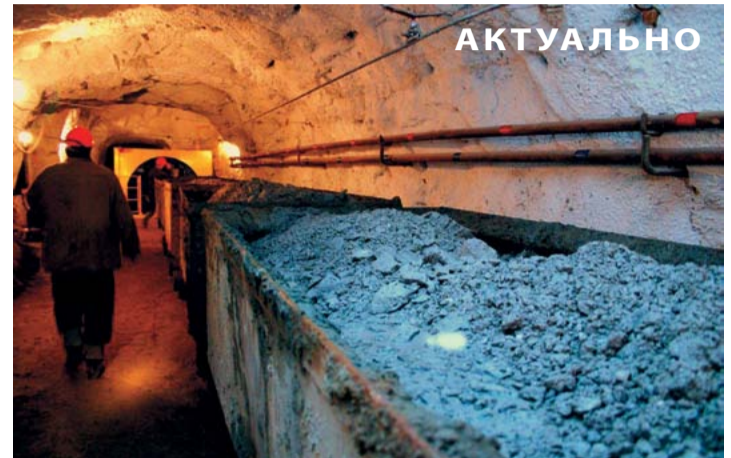




2 КТО КУПИЛ ГРАМОТЕИНСКУЮ

«АНЖЕРСКАЯ-ЮЖНАЯ» ВЕРНЁТСЯ К УГОЛЬЩИКАМ

ООО «ОЭУ Блок №2 шахта «Анжерская-Южная», предприятие, добывающее уголь в Кемеровском районе Кемеровской области, меняет собственника. От металлургов, которые достроили шахту, она уходит к угольщикам, компании «СибИнвест», основным активом которой является обогатительная фабрика «Анжерская», одному из немногих предприятий отрасли, не имеющей своей угледобычи.



АКТУАЛЬНО



6 ЧТО МЕШАЕТ РАЗВИТИЮ ЭКОНОМИКИ

В четверг в арбитражном суде Кемеровской области началось рассмотрение очередного заявления о признании ООО «ОЭУ Блок №2 шахта «Анжерская-Южная» банкротом. На этот раз по заявлению ленинск-кузнецкого «Универсал-Строй», которому шахта задолжала более 9,2 млн рублей по договорам подряда за работы выполненные частично еще в 2011 году. Как сообщил суду гендиректор заявителя Александр Зарубин, в июле нынешнего года шахта погасила 5 млн рублей долга, но переговоры о выплате оставшихся 4,2 млн не принесли результата, и кредитор подал заявление о банкротстве шахты.

творятся», отметил представитель должника. Он заявил ходатайство об отложении судебного разбирательства «для перехода прав собственности», сославшись на то, что идут переговоры о смене собственника шахты. И новый владелец, кемеровское ООО «Управляющая компания «СибИнвест», который уже «поддерживает шахту, сохраняет ее», пока не может вкладывать в нее значительные средства, пока документально не подтверждены его полномочия.

дело (Прокопьевск, Кемеровская область). Это произошло после того, как долги шахты НПО были погашены за счет средств, переведенных УК «СибИнвест». Александр Зарубин в ответ заявил, что будет не против перерыва в рассмотрении нового дела о банкротстве «Анжерской-Южной», поскольку ходатайство Владимира Мекуша не содержит конкретных обязательств со сроками и графиком выплат. Однако, суд в итоге согласился с позицией должника и отложил рассмотрение заявления «Универсал-Строя» до 19 ноября.

вал его заявление 15 октября, и отказал, указав, что оно сделано по тому же основанию и с тем же предметом, что и поданное ранее (от 9 июля 2013 года), а по нему «Взрывному делу» уже было отказано в признании «Анжерской-Южной» банкротом. На прошлой неделе губернатор Кузбасса Аман Тулеев обратился в прокуратуру с просьбой вмешаться в ситуацию по погашению задолженности по зарплате работникам шахты, после чего следственные органы СК РФ начали проверку. Как сообщил пресс-центр Федерации профсоюзов Кузбасса, задолженность по зарплате 1020 работникам шахты составляет около 19,5 млн рублей.

В качестве примера участия будущего владельца он привел случай предыдущей попытки банкротства «Анжерской-Южной», которая закончилась отказом заявителю, ООО «НПО «Взрывное

Последний раз суд рассматри-

ООО «УК «СибИнвест» контролируется Николаем Крушинским, в 90-е гг. руководившим шахтами в Анжеро-Судженске, и его сыном Константином. Под управлением компании находятся анжеро-судженские ООО «ОФ «Анжерская» (специализируется на обогащении коксующегося угля) и ООО «Развлекательный центр «Радуга». Ранее Николай Крушинский сообщил о намерении построить или приобрести угледобывающий актив для снабжения углеобогажительной фабрики «Анжерская».

Егор Николаев



8 ЗАЧЕМ НУЖЕН ДИЗАЙНЕР ИНТЕРЬЕРОВ

На заседании суда представитель шахты Владимир Мекуш не отрицал наличие долга, но сообщил, что ситуация на шахте кризисная, только в четверг началось погашение задолженности по зарплате за август, «задействованы госорганы, следственный комитет, прокуратура». По его данным, общий кредитный портфель «Анжерской-Южной» составляет порядка 5 млрд рублей, при этом имущество находится в залоге у Сбербанка. В таких условиях после введения наблюдения по требованию «Универсал-Строя» его 4,2 млн долга «рас-

Шахта «Анжерская-Южная» расположена в Кемеровском районе, начала строиться еще в конце 80-х гг. прошлого века для замены выбывающих шахт Анжеро-Судженска (отсюда название). В 2003 года ОАО «Угольная компания «Кузбассуголь», в состав которого входила строящаяся шахта, продала её в виде ООО «Опытно-экспериментальный участок Блок №2 шахты «Анжерская-Южная» акционерам ЛМЗ «Свободный Сокол». В июле 2005 года новые собственники достроили шахту с годовой мощностью 850 тыс. тонн угля коксующейся марки К.



**Мы не жертвуем качеством
Проминвест Лизинг**

Все виды лизинга:

- оборудование
- транспорт
- спецтехника
- недвижимость

Удобное решение для реальных проектов



ул. Терешковой, 41 к2,
офис 801, БЦ Сити Плаза
тел. (3842) 45-55-45
www.prominvest-kuzbass.ru



Экспресс-доставка
корреспонденции и грузов
по России и за границу

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

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

Кемерово
пр. Советский, д. 606,
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

БАНКОВСКИЙ СЕКТОР: В ПОИСКАХ РОСТА

По оценке председателя совета директоров банковской группы «Альфа-Банк» Петра Авена, главная проблема современного состояния экономики России – то, что источники экономического роста, которые работали на развитие на протяжении последних 15 лет



Петр Авен: «Российская экономика в силу своего сырьевого характера в полной мере ощущает на себе все последствия экономической нестабильности в мире»

(девальвация, рост цен на нефть), исчерпаны. Наблюдается снижение доли ВВП РФ в мировом ВВП, причём Россия – единственная страна из развивающихся рынков, которая с этим столкнулась. Хотя в целом макроэкономическая ситуация в России Петр Авен называет не иначе как «более чем благоприятную»: низкий уровень внешнего долга, огромные резервы, которые к тому же ещё выросли, стабильная ситуация с федеральным бюджетом.

Тревожным сигналом, по мнению экспертов, является излишне оптимистичное видение экономической ситуации рядовыми потребителями: люди ещё не поверили в возможную экономическую стагнацию и продолжают активно приобретать, растёт кредитованность населения. Одновременно, по словам главного управляющего директора «Альфа-Банка» Алек-

сея Мареев, налицо ухудшение качества розничного портфеля, во многом это объясняется агрессивной кредитной политикой небольших банков.

Действительно, внешне ситуация для населения не выглядит тревожной. В России очень низкий уровень безработицы – всего 5%, что является историческим минимумом для страны. Совсем иначе выглядит ситуация в европейских странах. К примеру, в Греции уровень безработицы 27%, среди молодёжи – 60%. По причине продолжающегося сокращения экономического активного населения работодатели вынуждены конкурировать за сотрудников, как следствие – зарплаты растут опережающими темпами. К тому же государство в надежде на то, что потребление наконец потянет экономику вперёд, увеличивает свои социальные обязательства – зарплаты, пенсии (именно потребление стало драйвером экономического роста после кризиса 2008 года).

Исполняющий обязанности директора департамента финансовой стабильности Банка России Сергей Моисеев уверен, что этот ход не работает: «Как правило, розница – это необеспеченные потребительские кредиты, то есть потребление импорта. Официальной статистики нет, но основная часть этих кредитов тратится на электронику и цифровую технику – то есть то, что на российском рынке не производится. Таким образом, экономические ресурсы тратятся не в пользу экономического роста, к тому же происходит зависимость внутренних цен от валютного курса».

Директор научно-исследовательского финансового института министерства финансов РФ Владимир Назаров тоже убеждён, в современных условиях классический кейнсианский «рецепт» экономического роста не работает. Основная проблема – спад инвестиционных, что особенно критично на фоне высокого уровня износа основных промышленных мощностей. «Замедление корпоративного кредитования связано не с тем, что банки не хотят кредитовать, а с тем, что экономические субъекты не хотят кредитоваться, – под-

чёркивает Петр Авен. – Снижение процентной ставки не подталкивает экономических субъектов занимать деньги, мешает их недостаточная вера в будущее».



Алексей Мареев: «Влияние клиентов на банки происходит всё более активно: сотни тысяч подписчиков в соцсетях заявляют о своих требованиях, диктуют свои потребности и формируют тем самым наше предложение. В ближайшие годы этот тренд только усилится»

По словам Алексея Мареев, значительно снижается прибыльность корпоративного сектора: «Многие корпоративные клиенты, экспортоориентированные на Китай (угольные и металлургические предприятия) из-за сложившейся конъюнктуры рынка и текущих цен работают на грани рентабельности. Поэтому в ближайшем будущем можно ожидать ухудшения качества кредитного портфеля в отдельных секторах». «У рынка недоверие к нашей стране, – продолжает Владимир Назаров. – Источники экономического роста лежат за пределами бюджетной и банковской системы – в деловом климате. Без его изменения, без роста доверия мы не сможем привлечь инвестиции, активизировать кредитование и увеличить налоговые доходы по отраслям промышленности».

Как отмечает Алексей Мареев, в настоящее время «маржа банков-

Экономика России переживает непростые времена – замедление темпов экономического роста, отток капитала и снижение уровня инвестиций. На фоне этих тенденций оптимистичность населения, по-прежнему настроенного на рост потребления, в том числе за счёт кредитных средств, не только не стимулирует экономический рост, но и может спровоцировать новую волну кризисных явлений. О том, как в этих условиях развиваться банкам, обсуждали 17 октября ведущие финансисты на восьмой ежегодной конференции «Альфа-Банка» «Российский банковский сектор: замедление темпов роста. Поиск решения».

ской системы стабильна, но не растёт. Прибыльность будет падать. Уже сегодня в Европе есть банки, которые работают в убыток относительно стоимости капитала». В этих условиях как никогда повышается значимость управления качеством кредитного портфеля. Банки стали также больше думать о добавленной ценности: формула «привлекай больше депозитов и выдавай больше кредитов» уже не работает. «До 2008 года банки были нацелены на кредитование и никто особо не задумывался о других продуктах, которые также можно продавать клиенту, – комментирует ситуацию член правления, со-руководитель блока «Корпоративно-инвестиционный банк» Максим Першин. – А сейчас посмотрите стратегию любого банка – все стараются увеличить долю комиссионных и других видов безрисковых доходов, которые в случае неблагоприятных событий на рынке – коллапса, кризиса, стагнации – позволят банку иметь стабильный доход и прибыль».

Шанс для роста банковского сектора даёт также консолидация рынка, что соответствует и намерению регулятора. «Постепенно мы приходим к тому, как работает весь мир: банки – это рынок больших игроков», – добавляет Алексей Мареев. Данную точку зрения разделяет и Петр Авен: «Банков в России будет не более 200 – это вопрос времени. Уже в 2014 году многие уйдут с рынка». Один из аргументов в пользу крупных банков – более высокая технологичность и способность вкладывать больше средств в информационные технологии. По оценке экспертов, сегодня это один из ключевых факторов успеха на банковском рынке. «Чтобы конкурировать в любых направлениях бизнеса, нужны технологии, – утверждает Максим Першин. – Технологии не представляешь – тебя не выбирают». Благодаря распространению смартфонов, которые постоянно дешевеют, непрерывно увеличивается количество клиентов Интернет-банка и мобильного банка. Как утверждают в «Альфа-Банке», ежедневно число таких клиентов у них растёт на тысячи.

«Сегодня в первую очередь привлечение клиентов обеспечивается не тарифом, а тем удобством, сервисом, которые ты предоставляешь», – отмечает Максим Першин.



Сергей Моисеев: «Банки сегодня недооценивают те риски, с которыми сталкиваются. Безработица в России близка к историческому минимуму, но экономический рост замедляется. Риски, которые банки закладывают, недооценили – они выше»

В то же время, подчёркивает Алексей Мареев, несмотря на рост прибыли экономическая дистанционная обслуживания, клиента и по-прежнему крайне важно физическое присутствие банка, контакт и присутствие. Именно поэтому банки, которые смотрят в будущее «всерьёз и надолго», вкладывают в развитие сети дистрибуции. По его мнению, значимость технологий в банковском бизнесе сегодня напрямую связана ещё и с необходимостью повышать производительность труда, поскольку «больших макро-факторов роста не предвидится»: «Технологии – это не только то, как общаются с банками физлица и компании, но и то, как работают банки внутри. Невозможно быть «цифровым снаружи», если ты «бумажный внутри». А это требует инвестиций и компетенций».

Ксения Сидорова

ПЕРЕПЛАТА ЗА АРЕНДУ

Согласно решению Арбитражного суда Кемеровской области, вынесенному 15 октября, иск Администрации Тайгинского городского округа к компании «Водосервис» признан необоснованным, в связи с чем суд отказался его удовлетворить. Истец требовал признать недействительными результаты торгов на заключение договора аренды муниципального имущества для оказания услуг водоснабжения и водоотведения, однако не смог доказать суду наличие у него материального права предъявлять эти требования. Таким образом, результаты торгов, состоявшихся еще в ноябре 2011 года, а также заключённый договор аренды признаны законными.

Конфликт между Администрацией Тайгинского городского округа и компанией «Водосервис» развивался в несколько этапов. Изначально ОАО «Водосервис» создавалось при непосредственном участии муниципалитета. Учредителями общества, созданного в сентябре 2011 года, выступили Наталья Протопопова (75%) и Администрация Тайгинского городского округа (25%). В ноябре того же года состоялся вышеописанный торги на заключение договора аренды водоканала. Но уже через месяц ситуация в городе Тайга изменилась, когда в декабре 2011 года новым мэром была избрана Елена Гульева. По словам Антона Крючкова, управляющего партнера Центра правовой поддержки «ЮрИнвест», юристы которого представляют интересы «Водосервиса» в суде, интерес с этого момента отношения между арендатором и собственником имущества серьёзно ухудшились.

Но подать на компанию в суд Администрация города решила лишь после того, как была выведена из состава собственников «Водосервиса» в сентябре 2012 года. Причиной этому стало то,

Однако суд кассационной инстанции (г. Тюмень) занял иную позицию и признал единственное нарушение несущественным. Кроме того, Федеральный Арбитражный суд Западно-Сибирского округа указал на необходимость проверки полномочий Администрации Тайгинского городского округа на обращение с подобными исковыми требованиями. «Дело в том, – объясняет Антон Крючков, – что данный иск был заявлен в интересах Муниципального образования «Тайгинский городской округ». Администрация же является лишь его органом (наряду с Главой или Советом народных депутатов). Этот правовой нюанс не приняли во внимание ни первая, ни вторая инстанции. Лишь на этапе кассационной инстанции ответчиком удалось убедить суд в том, что Администрация не обладает правом на обращение с подобными исками в суд». На основании этого Арбитражный суд Кемеровской области по результатам повторного рассмотрения дела отказал истцу в удовлетворении его требований.

По оценке Антона Крючкова, подводить окончательные итоги данного спора ещё рано. «Несмотря на это, уже сейчас можно утверждать, что инициатива Администрации, совпавшая со сменой мэра, подорвала деятельность всего предприятия. Вместо того, чтобы сосредоточиться на вопросах эффективной эксплуатации арендованного имущества, решать проблемы, которые перешли «по наследству» от прошлых владельцев, занимаясь вопросами модернизации и ремонта оборудования, владельцам пришлось сосредоточить все свои силы на защите своих прав в суде», – считает Антон Крючков.

Антон Крючков: «Вместо того, чтобы сосредоточиться на вопросах эффективной эксплуатации арендованного имущества, решать проблемы, которые перешли «по наследству» от прошлых владельцев, владельцам пришлось сосредоточить все свои силы на защите своих прав в суде»



Сложняет ситуацию, в которой находится «Водосервис», наличие материальных претензий к компании со стороны не только администрации Тайги, но и других инстанций. Так, вслед за тем, как основная часть бывших сотрудников «Водосервиса» после передачи арендованного имущества городу перешла в созданное муниципальное предприятие «Водоканал», прокуратура Тайги передала в суд 84 заявления о взыскании с ОАО «Водосервис» 51 млн рублей начисленной, но не выплаченной работникам заработной платы. А 2 октября иск о взыскании 1,39 млн рублей предъявила компания ещё одна областная инстанция – Управление Росприроднадзора по Кемеровской области.

За последний год компания стала фигурантом и других дел. В настоящий момент областным судом Кемеровской области проигрывается законная взыскания с ОАО «Водосервис» 51 млн рублей по иску Кемеровской межрайонной природоохранной прокуратуры. А 2 октября иск о взыскании 1,39 млн рублей предъявила компания ещё одна областная инстанция – Управление Росприроднадзора по Кемеровской области.

Тимур Сагдиев



Отважным предпринимателям наша поддержка

25% экономии с тарифами для бизнеса
оптовая цена уже от 2-х номеров

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

На проект рекламы

АНОНС

ФИНАНСЫ ДЛЯ МАЛОГО БИЗНЕСА

Группа изданий «Авант» совместно с Фондом поддержки предпринимательства Кемеровской области, Промсвязьбанком и Росгосстрахом 14 ноября 2013 г. проводит бизнес-конференцию «Финансы для малого бизнеса».

В ПРОГРАММЕ – ОБСУЖДЕНИЕ ВОПРОСОВ:

- Какие финансовые инструменты есть на рынке для «быстрого решения» финансовых проблем малого бизнеса? · Кто и при каких условиях может ими воспользоваться? · Какие возможны варианты «страховки от кризиса»? · Как минимизировать риски, связанные с недобросовестными поставщиками, задержкой оплаты поставок и услуг и т.д. и т.п.? · Как перейти малому предприятию из состояния управления финансами по принципу бассейна – «сколько пришло, столько ушло», к прогнозируемому управлению финансами, учитывающему риски, связанные с изменениями ситуации на рынке и различными форс-мажорами? · Что вообще здесь можно и нужно планировать, и как?

А также – возможность получить ответы на свои вопросы напрямую у представителей инфраструктуры поддержки предпринимательства и финансовых институтов, обсудить свои проблемы с коллегами предпринимателями.

Подробности – на сайте www.avant-partner.ru Все вопросы можно задать по e-mail: editor@avant-partner.ru и по тел 8-923-601-6006

ПАРТНЁРЫ:

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ФОНД ПОДДЕРЖКИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА КЕМЕРОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Промсвязьбанк

РОСГОСТРАХ

ВЫБЕРИ СВОЮ СВОБОДУ!



TOYOTA

СТРЕМИТЬСЯ К ЛУЧШЕМУ



11-24 ноября 2013 НЕДЕЛИ ВАШЕЙ МЕЧТЫ

Не пропустите те самые две недели, когда стать независимым от дорожных условий и условностей так легко! Ведь с 11 по 24 ноября 2013 года во всех дилерских центрах Toyota Вас ждут специальные предложения на все внедорожники и кроссоверы Toyota с выгодой до 150 000 рублей, внедорожные тест-драйвы, смелые кредитные ставки и множество ярких впечатлений.

Количество автомобилей ограничено, успейте выбрать свой!

Узнайте прямо сейчас, какие преимущества при покупке нового внедорожника предлагает Ваш ближайший дилерский центр Тойота.

Подробности акции – на promo.toyota.ru и по телефону Службы клиентской поддержки 8 800 200 57 75.

Финансовые услуги предоставляет ЗАО «Тойота Банк». Лицензия Банка России № 3470 от 21 июня 2007 г.



Тойота Центр Кемерово
Тел.: +7 (3842) 345 345



Организатор – ООО «Тойота Мотор»

Реклама

ВЫСОКИЕ ТЕХНОЛОГИИ НА СТОРОНЕ

Услуги в сфере высоких технологий можно получить по-разному. Создать собственную ИТ-службу, нанять системного администратора или получить на стороне. Как принято говорить сейчас, передать на аутсорсинг. Оказание таким способом услуг в области ИТ не является исключением. И на этом рынке аутсорсинга в Кузбассе есть свои особенности. На сегодняшний день ИТ-аутсорсинг более востребован у малых и средних предприятий. В то время как крупный бизнес в большей степени предпочитает для обслуживания оборудования и программного обеспечения «по старинке» держать профессионалов в штате, либо создавать для системных администраторов и программистов дочерние компании. Хотя, как предсказывают эксперты, такая ситуация будет длиться недолго.

НЕПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ РЫНОК

По словам Максима Учватова, руководителя Сибирского клуба ИТ-директоров, «сложившийся в настоящее время в Кузбассе рынок ИТ-аутсорсинга нельзя на-



По словам Максима Учватова, представленные в Кузбассе федеральные компании, как правило, обращаются к услугам ИТ-аутсорсинга таких же федеральных компаний

зывать профессиональным». Одним из признаков профессионализма эксперт называет внутреннее сегментирование, т.е. разделение услуг аутсорсинга на сегменты

внутри самих компаний, занимающихся предоставлением таких услуг. «Отдельного обслуживания рабочих станций, серверов, программного обеспечения и телекоммуникационного оборудования, когда за каждое из направлений отвечают профессионалы, обладающие компетенциями именно в этих конкретных областях, сейчас не предлагает в Кузбассе почти никто», – говорит Максим Учватов. По его оценке, большинство ИТ-аутсорсинговых компаний в Кузбассе – маленькие. «Могу привести в качестве примера компанию одного моего знакомого, занимающуюся обслуживанием юридических лиц. В ней работает всего 2 человека – директор и технический директор, которые сами и являются исполнителями. У них 10-15 клиентов, с каждого из которых они собирают около 10 тыс. рублей, т.е. месячная выручка составляет, таким образом, порядка 120 тыс. рублей», – говорит Максим Учватов.

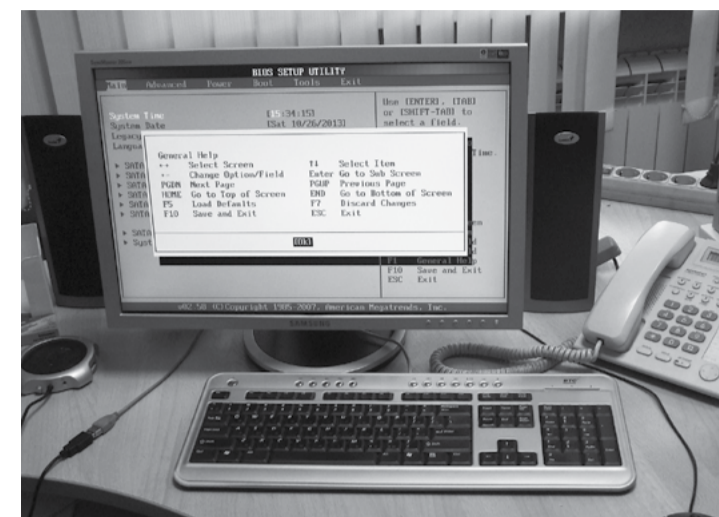
Клиентами таких аутсорсинговых компаний тоже, как правило, компании малого и среднего бизнеса, которые зачастую готовы платить фиксированную цену в 10 тыс. рублей в месяц за решение всех «проблем» связанных с компьютерами. По мнению экспертов, вычислить приблизительный объём данного сегмента рынка проще всего – нужно просто умножить количество предприятий малого

и среднего бизнеса на среднюю месячную цену обслуживания в 10 тыс. рублей. В эту сумму войдет и «серый» и «белый» оборот обслуживания.



По словам Давида Шимкевича, «Компаний, оказывающих услуги ИТ-аутсорсинга, в действительности как минимум в 2 раза меньше, чем в справочнике 2GIS, поскольку не все из них существуют и не все готовы в настоящее время предоставлять услуги новым клиентам»

Впрочем, как отмечает Максим Учватов, есть компании, которые достаточно долго могут обходиться вовсе без ИТ-обслуживания. «Допустим, в компании всего 3 ком-



пьютера – бухгалтера, менеджера и ноутбук директора. Такая компания может в течение года работать, никуда не обращаясь, потому что все сотрудники и руководство молодые, технически грамотные, могут сами что-то исправить или настроить. Однако я бы рекомендовал всё же пользоваться услугами аутсорсинга. Хотя бы потому, что каждый должен делать своё дело. Директор, конечно, может сам решить возникшие проблемы, но это потребует от него использовать дополнительные часы своего рабочего времени. Элементарный сравнение стоимости часа работы руководителя предприятия и сервисного инженера показывает, что час работы директора обходится компании дороже», – рассказывает руководитель Сибирского клуба ИТ-директоров.

«Компания с парком компьютерной техники в 15 единиц стоит перед выбором – затратить 10-15 тыс. в месяц на услуги аутсорсинга или 15-20 тыс. на содержание собственного штатного програм-

миста. И многие выбирают именно аутсорсинг», – говорит Давид Шимкевич, руководитель кемеровской компании «Стройный папа». Среди услуг в области ИТ, которые компании предпочитают отдавать на аутсорсинговое обслуживание, Давид Шимкевич называет абонентское обслуживание компьютерной техники, обслуживание видеонаблюдения и охранных систем, сайтов, сетей и серверов, программного обеспечения, а также ремонт оборудования. «Хотя количество компаний, оказывающих услуги ИТ-аутсорсинга, казалось бы, достаточно легко можно выявить, отрыв, например, справочник 2GIS, в действительности их число как минимум в 2 раза меньше, поскольку не все из них существуют и не все готовы в настоящее время предоставлять услуги новым клиентам», – отмечает Давид Шимкевич.

Кроме того, значительная часть рынка ИТ-аутсорсинга – это так называемый «серый» рынок, со-

Окончание на стр. 12

ДОГОВОР FSMA: НОВЫЙ ВИД АУТСОРСИНГА ПЕЧАТНОЙ ТЕХНИКИ

Услуга ИТ-аутсорсинга в наше время уже не является такой диковинкой, как это было пять-десять лет назад.

Каждая компания тот бы раз прибегала к услугам подрядчиков для решения задач по организации и поддержке работоспособности своей ИТ-инфраструктуры. Тем не менее, в понимании большинства ИТ-аутсорсинг – это сервисное обслуживание и поддержка компьютерной техники, локально-вычислительных сетей и структурированных кабельных систем. В действительности понятие ИТ-аутсорсинга гораздо шире и включает в себя, в том числе, и так называемые контракты FSMA*.

Западные компании, а также некоторые российские крупные корпоративные и государственные структуры уже в полной мере оценили преимущества договоров FSMA. В то время как небольшие предприятия и организации относятся к подобной услуге с осторожностью, либо не имеют о ней представления.

Договор FSMA предусматривает полное обеспечение работоспособности оборудования. Как правило, по договорам FSMA осуществляется обслуживание копировально-множительной техники. Переход с практики «разовых» вызовов и самостоятельного поиска и приобретения расходных материалов и запасных частей на контракты

FSMA фактически снижает расходы на обслуживание техники как минимум на 15%. По опыту специалистов группы компаний «Конкорд», экономия особенно ощутима в организациях, ведущих, в том числе, и учет скрытых затрат.

Оплата по договору FSMA не является фиксированной. Заказчик платит за каждую копию (отпечаток) по определенному тарифу. Таким образом, итоговая цена контракта напрямую зависит от загруженности техники в организации и стремится к нулю при отсутствии нагрузки. Прозрачный принцип ценообразования позволяет легко планировать расходы.

Применение договоров FSMA дает предприятию целый ряд преимуществ: прямая зависимость цены от фактического объема копирования, а не от количества вызовов специалистов; отсутствие предоплаты за расходные материалы и запчасти (кредит под 0%); оперативное снабжение запасными частями и расходными материалами, поскольку контракт предусматривает необходимую замену всех запчастей и расходных материалов для оборудования заказчика; отсутствие задержек и регулярное проведение плановых профилакти-

ческих работ, а также возможность вызова инженера в случае неисправности при максимально коротком времени реагирования.

*Договор FSMA (Full Service Maintenance Agreement – англ.) – контракт на полное сервисно-техническое обслуживание, включающий труд специалистов, расходные материалы и запчасти.

«Устоявшееся мнение, что договор FSMA выгоден исключительно для крупных предприятий, является не более чем мифом. Любая крупная организация состоит из множества подразделений и небольших предприятий, расположенных в разных городах и районах. По договорам FSMA наши специалисты обслуживают каждое конкретное

подразделение. Поэтому говорить о том, что контракты FSMA – выгодное решение только для больших организаций более чем опрометчиво», – говорит бренд-менеджер ГК «Конкорд» Дмитрий Захаренков.

Выбор передовой подход к обслуживанию копировально-множительной техники либо работать «по старинке» – сложное решение для любого предприятия. Так сложилось, что инновации всегда с трудом приживаются и активно критикуются. Многолетний опыт работы специалистов сервисного центра ГК «Конкорд» доказывает экономическую эффективность практического применения договоров FSMA. При этом крупные структуры ощущают выгоду в коротком промежутке времени, небольшие – в более длительном. В итоге выигрывают и те, и другие.



Бренд-менеджер направления «Печатное и полиграфическое оборудование» Дмитрий Захаренков, тел. 8-905-969-8354, e-mail: zaharenkov@konkorde.ru
Начальник сервисного центра ГК «Конкорд» Александр Николаевич Пономарев, тел. 8-905-900-6515, e-mail: ponomarev@konkorde.ru

www.konkorde.ru

Кредит на вырост малому бизнесу

Оформите кредит — расчетный счет бесплатно¹



**Меняем представление
о кредитовании малого бизнеса**

Филиал ОАО «Банк Москвы» в г. Кемерово
650000, г. Кемерово, ул. Дзержинского, д. 2
8 (3842) 75-48-15
www.bm.ru



Банк Москвы
Вместе с вами

¹В период действия акции «Возьми кредит, и мы откроем расчетный счет бесплатно!» с 01.09.2013 по 30.11.2013 для клиентов, которые оформили кредит: «Микрокредит», «Оборот», «На развитие бизнеса», «Транспорт», «Оборудование», «Перспектива для бизнеса». Расчетный счет открывается в валюте РФ. ОАО «Банк Москвы» Лицензия ЦБ РФ № 2748 от 10.08.2012 г.



Группа ВТБ

