапами и предпринимательским сообществом могло бы помочь создание организации, которая взяла бы на себя посреднические функции. В качестве примера такой инициативы он называет идею создания в Кузбассе государственного центра ресурсного инвестирования, с которой выступала в бытность свою директором «Центра маркетинга территорий» **Наталья Торик**.

Необходимость этого возникает ещё и потому, что сегодня руководители кузбасских стартапов плохо умеют вести диалог с представителями бизнеса. Впрочем, не менее важной является и внутренняя организация проекта. В стартапах на первых порах сплочённость коллектива более важна, чем финансирование и даже идея. Венчурный инвестор оценивает именно команду, которая стремится к совместной работе. Потому что даже если первоначальная идея проекта не «выстрелит», то сплоченная команда имеет потенциал развернуть проект возможно и в несколько ином направлении, но в конечном результате привести его к успеху.

ДИНАМИКА РОССИЙСКОГО РЫНКА ВЕНЧУРНЫХ СДЕЛОК

	Инвестиции, млн долл. США	Число сделок
1 кв. 2012 г.	98	100
2 кв. 2012 г.	167	89
3 кв. 2012 г.	336	87
4 кв. 2012 г.	135	100
1 кв. 2013 г.	149	75
2 кв. 2013 г.	87	53

Источник: Исследование компании «Rye, Man & Gor Securities» http://www.rmg.ru/files/documents/analytics/2013/RMG_Russian_venture_capital_market_overview_2q2013_rus.pdf

Эксперты отмечают, что в кузбасских МИПах больше всего не хватает экономистов и маркетологов. «У наших стартапов существуют сложности с оценкой рынка, с выбором бизнес-модели.

Егор Каширских: «Наша инфраструктура не готова к приходу крупных операторов, размещающих венчурный капитал. Мало кто об этом говорит, но к созданию собственного венчурного фонда в связи с целым рядом проблем не готовы ни бизнес, ни государственные структуры»

Руководители проектов не всегда могут правильно распределить ресурсы и средства, выбрать приоритеты в оборудовании, в управлении командой. С научной и технологической точек зрения дела обстоят относительно нормально. Сложности возникают при необходимости грамотной оценки рынка, продвижении продукта, грамотного общения с инвесторами «на их языке». Впрочем, это проблема не только кузбасская, она касается многих российских высокотехнологичных компаний», – рассказывает Егор Каширских. «Первоначально мы создавали МИПы из представителей естественных наук, которые приобрели или приобретают со временем предпринимательские компетенции. Это было правильным и показало свою эффективность на первом этапе. Однако сейчас становится актуальным привлечение в МИПы и специалистов другого профиля, в частности, экономистов», – говорит Антон Силинин.

Отсутствие предпринимательских компетенций у руководителей стартапов могло бы компенсировать и участие в проектах бизнес-ангелов – инвесторов, которые приходят в проект не только со своими средствами, но и с компетенциями, опытом ведения бизнеса и навыками управления. Антон Силинин полагает, что в сфере традиционного бизнеса в Кузбассе бизнес-ангелы наверняка есть. По его словам, возможно, одной из ступенек к появлению данного института и в инновационном секторе станет предстоящий инновационный конвент «Кузбасс: образование, наука, инновации», в котором предусмотрено участие менторов из числа действующих предпринимателей. «Мы надеемся, что некоторые менторы сделают по отношению к курируемым проектам следующий шаг и инвестируют в них свои средства», – пояснил Антон Силинин.

Впрочем, венчурное инвестирование является только одной из форм введения в экономику новых продуктов, услуг и методов. Подчёркивая, что развитие венчурного финансирования в Кемеровской области является востребованным и необходимым, Антон Силинин отмечает также, что для Кузбасса с его огромным промышленным потенциалом эта форма развития инноваций, возможно, не самая оптимальная. По его словам, не следует забывать и про такие направления инновационного развития, как лицензионный трансферт технологий, образовательные программы в промышленной отрасли и др.

Тимур Сагдиев

ВСЕ ПРО «1С»

РУБРИКУ ВЕДЕТ МКРТЧЯН МАРИНА ГЕННАДЬЕВНА РУКОВОДИТЕЛЬ РЕГИОНАЛЬНОГО НАПРАВЛЕНИЯ 1С:БУХОБСЛУЖИВАНИЕ ЧЛЕН АПБ, ЧЛЕН ПАЛАТЫ НАЛОГОВЫХ КОНСУЛЬТАНТОВ, ЭКСПЕРТ В СФЕРЕ БУХГАЛТЕРСКОГО И НАЛОГОВОГО УЧЕТА, ТРУДОВОЙ СТАЖ БОЛЕЕ 28 ЛЕТ В ФИНАНСОВОЙ СФЕРЕ

БУХГАЛТЕРСКИЕ УСЛУГИ НА АУТСОРСИНГЕ

Малый бизнес сейчас – это явление, с которым мы сталкиваемся изо дня в день.

С 01 января 2013 вступил в силу Федеральный закон от 06 декабря 2011г. №402-ФЗ **«О бухгалтерском учете»**. Новым законом вводится понятие «экономический субъект», которое объединяет организации и индивидуальных предпринимателей. Исходя из этого, все организации и индивидуальные предприниматели независимо от вида налогообложения должны сдавать отчетность, а значит и вести бухгалтерский учет, желательно с минимальными затратами для бизнеса, одними из которых является содержание бухгалтерии.

Для экономии средств при ведении бухгалтерского учета, мы готовы предложить Вам оптимальное решение – **бухгалтерский аутсорсинг** с применением инновационной технологии 1С «Облако».

Бухгалтерский учет, как любая профессиональная деятельность, имеет свою историю и прогресс, и последнее достижение в развитие бухгалтерии фирмой 1С – это размещение учетных данных **в программе 1С «Облако»**, которая полностью преобразит Ваш учет, по сравнению с ведением **бухгалтерии в офисе.** Нет необходимости покупать программный продукт. Вам дается лицензия для подключения к облаку и Вы работаете практически без затрат на обслуживание данного вида продукта. При облачном ведении бухгалтерского учета у Вас круглосуточный доступ к своей бухгалтерии с любого места которое вы выбрали для работы (офис, дом, самолет, дача, автомобиль, кафе и т.д.). Отпадает необходимость создания рабочих мест и заработной платы для бухгалтерии.

Ведение учета в облаке ведется у нас профессиональными аттестованными бухгалтерами, работающими по стандартам 1С, несущими финансовые гарантии за результаты своего дела. Использование возможностей онлайн бухгалтерии сказывается и на **стоимости на бухгалтерские услуги при аутсорсинге**, т.к. тарифы являются не фиксированными, а плавающими, они зависят от сезонности, активности деятельности бизнеса предпринимателя.

Главной причиной перехода на **бухгалтерский аутсорсинг** является оптимизация затрат на **бухгалтерское обслуживание и высокая квалификация бухгалтеров-аутсерсеров.**

г. Кемерово, пр. Советский, 25
Тел.: (3842) 76-08-83
nabalanse@istline.net

1С Бух Обслуживание

ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ КОМПЬЮТЕРНАЯ ТЕХНИКА ДЛЯ БИЗНЕСА
• серверное оборудование
• сетевые решения для корпоративных клиентов
• печатное оборудование для больших и малых офисов
• расходные материалы
• программное обеспечение
• ноутбуки • планшеты
• фототехника • видеотехника
консультации специалистов
Заказ оборудования в удобной для вас форме (по электронной почте, по телефону или через интернет-магазин).
Ремонт компьютерной техники любой сложности (даже после неудачного обращения в другой сервисный центр).
NEW-TRADING
Заказ онлайн WWW.NT-GST.RU
т/ф: (3842) 45-22-17
Г. Кемерово, ул. Кирова, 38
E-mail: info@nt-gst.ru

ДИАЛОГ С КЛИЕНТОМ: «МЕГАФОН – БИНБАНК»

Кемеровский офис БИНБАНКа стал корпоративным клиентом МегаФона вскоре после появления на региональном рынке. И как рассказывают участники сделки, долгих раздумий в этом случае не было.

Ольга Макк, управляющий операционным офисом «Кузбасский» ОАО «БИНБАНК»

Татьяна Долгова, руководитель по развитию корпоративного бизнеса Кузбасского регионального отделения ОАО «МегаФон»

БИНБАНК пришёл в Кемерово в мае 2013 года. Одной из первых задач, которую предстояло решить новому операционному офису банка, стал выбор оператора корпоративной мобильной связи. По словам **Ольги Макк**, управляющего операционным офисом «Кузбасский» ОАО «БИНБАНК», компания изначально была заинтересована в том, чтобы сотрудники пользовались преимуществами не дорогой и качественной мобильной связью.

«Тот факт, что именно МегаФон стал первым выбором БИНБАНКа в нашем регионе, свидетельствует о том, что из всех предложений на рынке наши условия оказались для банка наиболее привлекательными. Это касается как зоны покрытия, так и качества сотовой связи и мобильного интернета. На мой взгляд, этим сотрудничеством можно гордиться», – считает **Татьяна Долгова**, руководитель по развитию корпоративного бизнеса Кузбасского регионального отделения ОАО «МегаФон». По её словам, договорённость с клиентом о подключении была достигнута очень быстро и организованно.

Немаловажным фактором, повлиявшим на выбор оператора мобильной связи, стало и то, что руководитель нового операционного офиса БИНБАНКа сам является клиентом МегаФона на протяжении уже 10-ти лет, и все это время оставался доволен качеством звонков и обслуживанием внутри сети оператора мобильной связи

По итогам нескольких переговоров МегаФон успешно решил все поставленные заказчиком задачи. Одной из них стала оптимизация внутренних звонков. Сотрудники БИНБАНКа получили возможность не только общаться между собой на льготных условиях, но и смогли подключать своих родственников. «Наши сотрудники очень довольны этим тарифом, и они активно подключают к нему родных, потому что связь внутри корпоративной сети бесплатна», - говорит Ольга Макк.

Другим ключевым условием сотрудничества стало оптимальное решение по направлению междугородней связи по Сибири, особенно актуальное в связи с тем, что у БИНБАНКа существует развитая сеть операционных офисов по всему федеральному округу. По словам Ольги Макк, сотрудникам банка также часто приходится ездить в командировки по России, и для них было важно, чтобы за пределами Кемеровской области и качество связи, и цены оставалась на должном уровне. Все эти требования были выполнены МегаФоном.

Ещё одним принципиальным для БИНБАНКа параметром тарифного плана стала высокая скорость мобильного интернета. Как отмечает Татьяна Долгова, благодаря смартфонам и мобильному Интернету МегаФона сотрудники банка получают рабочую почту в режиме 24/7.

В МегаФоне подчёркивают, что итоговым индивидуальным предложением, согласованным с БИНБАНКом, стал тарифный план, полностью отвечающий всем нуждам заказчика.

По словам Ольги Макк, рабочее взаимодействие БИНБАНКа и МегаФона оставляет только позитивные эмоции. «Очень приятно, что компания МегаФон оперативно реагирует на наши обращения, связанные с подключением новых сотрудников или получением необходимых консультаций», – говорит Ольга Макк. По словам управляющего операционным офисом «Кузбасский», в настоящее время развитие БИНБАНК в Кемеровской области идет запланированными темпами и в дальнейшем ожидается открытие новых офисов в регионе, в связи с чем, есть возможность расширения сотрудничества с МегаФоном. «Мы открыты для предложений со стороны нашего партнера», – подчёркивает Ольга Макк.

В свою очередь Татьяна Долгова пояснила, что в банковской отрасли сейчас востребован целый ряд прогрессивных решений, основанных на использовании мобильной связи. В их числе, например, осуществление контроля за скоростью и передвижением инкассаторских машин, а также M2M -решения, позволяющие в режиме реального времени передавать через мобильный интернет информацию о работе банкоматов. Кроме того, многие развивающиеся банки зачастую приобретают не только мобильный, но и фиксированный доступ в интернет, а также организуют телефонную работу с клиентами посредством мобильной АТС.

МегаФон Связь идей и результатов

КАЧЕСТВО СЕРВИСА: ВЗГЛЯД С ДВУХ ПОЗИЦИЙ

В ходе сотрудничества между различными компаниями зачастую оказывается, что какими бы разными не были отрасли, в которых они работают, какими бы несопоставимыми на первый взгляд не казались решаемые задачи, есть вещи, подход к которым у таких компаний совпадает – если не в частностях, то на более концептуальном уровне.

«Авант-ПАРТНЕР» задал руководству МегаФона и БИНБАНКа вопросы о том, как выстраивается в их компаниях качество сервиса для корпоративных клиентов.

– Сегодня много говорится о качественном сервисе. Что это такое, на Ваш взгляд, и почему уровень развития сервиса все больше становится не только «визитной карточкой» компании, но и ее конкурентным преимуществом?

Татьяна Долгова:

– В условиях насыщенного рынка мобильной связи есть 5 пунктов, на которые обращают внимание клиенты: качество связи, зона покрытия, дополнительные услуги, цены и качество сервиса. Уровень большинства услуг у мобильных операторов в какой-то момент при высокой конкуренции становится сопоставимым. Конкурентная борьба остается на уровне зоны покрытия и качества работы сети. Специалисты нашей технической службы постоянно отслеживают качество связи сети и устраняют любые помехи. Однако главным образом, конкуренция сегодня все более усиливается на уровне качества сервиса обслуживания: оперативности подключения и предоставления документов клиентам, удобства расположения офиса, вежливости персонала.

Есть организации, для которых главным является именно качество общения. Они не пойдут к другому оператору только потому, что им пообещали там другую услугу или что-то еще.

Сейчас мы делаем все для того, чтобы наш сервис стал еще более доступным для корпоративных клиентов. Несмотря на то, что позвонить или оставить заявку персональному менеджеру можно лишь в течение рабочего дня – с 9 до 18 часов, наш call-центр обслуживает заявки круглосуточно. С недавнего времени у нас есть и адрес электронной почты, заявки по которому обслуживаются в любое время дня и ночи.

Кроме того, в текущем году у наших корпоративных клиентов появилась возможность обращаться с вопросами не только в центральный кемеровский офис МегаФона, но и в любой из салонов фирменной сети. У нас около 50-ти салонов на территории Кузбасса, и особенно это удобно организациям, которые находятся за пределами Кемерово.

Ольга Макк:

– Когда мы говорим про качественный сервис, мы прежде всего имеем в виду технологические возможности Банка, а также уровень клиентского сервиса. Применительно к БИНБАНКу, могу с уверенностью сказать, эти два фактора находятся на самом высоком уровне. В этом году Банку исполнилось 20 лет, за этот срок накопился достаточно большой опыт, как в сфере технологий, так и в сфере сервиса. С годами укоренялись только успешные практики и на текущий момент Банк четко понимает, что сегодня необходимо клиенту.

БИНБАНК постоянно работает над улучшением качества обслуживания своих клиентов. Новые отделения открываются в легкодоступных местах городов присутствия банка и организованы по принципу открытого пространства. Удобное расположение рабочих мест наших менеджеров позволяет обслуживать несколько человек одновременно. К тому же на визитках сотрудников указаны сотовые телефоны для оперативной связи.

Зона круглосуточного обслуживания располагается при входе, где в любое время клиенты в безопасных условиях могут провести ряд финансовых операций через банкоматы и информационно-платежные терминалы нашей сети.

Банк работает ежедневно до 20.00, а также в выходной день, что позволяет клиентам в спокойном режиме получать необходимую информацию.

Call-центр Банка работает круглосуточно.

Мы стремимся к тому, чтобы каждый визит в БИНБАНК был комфортным, быстрым и качественным.

– Насколько возможен индивидуальный подход на вашем рынке? Можно ли войти в ситуацию клиента, решить ее не в рамках принятых процедур, а каким-то нестандартным образом?

Татьяна Долгова:

– В нашей компании у каждого корпоративного клиента есть индивидуальный менеджер, который знаком с контактным лицом компании и может оформлять те или иные заявки по одному только телефонному звонку. Отношения между менеджером и клиентом могут достигать такого высокого уровня, что клиенту достаточно в двух словах сказать о своих пожеланиях, а менеджер уже знает, чего именно он хочет, и очень быстро решает задачу, меняет параметры в базе данных и т.д.

Если говорить о конкретных предложениях, то есть определенный перечень услуг, тарифных планов, опций, которые мы складываем, как конструктор, и из этого формируем предложение для данного корпоративного клиента. Комбинация заданных параметров – это и есть индивидуальный подход на рынке мобильной связи. Более глубокий индивидуальный подход связан с использованием новых технологических решений. Для крупных предприятий мы можем даже построить новые базовые станции. А если мы подключаем группу крупных предприятий, то готовы на уровне технической службы соответствующим образом перенастроить или заменить оборудование, чтобы улучшить качество связи на определенной территории.

Ольга Макк:

– Сейчас в банковском секторе, как, наверно, и в целом в сфере обслуживания, очень сильна конкуренция. Поскольку рынок насыщен, возможности привлечения клиентов только за счет ценовой политики уже давно сошли на нет. В этих условиях задача удержания клиента может быть успешно решена только с помощью индивидуального подхода к каждому отдельно взятому клиенту, будь то физическое лицо, либо организация. При этом стоимость услуг, разумеется, должна оставаться рыночно обоснованной. Если говорить о качестве сервиса, то в этом у нас с компанией МегаФон есть много сходных черт. Мы предлагаем нашим клиентам высококачественные банковские технологии. На сегодняшний день, продуктовая линейка для физических лиц включает в себя более 30 продуктов, а это значит, что практически для каждого клиента мы можем подобрать индивидуальное решение. На практике, наиболее востребованными являются пакетные предложения, они устраивают клиента как с точки зрения набора услуг, так и с точки зрения цены.

В продолжение темы индивидуального подхода, стоит отметить что в БИНБАНКе существует система обслуживания клиентов категории VIP. Т.е. в наших офисах отдельно выделен персональный менеджер, главная задача которого – ежедневно помогать в решении любых финансовых вопросов.

Персональные менеджеры – это специалисты в области финансов, прошедшие серьезный отбор для работы с ключевыми клиентами. Наша цель – предоставить не просто «сухое» финансовое консультирование и банковское обслуживание, а сделать персонального менеджера доверенным лицом клиента и его семьи в банке».

БЛИЦОПРОС

Почему сейчас в России в целом и в Кузбассе в частности активно растут продажи китайских и корейских легковых автомобилей? Есть ли у этих стран шанс догнать своего «старшего брата» – Японию? Почему?

Остап Григорьянц, программный директор Апекс-Радио в Кемерове:

– Официально со статистикой не знаком. По наблюдениям – Китая на дорогах Кемерова немного, но больше, чем в прошлом году (я вожу автомобиль 2 года). Рост продаж, по моему мнению, обусловлен двумя причинами – ценой и, как следствие, доступностью автотранспортного средства. Плюс то, что стоит бешеных денег в салоне – магнитола, диски, коврики и пр. уже есть в той комплектации, которую ты приобретаешь в китайце за небольшие деньги. Видел ЛИФАНА в коже на литье со всеми наворотами, кажется, за 470 тысяч рублей. Само собой. Корея дороже (Хендай вот тебе самый яркий пример!) Они на одном уровне с Европой. КИА, так вообще самая доступная, если из салона. Но с Китаем не сравнить.

Андрей Грузин, заместитель директора по развитию ООО «ИНТ»:

– Во-первых, китайцы хорошо поработали над дизайном – эти машины, в отличие от первых образцов, поставлявшихся на наш рынок, выглядят для своего класса весьма прилично. В-вторых, всё-таки формально (по списку опций) за одни и те же деньги в китайском автомобиле люди получают больше. Я тут не затрагиваю вопрос надёжности – просто не могу ничего сказать. Насчёт догонят или не догонят – они очень быстро развиваются. Это видно. Во многих других отраслях (возьмем строительство, например) их уровень уже вполне соответствует лучшему мировому. Так что автопром, с моей точки зрения, со временем обязательно дотянется до уровня японцев в среднем и дешевом классе (посмотрите на корейские авто, там такая же ситуация была). С премиум сегментом это тоже может произойти, но там ключевую роль играет имидж, а его у китайцев нет.

Олег Привалов, президент КРОО «Автоклуб 4х4 Кемерово»:

– Думаю, что на рост продаж «корейцев», «китайцев» в основном повлияли правительственные меры по поддержке отечественного автопрома. Подняли таможенные сборы на ввоз авто, на фоне этого известные бренды взвинтили цены. Потребитель не был готов к такому скачку, чем Восток и воспользовался. Новый авто по цене б/у японца – плевать на качество по большому счету. Известные бренды на тот момент конкурировали только между собой, и возвращаться в ценовой сегмент прошлого им уже не было смысла. Китайцы и корейцы, в свою очередь, конкурируя в своей нише, стали ставить на качество, дизайн, комплектацию и т.п., причем, не выходя за потребительские рамки. Эти самые рамки обусловили и большой потенциал рынка сбыта. Интерес акул автопрома к этому ценовому порядку вновь проснулся и тут уже маркетинг поставил на конвейер бюджетные версии практически всех линеек своего продукта. Да только за те же деньги они получились настолько бюджетные, что на фоне уже довольно неплохих китайцев и отличных корейцев выглядят убогими. По мне, а передвигаюсь я последнее время на УАЗ Патриот, то уж лучше китаец, чем это убожество, называемое Патриот и изготовленное при поддержке правительства.

Василий Сысоев, директор автошколы «Зеленая волна»:

– Наша автошкола имеет печальный опыт эксплуатации китайского учебного автомобиля HAIMA 219300 2011 г. выпуска (копия Mazda 3). Кроме того, мы выполняем заказы по переоборудованию автомобилей в «учебные», и по области в целом около восьми китайских машин подготовили таким образом. Техника ненадёжная. Но инструкторы её покупают. Говорят, что привлекает в первую очередь богатая комплектация автомобиля за сравнительно небольшие деньги. В этом они однозначно конкурируют с другими однотипными автомобилями. А когда начинаешь эксплуатировать, такие банальные вещи как толщина металла, крепость кузова оставляют желать лучшего.

Хотите ремонтировать постоянно автомобиль, покупайте китайский. Учебный процесс – яркий показатель готовности автомобиля к эксплуатации. Считаю, что японцев китайский автопром вряд ли когда догонит. Хотя, я был в Китае и видел, что они очень патриотично относятся к своему транспорту. Китайских автомобилей там достаточно много, но я лично не стал бы смотреть в их сторону в ближайшее время.

АЗИЯ НАСТУПАЕТ

По данным Ассоциации европейского бизнеса, ведущей замеры российского авторынка, в первую пятерку лидеров продаж 2013 года входят KIA и Hyundai, уступающие лидерство только «АвтоВАЗу» и Renault. По данным AEБ рост их продаж в январе-октябре 2013 года составил 4% и 3% соответственно (продано 164,6 тыс. KIA и 151,4 тыс. – Hyundai). В октябре прирост составил 5% и 8% (17,6 тыс. KIA и 15,8 тыс. Hyundai). Наиболее популярными моделями этих брендов являются Hyundai Solaris и KIA Rio, которых продано с начала года 85,8 тыс. и 67,7 тыс., соответственно. Продажи Hyundai в Кузбассе, как рассказал «Авант-ПАРТНЕРу» директор дилерского центра HYUNDAI (ООО «Трансхимресурс») **Павел Герасимов**, увеличились за 10 месяцев этого года примерно на 3%. Но упали продажи в кредит с 50-53% до 39-42% от общего объёма продаж. «В городах-миллионниках, в центральной части России банков значительно больше, и в виду жёсткой конкуренции, они более лояльно подходят к своим клиентам, чем у нас, – говорит он. – И предлагают разнообразные программы по кредитам. На сегодняшний день в регионе самые востребованные автомобили – стоимостью до 600 тысяч рублей. У нас в эту линейку входит всего несколько моделей (Solaris и i30). Они пользуются большим спросом. Обновлённый в начале этого года Solaris мы продали более 1 тысячи единиц. Более дорогие машины пользуются меньшим спросом. В октябре произошло падение продаж у всех автомобильных дилеров на автомобили в сегменте от 800 тыс. до 1,5 млн рублей. Это связано с тем, что многие потенциальные клиенты думают, что в декабре мы будем устраивать распродажи. Но, мы подходим более креативно и уже в октябре начали распродавать свои склады, чем значительно увеличили продажи в данном ценовом сегменте. В результате, к концу года у многих клиентов, уже не будет того выбора, который есть сейчас».

Однако в Кузбассе показывают рост не все «корейцы», в отличие от России. По стране продажи автомобилей марки SsangYong за первое полугодие 2013 года увеличились на 7 % , за январь-октябрь – на 11% (см таблицу). Между тем продажи единственного на тот момент дилера этого автопроизводителя в Кузбассе – ООО «Автомобильный центр Новокузнецк» (АЦН) за полгода, наоборот, упали на 5%. По итогам января-октября 2013 года АЦН набрал положительные очки, но было продано за этот период всего лишь на одну машину больше, чем за 10 месяцев 2012 года или 153 автомобиля в этом году против 152 в прошлом. С 5 октября продажи автомобилей SsangYong начало осуществлять в Кемерове ООО «Трансхимресурс». На начало ноября было продано 10 машин, из которых большая часть Actyon стоимостью от 729 тыс. рублей. По словам директора автосалона SsangYong (ООО «Трансхимресурс») **Константина Титенко**, это только стартовые продажи, а в дальнейших планах компании ежемесячно продавать примерно по 30 автомобилей.

Самый заметный рост продаж в этом году демонстрируют китайские автопроизводители, которых на рынке России сегодня около десятка. Доля таких известных китайских брендов как Geely, Lifan и Great Wall за год выросла на российском рынке на 60, 30 и 53% соответственно. Хотя общие объёмы продаж их по-прежнему невелики и остаются на уровне 16-22 тысячи единиц на одну марку. К примеру, продажи FAW выросли в этом году за 10 месяцев на 984%, но с начала года было продано всего 3739 автомобилей этой марки. В совокупности продажи китайских машин уже к осени выросли более чем на треть, что позволило им занять 3,6 % рынка. Эксперты ожидают, что по итогам 2013 года продажи «китайцев» в России составят более 100 тысяч единиц.

В Кемеровской области, по оценке директора Автосалона «Сибвэй» (Кемерово) **Сергея Попова**, новые китайские автомобили занимают примерно 8-10% от всего рынка новых легковых и легких коммерческих автомобилей. Их продажи увеличиваются с каждым годом. При этом наиболее популярными у кузбассовцев являются Chery Tiggo, Chery Indis, Chery A13, Lifan Solano, Lifan X60.

СЕКРЕТ УСПЕХА

«Востребованность корейских автомобилей растёт, во-первых, из-за улучшения их качества, – утверждает Константин Титенко. – Во-вторых, из-за достаточно лояльного отношения производителей к ценовой политике. И последняя причина – люди устали от японских брендов, которые продают сейчас преимущественно только «значок». Того качества, которое было у них хотя бы 3-5 лет назад, уже нет. Между тем корейский автопром растёт по качеству и соотношение цена-качество у них хорошее». «У каждого производителя имеется свой дизайнер, но европейские концерны, будь то немецкий или французский автопром, выпускают такие автомобили, будто у них один дизайнер, – считает Павел Герасимов. – Азиатские производители более разнообразно подходят к дизайну и к начинке автомобилей».

Но, если с корейскими автомобилями еще более-менее понятно, как-никак они давно присутствуют на рынке и уже давно пользуются популярностью у автомобилистов, то с китайскими машинами далеко не всё просто, особенно, если учитывать отношение ко многим изделиям, произведённым в Китае. «На мой взгляд, популярность китайских автомобилей вызвана в первую очередь малым количеством денег у населения, – считает генеральный директор компании «Шанс Плюс» **Александр Атаманов**. – В нашей работе, нам приходилось сталкиваться с такими автомобилями, и впечатление, честно, говоря, не очень. Лично я не воспринимаю этот сектор, как реальный».

Тем не менее, рост продаж «китайцев» очевиден. «У автомобилей китайских марок остаётся достаточно привлекательная цена, и они включены в государственную программу льготного кредитования, – рассказывает «Газете.RU» независимый эксперт по китайскому автопрому **Евгений Межов**. – Это и обеспечивает для них хороший результат. Но при этом нельзя говорить, что они отбирают доли у других производителей, просто они продолжают расти на фоне общего спада продаж». Руководитель отдела аналитики «Автостата» **Андрей Топтун** считает, что помимо эффекта низкой базы рост продаж китайских автомобилей объясняется удачно подобранными для российского рынка модельным рядом и дизайном. «Наиболее успешные модели машин у китайцев – это в основном кроссоверы, которые имеют хороший внедорожный потенциал и приятную цену. Кроме того, эти автомобили уже проверены временем», – говорит он.

Не секрет, что почти все китайские автомобили, как две капли воды похожи на своих европейских и японских прототипов. С одной стороны, это удачно сказывается на продажах. Российскому покупателю практически предоставляется выбор: купить за миллион рублей Toyota RAV-4 или её копию (точнее копию устаревшей модели RAV-4) – Chery Tiggo за 600 тыс. рублей. Пусть она уступает в качестве, но это кроссовер за доступные деньги. С другой стороны, как отмечает Сергей Попов, с каждым годом у китайских производителей появляется всё больше новых индивидуальных моделей, а значит «клоны» постепенно уйдут в прошлое.

«Основная причина успеха китайских автомобилей – это качество и низкая цена, – утверждает Сергей Попов. – В настоящее время качество китайских автомобилей практически не уступает качеству европейских и японских производителей. Многие известные производители используют комплектующие китайского производства. Качество китайских автомобилей с каждым годом все более усовершенствуется и многие это уже поняли, сравнив их с российскими авто. Можете сами убедиться в этом, нужно только познакомиться с ними поближе и вы все поймете».

Стоит отметить, что «китайцев» всегда упрекали в плохой безопасности, но прогресс они показывают и в этой части. Так, в сентябре этого года европейская организация Euro NCAP провела краш-тесты седана Qoros 3, который получил в результате звание первой китайской машины, заработавшей высший балл (пять звёзд из пяти возможных) за безопасность. По мнению экспертов, на фоне общего падения продаж в выигрыше останутся те производители, которые предложат что-то новое, а цены оставят на прежнем уровне. В этом плане у «азиатов» есть все шансы. И даже «китайцы» будут продолжать расти, забирая часть рынка у других бюджетных брендов.

Максим Москвикин

ПРОДАЖИ НОВЫХ ЛЕГКОВЫХ И ЛЕГКИХ КОММЕРЧЕСКИХ АВТОМОБИЛЕЙ КОРЕЙСКИХ И КИТАЙСКИХ МАРОК В РОССИИ ЗА ЯНВАРЬ-ОКТЯБРЬ 2013Г. В СРАВНЕНИИ С АНАЛОГИЧНЫМ ПЕРИОДОМ 2012 Г.

марки	январь-октябрь 2013 (в шт.)	в % к январю-октябрю 2012
KIA	164595	4%
Hyundai	151443	3%
Daewoo	49014	-33%
SsangYong	28406	11%
Geely	22074	60%
Lifan	21945	30%
Great Wall	16631	53%
Chery	16486	2%
FAW	3739	984%
Haima	276	-50%
BYD	102	-96%

Источник: Ассоциация европейского бизнеса

АВТО-ЗАМЕЩЕНИЕ?

Нынешний год вряд ли можно признать успешным для автомобильного рынка России. После прошлогоднего подъёма в продажах новых легковых и лёгких коммерческих автомобилей наблюдается падение. Однако, и на этом фоне есть исключения – растут продажи автомобилей корейских и китайских марок. Причём последние умудряются даже ставить определенные рекорды в этом плане.

12 ноября в областном театре драмы состоялась благотворительная акция, организованная Коллегией адвокатов «Регионсервис» и Ротари Клубом Кемерово, «Сердце – детям!», в рамках которой прошёл творческий вечер Евгения Гришковца. Кузбасские зрители имели возможность не только услышать и увидеть любимого писателя и артиста, но и задать ему вопрос.

Евгений рассказал, что в благотворительной акции участвует не впервые:

– Я не занимаюсь благотворительностью как организатор, но почти всегда откликаюсь на приглашения и часто принимаю участие в благотворительных акциях. Ежегодно провожу хотя бы один благотворительный спектакль, активно сотрудничаю с фондом Чулпан Хаматовой «Подари жизнь», стараюсь как можно больше работать с фондом помощи хосписам «Вера».

Все средства, вырученные от продажи билетов на творческий вечер Е. Гришковца, пойдут на лечение кузбасских детей, имеющих кардиологические заболевания.

– Евгений – давний друг «Регионсервис», поэтому, когда у нас возникла идея провести такое мероприятие, мы сразу вспомнили про него, – говорит **Александр Удодиков**, заместитель председателя коллегии адвокатов «Регионсервис». – Так как наш благотворительный вечер рассчитан на кузбассовцев, то вполне логично было пригласить в качестве главного гостя нашего земляка.

Также в рамках акции состоялся благотворительный аукцион, на котором в качестве лотов были представлены детские рисунки, боксерские перчатки, клюшки с автографами знаменитых кузбасских спортсменов, книга Евгения Гришковца и др.

Самыми дорогими лотами оказались диск Евгения Гришковца (естественно, с автографом автора и лично из его рук), который ушел с молотка за 36 тыс. рублей, и рисунок юного художника (1 год и 10 месяцев) – за 25 тыс. рублей.

Средства, собранные на аукционе, также пойдут на лечение детей.

О том, сколько денег удалось собрать от продажи билетов, рассказал президент «Ротари клуб Кемерово» **Александр Лобанов:**

– На сегодняшний день уже около миллиона рублей не только собраны, но и использованы – мы уже оказали адресную помощь трем детям: Полина (7 лет, пгт. Яя) и Кирилл (1 год и 10 месяцев, пгт.Промышленная) получили по 220 тысяч на операцию – у этих детей врожденный порок сердца; и 600 тысяч были выделены Михаилу (14 лет, Беловский район) для того, чтобы провести все послеоперационные восстановительные процедуры.

На благотворительном вечере представителям детей были вручены платежные поручения,

а Миша, пришедший на вручение, вместе с бабушкой получил в подарок клюшку с автографами кузбасских хоккеистов, кстати даритель, вернее даритель приобрела эту клюшку несколькими минутами раннее здесь на аукционе за 5 тысяч рублей. Возможно, когда Миша вылечится, он тоже захочет сыграть в хоккей. Ведь, как сказал Евгений Гришковец в своем пожелании больным детям, «детство, несмотря ни на что, всегда побеждает, даже в больничных палатах».

Дарья Коржова

Главный редактор Галина Красильникова.
Зам. гл. ред. Игорь Лавренков.
Газета «Областной экономический еженедельник «Авант-ПАРТНЕР» учреждена ООО «Издательский Дом «Деловой Кузбасс».
Издатель – ООО «Издательский Дом «Деловой Кузбасс». Зарегистрирована Сибирским окружным межрегиональным территориальным управлением.
Свидетельство о регистрации № ПИ 12-1924 от 25.06.2003 г.

АДРЕС РЕДАКЦИИ, УЧРЕДИТЕЛЯ И ИЗДАТЕЛЯ: 650991, г. Кемерово, ул. Красноармейская, 136. Телефон/факс (384-2) 585-616. Адрес электонной 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 газеты без ведома редакции запрещено.
Материалы в рубриках ЛИДЕР, СОБЫТИЯ, 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 3,5 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.

«Кемеровжелдорпроект»: качество и оперативность

РОСЖЕЛДОР ПРОЕКТ
КЕМЕРОВЖЕЛДОРПРОЕКТ

Кемеровский проектно-изыскательный институт «Кемеровжелдорпроект» – филиал ОАО «Росжелдорпроект» гарантирует своим заказчикам оптимальные и эффективные проектные решения высокого качества в заявленные сроки и приглашает к сотрудничеству компании, специализирующиеся на строительстве, реконструкции и ремонте объектов промышленного и гражданского назначения, объектов железнодорожной инфраструктуры.

Кемеровский проектно-изыскательный институт «Кемеровжелдорпроект» был основан в 1979 году, с целью обеспечения вновь созданной Кемеровской железной дороги проектно-сметной документацией на строительство объектов железнодорожной инфраструктуры.

С 2006 года институт вошел в состав открытого акционерного общества «Росжелдорпроект», являющегося лидером на рынке проектно-изыскательских работ для железнодорожного транспорта России.

Институт выполняет проектно-изыскательские работы для строительства, модернизации (реконструкции), капитального ремонта объектов железнодорожной, промышленной, социально-культурной, жилищной сферы и коммерческой недвижимости, а также оказывает услуги по осуществлению авторского надзора за строительством объектов, обследованию технического состояния зданий и сооружений.

География деятельности института – территория прохождения Западно-Сибирской железной дороги (Кемеровская, Томская, Новосибирская, Омская области, Алтайский и Красноярский край), зоны с особо сложными условиями строительства объектов – районы сейсмической активности от 7 до 9 баллов.

Система менеджмента качества ОАО «Росжелдорпроект» сертифицирована на соответствие требованиям стандарта DIN EN ISO 9001:2008. Для осуществления своей деятельности институт имеет все необходимые лицензии и свидетельства о допуске.

«Вхождение института в состав ОАО «Росжелдорпроект», являющегося лидером на рынке проектно-изыскательских работ для железнодорожного транспорта России, – говорит главный инженер института «Кемеровжелдорпроект» Евгений Журавлев, – позволяет нам осуществлять комплексные проектные работы, отвечающие всем законодательным и нормативным требованиям, обеспечивающие необходимую эксплуатационную надежность и безопасность, содержащие оптимальные и наиболее выгодные решения, в кратчайшие сроки. Подключив к работе другие филиалы нашей компании, мы способны быстро выполнить проект любой сложности, не потеряв при этом в качестве».

Основные направления в работе института «Кемеровжелдорпроект»:
- инженерные изыскания в строительстве,
- проектирование объектов железнодорожного транспорта,
- промышленное и гражданское строительство,
- проектирование инженерных сетей и систем,
- обследовательские работы,
- авторский надзор.

Проект жилых домов в 68-м микрорайоне г. Кемерово 2013-2014 гг.

За все время существования института его специалистами было разработано более 1800 проектов. Стоит отметить, что «Кемеровжелдорпроект» специализируется на выполнении проектно-изыскательских работ не только для своего основного заказчика – ОАО «РЖД», но также и для организаций из других сфер. Институт имеет богатый опыт проектирования объектов промышленного и гражданского назначения, в том числе социально-культурной, жилищной сферы и коммерческой недвижимости. Особенно хочется среди них отметить следующие разработанные институтом проекты: группы многоэтажных жилых домов (в том числе со встроенно-пристроенными объектами обслуживания населения) в Заводском, Рудничном, Центральном, Ленинском районах г. Кемерово; проект малоэтажной застройки улицы Щегловская в городе-спутнике «Лесная поляна», офисные здания; реабилитационно-профилактические центры, поликлиники; пионерские лагеря; котельные, пункт погрузки и разгрузки нефти и нефтепродуктов и приемоотправочные пути нефтеперерабатывающего комплекса ООО НПЗ «Северный Кузбасс» и прочее.

Среди основных клиентов-заказчиков института: НО «Фонд жилищного строительства» Кемеровской области, ЗАО «Газпромнефть-Кузбасс», ООО «СДС-Строй», ООО «Разрез Степановский» и другие.

Кемеровский проектно-изыскательский институт
«КЕМЕРОВЖЕЛДОРПРОЕКТ»
филиал ОАО «РОСЖЕЛДОРПРОЕКТ»
650055 г. Кемерово, ул. Сарыгина, 22а
Телефон: (3842) 28-37-56
Факс: (3842) 32-21-86
E-mail: kjdp@bk.ru, www.rzdp.ru

SIBEX С 1996 года

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 отправлений.
- 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