НАКАНУНЕ ЛЕТА

ГЛАВНАЯ ТЕМА

ОБЛАСТНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

БУДЬ В КУРСЕ!

АВАНТ ПАРТНЕР

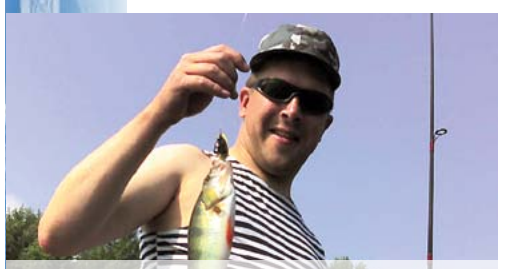
№ 08(367)

ВТОРНИК
29 АПРЕЛЯ 2014

16+

www.avant-partner.ru

3 КАК РЕШИТЬ КАДРОВУЮ ПРОБЛЕМУ



11 КУДА ПОЕХАТЬ НА РЫБАЛКУ

АКТУАЛЬНО

ЗА ИМУЩЕСТВО ПЛАТЯТ ВСЕ

В начале апреля в Налоговый кодекс России были внесены поправки, которые обяжут компании, работающие по упрощённой системе налогообложения (УСН) или применяющие единый налог на вмененный доход (ЕНВД), платить налог на имущество. До сих пор «упрощенцы» и «вмененщики» были освобождены от его уплаты. Новый закон затронет в первую очередь малый и средний бизнес, и, как считают, эксперты затронет негативно.

В соответствие с новыми поправками в НК объектом обложения станут основные средства, включая движимое имущество, если оно учтено на балансе в качестве основных средств. «Данный порядок расчёта налога распространяется далеко не на все офисные, административно-деловые или торговые центры, – пояснила **Наталья Болотова**, партнёр компании «ЮрИнвест» – Перечень конкретных объектов определяется «уполномоченным органом исполнительной власти субъекта Российской Федерации не позднее 1 числа очередного налогового периода по налог». В Кемеровской области таким органом является коллегия областной администрации.

При этом указанные изменения в Налоговом кодексе вступают в силу в разные сроки, что связано с различными налоговыми периодами, установленными для этих специальных режимов. Так, налогоплательщики, применяющие УСН, должны будут учесть указанные изменения с 1 января 2015 года, а налогоплательщики, уплачивающие ЕНВД, – с 1 июля 2014 года. Для всех субъектов Российской Федерации, кроме Москвы и Московской области, налоговые ставки в 2014 году не должны превышать 1%, в 2015 – 1,5%, затем – 2%.

«Можно предположить, что налоговая нагрузка для компаний, которые были раньше освобождены от уплаты данного налога, возрастёт весьма существенно. Примечательно то, что ни представители малого бизнеса, ни юридическое сообщество участия в обсуждении данного законопроекта не принимало, – отметил **Антон Крючков**, управляющий партнёр компании «ЮрИнвест». – На компании, которые не имеют в собственности указанные объекты, принятие закона напрямую не отразится».

Юрий Дорошенко, гендиректор ООО «КузбассТИСИз» увидел в принятии поправок две новости, «напрямую вытекающие из принятого закона». Первая, по его оценке, «плохая: «упрощенцы» начнут платить налог на имущество». Это решение депутатов в очередной раз, по его мнению, «устраивает похороны еще одной части малого бизнеса и новый передел собственности». Вторая новость хорошая – «похороны» отсрочены на 2015 год. Поэтому, предположил Юрий Дорошенко, есть надежда, что эти изменения в налоговом законодательстве для малого бизнеса ещё могут отменить. «Налоги с земли и недвижимости собрать легче всего – их невозможно спрятать. Но они не стимулируют инвестиции и развитие, а для малого бизнеса перекрывают любые варианты роста, оставляя для него только вечную аренду у крупных игроков и вечные займы у банков. Ни о каком долгосрочном бизнес-планировании не может быть и речи, когда налоговое законодательство меняется беспрерывно. Всё будет сводиться к «урвать, стырить и свалить», что активно уже сейчас у нас в стране и делается», – отметил Юрий Дорошенко.

Дарья Коржова

ФАКТОРИНГ: ВЫИГРЫВАЮТ ВСЕ

Отсрочки по платежам – «неизбежное зло» современного бизнеса. Они тормозят развитие, но жёсткая конкуренция за клиента зачастую не оставляет выбора небольшим компаниям. Инструмент, позволяющий безболезненно решить эту проблему – факторинг. О том, какие возможности он открывает, обсуждали 15 апреля на семинаре Промсвязьбанка «Инструменты для интенсивного роста бизнеса: факторинг».

«Когда я в первый раз был в Кемерове, предприниматели у меня спрашивали: «Факторинг – что это? Ругательство или фамилия?», – пошутил вице-президент – управляющий директор Промсвязьбанка по факторингу **Виктор Носов**. Но за последние годы кемеровский бизнес познакомился с факторингом и сегодня активно им пользуется. По данным руководителя по развитию факторинга ОО «Кемеровский» **Антона Ерёменко**, в 2013 году Промсвязьбанком в Кузбассе было установлено лимитов на сумму более чем 400 млн рублей, объём уступленных требований составил 1,9 млрд рублей, профинансировано более 50 тыс. поставок. «Везде, где имеет место отсрочка по платежам, возможен факторинг, – заключил Виктор Носов. – Я уже 12 лет занимаюсь факторингом и вижу тенденцию: длительность средней отсрочки постоянно растёт».

Как правило, бизнес рассматривает факторинг как вариант беззалогового кредитования на период кассовых разрывов, связанных с отсрочкой платежей со стороны дебитора. В то же время факторинг выгодно отличается от кредита – просто-

Окончание на стр. 3

ДЕЛОВЫЕ НОВОСТИ

ПЕРВЫЙ ПУСК В МАЕ

Первый из энергоблоков, построенных в Кузбассе по программе договоров поставки мощностей, запустится на Томь-Усинской ГРЭС. Как сообщил директор кузбасского филиала ООО «Сибирская генерирующая компания» (СГК) **Юрий Шейбак**, главным «кандидатом» на первый пуск 2014 года выступает блок №4 Томь-Усинской ГРЭС, он уже аттестован и, как ожидается, будет включен с выработкой электроэнергии на оптовом рынке 1 мая. После всех испытаний мощность нового блока может составить 120 МВт, вторым на этой станции будет запущен аналогичный блок №5. Его пуск запланирован на 1 августа, но ещё раньше, также в мая ожидается пуск нового энергоблока на 220 МВт на Беловской ГРЭС, а в июне пуск сразу двух блоков, т. е. всей Новокузнецкой газотурбинной электростанции совокупной мощностью 298 МВт. Всего инвестиции СГК в строительство новых мощностей по ДПМ оцениваются в 30 млрд рублей.

КОНКУРСНОГО «КОКСОВОЙ-2» ОТСТРАНИЛИ ПОСЛЕ ПРОДАЖИ ИМУЩЕСТВА

Арбитражный суд Кемеровской области в третий раз рассмотрел ходатайство об отстранении от должности конкурсного управляющего ООО «Шахта «Коксовая-2» **Евгения Лазаревича** и на этот раз удовлетворил его. Однако, к этому моменту выставленное на продажу имущество обанкроченной шахты было продано. По распоряжению конкурсного управляющего оно было выставлено на торги ещё три месяца назад. Конкурсное производство в ООО «Шахта «Коксовая-2» было введено в декабре 2012 года и дважды продлевалось. С 1 января 2013 года подземная добыча на шахте была остановлена, в феврале прошлого года основная часть персонала была уволена. 27 февраля по инициативе Федеральной налоговой службы кредиторы шахты, владеющие 100% требований к ней, провели собрание и проголосовали за отстранение Евгения Лазаревича, однако, арбитраж признал недействительным это собрание. Перед этим в арбитраж поступило аналогичное ходатайство налоговиков со ссылкой на заинтересованность Лазаревича, поскольку он являлся одновременно управляющим не только «Коксовой-2», но и ООО «Шахта «Зенковская». А оно в свою очередь является кредитором «Коксовой-2». Однако, 20 марта суд отклонил это ходатайство, поскольку к этому времени Евгений Лазаревич ушёл с должности конкурсного управляющего шахты «Зенковская». Но ему это не помогло, ведь на собрании 3 марта кредиторы «Коксовой-2» вновь приняли решение об отстранении конкурсного управляющего, и 15 апреля арбитражный суд согласился с таким ходатайством. Впрочем, на продажу имущества «Коксовой-2» (почти 100 различных лотов от недвижимости до различного оборудования) смена управляющего не повлияла. Торги были объявлены Евгением Лазаревичем еще 20 января, и, согласно протоколам, к середине апреля имущество было продано.

ГОЛЛАНДЦЫ ПРИДУТ ЧЕРЕЗ «СИСТЕМУ РЕГИОНМАРТ»

Группа компаний «Система РегионМарт» откроет в этом году магазины под маркой голландского ритейлера SPAR. Как сообщила представитель группы **Яна Кислякова**, в планах «Системы РегионМарт» в течение трёх лет вложить в открытие новых и переформатирование уже действующих торговых объектов до 200 млн долларов. Первые из них будут открыты до конца текущего года – гипермаркет в Кемерове и супермаркет в Новокузнецке, в том числе, один заново построенный. Всего за три года планируется открыть более 20 магазинов под этой маркой. По данным «А-П», в SPAR будет перестроен гипермаркет «Поляна» в Кемерове, кроме того, под этой маркой разместится супермаркет в торгово-развлекательном комплексе «Глобус» в Новокузнецке (сейчас это место пустует, «Система РегионМарт» взяла его в аренду). По данным соучредителя группы компаний **Сергея Колесника**, соглашение с компанией SPAR было результатом движения с обеих сторон. Голландская торговая сеть SPAR существует с 1932 года, с 2000 года работает на территории России (открыто уже 363 магазина), в сибирских регионах – в Красноярском крае, Омской и Иркутской областях.

ДОХОДЫ КУЗБАССОВЦЕВ СНИЗИЛИСЬ

Реальные располагаемые денежные доходы (доходы за вычетом обязательных платежей, скорректированные на индекс потребительских цен) населения Кемеровской области в январе-феврале 2014 года по сравнению с соответствующим периодом прошлого года снизились на 9%. Об этом сообщает территориальный орган государственной статистики по Кемеровской области (Кемеровостат), указывая, что среднемесячная заработная плата в январе-феврале составила 25 тыс. 66 рублей, что на 7,7% выше, чем в январе-феврале 2013 года. Однако, это – номинальный рост, по данным Кемеровостата, реальный размер оплаты труда увеличился по сравнению с январем-февралем прошлого года на 1,6%. В целом, денежные доходы населения в январе-феврале текущего года составили 91,56 млрд рублей, что ниже уровня аналогичного периода прошлого года на 2,6 млрд рублей в абсолютных цифрах (без учёта инфляции). Впрочем, жить взаймы кузбассовцы не стали – расходы населения в начале нынешнего года также снизились, до 88,9 млрд рублей, что на 3,9 млрд рублей ниже уровня января-февраля 2013 года

«КУЗБАССАВТО» НЕ ХВАТАЕТ КУЗОВНЫХ ДЕТАЛЕЙ

ООО «КузбассАвто», единственное автосборочное предприятие Кемеровской области, работающее в Ленинск-Кузнецком районе, планирует собрать в первой половине 2014 года 58 автобусов HYUNDAI COUNTY. Об этом сообщил генеральный директор предприятия **Валерий Бухтояров**. По его данным, в прошлом году завод собрал 50 машин, хотя «заказов поступает много», заказчики «брали и грузовики, и автобусы, но из-за проблем у корейского производителя HYUNDAI, в прошлом году сократились поставки кузовных деталей», в то время как корейский партнер готов поставлять «КузбассАвто» «шасси до 400 штук в месяц». Из-за нехватки кузовных деталей, судьба завода после завершения сборки последнего запланированного на этот год автобуса пока неизвестна. Предприятие «КузбассАвто» было введено в строй весной 2010 года (входит в группу МаррТЭК). Предполагалось, что будет выпускаться до 2 тысяч грузовиков и 2 тысяч автобусов в год. В 2008 году планировалось, что завод будет собирать автомобили одной из китайских марок, но сотрудничество с производителем из КНР не заладилось, и завод был построен под сборку автобусов и грузовиков HYUNDAI.

ГЛАВНАЯ СТРАНИЦА САЙТА ВСЕ «ДЕЛОВЫЕ НОВОСТИ»

avant-partner.ru
ИНТЕРНЕТ ВЕРСИЯ ГАЗЕТЫ
А ТАКЖЕ: ЛЕНТА НОВОСТЕЙ, МЕРОПРИЯТИЯ, АУКЦИОНЫ, КОНФЛИКТЫ, ИНТЕРВЬЮ И МНОГОЕ ДРУГОЕ...

БОРЬБА ЗА КАДРЫ – БОРЬБА ЗА ИНВЕСТИЦИИ

Для подготовки квалифицированных специалистов вузам и сузам необходимо иметь долгосрочные прогнозы развития рынка труда и прекратить распри между собой на региональном уровне, а бизнесу пора от стенаний по поводу нехватки кадров переходить к реальным действиям и начать активно участвовать в образовательном процессе. Такие основные тезисы прозвучали на прошлой неделе на заседании «круглого стола» в Общественной палате Кемеровской области (ОП КО) по развитию системы высшего и среднего профессионального образования.

По словам уполномоченного по защите прав предпринимателей в Кемеровской области **Елены Латышенко**, проблема недостатка в квалифицированных кадрах по своей актуальности сегодня опережает такие трудности как административный барьер и коррупционная составляющая. «В Москве на конференции омбудсменов по защите прав предпринимателей проводился опрос, и по его результатам 7-е место среди факторов, сдерживающих развитие бизнеса, занимает именно недостаток в квалифицированных кадрах, – говорит она. – Кроме того, из 76 регионов16 отметили проблему нехватки кадров в первой пятёрке приоритетных. Без решения данной проблемы нельзя говорить о конкурентоспособности экономики. Мы должны быть сегодня конкурентоспособными на региональном уровне. Надо бороться за абитуриента, качество образования и за инвестиции».

Она также заметила, что власти не намерены поддерживать тех бизнесменов, которые только и говорят, что о проблеме кадров, а реальных шагов по её устранению не предпринимают. «Мы часто слышим от бизнеса, что нам готовят не те кадры, что специалисты не обладают необходимой компетенцией, – продолжает Елена Латышенко. – Но, мы не поддерживаем предпринимателей, которые просто делают такие заявления. Мы обращаемся к бизнес сообществу и говорим, если вы хотите быть конкурентоспособными, приходите в образовательные учреждения и непосредственно участвуйте в образовательном процессе. В любом случае бизнес является носителем передовых технологий в первую очередь».

При этом было отмечено, что уже есть положительные примеры взаимодействия бизнеса и образовательных учреждений. Например, в Новокузнецке Союз предпринимателей организовал работу профильной кафедры. Подобные примеры есть и в Кемерове.

Начальник управления по высшей школе, науке и инновациям, комплексной безопасности и мобилизационной подготовке в сфере образования департамента образования и науки Кемеровской области **Олеся Орлова** рассказала о задачах, которые планирует реализовать администрация Кемеровской области в сфере развития высшего образования. По её словам, в ходе подготовки Региональной комплексной программы «Развитие системы высшего образования Кемеровской области на 2015-2010 годы» стало очевидно несоответствие структуры выпуска специалистов с высшим образованием потребностям экономики региона. Поэтому главной задачей является обеспечение доступного и современного высшего образования, востребованного рынком труда.

Однако, для того, чтобы образовательным учреждениям готовить нужных сегодня специалистов, необходимо иметь долгосрочный прогноз потребности кадров. Ведь специалист готовится не один год. Эту проблему озвучила ректор Кузбасского регионального института развития профессионального образования **Елена Руднева**. Её поддержали многие участники круглого стола. Так, начальник департамента инвестиций и стратегического развития Кемеровской области **Антон Силинин** отметил, что при создании методики долгосрочного экономического прогноза потребностей регионального рынка труда в специалистах различных направлений необходимо учитывать вероятностный характер данных прогнозов, обусловленный динамикой экономики страны и региона. «Вузы, разрабатывая программы, должны иметь долгосрочный прогноз», – утверждает он.

Другая задача – модернизация научной инфраструктуры учреждений высшего образования, которая предполагает формирование малых инновационных предприятий и научно-исследовательских лабораторий на базе вузов.

Первый проректор Кемеровского государственного университета **Юрий Журавлев** заявил, что кузбасским вузам пора прекратить конкурировать между собой, бороться друг с другом за абитуриентов, которые между тем уезжают учиться в другие регионы. Вместо этого, необходимо объединить усилия, чтобы кадры оставались в Кузбассе.

Большой проблемой продолжает оставаться в регионе подготовка в средних специальных учебных заведениях. В своё время в Кемеровской области их действовало более 100, то после проведенной реорганизации остался лишь 61 техникум. Хоть есть и перспективы развития. В этом году в Кузбассе планируется открыть 3 многофункциональных центра прикладных квалификаций.

Все обозначенные проблемы и предложения, поступившие от участников дискуссии будут включены в рекомендации ОП КО органам законодательной и исполнительной власти, образовательных учреждений и предприятий региона.

Максим Москвикин

26 мая 2014г.
СЕМИНАР-ТРЕНИНГ
Автор и ведущий
Мельников Константин
(кандидат наук, Сорбонна, действующий практик)
GENERALCONSULTING
КОНСАЛТИНГОВАЯ КОМПАНИЯ
«ЭФФЕКТИВНОЕ ПРОВЕДЕНИЕ СОВЕЩАНИЯ»
• Ваши собрания могли бы быть другими? Обсуждение. Анализ текущей деятельности.
• Вы тратите слишком много времени и не приходите к «общему знаменателю»?
• Вы хотите проводить совещания более эффективно?
Тогда этот семинар для Вас!!!
Подать заявку на участие в тренинге Вы можете по тел.: 8(3842) 67-00-82, e-mail: general-cg@mail.ru

УЧРЕДИТЕЛИ БРБ НЕ СОГЛАСНЫ С ОТЗЫВОМ ЛИЦЕНЗИИ

Ликвидация кемеровского ООО «Банк развития бизнеса» (БРБ) пока не состоялась. Учредители БРБ не согласились с решением Банка России об отзыве лицензии на банковскую деятельность и введением временной администрации.

Бывший председатель правления банка **Юлия Долгова** оспорила в московском арбитраже соответствующий приказ ЦБ и попросила приостановить рассмотрение в кемеровском арбитраже заявления о ликвидации БРБ. 18 апреля арбитражный суд отложил процесс, так и не начав разбирательство, ссылаясь на то, что пока неясна судьба заявления экс-председателя правления БРБ. Впрочем, через несколько дней московский арбитраж его принял и назначил первое судебное заседание по нему на 21 мая.

17 апреля ещё до начала разбирательства в кемеровском арбитраже по заявлению Центробанка о ликвидации БРБ Юлия Долгова заявила ходатайство о включении её в процесс как представителя всех участников банка (о чём они уполномочили её на внеочередном собрании 14 апреля), а также ходатайство об отложении производства по данному заявлению, поскольку она оспорила отзыв лицензии у БРБ. «Если приказ удастся отменить, но не остановить ликвидацию, вернуть банк к жизни не удастся», – пояснила бывший руководитель банка необходимость остановки процесса в кемеровском арбитраже. По её данным, заявление о признании приказа ЦБ недействительным основано на том, что БРБ не допускал нарушений правил регулятора и исправно направлял необходимые уведомления о крупных сделках в Росфинмониторинг, которые стали единственным основанием для отзыва лицензии. Она отметила, что её банк никогда не задерживал выплаты вкладчикам или кредиторам.

Руководитель временной администрации **Александр Фролов**, представители Банка России **Евгений Пирогов**, **Елена Камышева** и **Виктор Балдин** выступили против удовлетворения ходатайств Юлии Долговой, ссылаясь с одной стороны на то, что у неё нет прав на участие в данном процессе, а с другой стороны, её действия направлены на затягивание ликвидации банка и погашения его обязательств. Александр Фролов, в частности, заявил, что нельзя затягивать дело, ведь банку приходится платить высокую арендную плату за офис (650 тыс. рублей в месяц) в центре Кемерова, и что стоимость активов БРБ, таких как недвижимость, может быть оценена не так высоко, как это делал сам банк, и тогда их не хватит на удовлетворение требований кредиторов. Юлия Долгова в ответ напомнила, что недвижимость банка оценивалась независимыми оценщиками, что у БРБ есть 46,5 млн рублей, которых хватит на 6 лет аренды, а 90% обязательств перед вкладчиками уже погашено. При этом ранее, до введения временной администрации банк платит только 400 тыс. рублей в месяц аренды. По её данным, собственное здание БРБ в Кемерове, в которое он планировал переехать в этом году, готово почти полностью, нужна только отделка.

Пока случай с оспариванием приказа ЦБ об отзыве банковской лицензии является едва ли не единственным в современной банковской практике России. В случае отмены приказа БРБ может вернуться к своей прежней деятельности. Впрочем, судебный процесс по этому поводу может тянуться очень долго.

Антон Старожилов

ООО «Банк развития бизнеса» *(до 2012 года – Кузбасский губернский банк – Банк Кузбасса, а ещё раньше банк «Люксус») контролируется тремя предпринимателями из Новороссийска –* **Виталием Фурмановым** *(25,89% долей в ООО на 12 февраля 2014 года),* **Виталием Пахолковым** *(24,59%) и* **Глебом Васильевым** *(19,62%). Кроме того, крупные пакеты в банке принадлежат кемеровчанкам* **Анне Филичевой** *(13,35%) и* **Юлии Долговой** *(8,04%). Федерации профсоюзных организаций Кузбасса – 0,493%. По данным отчётности БРБ, на 1 октября 2013 года его активы составляли 669,6 млн рублей, обязательства перед вкладчиками – 303 млн рублей. Центробанк обосновал отзыв лицензии БРБ тем, что он не направлял в уполномоченный орган «сведения об операциях, подлежащих обязательному контролю, надлежащей идентификации своих клиентов», а «правила внутреннего контроля ООО «Банк развития бизнеса» не соответствовали требованиям Банка России». По оценке Банка России, кемеровский банк был вовлечён «в проведение в крупных объёмах сомнительных операций с наличными денежными средствами, а также в безналичной форме общим объёмом в 2013 году 4,8 млрд рублей»*

ЦЕНА ВОПРОСА

4 миллиона 40 тысяч рублей составил долг ООО «Шахта «Киселёвская» (входит в ХК «СДС-Уголь») перед московским ООО «Инской уголь». Несмотря на скромный для угольного предприятия размер задолженности, шахта не рассчиталась, что стало поводом для кредитора направить заявление о банкротстве. 17 апреля в арбитражный суд Кемеровской области признал заявление обоснованным и ввёл на «Киселёвской» конкурсное производство на полгода, конкурсным управляющим назначена **Ирина Ракитина**. К этому моменту в ООО «Шахта «Киселёвская» уже шла процедура ликвидации по решению учредителей, а само предприятие прекратило добычу ещё осенью прошлого года. Персонал был уволен по соглашению сторон или переведен на другие предприятия «СДС-Угля». При проектной годовой мощности 760 тыс. тонн угля «Киселёвская» добывало последние годы 200-300 тысяч тонн угля энергетической марки Г ежегодно, и была убыточной.

15 миллионов 250 тысяч рублей предложило на аукционе комитета по управлению муниципальным имуществом Новокузнецка ООО «Холдинговая компания «Новолекс» за право годовой аренды земельного участка по проспекту Курако в южной столице Кузбасса. Начальная цена на торгах, проводившихся 22 апреля, составляла 5 млн рублей, срок аренды – 3 года. Площадь участка – 2,62 тыс. кв. метров, он выходит одной стороной на привокзальную площадь Новокузнецка, и предназначен для строительства объектов общественного питания и бытового обслуживания. Не исключено, что на этом участке может быть построен магазин сети «Лента», новокузнецкое ООО «ХК «Новолекс» на своём сайте сообщает, что все выполненные компанией объекты – это гипермаркеты «Лента» в Прокопьевске, Новокузнецке, Юрге и в Кемерове (в последнем случае их указано даже два, хотя пока открыта только одна кемеровская «Лента»).

Окончание. Начало на стр. 1

ФАКТОРИНГ: ВЫИГРЫВАЮТ ВСЕ

той оформления, бессрочностью договора, возможностью получать финансирование в рамках установленного лимита, а при необходимости – легко увеличить лимит без оформления дополнительного договора. Наконец, полученные деньги имеют нецелевой характер и не отражаются в структуре баланса предприятия как кредитное обязательство. Есть и другие плюсы – помимо финансирования, клиент получает комплекс дополнительных услуг, главная из которых – работа с дебитором. Отныне нет нужды нанимать сотрудников, занимающихся обзвоном клиентов по поводу оплаты, а это уже существенная экономия. «Ваша задача – оказать услугу или отгрузить товар, предоставить нам подтверждающие это документы, а дальше можете заниматься уже новым клиентом: в течение 24 часов вы получите от нас 95% финансирования, – описал цепочку операций по факторингу Виктор Носов. – Получив платёж от вашего партнёра, мы вычитаем из него комиссию и перечисляем вам оставшиеся средства».

Как показывает практика, особенно удобен факторинг для малого и среднего бизнеса, которому получить кредит в банке бывает непросто. Постоянный дефицит средств не даёт эффективно развивать бизнес, но соглашаться на отсрочку приходится из-за высокой конкуренции на рынке за крупного клиента. Для таких организаций факторинг – это возможность увеличить товарооборот и конкурентоспособность.

К примеру, рынок оптовых поставок ГСМ для малого бизнеса фактически закрыт: ежемесячные поставки могут доходить до 50-60 млн рублей, отсрочки по платежам – от 30 дней и выше. Тем не менее, ООО «Сибирь» удалось войти в этот бизнес и успешно в нём работать именно благодаря факторингу. «Мы начали пользоваться этим инструментом около трёх лет назад, и это стало нашим огромным преимуществом перед конкурентами, – рассказал директор компании **Николай Платонов**. – Возможности факторинг открыл перед нами колоссальные: неожиданно понимаешь, что можешь работать с десятками, а то и с сотнями миллионов рублей».

Удобство факторинга от Промсвязьбанка подтвердила и **Людмила Аверина**, финансовый директор ГК «Штоф»: «Беззалоговые деньги – это, конечно, очень удобно. Стоимость услуги факторинга для нас приемлема. Удобно пользоваться электронным документооборотом. Если клиент находится в другом городе или регионе, также никаких проблем не возникает: отсканированные документы отправляем по электронной почте, при необходимости банк проводит их верификацию по телефону, и не позднее чем через 24 часа деньги у нас на счёте. Также мы договорились с банком, что по прошествии какого-то времени нам возвращают оригиналы документов».

Но факторинг может стать удобным инструментом ведения бизнеса и для крупных компаний, не случайно клиентами Промсвязьбанка по данной услуге являются также крупные федеральные бренды.

«Раньше крупные ритейлеры нам говорили: зачем нам факторинг, мы и так кредитуемся в банках под очень низкие проценты, – рассказал Виктор Носов. – В ответ мы спрашивали: а ваши поставщики? Имеют ли они возможность кредитоваться так же выгодно? Ведь, как правило, это значительно более мелкие компании. А если они кредитуются под более высокую процентную ставку, эти расходы неизбежно закладываются в стоимость товара, чудес здесь не бывает. Факторинг даёт партнёрам крупной компании из числа малого и среднего бизнеса уникальную возможность: получить финансирование по цене как для большой компании. В итоги выигрывают все».

Виктор Носов, вице-президент – управляющий директор Промсвязьбанка по факторингу:
«Везде, где имеет место отсрочка по платежам, возможен факторинг»

Промсвязьбанк работает на рынке факторинга с 2002 года, предоставляет весь комплекс финансовых услуг по всем видам факторинга. Согласно исследованию АФК, по итогам работы в 2013 году Промсвязьбанк занимает первое место среди российских факторов по обороту в сегменте малого и среднего бизнеса. С 2003 года банк входит в международную ассоциацию Factors Chain International, по версии FCI является лучшим российским фактором по итогам последних 5 лет.. Общая доля сделок Промсвязьбанка в FCI среди российских участников в 2013 году составила 63%. Доля по сделкам экспортного факторинга составила 98,7%, по сделкам импортного факторинга – 56,3% - это абсолютное лидерство по объемам международного факторинга.

ОАО «Промсвязьбанк». Генеральная лицензия Банка России №1251

ПРЕСС-РЕЛИЗ

КЕМЕРОВСКАЯ ДИРЕКЦИЯ ВТБ ПОДВЕЛА ИТОГИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЗА 1 КВАРТАЛ 2014 ГОДА

Кредитно-документарный портфель на 1 апреля 2014 года составил 30,5 млрд рублей, из них почти 24 млрд рублей – кредитные ресурсы, предоставленные клиентам крупного бизнеса, более 3 млрд рублей – клиентам среднего бизнеса, остальные 2,9 млрд – гарантийный портфель. Объем привлеченных средств на отчетную дату достиг 2,3 млрд рублей.

В течение первых трех месяцев года традиционно увеличивался спрос кузбасских предприятий на банковские гарантии ВТБ различного типа. Всего было предоставлено гарантий на общую сумму 2,7 млрд рублей, что почти в 4 раза больше, чем за аналогичный период прошлого года, когда этот показатель составил 0,7 млрд рублей. Особенно востребованы были гарантии исполнения государственного контракта, гарантии возврата НДС в пользу налоговых органов, тендерные гарантии и гарантии обеспечения обязательств по использованию приобретаемых федеральных специальных марок.

Высокие темпы роста были отмечены и в сфере внешнеэкономической деятельности: за отчетный период объем экспортной выручки по внешнеторговым контрактам, принятым на обслуживание банком ВТБ от кузбасских предприятий, составил 2,6 млрд рублей, что более чем в 3 раза выше итога аналогичного периода прошлого года (0,7 млрд рублей). Причинами такого значительного роста стало увеличение числа принятых на обслуживание в ВТБ крупных экспортеров угля, а также увеличение количества их экспортных сделок.

Руководитель дирекции ВТБ по Кемеровской области **Лолла Прокопова** отметила: «Мы стремимся работать системно, качественно, постоянно улучшать бизнес-процессы, осуществлять индивидуальный подход к каждому клиенту. Все это возможно благодаря слаженной работе нашей команды, нацеленной на достижение высоких результатов».

БЕЗРАБОТИЦА и ДЕМОГРАФИЯ

Власти Кузбасса отметили рекордное за последние 10 лет падение безработицы в регионе. По данным на 14 апреля был зарегистрирован необычный коэффициент напряжённости на рынке труда – ровно один, то есть на каждого безработного в Кемеровской области есть одна вакансия. В области было зарегистрировано 27507 безработных и 27507 вакансий. Безработица, безусловно, сокращается. Но является ли это уникальной тенденцией, и за счёт чего происходит снижение?

«В результате падения цен на мировом рынке на уголь и металл наши основные отрасли экономики, угольная и металлургическая, переживают непростой период, – заметил заместитель губернатора по экономике и региональному развитию **Дмитрий Исламов.** – Вместе с этим на рынке труда Кемеровской области ситуацию можно охарактеризовать как стабильную. Четвёртый год на рынке труда Кемеровской области сокращается общая и регистрируемая безработица. Мы год уже говорим о рекордных показателях для нашего рынка труда. Мы называем рынок труда устойчивым, диверсифицированным».

Дмитрий Исламов: «Четвёртый год на рынке труда Кемеровской области сокращается общая и регистрируемая безработица»

По данным зам губернатора, уровень общей безработицы в Кузбассе сегодня составляет 6,6%. Такого показателя не было 10 лет. В прошлом году он был равен 7,5 %, а в 2009 году – 11,3 %. Структура зарегистрированных безработных граждан выглядит следующим образом: с высшим образованием – 18%, со средним и начальным профобразованием – 40%. Не имеют какого либо профессионального образования 42%, и 2 тысячи человек – это профессиональные безработные, кто состоит на учёте больше года. Кроме того, в службе занятости числится 65 тысяч вакансий с вахтовым режимом работы в других регионах. Из них более 10 тысяч вакансий с заработной платой более 50 тысяч рублей. По мнению Дмитрия Исламова, стабильная ситуация на рынке труда сохраняется за счёт нескольких факторов. «Главный фактор – это создание рабочих мест, – утверждает он. – С 2009 года в Кузбассе создано 112 тысяч новых рабочих мест. Ежегодно мы создаем более 20 тысяч новых рабочих мест».

Второй фактор стабильности на рынке труда – повышение трудовой мобильности населения. Только по данным службы занятости, за пределами мест постоянного проживания сегодня работают 4 тысячи человек. Кроме того, по словам замгубернатора, стали востребованы услуги по переобучению безработных и женщин, находящихся в декретном отпуске. Выросла информированность работников о наличии вакансий. Начальник департамента труда и занятости населения Кемеровской области **Евгений Степин** отметил ещё одну причину – демографическую. На рынок труда с каждым годом поступает все меньше молодых людей. Кроме того, взрослое трудоспособное население мигрирует в другие регионы.

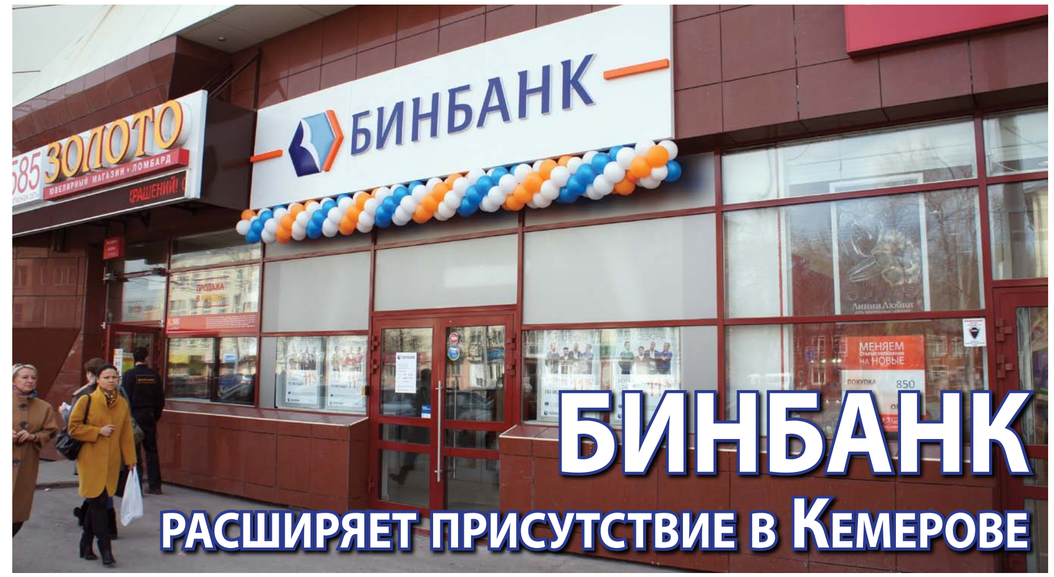
Рабочие места в регионе действительно создаются, однако, по данным Кемеровостата, общая численность работников всё равно сокращается. Так среднесписочная численность работников организаций (включая малые предприятия) в феврале 2013 года составляла 947,1 тыс. человек или 99,2% к февралю 2012 года. В январе 2014 года их было уже на 27 тысяч меньше – 920,14 тыс. человек, 97,7% к январю 2013 года. В угольной отрасли в феврале прошлого года работало 105,7 тысяч, или 100,7% к февралю 2012 года, в январе нынешнего года – 99,16 тыс. человек, 94,4% к уровню января 2013 года. В отраслях обрабатывающей промышленности в феврале прошлого года работало 127,3 тыс. человек, на 4,2% меньше, чем в феврале 2012 года, в январе нынешнего года уже только 120,3 тысяч, 97,6% к аналогичному периоду прошлого года. В том числе, в металлургической промышленности и производстве готовых металлических изделий работало 42,3 тысячи в феврале 2013 года и 38,8 тыс. человек – в январе текущего года.

Евгений Степин: «На рынок труда с каждым годом поступает все меньше молодых людей»

Сокращение числа занятых происходит в рамках общей тенденции снижения численности населения Кузбасса. По данным Кемеровостата, за 2013 год численность жителей Кемеровской области сократилась на 8,4 тысячи человек. Причём, в основном, за счёт отрицательного сальдо миграции (5,9 тысяч человек), а уже потом за счёт превышения смертности над рождаемостью. В прошлом году из Кузбасса в другие регионы уехало более 30 тысяч человек, а прибыло чуть более 20 тысяч. При этом основными «поставщиками» населения в Кузбасс выступили соседи – Новосибирская (прибыло в прошлом году 2,8 тыс.) и Томская (2,5 тыс.) области, Алтайский (3,5 тыс.) и Красноярский края (1,6 тыс.). Однако, как «потребители» они получили кузбассовцев даже больше, чем поставили (за исключением Алтайского края). Так выбыло кузбассовцев в Новосибирскую область 5,6 тыс. человек (ровно в 2 раза больше, чем прибыло), в Томскую область 4,5 тысячи (на 2 тыс. больше), в Красноярский край 1,65 тыс. (практически столько же прибыло). В Алтайский край переехало 2,3 тыс. человек, это единственный соседний регион, отмечен статистикой, как получивший на 1,2 тыс. человек больше, чем отдал Кузбассу. Кроме того, традиционно много переехало кузбассовцев в теплый Краснодарский край (3,3 тыс., без встречного движения), в столицы России – в Москву (1,5 тыс.), Санкт-Петербург (1,4 тыс.), а также в Подмосковье (1,38 тыс.).

Международная миграция (в основном из стран СНГ) обеспечила приток 5,2 тыс. человек и отток 0,8 тыс. В итоге, за счёт внутрироссийской межрегиональной миграции отток населения из Кузбасса составил 10,3 тыс. человек, что не смогло компенсировать положительное сальдо международной миграции (4,4 тыс.). На таком демографическом фоне неудивительно сокращение общей численности занятых в экономике региона, наличие сравнительно высокого спроса на рабочую силу и низкого уровня безработицы. Кстати, похожие рекордно низкие показатели безработицы, по данным госстатистики, отмечаются и в соседней Томской области (в 2 раза ниже, чем в 2009 году), хотя население этого региона не сокращается, а растёт. Низкая (всего 5,6% против 6,6% в Кузбассе) и снижается безработица в Новосибирской области (с 22 тыс. человек на январь 2012 года до 15,6 тыс. в январе 2014 года), хотя в этом регионе растёт численность и всего населения, и экономически занятого.

Максим Москвикин



БИНБАНК РАСШИРЯЕТ ПРИСУТСТВИЕ в Кемерове

В начале апреля в торжественной обстановке БИНБАНК открыл свой второй офис в Кемерове. Теперь получить полный комплекс современных банковских продуктов и услуг от БИНБАНКа можно и на проспекте Ленина, в торгово-развлекательном комплексе «Зимняя Вишня».

На церемонию открытия в свой родной город прилетел старший вице-президент БИНБАНКа **Пётр Морсин** – он искренне радовался встрече с земляками. Одним словом, на мероприятии царила непринуждённая душевная атмосфера, в которую то и дело вливались заходящие с улицы люди.

Напомним, дебютный офис был открыт в Кемерове в мае прошлого года. Как сообщил «Авант-ПАРТНЕРу» Пётр Морсин, результатами работы своего первого кемеровского отделения БИНБАНК очень доволен: «Когда год назад у меня спрашивали, будем ли мы активно развивать в Кемерове сеть отделений, я сразу говорил: будем, но только в том случае, если первый операционный офис справится с заданными параметрами бизнес-плана и выйдет на самоокупаемость. Команда кемеровских менеджеров БИНБАНКа с этими задачами успешно справилась, и вот сегодня мы здесь, открываем уже следующий офис!».

Как рассказала руководитель офиса «Зимняя вишня» **Анна Павлова**, на сегодняшний день клиентская база БИНБАНКа в Кемерове составляет порядка 600 физических и юридических лиц.

«Сначала мы и не думали обслуживать в Кемерове бизнес – планировали сосредоточиться лишь на привлечении клиентов-физлиц, – делится Пётр Морсин. – Но пришёл малый и средний бизнес, а за ним и корпоративные клиенты. Спрос на услуги БИНБАНКа высокий. Свою роль сыграло и удачное месторасположение офиса – наше первое отделение находится на улице Ноградской, напротив ЦУМа – это же самый центр города! Здесь, на проспекте Ленина, тоже отличное место – «красная линия», очень оживлённо, но банковских отделений почему-то явный дефицит. Мы это исправим».

Для граждан в новом офисе БИНБАНКа доступен широкий спектр продуктов и услуг, включая вклады, потребительские кредиты, банковские карты, а также операции купли-продажи наличной и безналичной иностранной валюты, денежные переводы и так далее. Кроме того, в операционном офисе есть зона круглосуточного самообслуживания, где расположены банкомат и платежный терминал.

В числе наиболее привлекательных и востребованных клиентами продуктов в линейке БИНБАНКа Анна Павлова особенно отметила депозиты: «Вклады БИНБАНКа я, без преувеличения, всегда с гордостью могу предложить клиентам. Наши депозиты привлекательны по целому ряду параметров – начиная от процентной ставки, минимальной суммы депозита, заканчивая оптимальными сроками и совокупностью других условий, касающихся пополнения счёта, капитализации».

Пётр Морсин также сообщил «Авант-ПАРТНЕРу», что свой следующий офис в Кемеровской области БИНБАНК планирует открыть в Новокузнецке (это перспектива уже следующего года), затем появятся офисы в Прокопьевске и Киселёвске.

ОАО «БИНБАНК» – российский универсальный коммерческий банк, основан в 1993 году. По данным ЦБ РФ, БИНБАНК выходит в топ-30 крупнейших банков России. Оценки национальных и международных рейтинговых агентств подтверждают надежность, стабильность и значительный потенциал Банка. Региональная сеть насчитывает свыше 190 офисов в 39 регионах РФ.

Офис «Зимняя Вишня» ОАО «БИНБАНК»
Адрес: г. Кемерово, пр. Ленина, 35
Тел. (3842) 900-719, 900-718

ОТЧЁТНОСТЬ НЕ СОВПАДАЕТ С РЕАЛИЯМИ

Общественная палата Кемеровской области (ОП КО) провела 16 апреля общественные слушаниях «О ходе выполнения указа президента РФ № 596 от 7 мая 2012 года «О долгосрочной экономической политике». Указ, изданный президентом России Владимиром Путиным сразу после его избрания, предусматривает модернизацию экономики и поддержку бизнеса в период до 2018 года. На слушаниях ОП КО выяснилось, что по основным показателям, предусмотренных указом, дела в Кузбассе идут отлично, а в некоторых отраслях реальной экономике, со слов её представителей, по-другому.

Заместитель губернатора Кузбасса по экономике и региональному развитию **Дмитрий Исламов** заявил, что по одному из четырёх ключевых показателей, предусмотренным указом, Кемеровская область уже выполнила задание 2018 года. Так доля инвестиций в валовом региональном продукте составила в 2012 году 37% (264 млрд рублей), в то время как по указу она должна составить 27% в 2018 году. Производительность труда в угольной промышленности Кузбасса за последние 16 лет выросла почти в 3 раза, в металлургии – в 2,5 раза, в то время как по указу №596 она должна увеличиться в 1,5 раза с 2011 по 2018 гг. По данным вице-губернатора, вполне благополучно обстоят дела в Кузбассе и по другим показателям, таким как создание высокопроизводительных рабочих мест (73 тыс. за 2010-2011 гг.) и прирост доли продукции наукоёмких и высокотехнологических отраслей (на 8,6% за 2012 год).

Александр Мирошник, зам губернатора по промышленности и поддержке предпринимательства, сообщил о росте производительности труда, о создании высокопроизводительных рабочих мест и о постройке в регионе предусмотренной указом №596 инфраструктуры поддержки предпринимательства. «Мы настолько раскрепостили наш бизнес, было бы желание работать», – отметил вице-губернатор. В то же время он признал, что в предпринимательской среде нарастает тревога, а, кроме того, предприниматели перестали брать средства господдержки.

Гендиректор анжеро-судженского ОАО «Анжеромаш» **Сергей Альков** сразу заявил, что ему не надо было давать слово. «Я и до этого ничего не понимал, а сейчас тем более ничего не понимаю», – сообщил он участникам слушаний, ссылаясь на выступление Дмитрия Исламова. По данным Сергея Алькова, горное машиностроение Кузбасса, в котором работает «Анжеромаш», в настоящее время стоит из-за отсутствия заказов. Он предложил откорректировать стратегию развития угольной отрасли так, чтобы добыча шла на отечественной технике, а для заинтересованности сделать угольные компании владельцами или совладельцами предприятий горного машиностроения.

Другой представитель реального сектора на слушаниях, **Александр Сляднев**, гендиректор кемеровского ОАО «КОРМЗ», оценил долю отечественной техники в потреблении угольщиками менее 10%, указав на то, что зарубежные поставщики вместе с банками предлагают более выгодные условия. Он также отметил сохраняющийся разрыв между потребностями производства и предложением высшего образования: «Приходим в вуз, не находим, что нужно, приходится самим готовить специалистов». Политику угольщиков попытался защитить начальник технического управления ОАО «СУЭК-Кузбасс» **Анатолий Пальцев**, отметивший, что последняя покупка у кузбасского производителя очистного комплекса на шахту показала ненадежность приобретения, комплекс после работы в трёх лавах при попытке перенести его в четвёртую «потерял несущую способность».

В какой-то мере поддержал тезис о сложностях регионального экономического развития и **Александр Рыбкин**, председатель комиссии ОП КО по экономическому развитию и поддержке предпринимательства (он вёл слушания). Отметив, что развитие в первую очередь определяется потребностями рынка, он сообщил, что его компания отказался от реализации проекта Учуленского цементного завода в Таштагольском районе, поскольку нет смысла в строительстве цемзавода, когда нет перспектив реализации его продукции, рынок цемента и так насыщен. «Хотя компания (ООО «УК «Сибирская горно-металлургическая компания», инициатор проекта (в ней Александр Рыбкин является председателем совета директоров)) и не испытывает проблем с финансированием»: на 75% его взялся проводить ВЭБ при условии 25-процентного финансирования за счет собственных средств. После слушаний Александр Рыбкин пояснил, что проект переведен в стадию «глубокой консервации», и не исключил его возобновление, если «будут начаты крупные стройки, типа второго БАМа или какой-нибудь ГЭС». В этом случае завод может быть построен за два года. На подготовку проектной документации Учуленского цементного завода было потрачено порядка 15-20 млн евро, само строительство предприятия годовой мощностью 1,2 млн тонн цемента Александр Рыбкин оценил в 14 млрд рублей. Оно было начато в июле 2007 года.

После такого признания и Дмитрий Исламов отметил наличие проблем в экономическом развитии Кузбасса, напомнив участникам слушаний, что еще в прошлом году Кузбасс подписал с ВЭБом соглашение, предусматривающее финансирование проектов на 180 млрд рублей с низкой процентной ставкой и госгарантиями. Однако, никто за этим финансированием не приходит, и пока «на рассмотрение кредитного комитета вышло лишь проектов на несколько миллиардов рублей».

Егор Николаев

По данным госстатистики, в первом квартале текущего года при общем индексе промпроизводства 102,5% к уровню первого квартала 2013 года добыча угля прибавила 5,7%, в обрабатывающих отраслях лидерами выступили производство кокса и нефтепродуктов, рост на 53,3%, выпуск резиновых и пластмассовых изделий, на 27,9%, химическое производство, на 13,7%. В то же время в металлургии отмечено снижение на 4,3% (отрасль сокращает производство уже десятый год подряд), в производстве машин и оборудования, на 30,3%, в производстве транспортных средств, на 32,5%, в производстве и распределении электроэнергии, газа и воды, на 10%.

Для того, чтобы быстро принимать управленческие решения и при этом допускать минимум ошибок – нужно быть хорошо информированным.

ПОДПИШИТЕСЬ НА «АВАНТ-ПАРНЕР» И ВЫ ВСЕГДА БУДЕТЕ В КУРСЕ:

- что происходит на вашем рынке и смежных отраслях;
- какие изменения произошли в законодательных и нормативных актах, влияющих на ваш бизнес;
- кто руководит интересующими вас компаниями, и кто влияет на принятие решений в них;
- как увеличить эффективность бизнеса, какие для этого существуют управленческие инструменты.

ПОДПИСАТЬСЯ ВЫ МОЖЕТЕ:
1. Непосредственно в редакции
2. В агентстве ООО «Урал-Пресс Кузбасс», тел. (3842) 58-73-70.

Телефон редакции 8 (3842) 585-616
www.avant-partner.ru

АГЕНТСТВО Профи

22 мая 2014г.

Авторы и ведущие:
Шаповалов Сергей Юрьевич, г. Москва
Крючков Антон Васильевич, г. Кемерово
Артюх Алексей Андреевич, г. Москва

СЕМИНАР «НОВОЕ В НАЛОГООБЛОЖЕНИИ. НАЛОГИ ПРЕДПРИЯТИЙ. НДПИ, НДС И НЕ ТОЛЬКО»

- НОВОЕ В НАЛОГООБЛОЖЕНИИ. ОБЗОР СУДЕБНОЙ ПРАКТИКИ
- ВОПРОСЫ ИСЧИСЛЕНИЯ НДПИ
- НАЛОГОВЫЕ ПРОВЕРКИ: ИЗМЕНЕНИЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА И СУДЕБНОЙ ПРАКТИКИ

Заявки на участие принимаются уже сейчас
по телефону/факсу 8 (3842) 49-62-70, 57-44-96
или на почту mku@profy-kem.ru

Антон Крючков, управляющий партнер компании «ЮрИнвест»

«АЛЬФА-БАНК»: МАКСИМАЛЬНЫЕ ПРИВИЛЕГИИ

Два года назад Альфа-Банк открыл в Кемерове первый VIP-модуль, что стало началом развития в регионе privat-banking – направления обслуживания для состоятельных клиентов. На сегодняшний день в городе действуют уже два операционных офиса Альфа-Банка с помещениями для VIP-клиентов. О том, как развивается privat-banking от Альфа-Банка в Кемерове, какие продукты и услуги доступны его клиентам, мы беседуем с директором по розничному бизнесу ОО «Кемеровский» Альфа-Банка Светланой ГОЛОВНЯ.

– Светлана, 2 года назад Альфа-Банк открыл в Кемерове свой первый VIP-модуль. Как Вы оцениваете итоги работы за этот период, удалось ли достичь поставленных целей?

– С уверенностью могу сказать, что да. Privat-banking от Альфа-Банка оказался очень востребован в Кемерове – наше имя известно, мы успешно конкурируем с другими банками в этом направлении бизнеса, и ярким свидетельством того является растущее количество наших клиентов. Нас рекомендуют своим друзьям и деловым партнёрам.

– На кого рассчитана программа «VIP-клиент» от Альфа-Банка?

– Чтобы стать участником программы «VIP-клиент», необходимо оформить пакет услуг «Максимум», поскольку именно в нём сосредоточены все услуги Альфа-Банка для состоятельных клиентов.

– Удобная парковка, отдельные помещения, личный менеджер… Какие ещё преимущества даёт VIP-обслуживание?

– К услугам наших VIP-клиентов – удобные переговорные кабинеты, в которых они могут в комфортных условиях решить за чашкой кофе все свои финансовые вопросы, будь то снятие или внесение наличных средств, получение профессиональной консультации специалиста или оформление документов. Переговорные оборудованы современной техникой, в том числе имеются счётно-денежные машины. Здесь же можно провести деловые переговоры или совершить сделку с партнером, на месте произведя все расчётные операции. Разумеется, мы гарантируем полную конфиденциальность. В модуле также находится депозитарий, куда можно положить драгоценности и ценные бумаги. Все услуги клиент получает в одном месте, соблюдён принцип «одного окна». При этом VIP-клиенту никогда не придётся ждать своей очереди в отделении. Такой же сервис он сможет получить в любом другом городе, где есть офис Альфа-Банка: любые финансовые вопросы можно без промедления решить в VIP-модуле или в кабинете управляющего. В то же время далеко не всегда есть необходимость ехать в офис – множество вопросов можно решить с персональным менеджером по телефону. Специально для VIP-клиентов в телефонном центре «Альфа-Консультант» действует выделенная телефонная линия, с помощью которой можно решить любой свой вопрос и получить круглосуточный банковский сервис из любой точки земного шара, где бы клиент ни находился.

– Расширяется ли перечень продуктов и услуг для данной категории клиентов?

– Пакет услуг «Максимум» включает в себя максимальное количество финансовых услуг и привилегий, которые мы можем предложить самым взыскательным клиентам. Важно отметить, что речь здесь идёт не только о линейке банковских продуктов, но и о продуктах инвестиционного характера и страховых услугах. Как известно, в консорциум «Альфа-Групп», помимо Альфа-Банка, входят и другие финансовые компании, в том числе управляющая компания «Альфа-Капитал» и страховые компании «АльфаСтрахование» и «АльфаСтрахование-Жизнь». Нашему VIP-клиенту нет необходимости обращаться за услугами этих компаний в разные офисы – как я уже говорила, весь комплекс финансовых услуг он может получить в одном месте. Сегодня мы уже с гордостью можем сказать, что наши персональные менеджеры, закреплённые за каждым VIP-клиентом – это в полном смысле слова финансовые консультанты, личные советники по всем вопросам, связанным с финансами клиента и его семьи. Сбережение накопленных средств, формирование портфеля инвестиционных продуктов с учётом пожеланий и предпочтений клиента, страховая защита – персональный менеджер проконсультирует клиента по любому из этих аспектов. Одна из наиболее сильных сторон Privat-banking от Альфа-Банка – способность наших специалистов профессионально оценить портфель клиента и разработать долгосрочный индивидуальный план с учётом поставленных задач и финансовых инструментов, способных принести доход и обеспечить сохранность капитала. Ну и, конечно, privat-banking – это дебетовые карты высоких статусных категорий для VIP-клиента и его близких, кредитные карты на лучших условиях, повышенные лимиты на снятие наличных и денежные переводы по всей России в Интернет-Банке «Альфа-Клик», специальные условия конвертации валюты по курсу «Альфа-Форекс» и много других привилегий. Из последних нововведений можно отметить бесплатное снятие наличных денег в банкоматах за границей.

– Расскажите подробнее об инвестиционных возможностях, которые открывает Вашим клиентам пакет услуг «Максимум».

– «Альфа-Капитал» – это одна из крупнейших компаний на российском рынке управления активами, является пионером рынка управления активами частных, институциональных и корпоративных инвесторов. Инвестиционные продукты этой компании открывают нашим клиентам широкие возможности преумножения своих средств: инвестиции в российские и международные рынки, включая фондовый, денежный, товарный, рынок недвижимости и рынок альтернативных инвестиций. Одним из конкурентных преимуществ компании является уникальный клиентский сервис, который удовлетворяет потребности самых взыскательных клиентов и соответствует самым высоким стандартам качества. Говоря об инвестиционных операциях, стоит также отметить, что VIP-клиентам Альфа-Банка доступна оперативная конвертация валюты по курсу «Альфа-Форекс», причём на специальных, более выгодных условиях.

– Насколько известно, privat-banking – это не только комплекс финансовых услуг и помощь индивидуального менеджера, но и дополнительный сервис, а также другие привилегии. Что Альфа-Банк может предложить своим клиентам сегодня?

– Действительно, отличный сервис и широкий спектр финансовых услуг – это только часть того, что получает клиент банка. Наш пакет услуг «Максимум» предназначен для людей, которые уже многого добились в жизни, привыкли много путешествовать и пользоваться комфортом в любой жизненной ситуации. Вместе с пакетом услуг они бесплатно получают ряд сервисов, который напрямую не связан с финансами, но может быть весьма им полезен. К примеру, визовая поддержка – наш партнёр, компания «Мелленниум Тревел», окажет помощь в оформлении шенгенской визы: возьмёт на себя оформление пакета документов, проконтролирует их прохождение. Стоит отметить, что сеть бизнес-залов компаний, сотрудничающих с Альфа-Банком в аэропортах России и стран СНГ постоянно расширяется, доступ в них открыт нашим клиентам. Ещё одно удобство - трансфер в аэропорт и встреча из аэропорта автомобилями бизнес-класса. Чтобы воспользоваться этой услугой, клиенту достаточно предварительно позвонить и сделать заказ. В сегменте private banking от Альфа-Банка клиенту и его близким родственникам также предоставляется юридическая поддержка, позволяющая чувствовать себя уверенно 24 часа в сутки в любой точке земного шара. При необходимости им будет оказана профессиональная консультация по телефону в любой сложной правовой ситуации. Среди необычных эксклюзивных услуг –составление винных коллекций ведущими специалистами в этой области, подбор и наполнение винных шкафов, помощь в приобретении элитного алкоголя. Но всё это лишь небольшая часть сервисов, позволяющая нашим клиентам чувствовать заботу банка о них.

Мы ждем вас по адресам:
г. Кемерово, ул. Соборная, д. 3 и пр. Советский, д. 35.

Все интересующие вопросы можно задать по телефону: 8-933-300-6611

«АНТИКАФЕ – ЭТО ТОЖЕ ШОУ-БИЗНЕС»

Уже больше года в Кемерове существует антикафе «Кот да Винчи». Теперь даже те, кто изначально не верил в успех этого предприятия, вынуждены признать – «Коту да Виччи» удалось занять своё особое место в культурной жизни нашего города. Владельцы антикафе Михаил ДОРФ и Ольга ВАСИЛЬЕВА (более известные поклонникам «Кота» как Ведущий котовед и Котейница) поделились секретом как из ничего сделать Праздник, а из заведения общепита – культурный центр города.

– Как и когда у вас возникла идея создать антикафе?

Ольга: Жаль, но сама идея места, в котором не пьют, не курят, где всё бесплатно, кроме времени, придумана не нами. Впервые мы услышали про антикафе, когда Ваня Митин в Лондоне открыл «Цифферблат». Потом и во всех крупных городах России стали создаваться подобные заведения – они повырастали как грибы, буквально в течение трёх-четырёх месяцев.

Лично меня от самой мысли об антикафе начинало штормить, энергетически волновать, и видимо так сильно, что я заразила всем этим и Михаила.

Последним толчком к созданию собственного антикафе послужил пример моей хорошей знакомой. Мы увидели, что это реально можно воплотить в жизнь, что это совсем не страшно – всё продумать, найти помещение, закупить мебель, посуду, настольные игры…

– Это ваш первый бизнес-проект?

Михаил: Это наш первый настоящий бизнес – с печатью, директорами, бухгалтерией, налогами. Можно сказать, что никакого бизнес-проекта мы и не разрабатывали. Да мы даже слов таких не знали!

Конечно, мы прикинули какая сумма нам понадобиться для первоначальных вложений, каким примерно по площади должно быть помещение, на сколько человек нужно ориентироваться. Уже после, нам стало интересно, что же такое бизнес-план и сразу возник вопрос: мы рассчитали, сколько примерно должно быть гостей, чтобы проект окупался, но где гарантия, что они придут и останутся на час-полтора? и, тем более, заглянут к нам во второй-третий раз?

– Ольга, как повлиял на вас опыт работы в шоу-бизнесе? Помог ли он как-то в создании антикафе?

Ольга: Раскрутка музыканта – это создание и продвижение бренда, встречи с заказчиками, с менеджерами агентств, подбор костюмов, репертуара, создание сайта, постоянное вкладывание средств в создание промо-материалов, в аппаратуру, минусовки…В общем, мне хорошо известна изнутри «кухня» создания мероприятий, шоу-программ.

Можно сказать, что антикафе – это тоже шоу-бизнес, это тоже создание событий, но в других условиях – не на сцене, а в жизни... За год мы научились делать Праздник из ничего. Например, смотрим в календаре – день гранёного стакана. Вспоминаю, что где-то под крыльцом хранится мешок гранёных советских стаканов. Немного информации, ассоциаций, фантазии, снимаем видео с игрой на стаканах… и праздник готов!

Или придумываем День Мирошниченко (актёра нашего Драмтеатра). Объявляем его Международным. Создаем «музей» вещей, которые причастны к Мирошниченко: «Пластинка, на которую упал взгляд В.В. Мирошниченко», «Кусок аудиопленки якобы с голосом актера», «Ботинок поклонника, на который случайно наступил Мирошниченко» и т.д. Приглашаем студентов, у которых преподает Мирошниченко. Самого Мастера тоже (но нет уверенности, что придет). Устраиваем аукцион.

Бред? Безусловно. Но в итоге-то получается весело!

– Ранее в Кемерово уже была попытка создания антикафе, но она оказалась неудачной. Почему, как вам кажется? В чём отличие «Кот да Винчи»?

Ольга: Ребята открылись в том момент, когда мы уже подписали договор об аренде, закупали мебель и делали всякие нужные мелочи. Знай бы мы об их планах – бросили бы Москву, рванули бы в Кемерово? Сомневаюсь.

Не то чтобы два антикафе – это слишком много для города, нет. Здесь важен уровень вложений, качество услуг, личный пример, непоколебимая вера в то, что ты делаешь, и эстетика. По многим пунктам мы совпадали. Плюс для всех – сама идея такого места была востребована, как никогда.

Мы знаем, что наши материальные вложения были раза в два-три больше. Вера примерно на столько же. Да и эстетически, на наш взгляд, мы сделали намного круче, оригинальнее.

– Сколько денег было вложено в проект?

Михаил: Было вложено около миллиона рублей. Собственных денег, честно заработанных. Хотя планировали 600 – 700 тысяч. Всё время возникают какие-то непредвиденные расходы: наступает лето – понимаем, что нужны вентиляторы, отключили отопление – пропала и горячая вода, нужен бойлер, одного проектора не хватает – покупаем второй. Для проведения тренингов, семинаров необходима специальная доска, маркеры. Приходят в негодность тапочки, бьётся посуда, ну и так далее. Обычные текущие расходы.

– Проект оказался экономически оправданным? Можно ли его отнести к категории социального бизнеса?

Михаил: Антикафе «Кот да Винчи» – это, конечно же, социо-культурный проект в чистом виде, но он оказался экономически оправданным. Не путать с экономически выгодным! Но и это уже похоже на чудо, ведь на культуре, всем известно, в нашей стране заработать невозможно. Период окупаемости составил около полугода.

Ниша оказалась свободной. В городе практически отсутствовали места для проведения досуга за небольшие деньги. Хотя знаете, дело даже не в деньгах. И не в возрастной категории. У нас не было места, куда можно было просто прийти, спокойно почитать книжку, пообщаться с людьми, близкими по духу.

Ольга: Говорят, что Кемерово – маргинальный город, в котором никогда не будут в приоритетах выставки, музыкальные фестивали, но всегда будут актуальны магазины, скидки, пиво, еда. Но это нормально, так весь мир живёт! На сегодняшний день большинство проводят досуг в торговых центрах. Это, по сути, современные музеи. Ходят, смотрят, покупают, едят. Иногда кино. Иногда рестораны. В исключительных случаях театры. Почти никогда музеи и художественные галереи.

Наша задача – вот лично наша задача, «Кота да Винчи» – в том, чтобы нарастить хотя бы маааа-ленький культурный слой.

Для этого мы и создали место, в котором лично нам комфортно и хорошо. Конечно, было бы здорово ощутить заботу и заинтересованность государства в подобных начинаниях…Но с другой стороны, чем меньше по-настоящему интересных событий в городе, тем больше шансов у нас привлечь молодую аудиторию.

– Кто входил в первоначальную команду? Сколько сотрудников у вас работает на данный момент?

Ольга: Создание коллектива – оказалось очень важным этапом для нас. Нам повезло – к нам буквально «примагничивались» нужные люди – творческие, позитивные, честные и ответственные. Комплекс таких качеств делает наших сотрудников практически уникальными в наше время. В создании «Кота» участвовали Михаил Багаев, Марина Исраилова и Андрей Демин.

На данный момент у нас работает три человека – это по-прежнему Миша Багаев (котокультуролог) и Марина (котоёж), а также Александр Патрин (фотокотовед). Плюс человек шесть-семь студентов-волонтеров. За помощь они получают бесплатное время в антикафе: сколько проработал – столько времени и получил. Очень удобно всем.

– С какими проблемами пришлось столкнуться?

Михаил: Никаких проблем при создании антикафе у нас не было. Дело в том, что мы изначально с лёгкостью подошли к этому вопросу – как к эксперименту, как к игре.

Еще нам повезло с помещением. Практически всё арендодатели взяли на себя: и «пожарку», и электрику, и вентиляцию, и ремонт помещения. Нам оставалось только покрасить стены и расставить мебель.

– На какую аудиторию рассчитывали изначально? Кого удалось привлечь в реальности?

Михаил: Рассчитывали мы, в основном, на студентов. Так и произошло. Но неожиданно пришло и большое количество школьников и детей, что ограничило приток более взрослой аудитории. Так что, в какой-то степени сейчас мы работаем на будущее, надеемся, что школьники вырастут и придут к нам через пару-тройку лет уже как студенты.

– Как вы оцениваете свои результаты на данный момент? Много ли было сделано за 2013 год?

Ольга: За год работы антикафе было сделано так много, что мы сами удивились. Просто мы не знали, что достаточно было проводить одно-два мероприятия в неделю, как делают в других антикафе. Мы же старались каждый день посвящать чему-то: какому-то цвету, известному актёру или просто гранёному стакану. В общем, весело год провели. Статистика по концертам, выставкам, мастер-классам, по количеству выпитого кофе и посещаемости впечатляет.

– Расскажите о планах на будущее.

Михаил: Главная задача будущего года – сохранение уникальной атмосферы нашего места, сохранение коллектива. Также мы хотели бы повысить возраст наших гостей, будем стараться привлекать более взрослую аудиторию. Ещё хочется, чтобы наши моральные и физические затраты с большей эффективностью оправдывались в материальном плане.

Дарья Коржова

Ольга Васильева

Родилась в г. Кемерово. Окончила Кемеровское музыкальное училище по классу скрипки и Кемеровский государственный институт культуры и искусств. По специальности – культуролог, но сама себя называет свободным художником. В 2005 году уехала в Москву и успешно работала в event-индустрии. Под сценическим псевдонимом Феодора, выступала, играя на скрипке, на международных выставках, презентациях крупных мировых брендов, участвовала в многочисленных шоу-программах, церемониях награждения, благотворительных концертах, а также принимала участие в проектах «Минута славы», «Неделя высокой моды» и «Mega-Fashion-Tour». Работала в Риме, Дубае, Сеуле, Черногории, во многих городах Российской Федерации. Награждена медалью «За честь и пользу» Международным благотворительным фондом «Меценаты столетия».

Михаил Дорф

Родился в Германии. По образованию инженер. Работал по специальности в г. Лысьва Пермской области, затем в Подольске. С Ольгой Васильевой познакомился в Москве.

С 1996 года
SIBEX
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

ТОП-20 РОССИЙСКИХ БАНКОВ, КРЕДИТУЮЩИХ МАЛЫЙ БИЗНЕС

Александр Зубков
Управляющий филиалом
ООО КБ «КОЛЬЦО УРАЛА» в г. Кемерово

Банк «Кольцо Урала» в очередной раз получил высокую оценку за кредитные продукты, разработанные для представителей малого и среднего бизнеса. В годовом рейтинге авторитетного агентства «Эксперт РА», опубликованного в апреле, банк занимает 17 место по объемам кредитов, выданных физическим лицам на бизнес-цели. А в рейтинге кредитных организаций, выдавших бизнесменам наибольшее количество кредитов до 3 миллионов рублей, банк «Кольцо Урала» находится на 12 месте.

«Попадание в двадцатку лучших банку обеспечили новые кредитные продукты, разработанные с учетом всех потребностей предпринимателей и бизнесменов. К примеру, настоящий фурор среди наших клиентов произвел кредит «Просто». Первыми его оценили представители торговли – более половина заемщиков занята в этой сфере. Еще треть заемщиков – бизнесмены из сферы услуг», – рассказал управляющий филиалом банка «Кольцо Урала» в Кемерово Александр Зубков.

Стоит отметить, что кредит «Просто» сегодня является одним из самых «длинных» на рынке и потому комфортных для выплаты кредитов. Он оформляется на срок до 7 лет. Чтобы получить сумму до 1 миллиона рублей, потенциальному заемщику достаточно прийти в банк с минимальным пакетом документов и рассказать специалистам о своем бизнесе.

Оформить «длинный» кредит бизнесмены могут в любом из 73 офисов банка «Кольцо Урала», в том числе по адресу: **г. Кемерово, пр. Советский, д. 48 А.** Или на сайте банка.

Банк Кольцо Урала

ООО КБ «КОЛЬЦО УРАЛА»,
Лицензия ЦБ РФ №65.

Условия действительны для кредита «Просто». Сумма – от 100 000 до 1 000 000 руб. Срок кредита – до 7 лет. Не требуется подтверждения цели кредитования. Ставка – от 15% до 24,9% годовых. Без комиссий. Без залога и поручителей (для ИП). По желанию заемщика/поручителя он может быть застрахован в рамках программ страховых компаний, отвечающих требованиям банка. Расходы по страхованию и получению наличных – в соотв. с тарифами банка. Процентная ставка увелич. до 30,0% при отсутствии подключения заемщика/поручителя к программе коллект. страхования. Требования к заемщикам: ООО – количество участников не более 2-х физ. лиц; срок регистрации ИП/ООО – более 6 мес.; возраст ИП, участника ООО – от 21 до 60 лет на момент окончания срока кредита, место регистрации заемщика/поручителя – по перечню банка. Подробности на сайте www.kubank.ru, в офисах банка и по тел. 8-800-500-50-11.

КОКТЕЙЛЬ ОТ ВЕСЕННЕЙ ДЕПРЕССИИ

«Сезонное аффективное расстройство» – так по-научному называется знакомая почти всем весенняя депрессия. Человеческий организм устроен странно – всю зиму мы ждём прихода весны, а весной никак не можем прийти в себя, а пробуждение природы только усиливает дисгармонию.

Причины такой странной реакции на «изменения в природе» могут быть самыми разными – авитаминоз, ослабленный иммунитет, хроническая усталость, постоянные стрессы. Симптомы же всегда одни и те же – утомляемость, слезливость, раздражительность, бессонница, чрезмерный аппетит. Перебороть это состояние достаточно просто – нужно найти занятие по душе и отвлечься от проблем и грустных мыслей. Вариантов борьбы с затянувшейся зимней спячкой много, вот лишь несколько из них.

БЕЗУСЛОВНОЕ СЧАСТЬЕ

«Есть такое выражение: если мне сегодня плохо, и я жду, что завтра будет хорошо, то это завтра никогда не наступит. Нужно каждый день воспринимать так, будто это лучший день в вашей жизни.

Лариса Аликина

Если вам хорошо сегодня, то завтра будет еще лучше», – говорит **Лариса Аликина,** психотерапевт с двадцатилетним стажем и ароматерапевт. Она убеждена, что если уделять внимание негативу, то он будет расти и притягивать ещё больше негативных ситуаций. Между тем, счастье может быть только безусловным. Нельзя стать счастливым оттого, что купил машину или родил ребенка. Этому можно радоваться. Счастливы же мы должны быть уже потому, что имеем возможность жить, переживать новые ощущения, получать новые впечатления и эмоции. С этой точки зрения весенняя серость и грязь – это всего лишь состояние природы, вызывающее у нас чувство грусти, тоски, раздражения, что тоже неплохо, ведь это эмоции. Нужно только научиться всё это видеть, понимать, чувствовать.

Помочь в этом может ароматерапия. Вдыхая ароматы, человек расширяет границы своих возможностей. Так устроен наш мозг – когда активизируется один канал восприятия (обоняние), начинают активней работать и все остальные (зрительный, слуховой, кинестетический). В результате мы начинаем замечать те приятные мелочи, на которые раньше не обращали внимания. Ароматерапия включает в себя не только вдыхание ароматов, но и аромамассаж.

Важно правильно выбрать аромат для ароматических процедур. Конечно, прежде всего, нужно руководствоваться своими вкусами и выбирать приятный для вас аромат. Но специалисты отмечают, что у каждого запаха есть свое назначение. Так, например, грейпфрут и бергамот – это ароматы-антидепрессанты. Притупить аппетит помогут запахи любых цитрусовых. Эфирное масло с ароматом грейпфрута используется для антицеллюлитного массажа, потому что хорошо сжигает жир. Ароматы иланг-иланг и пачули являются выражением чувственности, а также служат своеобразными индикаторами душевной гармонии – если человеку покажутся неприятными эти запахи, значит, он находится в состоянии дисбаланса.

Лариса Аликина отмечает также, что бороться с депрессией могут помочь яркие цвета. В то время, когда нам кажется, что всё вокруг серое, особенно важно добавить цветность в свою жизнь – в одежду, интерьер, питание. Лучше всего от депрессии спасают «солнечные цвета» – жёлтый и оранжевый.

ФИЛОСОФИЯ ТЕЛА

Одна из причин для расстройства весной – это лишние килограммы, набранные за зиму. Но посещать тренажерный зал или занятия фитнесом в состоянии депрессии нелегко – активные тренировки забирают немало сил и эмоций, а нам зачастую, наоборот, – требуется «подзарядка». Зарядиться энергией, подтянуть мышцы и сбросить 2-3 кило поможет пилатес.

Это относительно новое направление в нашем городе в чистом виде практически не представлено.

«У нас пилатесом принято называть все, что не подходит под другие программы – это различные низкоинтенсивные комплексы с элементами йоги, дыхательной и лечебной гимнастик, работой у балетного станка. Это все, конечно, тоже полезно и имеет право на существование, но к пилатесу имеет косвенное отношение, – говорит **Марина Дубинина**, инструктор и преподаватель по пилатесу, обладатель международного сертификата по программе пилатес, фитнес-директор центра «Максимум». Пилатес – это не комплекс, а особый принцип выполнения упражнений. В основе этого принципа лежит умение задействовать все мышцы – и внешние (двигательные), и внутренние (стабилизаторы), те которые невозможно накачать на силовых и кардиотренировках».

Марина Дубинина

Йозеф Пилатес (создатель направления), разрабатывая концепцию, ориентировался на людей с заболеваниями и нарушениями опорно-двигательного аппарата. Он исходил из того, что основа опорно-двигательной системы – центр позвоночника, поэтому нужно, прежде всего, укреплять мышцы в этой зоне, а потом переходить к остальным группам мышц, как бы постепенно расширяя центральную зону. За счет этого появляется гибкость позвоночника, разрабатываются суставы и решаются многие проблемы, связанные с движением. Пилатес называют рекреационным или реабилитационным фитнесом, но он также носит профилактический характер.

Пилатес не лучшее средство для похудения (если нужно сбросить значительное количество килограммов), но идеальное в плане коррекции фигуры – благодаря активизации внутренней мускулатуры можно избавиться от жира в проблемных местах – например, добиться уплощения брюшной стенки и, соответственно, плоского живота (на силовых тренировках это сделать практически невозможно).

Пилатес – это философия тела, заявляет Марина Дубинина. Невозможно заниматься пилатесом между дел, не думая. Это осознанные занятия, нужно быть максимально сосредоточенным на тренировке. Это очень разнообразное направление в плане оборудования, может использоваться практически всеми. Кроме того, различным может быть и темп выполнения упражнений – и низкоинтенсивным, и достаточно динамичным. «Но даже самый высокоинтенсивный пилатес не сравнится по темпу и ритмичности с кардио-тренировками, – отмечает Марина Дубинина. – Не всем людям нравится медленный фитнес, но попробовать пилатес я бы рекомендовала всем».

ЭНЕРГЕТИЧЕСКИЙ ПОТОК

Еще один поистине философский вид физической активности – занятия йогой. Йога долгое время адаптировалась в нашей стране, видоизменялась, становилась все более популярной. Сегодня в Кемерове представлены уже все основные виды этого направления. Если вы решили приобщиться к культуре древних индийцев, то пробуйте различные направления йоги, ищите инструктора, который действительно бы вас вдохновлял. Вы можете начать практику с одного вида йоги или сочетать сразу несколько.

Хатха-йога – классическая йога, самый популярный вид. Приводит в тонус все группы мышц и подходит практически всем, особенно для начинающих (почти нет ограничений по здоровью и возрасту, однако, при наличии заболевания стоит проконсультироваться с врачом). Если при слове йога вы сразу представляете стойку на голове или позу лотоса, то вам сюда. Но учтите, что для достижения этих положений вам придется усердно и регулярно трудиться.

Если же хочется быстрее освоить перевернутые положения, к тому же испытать невесомость и нарушить закон гравитации, то вам подойдет йога в воздухе. Это достаточно новое направление в Кемерово. Суть его в том, что элементы хатха-йоги выполняются в воздухе при помощи специального приспособления – гамака. Благодаря этому можно делать безопасные прогибы, растяжки, перевернутые положения.

«Те упражнения, которые в классической йоге люди могут делать только спустя долгое время практики, с гамаком можно выполнять уже с первого занятия», – говорит **Алина Намитулина**, директор Дома йоги «Мудра», инструктор по хатха-йоге и йоге в воздухе. – «Это безопасно и эффективно. Я считаю, что йога в гамаке – это хорошее дополнение к обычной йоге. Хотя многие предпочитают заниматься только йогой в воздухе».

Ещё один вид – виньяса-йога. Отличается от первых двух направлений динамичностью и силовыми нагрузками. Виньяса – это последовательность асан, выполняемых в динамичном ритме одновременно с осознанным дыханием. Интенсивное дыхание дополнительно разогревает организм и позволяет сжигать жир. Но для того, чтобы заниматься этим видом, необходима определенная физическая подготовка.

«Если же йога для вас – это, прежде всего, медитация и дыхание, то вам на кундалини-йогу.

– Кундалини – это духовная практика, ориентированная на внутренние проблемы, а не на физические», – говорит **Алексей Глушков**, инструктор по кундалини-йоге Дома йоги «Мудра». – «Кундалини-йога использует пение мантр, которые настраивают нас на нужную «волну», уводят от повседневных дел и позволяют заглянуть в себя». Он уверен, что все проблемы идут изнутри, а депрессия возникает тогда, когда у нас слабая аура. В кундалини-йоге есть комплексы, позволяющие расширить границы разума, укрепить ауру и, как следствие, решить многие внутренние проблемы.

Начинать заниматься йогой лучше с инструктором, а потом можно перейти на домашнюю практику. По неосторожности или незнанию можно себе навредить. При занятии с инструктором вас всегда направят, проконтролируют, скорректируют и дадут профессиональный совет. Лучше всего сделать йогу хорошей привычкой и заниматься каждый день. Для достижения поставленных целей новичкам лучше всего заниматься не менее 2-х раз в неделю. Конечно, можно заниматься и реже, но скорость достижения результата будет другой.

Йогу не совсем правильно рассматривать как средство для похудения, но если к занятиям йоги добавить правильное питание, то можно добиться хороших результатов.

– Главная цель занятий йогой – достижение баланса между физическим состоянием и состоянием нашего разума, остановка беспрестанного потока мыслей в нашей голове, приведение мышц в тонус, наведение порядка в своем теле, – считает Алина. – Йога – это гигиена тела и ума.

Йога имеет и оздоровительный эффект: она поможет укрепить иммунитет, суставы, наработать мышечный корсет, приобрести растяжку, гибкость, придать хороший тонус мышцам. Но не стоит рассматривать йогу как панацею от всех недугов.

Еще, отмечает Алина, занятия йогой помогают человеку раскрыться, избавиться от комплексов, найти единомышленников и друзей. Это очень важно именно сегодня, когда многие находят отдушину только в общении по Интернету.

Психотерапевт Лариса Аликина считает, что лучшим стимулом для выхода из депрессии является самонастрой, своеобразный пинок – не со стороны, а изнутри. Да, сделать это непросто, но иногда необходимо себя заставить, задействовать всю силу воли и выработать в себе привычку к здоровому образу жизни. И тогда понятие «депрессия» навсегда исчезнет из нашей жизни.

Дарья Коржова

ХОРОШО ТАМ, ГДЕ КЛЮЁТ

Только сошёл лёд на реках и озерах, а рыбаки уже достают свои резиновые лодки и готовят снасти для летней рыбалки. О том, где и что можно ловить на водных просторах Кемеровской области «Аванту» поведал главный гидробиолог Кемеровского участка Северного филиала ФГБУ «Верхнеобьрыбвод» Мариан КОЛОСОВ.

– Мариан Юрьевич, у рыбаков начался весенне-летний сезон. Куда вы рекомендуете поехать за рыбой, где сейчас лучше клюёт?

– Во-первых, стоит помнить, что в настоящее время до 25 мая действуют ограничения на рыбалку. Хариуса и тайменя запрещено ловить до 5 июня. Но этот запрет не распространяется на закрытые водоёмы (пруды, озера), которые находятся в пользовании у граждан и зарыбляются ими за счёт собственных средств – так называемые платники. Там рыбалка разрешена всеми средствами и способами, которые допускает сам пользователь водоёма.

Во-вторых, клёв рыбы во многом зависит от температуры воды. Если летом вы привыкли рыбачить на определённом месте, то весной оно уже не будет для вас таким интересным. У рыбы сейчас другие подходы к процессу питания. Например, у щуки сейчас преднерестовой период. Живот забит икрой, поэтому активные фазы у неё кратковременны и крупную добычу она не хватает. После нереста у неё будет восстановительный период, который обычно длится одну-две недели. В это время она не кормится. После нереста, как раз в постзапретный период (с конца мая по конец июня) у неё начинается массовый жор. В это время её лучше блеснить на реках. На прудах и озерах, которые не затопляются паводком, можно пробовать и сейчас, тем более, что спиннинг под запрет не попадает.

– Где именно в Кузбассе щук ловят?

– На озере Большой Берчикуль, на Томи. Щука ловится практически вдоль всей Томи, но есть места её концентрации, а есть места, где она равномерно распределена. Многие ловят даже в районе Кемерова. Так, рыбаки из Кировского района выходят к берегу, спускают лодку, проходят вниз по реке, и потом с уловом в 15-20 щук садятся на автобус и домой. Кроме Томи, щуку ловят, конечно же, на Кии, Чулыме. Вдоль границы с Красноярским краем протекает небольшая речка Урюп. Она очень богата щукой и тайменем. На Юге области на Томи где много курий, старищ щука ловится чаще, но она мельче – травянка. Это общая тенденция для старищ и на других водоёмах, таких как Кия и Яя.

– А когда наиболее благоприятное время для ловли других хищных рыб: окуня, тайменя, судака?

– У окуня нерест проходит с конца апреля по начало мая. После нереста он уходит в ямы, как бы исчезает, восстанавливается и в конце мая – начале июня у него опять активность. Окунь разбредается по своим охотничьим местам, уходит в заливы, курьи, в ямы на перекатах. Судак, в отличие от щуки и окуня, нерестится в более тёплой воде (при 12-14 градусах). Поэтому его нерест приходится на более поздний период – конец мая, при среднестатистических погодных условиях. Но у нас судака мало. На Оби в середине апреля он уже клевал хорошо, но это преднерестовый ход. Рыба нагуливается. После нереста опять будет затишье. Самец ослабнет, останется охранять гнезда. До середины июня клева не будет. Тайменя у нас много и он клюет в течение всего сезона, но, как и все рыбы, восстанавливается в постнерестовый период.

– Говорят, на некоторых водоемах Кузбасса уже карася ловят. Это правда?

– Да, в Крапивинском районе за Борисово есть пруд, его называют Щучьим озером. Там карася уже ловят на фидер с кормушкой. Хотя, обычно карась начинает в мае клевать, но в этом году и весна наступила раньше. При этом нельзя забывать, что в области есть водоемы, на которых карась клюет круглый год. В нашей области, например, в Шабаново (по Ленинск-Кузнецкой трассе) всю зиму за ним ездят. Почему он там клюет, точно неизвестно. Может от кормовой базы зависит, может еще от чего. По последнему льду мы рыбачили на Малом Парном (Красноярский край). Карась клевал до двух килограммов весом.

– 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, КРУПНЫМ ПЛАНОМ, НОВОСТИ КОМПАНИЙ, ПРЕСС-РЕЛИЗ, НОВИНКА выходят на правах рекламы. Время подписания номера в печать по графику в 09.00. Сдан в печать в 09.00. Объем 3 п.л. Печать офсетная. Тираж 4500 экз. Распространение: подписка, VIP-рассылка – бесплатно. В розницу – цена договорная. Газета набрана и сверстана на компьютерном комплексе Издательского Дома «Деловой Кузбасс». Газета отпечатана в ООО «Лазурь-К», 650099, г. Кемерово, пр. Октябрьский, 28, офис 207.

Главный редактор Галина Федоровна Красильникова.
Газета «Областной экономический еженедельник «Авант-ПАРТНЕР» учреждена ООО «Издательский Дом «Деловой Кузбасс».
Издатель – ООО «Издательский Дом «Деловой Кузбасс». Зарегистрирована Сибирским окружным межрегиональным территориальным управлением Министерства РФ по делам печати, телерадиовещания и средств массовых коммуникаций. Свидетельство о регистрации № ПИ 12-1924 от 25.06.2003 г.

АДРЕС РЕДАКЦИИ, УЧРЕДИТЕЛЯ И ИЗДАТЕЛЯ: 650991, г. Кемерово, ул. Красноармейская, 136. Телефон/факс (384-2) 585-616. Адрес электронной почты главного редактора editor@avant-partner.ru; электронная версия издания в сети Интернет www.avant-partner.ru;

АНОНС

Редакция Группы изданий «Авант» готовит к выпуску очередной номер Делового альманаха «Авант-ПАРТНЕР Рейтинг». Дата выхода – май 2014 г.

ОСНОВНЫЕ ТЕМЫ ВЫПУСКА

Уголь-2014: Рейтинг инвестиционных проектов в углепроме. Углеобогащение как основная тема в углепроме: как повысить стоимость угля?

Рынок ГШО: Что и как продают в кризис: насколько сократились продажи, что происходит с услугами обслуживания и поставки запчастей, сохранился ли инвестиционный спрос на оборудование. Местные машиностроители, дилеры, сервисные центры: производство, продажа, сервис.

Строительство и недвижимость: Рейтинг крупнейших проектов коммерческого строительства.

Постоянные рубрики:
Законодательство, Кадры, Сделки.

ПРИЛОЖЕНИЕ К ДЕЛОВОМУ АЛЬМАНАХУ «АВАНТ-ПАРТНЕР РЕЙТИНГ» – AVANT-STYLE: **Кузбасс туристический** (что и где посмотреть, как отдохнуть, где хорошо поесть, где с пользой и удовольствием провести свободное время). **Отдых со вкусом** (Рестораны, кафе, клубы. Летнее меню. Чему отдать предпочтение?). **Отдых с пользой** (Большое велопутешествие. Как собраться в поездку и что взять с собой? Остановки и места отдыха. Активный отдых в городе). **Культурная жизнь Кузбасса** (Выставки, проекты, театральные новости). **Авто-Style** (Тюнинг для разных марок машин. Если смысл тюнинговать дорогие машины? Если есть то в каком случае и для чего это делается?).

ДОПОЛНИТЕЛЬНОЕ РАСПРОСТРАНЕНИЕ: 1. «Уголь и Майнинг России 2014г.» (г.Новокузнецк, 3-6 июня, собственный стенд). 2. Адресная почтовая доставка по всем шахтам Кузбасса на имя руководителей предприятий.

Тел. редакции (3842) 585-616. Ксения Усенко, руководитель отдела продаж ГИ «Авант», тел. 8-951-576-66-46, e-mail: reclama1@avant-partner.ru

«Тест-Драйв+»
для клиентов
малого бизнеса!

- бесплатное открытие расчетного счета
- скидка на ДБО (Банк-Клиент и Интернет-Клиент)
- снижение комиссии по кредитованию

Условия акции: Бесплатное открытие одного банковского счета в рублях Российской Федерации или в иностранной валюте; Скидка 50% при подключении ДБО (Банк-Клиент или Интернет-Клиент) на услуги: по изготовлению одного временного сертификата ключа подписи, по выезду специалиста Банка для установки и настройки программного обеспечения или для восстановления текущей работоспособности системы ДБО; Скидка 50% на комиссию за предоставление кредита, в том числе способами открытия кредитной линии и кредитованием банковского счета (овердрафт). Участинки акции - юридические лица*, индивидуальные предприниматели и физические лица, занимающиеся в установленном законодательством РФ порядке частной практикой, удовлетворяющие следующим критериям одновременно: Совокупный объем годовой выручки клиента или (при наличии) группы компаний клиента - до 400 млн. рублей включительно; Обратились в ОАО «Россельхозбанк» с заявкой на предоставление кредитных средств или для открытия банковского счета с предоставлением полного пакета документов, надлежащим образом оформленных, в соответствии с требованиями Банка в период проведения Акции; Не имеют на дату обращения открытых счетов в ОАО «Россельхозбанк». Срок проведения акции - с 17 февраля 2014 г. по 17 мая 2014 г. *кроме муниципальных образований, субъектов РФ, страховых компаний, включая их филиалы, Пенсионного фонда РФ, территориальных подразделений Пенсионного фонда РФ, ФОМС РФ, территориальных подразделений ФОМС РФ, негосударственных пенсионных фондов, прочих финансовых организаций (исключая сельскохозяйственные кредитные потребительские кооперативы, кредитные потребительские кооперативы, финансовые компании-нерезиденты и инвестиционные компании, которые участвуют в Акции).

Более подробную информацию можно получить по тел.:
(3842) 34-59-42, 48-05-11
г. Кемерово, пр. Советский, 8а
Звонок по России бесплатный
8 800 200-02-90 | www.rshb.ru
ОАО "Россельхозбанк" Генеральная лицензия Банка России №3349
Реклама