



2 КТО БУДЕТ ТОПИТЬ ПЕЛЛЕТАМИ

АКТУАЛЬНО

На Гурьевском металлургическом заводе введено внешнее управление. За такой вариант высказалось большинство кредиторов предприятия. Правда, процедура банкротства введена всего на полгода, что вряд ли будет достаточно с учётом того, какую большую кредиторскую задолженность необходимо погасить заводу.



5 ПОЧЕМУ МЕТАЛЛУРГИ ВЫХОДЯТ ИЗ УГЛЯ

17 ноября арбитражный суд Кемеровской области удовлетворил ходатайство собрания кредиторов ОАО «Гурьевский металлургический завод» (ГМЗ) и ввёл предложенную предприятием процедуру банкротства, внешнее управление на полгода. Внешним управляющим суд назначил **Сергея Рогова**. Как сообщил на заседании суда **Артем Алазов**, представитель временного управляющего ГМЗ **Тамары Булгаиной**, собрание кредиторов, проведённое 30 октября, большинством в 10,022 млрд рублей, что составляет 85,52% от голосов всех кредиторов, включенных в реестр, высказалось за внешнее управление на заводе сроком в 6 месяцев. Кто конкретно из кредиторов предложил такой небольшой срок процедуры, представитель временного управляющего не уточнил. Ранее на заседании 9 октября Тамара Булгаина ходатайствовала о введении на ГМЗ внешнее управление сроком в 18



6 КАК УДОБНЕЕ ПОМЕНИТЬ АВТО



ГМЗ ДАЛИ ПОЛГОДА ВНЕШНЕГО

месяцев, но решения кредиторов по этому поводу не было, и суд отложил разбирательство, пока они не примут такое решение.

Процедура наблюдения была введена на ГМЗ в январе текущего года по заявлению московского ООО «Салиса» повторно, в связи с тем, что предприятие перестало рассчитываться по мировому соглашению, которое было заключено в январе 2010 года. Оно предусматривало трёхлетнюю отсрочку, однако, с января 2013 года заводу пришлось начать выплачивать задолженность кредиторам по мировому соглашению в размере 1/84 доля ежемесячно. С июля прошлого года выплаты прекратились. Кроме того, у предприятия накопилась задолженность в размере 1,53 млрд рублей. На момент введения новой процедуры наблюдения в январе 2014 года судебные приставы возбудили четыре исполнительных производства по взысканию с ГМЗ 1,53 млн рублей долгов, и к этому

моменту «практически каждый день на завод приходили кредиторы со своими требованиями».

Когда наблюдение было введено, взыскание задолженности было остановлено, и завод получил передышку. На судебном заседании в начале сентября представитель ГМЗ **Олег Вопилов** заявил, что «введение процедуры конкурсного производства не отвечает интересам должника и кредиторов», по-

скольку требования кредиторов первой и второй очереди к ГМЗ отсутствуют, у предприятия есть запасы сырья и материалов, и налажен постоянный выпуск продукции, и оно имеет социальную значимость как единственное крупное предприятие Гурьевского района. Очевидно, что кредиторы учли все эти обстоятельства, принимая решение о внешнем управлении.

Антон Старожилко

Гурьевский металлургический завод основан в 1816 году. Специализируется на производстве сортового строительного проката и мелочи из стальных шаров (используются в мельницах на горно-обогатительных фабриках и в цементном производстве). На предприятии занято около 1,5 тыс. человек, оно является градообразующим для города Гурьевск. С 2007 года ГМЗ входил в состав холдинга «Эстара», с 2010-го находился под управлением ООО «НК-Инвест», созданного акционерами «Эстара». В списке аффилированных лиц ОАО владельцы его акций не указаны. В 2013 году ГМЗ снизил выработку стали на 44,1%, до 105,6 тыс. тонн, производство сортового проката – на 19,5%, до 186,5 тыс. Выручка при этом сократилась до 3,86 млрд рублей с 6,22 млрд в 2012 году, чистые убытки выросли в 2,6 раза, до 684,6 млн рублей.

НАДЕЖДА НА СТРОЙКУ

Несмотря на неблагоприятные экономические прогнозы, в следующем году для строителей Кемеровской области вновь поднимется планка по вводу жилья. Как сообщил на минувшей неделе в своём бюджетном послании губернатор **Аман Тулеев**, задача на 2015 год – построить не менее 1,2 млн кв. метров жилья, это на 10% превышает плановые показатели 2014 года. Логика властей понятна – строительство традиционно рассматривается как «рычаг», способного вытянуть экономику из кризиса. «Оно «тянет» за собой работу ещё 30 смежных отраслей», – подчеркнул в своём выступлении **Аман Тулеев**. При этом оптимизм самих участников рынка весьма сдержанный.

По данным Кемеровостата, за 10 месяцев 2014 года в Кузбассе введено 740,7 тыс. кв. метров жилья. Напомним, план на год составляет 1,1 млн кв. метров. Потребление цемента – один из важнейших индикаторов состояния дел в строительной отрасли. Как сообщил 18 ноября на пресс-конференции первый вице-президент ОАО «ХК «Сибцем» **Геннадий Рассказов**, Кузбасс уже в этом году снизил потребление цемента на 6%. Показательно, что в ближайшее время в регионе не предвидится реализации крупных инфраструктурных проектов. При этом, к примеру, соседняя Новосибирская область активно развивается и увеличила в 2014 году потребление цемента более чем на 10%. Прогнозы на 2015 год по сибирскому рынку у «Сибце-

ма» не слишком радужные – роста потребления цемента не ожидается, а то и будет снижение на 3-5%.

«Это связано со снижением обеспеченного покупательского спроса», – пояснил **Геннадий Рассказов**. – В Сибири много экспортно-ориентированных предприятий. Те процессы, которые происходят сегодня на рынках нефтегазового сектора, угольных, химических, металлургических, не способствуют увеличению объёмов производства. На некоторых предприятиях вводится четырёхдневная рабочая неделя, нет роста зарплат, при этом растут ставки по ипотеке и инфляция. Следующий год – не тот, в котором будет рывок развития». **Геннадий Рассказов** рассчитывает на рост к 2016 году.

Впрочем, не все эксперты делают прогнозы, основываясь на состоянии дел в главных отраслях промышленности региона. Так, директор ООО «Сибград-девелопмент» **Станислав Баранов** убеждён, что всё зависит от условий выдачи ипотеки и ипотечных ставок – а эти факторы, как известно, имеют общегосударственный характер. «Если будет повышение ставок, ужесточение требований к заёмщикам через изменение коэффициентов «кредит-залог», «кредит-доход», будет сокращение продаж и, следовательно, строительства. Не будет – со спросом ничего не случится, он достаточно устойчивый. А вопрос ипотечных ставок зависит от решений правительства, поскольку на госбанки приходится около 80% ипотеки». Впрочем, и **Станислав Баранов** не исключает негативного влияния на рынок недвижимости роста потребительских цен: «Курсовая разница очень высока, а импортозависимость в потреблении остаётся высокой. Если всё продолжит дорожать, спрос сместится в сторону более дешёвых квартир меньшей площади, в периферийные районы. Вероятно, количество ипотечных сделок сохранится на прежнем уровне, но суммы заимствований снизятся».

Ксения Сидорова

Сбербанк ПРЕМЬЕР
Ваш банковский комфорт

ВЫГОДНЫЕ ВЛОЖЕНИЯ ДЛЯ МАКСИМАЛЬНОГО ДОХОДА

8 800 555 02 55 (звонки по России – бесплатно)

СБЕРБАНК

Подробную информацию о продуктах можно получить в отделении банка, по телефону контактного центра 8 800 555 02 55 или на сайте www.sberbank.ru. ОАО «Сбербанк России». Генеральная лицензия Банка России на осуществление банковских операций №1403 от 01.08.2014. Реклама.

ДЕЛОВЫЕ НОВОСТИ

ООО «ИНВЕСТ-УГЛЕСБЫТ» ЗАПУСТИЛО РАЗРЕЗ

Киселевское ООО «Инвест-Углесбыт» запустило 17 ноября новое добывающее предприятие – «Тайбинский угольный разрез». Как сообщил на открытии предприятия заместитель губернатора Кузбасса по угольной промышленности и энергетике **Андрей Гаммершмидт**, инвестиции в проект составили 350 млн рублей, в 2015 году они должны составить ещё более 400 млн. Пока введена в строй первая очередь предприятия проектной мощностью 1,8 млн тонн угля в год (в текущем году добыча составит 1,025 млн тонн). Планируется, что выход на эту мощность будет происходить в течение 2014–2018 гг., затем будет подготовлен проект расширения мощности до 3 млн тонн. В компании пояснили, что в настоящее время ведётся добыча угля энергетических марок, ГЖО, Г, СС на трёх участках недр «Акташский», «Акташский-2» и Поле шахты «Тайбинская» с общими запасами 108 млн тонн. На участках есть также запасы и угля коксующихся марок, которые также могут быть вовлечены в добычу в зависимости от конъюнктуры рынка. Тайбинский угольный разрез – второе угледобывающее предприятие, запущенное в этом году в Кузбассе и в Киселевске (в октябре была введена в строй первая очередь шахты «Карагайлинская» угольной компании «Заречная»).

ЭНЕРГЕТИКИ РАССЧИТАЛИСЬ С ЭНЕРГЕТИКАМИ

ОАО «Межрегиональная теплосетевая компания» (МТСК, входит в группу «Сибирская генерирующая компания», СГК) погасила долг за электроснабжение своих объектов перед ОАО «Кузбассэнергобьт» и внесла предоплату за текущий месяц в размере 70%. Как сообщил отдел по связям с общественностью Кузбасского филиал СГК, в результате договорённости, достигнутой с руководством ОАО «Кузбассэнергобьт», в течение трёх дней, с 19 по 21 ноября, последовательно подключены и приступили к работе производственные участки в Заводском, Кузнецком и Беловском теплосетевых районах, а также новокузнецкий офис МТСК, где располагается служба реализации тепловой энергии. Административно-бытовой корпус по пр. Строителей, д.14 с дислокацией ремонтной базы тепловых сетей и оперативно-диспетчерской службой был подключен ранее по ходатайству прокурора города Новокузнецка **Михаила Платова** и главы города **Сергея Кузнецова** в ответ на письмо ОАО «Межрегиональная теплосетевая компания». В СГК подтверждают, что возникшая ситуация с задолженностью по электроэнергии – мера вынужденная, так как компания несет на себе огромную дебиторскую задолженность со стороны потребителей тепла в Новокузнецке. По состоянию на 1 октября совокупная задолженность новокузнецких потребителей перед ресурсоснабжающими организациями группы СГК в Новокузнецке составляет 1,945 млрд рублей, из которых свыше 60% долги бюджетозависимых потребителей.

ПЕЛЛЕТЫ ВМЕСТО УГЛЯ

Беловское ООО «Тажный» (резидент Кузбасского технопарка) запустило в поселке Калары Таштагольского района линию по производству древесных топливных гранул, пеллет. Инвестиции компании, как сообщила пресс-служба обл администрации, составили 60 млн рублей, на эти средства были построены цех и гараж, запущена производственная линия, которая выпускает 300 тонн топливных гранул в месяц. Кроме того, компания восстановила железнодорожную ветку, по которой ввозит сырье и вывозит готовую продукцию. На новом производстве создано 80 новых рабочих мест в Каларах. В планах «Тажного» – установить ещё одну производственную линию и увеличить объём производства до 800 тонн пеллет в месяц. Новое топливо уже используется в Таштагольском районе – в ноябре на него переведены две котельные в Чугунаше и Вазачке, до конца года перейдут ещё три котельные района в поселках Мрассу, Калары и Килинск. С выходом всего комплекса производства на проектную мощность к 2018 году предприятие сможет перерабатывать до 90 тыс. тонн низкоортной древесины, отходов деревопереработки и выпустить 25 тыс. тонн готовой продукции в год. Для этого в развитие производства будет вложено ещё 150 млн рублей, создано дополнительно 30–40 новых рабочих мест.

ГЛАВНАЯ СТРАНИЦА САЙТА **ВСЕ «ДЕЛОВЫЕ НОВОСТИ»**

avant-partner.ru
ИНТЕРНЕТ ВЕРСИЯ ГАЗЕТЫ

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




ПРЕСС-РЕЛИЗ

ПРИВЛЕКАТЕЛЬНАЯ СТАВКА ПО ПОТРЕБИТЕЛЬСКИМ КРЕДИТАМ ОТ РАЙФФАЙЗЕНБАНКА

С 1 ноября Райффайзенбанк предлагает всем клиентам, как новым, так и существующим, оформить потребительский кредит по единой привлекательной ставке 18,9%.

Данная ставка не меняется в течение всего срока кредитования и отражает реальную конечную стоимость кредита для заемщика. Предложение действует до конца декабря.

«В предновогодний период традиционно увеличиваются затраты на подарки и путешествия. Финансовая активность потребителей в Сибири возрастает, поэтому мы приняли решение сделать целевые кредиты еще более доступными. Думаю, наша ставка может стать приятным дополнением к новогодним праздникам», – говорит Андрей Почеснев, директор регионального центра «Сибирский», ЗАО «Райффайзенбанк».

Минимальная сумма потребительского кредита составляет 90 тысяч рублей. Кредитные средства выдаются на срок от года до пяти лет. Решение по кредитной заявке принимается оперативно (от одного часа до одного дня).

Справка

ЗАО «Райффайзенбанк» является дочерней структурой Райффайзен Банк Интернациональ АГ. ЗАО «Райффайзенбанк» занимает 13-е место по размеру активов по результатам 3-го квартала 2014 года («Интерфакс-ЦЭА»). Согласно данным «Интерфакс-ЦЭА» ЗАО «Райффайзенбанк» находится на 6-м месте в России по объему средств частных лиц и 9-м месте по объему кредитов для частных лиц по результатам 1-го квартала 2014 года.

ПРОМЫШЛЕННОСТЬ РАЗМЕЩАЮТ В ПАРКЕ «КУЗНЕЦКИЙ»

В Новокузнецке подготовлен проект частного индустриального парка «Кузнецкий». В прошлый вторник он был представлен на международном форуме индустриально-парковых проектов «InPark-2014» в Новосибирске. Подготовила проект новокузнецкая промышленная группа «Кузнецкмонтажстройдетали», первым резидентом парка может стать украинская компания Cogit Group.

О том, что в Кузбассе подготовлен проект частного индустриального парка сообщила пресс-служба администрации Кемеровской области со ссылкой на презентацию, которую для форума «InPark-2014» подготовило региональное агентство по привлечению и защите инвестиций. Индустриальный парк «Кузнецкий» в Новокузнецке был назван первым частным промышленным парком, который будет построен в регионе, со специализацией на горно-шахтном и энергоэффективном оборудовании. Общая площадь парка – 41,42 гектара, строительство инфраструктуры и его объектов запланированы на 2015–2018 гг. Образование индустриального парка позволит создать до 1,5 тыс рабочих мест.

Роман Завацкий, председатель совета директоров новокузнецкого ЗАО «Кузнецкмонтажстройдетали», уточнил, что идея создания промышленного парка в Новокузнецке сформировалась вокруг необходимости обслуживания крупной угольной региона России, лидера угольной отрасли страны. Новокузнецкий был выбран как один из центров добычи и обогащения угля. Поэтому специализацией индустриального парка «Кузнецкий» станет производство горно-шахтного оборудования и энергоэффективного оборудования. Сама группа «Кузнецкмонтажстройдетали» работает в угольной отрасли, выступая подрядчиком при строительстве новых предприятий, занимается монтажом горно-шахтного оборудования.

В качестве площадки для размещения парка был выбран участок в Заводском районе города, который примыкает непосредственно к территории самой компании. Эта площадка, по данным Романа Завацкого, обладает всей

необходимой транспортной доступностью, к ней подведена железнодорожная ветка, она обеспечена электроэнергией и газом. Как пояснил Роман Завацкий, в настоящее время она взята в аренду у города, но с перспективой выкупа в дальнейшем. По его оценке, частные вложения в обустройство индустриального парка «Кузнецкий» составят 1,2 млрд рублей, вложения из федерального бюджета – до 300 млн (различными льготами), из городского – около 40 млн рублей

В составе группы «Кузнецкмонтажстройдетали» завод по производству металлоконструкций, цех сэндвич-панелей, строительно-монтажное управление, проектный институт «Сибирский проект», монтажные компании «Новокузнецкмонтаж» и «Сибальконструкция», сервисное предприятие НПО «Углеромсервис». Основными заказчиками группы выступают угольные, горнодобывающие, металлургические и энергетические компании России, Казахстана и Кыргызстана.

Потенциальных резидентов парка набирается уже как минимум пять, но пока председатель совета директоров компании их не раскрыл, кроме украинской Cogit Group (объединяет 7 заводов по производству горной техники и оборудования в Донецкой области, входит в ФПП «Систем Кэпитал Менеджмент» **Рината Ахметова**),

Егор Николаев

НАШИ ИЗВИНЕНИЯ

В «Авант-ПАРТНЕРЕ» №20 от 13.11.2014г., при публикации материала «Гендиректор остался один на один с банкротством» (стр.2), была допущена техническая ошибка – вместо фотографии Ралифа Сафина было опубликовано фото Сафьянова В.А., руководителя ООО «ИмперияМОКС».

Приносим свои извинения В.А. Сафьянову за данное недоразумение и доставленные в связи с ним неудобства.

Редакция «Авант-ПАРТНЕРа»

НАЙТИ ПОКУПАТЕЛЯ НА ЗАТОПЛЕННУЮ ШАХТУ

На ООО «Шахта «Колмогоровская-2» (Беловский район) продлено ещё на полгода конкурсное производство. Время дано на то, чтобы провести продажу имущества предприятия. Оно располагает значительными запасами угля и оборудования, однако, заинтересовать сможет только того покупателя, который решится инвестировать в восстановление шахты, затопленной ещё в сентябре прошлого года.

11 ноября арбитражный суд Кемеровской области рассмотрел отчет конкурсного управляющего ООО «Шахта «Колмогоровская-2» **Александра Самохина**. Он сообщил, что конкурсная масса банкрота сформирована, однако, выставить ее на продажу пока не удалось, т. к. кредиторы не утвердили положение о продаже.

По словам конкурсного управляющего, это связано с тем, что на собрании кредиторов 21 октября представитель налоговой инспекции, которой подконтрольно 62% кредиторской задолженности шахты, отказался от голосования по вопросам повестки дня, поскольку не получил согласования позиции в Федеральной налоговой службе.

Татьяна Мишина, представитель ФНС на заседании суда, признала факт задержки в проведении собрания кредиторов, уточнив, что согласование из Москвы просто не успело к собранию 21 октября, однако, на следующем собрании 14 ноября позиция налоговой инспекции уже согласована, и не помешает проведению собрания. Поэтому она поддерживает ходатайство **Александра Самохина** о продлении процедуры конкурсного производства еще на полгода. Также за продление высказалась

заинтересовать потенциальных инвесторов. Шахта, по его оценке, может быть возвращена в строй, ведь затоплением выработок пожар уже потушен, нужно только откачать воду и провести восстановление.

Впрочем, такой сценарий изучали и собственники шахты, но в итоге отказались от финансирования восстановления шахты, и в мае нынешнего года на ней было открыто конкурсное производство.

Суд согласился с доводами участниками дела и продлил конкурсное производство на «Колмогоровской-2» до мая 2015 года. Однако вряд ли легко будет найти покупателя на эту шахту, особенно на фоне объявленных продаж других угольных активов (см. «Избавление от угля», стр.5).

Егор Николаев

Шахта «Колмогоровская-2» была введена в строй в октябре 2005 года с проектной мощностью 2,1 млн тонн. Предприятие контролируется московскими предпринимателями Давидом Якобавили и Гаврилом Юшваевым. Им также подконтрольно работающее по соседству ЗАО «Разрез «Инской». «Колмогоровская-2» располагает тремя лицензиями на недрa с запасами в 19,5 млн тонн (участок «Колмогоровский-2», приобретен в апреле 2005 года), 121 млн («Колмогоровский-Южный» в марте 2006) и 19 млн тонн («Колмогоровский-3», в декабре 2007 года). Шахта добывает энергетический уголь марки Д: 800 тыс. тонн в 2010 году, 970 тыс. тонн в 2011 году, 610 тыс. тонн в 2012, 90 тыс. тонн – в прошлом. В сентябре прошлого года на шахте начался сильный пожар, для прекращения которого она была полностью затоплена.

РАСКРЫВАЕМ КАРТЫ: СЕКРЕТЫ «ПЛАСТИКОВЫХ КОШЕЛЬКОВ»

Банковская карта сегодня – уже не просто удобная замена наличных в магазине, ресторане или за границей. Это возможность дистанционно оплачивать услуги связи и ЖКХ через онлайн-банк, получать бонусы и скидки от партнеров банка, а также контролировать свои расходы. За последние несколько лет «электронные кошельки» сильно модернизировали. Однако вопреки технологическому скачку некоторые «доисторические» мифы о картах всё ещё сохраняются. «Авант-ПАРТНЕР» вместе с Андреем ПОЧЕСНЕВЫМ, директором регионального центра «Сибирский», ЗАО «Райффайзенбанк», развеет самые популярные заблуждения о «пластиковых кошельках».

«МАГНИТНОЕ ПОЛЕ» КАРТЫ

«Одно из самых распространенных заблуждений о банковских картах – это их способность размагничиваться, находясь рядом с другими картами, с телефоном, металлическими предметами. Это миф. По-настоящему опасны для карты только устройства для размагничивания товаров в магазинах. Телефоны и металлы абсолютно безвредны», – рассказывает Андрей Почеснев.

КОБРЕНД: ПЛАТА ЗА СТАТУС

«Кобрендовые карты (карты, выпущенные совместно с партнерами банка) пользуются сегодня достаточно высоким спросом среди наших клиентов. Однако в обществе ещё относительно распространено мнение, что они дороги в обслуживании. С одной стороны, цена кобрендовой карты действительно выше, чем обычной. С другой стороны, услуги и бонусы, которые получает клиент по такой карте, стоят больше», – объясняет Андрей Почеснев.

Например, Райффайзенбанк предлагает владельцам ряда таких карт бесплатную услугу страхования для путешествующих и

ЦЕНА ВОПРОСА

71 миллион 500 тысяч рублей предложило ОАО «СУЭК-Кузбасс» на проведённом 20 ноября в Кемерове аукционе на право пользования недрами на участке Камышанский Северный с запасами 110 млн тонн угля энергетических марок Д, ДТ и Г. И было признано победителем. Торги проводил региональный отдел геологии и лицензирования Сибнедр, помимо победителя на них было допущены ООО «СУЭК-Хакасия», ООО «Ресурс» и ООО «ТД «Сибирь». Однако, представителю двух последних участников на аукцион не прибыли. От ООО «СУЭК-Хакасия» предложений не было, и аукцион был завершён после одного предложения со стороны СУЭК-Кузбасс в 71,5 млн рублей при начальной 65 млн. Как пояснил после торгов технический директор ОАО «СУЭК-Кузбасс» **Анатолий Мешков**, новый участок недр необходим компании для строительства нового угольного разреза в связи с тем, что в этом году прекратил добычу в связи с исчерпанием запасов разрез «Майский» в составе компании. После этого в работе остались еще два разреза – «Камышанский» и «Заречный». По словам Анатолия Мешкова, новое предприятие будет построено с использованием инфраструктуры действующих производств, в частности, разреза «Камышанский», а также техники и оборудования «Майского», «хотя новую технику и оборудование также придется приобретать». Мощность нового разреза, по оценке технического директора СУЭК-Кузбасс, составит от 3 до 4 млн тонн угля в год. По условиям лицензии на участок Камышанский Северный, ее владельцем обязан построить на участке добывающее предприятие через 8 лет при сроке действия лицензии 20 лет.

104 миллиона 300 тысяч рублей потратило кемеровское ООО «Каскад Гео» («дочка» ОАО «Кузбасская топливная компания») на покупку земельного участка в Прокопьевском районе площадью 23,18 га. Продажу его на аукционе 10 ноября вместе с ещё восемью участками проводил Фонд имущества Кемеровской области. Как пояснили в фонде, угольщики приобретали землю под дальнейшее развитие своих предприятий. «Каскад Гео» приобрело ещё два участка – в 10,09 га за 4,54 млн рублей и 0,15 га за 66,7 тыс., так же расположенных в Прокопьевском районе. ОАО «УК «Кузбассразрезуголь» купило на территории Краснотуркменского городского округа за 376 тысяч рублей участок в 1,1 га, за 260 тысяч – 0,45 га и за 300 тысяч – 0,53 га. Один участок в Беловском районе и два в Прокопьевском купило ЗАО «Салек» (входит в ОАО «ЖК «СДС-Уголь») – 2,34 га за 1,33 млн рублей, 10,6 га – за 6,06 млн, 23,4 га – за 13,35 млн рублей.

3 миллиарда 82 миллиона 500 тысяч рублей составляет стоимость строительства обхода Марининка на федеральной автодороге Р-255 «Сибирь» согласно предложению новосибирского ОАО «Сибмост». Как сообщила компания, с таким предложением она была признана победителем (стартовая стоимость контракта составляла 3 миллиарда 82 миллиона 678 тысяч рублей). Другим участником конкурса, который проводил управление автодорог «Сибирь» Федерального дорожного агентства, было ОАО «Новосибирскавтодор» (Новосибирск). По условиям контракта, подрядчик обязан построить двухполосную асфальтобетонную дорогу II категории протяженностью 19,2 км, а также мост через реку Кия и два путепровода. Сроки строительства – декабрь 2014 – сентябрь 2018 года.



скидки до 30% у партнеров банка, а также возможность получить авиабилет, снять номер в отеле или арендовать автомобиль за границей – за счёт бонусов по карте.

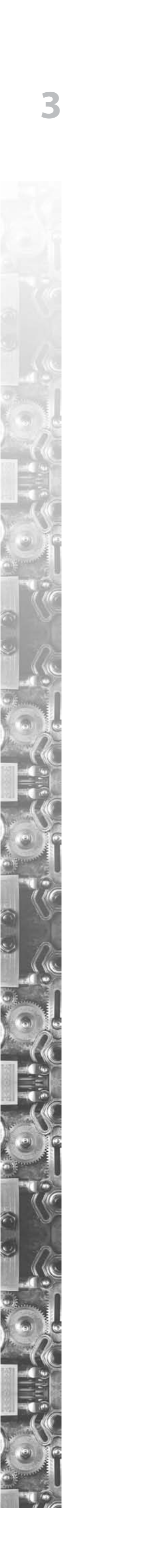
РАСХОДЫ ПО КАРТЕ – БЕСКОНТРОЛЬНЫ

«Когда деньги тратятся безналично, расходы «не чувствуются», а значит, не контролируются», – такие опасения еще звучат от тех, у кого пока нет «пластикового кошелька».

«В действительности с банковской картой следить за своими расходами гораздо удобнее. В онлайн-банке вы видите, когда, где и сколько потратили с точностью до копейки. Кроме того, для клиентов

Райффайзенбанка в нашем интернет-сервисе R-Connect доступен раздел «Мои расходы», где можно построить диаграммы своих трат и целей, наглядно оценить, сколько вы тратите на транспорт, на еду, на услуги сотовой связи и т.п. Кроме того, SMS-информирование позволяет всегда быть в курсе, когда на счет поступают средства, и сколько денег списывается при расчетах», – объясняет Андрей Почеснев.

Очевидно, что банковская карта – кредитная или депозитная – это удобный финансовый инструмент, который в умелых руках становится отличным помощником. Главное, знать, как им пользоваться.



«РОВЕР» НЕ ДОБЫЛ ЗАРПЛАТУ: ТАМОЖНЯ БЛОКИРОВАЛА ЭКСПОРТ УГЛЯ

Штаб по финансовому мониторингу Кемеровской области 20 ноября предъявил претензии угольной компании «Ровер», накопившей 25,9 млн рублей задолженности по зарплате из 32,5 млн всей задолженности по региону. Угольщики сетовали на неблагоприятную рыночную конъюнктуру и затянувшийся спор с таможеней, который блокировал экспортные поставки угля. Однако это не помогло – по факту задержки зарплаты более чем на два месяца возбуждено уголовное дело.

Прокурор Кемеровского района Виктор Закуслов сообщил, что ООО «Ровер» с марта нынешнего года стало задерживать заработную плату 737 работникам, правда, не больше, чем на месяц, но в последние месяцы задержка увеличилась. И в настоящее время, по данным прокурора, компания не рассчиталась с работниками частично за август, и за сентябрь-октябрь. По данным зам губернатора по угольной промышленности и энергетике Андрея Гаммершмидта, компания из-за того, что не произвела инвестиции, закрыла шахту, однако, добываемый на открытых горных работах уголь «ценной марки СС на рынке в дефиците, и непонятна позиция собственности и руководства компании, почему не ведутся работы, и возникает задержка по зарплате». Первый заместитель губернатора Кузбасса Максим Макин заявил, что компания –

«главный должник по зарплате в Кузбассе», 25,9 млн рублей из 32,5 млн, и выразил удивление, как она не может решить свои проблемы и продать уголь «заказчику, который стоит в очереди десятками». Представители компании по-другому описали ситуацию, в которой оказалась компания. Как пояснил начальник юридического отдела ООО «Ровер» Виктор Семенович, «заказчики, что стоят в очереди» предлагают купить уголь марки СС за 700-800 рублей за тонну. В то время как другие производители угля данной марки продают его по 1,2 тыс. рублей за тонну в небогатом виде, а «Ровер» продает обогащенный уголь по 1,6 тыс. рублей. Кроме того, заметил юрист компании, продажа по предложенной цене приведет к тому, что претензии предъявит налоговая инспекция, посчитает цену продажи заниженной от среднерыночной, и на-

считает дополнительные налоги и штрафы. Он также сообщил, что шахту «Кониюгинская Южная» компания оставила не из-за отсутствия инвестиций, а потому, что у нее отозвали лицензию на этот участок, до 1 марта действовала временная лицензия на 1 год, которая теперь прекращена.

И.о. гендиректора ООО «Ровер» Анатолий Матюшечкин заверил штаб, что после разрешения спора компании с таможенной службой возобновится

ООО «Ровер» работает с 1999 года, добывает уголь энергетической марки СС и коксующейся марки К в Кемеровском районе Кузбасса. В 2009 года Роснедра отозвали лицензии «Ровера» на шесть участков недр, в 2011-2012 гг. компания заново приобрела все эти лицензии, за исключением одной, потратив на это 399 млн рублей. Производственные мощности компании позволяют добывать около 600 тыс. тонн угля ежегодно.

экспорт угля, что улучшит ее финансовое положение. В первую судебной инстанции в московском арбитраже спор угольщики уже выиграли, но Центральная энергетическая таможня (ЦЭТ), выступавшая ответчиком, подала апелляционную жалобу, которая будет рассматриваться 25 ноября.

По данным Виктора Семеновича, в марте нынешнего года ЦЭТ отменила декларирование угля «Ровера», отгруженного в конце прошлого года в Турцию, как угля энергетического (партия в 13,97 тыс. тонн на сумму 35,6 млн рублей). Взамен таможенники решили, что уголь марки ССПК (слабо спекающийся плитный крупный) должен относиться к категории коксующихся углей. Хотя даже в заключении эксперта, привлеченного ЦЭТ, указано,

что «по показателю зольности, гранулометрическому составу каменный уголь марки ССПК в соответствии с ГОСТом относится к классу, предназначенному для словесного сжигания в стационарных котельных установках и т.д.». Суд признал решение ЦЭТ по «Роверу» недействительным, отметив,

что в ГОСТе «Каменные угли Кузнецкого бассейна» данная марка не относится к коксующейся.

Спор с таможней идет уже с весны, отметил Виктор Семенович, причём, подобных решений в отношении других угольщиков ведомство не принимало, но всё это блокировало весь экспорт «Ровера». По оценке начальника юридического отдела компании, как только данное административное препятствие будет снято, экспорт возобновится. Тем более, только на прирельсовых складах компании находится 14 тыс. тонн угля. Витое, Анатолий Матюшечкин предъявили постановление о возбуждении уголовного дела по факту задержки зарплаты свыше двух месяцев.

В июле нынешнего года областной штаб уже предъявлял претензии «Роверу». Тогда у него были долги по зарплате (14,7 млн рублей) и по обязательным платежам, по налогу на добычу полезных ископаемых (33 млн) и по всем страховым взносам (35 млн). Тогда компания обещала рассчитаться как раз счет налаживания добычи угля на экспорт и за счёт получения займа от одного из своих собственников, кемеровского предпринимателя Тимура Цориева.

Антон Старожолов

ИЗБАВЛЕНИЕ ОТ УГЛЯ

Эпоха, когда уголь пользовался спросом в любом виде – сам по себе, в виде активов по добыче и обогащению, в виде лицензий на добычу – закончилась. Нынешний год войдет в историю как рекордный по числу добровольных отказов от угольных участков. К ним продолжают добавляться отказы с целью последующей продажи, а также планы продажи действующих предприятий.



На прошлой неделе стало известно, что сразу от трёх угольных активов – двух действующих и одного перспективного, только с лицензией – отказывается ОАО «Белон» (угольная «дочка» ОАО «Магнитогорский металлургический комбинат», ММК), точнее, конечно, сам ММК. Вначале на площадке выставки «Металл-Экспо» в Москве о намерении продать две шахты из состава «Белона» заявил финансовый директор ММК Сергей Сулимов. Он указал, что речь идёт о шахтах «Чертинская-Южная» и «Чертинская Коксовая», и отметил, что рассматривается также возможность продажи обогатительной фабрики «Беловская». Как сообщили российские СМИ, покупатель шахт представителем ММК не назвал, сообщил только, что Магнитка хотела бы закрыть намеченную сделку до конца нынешнего года.

19 ноября совет директоров ОАО «Белон» принял решение «О переоформлении лицензий на право пользования недрами на участке недр «Новобачатский-2» Краснобордского каменноугольного месторождения с ОАО «Белон» на дочернее общество – ООО «Новобачатский-2». Обычно такая процедура предшествует последующей продаже проектного актива. Так в марте прошлого года «Белон» переоформил на ООО

«Разрез «Новобачатский» лицензию на участки «Новобачатский 1» (прогнозные ресурсы – 6 млн тонн, была приобретена «Белоном» в 2004 году) и «Новобачатский 3» (прогнозные ресурсы и запасы – 9,5 млн тонн, куплена в 2007 году). А вот такого же перевода лицензию на «Новобачатский-2» не произошло, и «Белон» объявил, что её будет переоформлять на специально для этого созданное ООО «Разрез «Новобачатский-2». В июле прошлого года компания объявила о продаже ООО «Разрез «Новобачатский», хотя сообщение о завершении сделки появилось только в декабре. Покупателями разреза, который был запущен в 2008 году с годовой производственной мощностью 500 тыс. тонн угля (коксуется марка «К»), выступили три компании из Новокузнецка и одна из Кемерово. Один из покупателей уже приобрел у «Белона» в апреле 2013 года ООО «Комбинат по производству щебня «Беловский каменный карьер» (БКК). Согласно отчётности ОАО «Белон», за разрез «Новобачатский» было выручено 1,1 млрд рублей, за БКК – 149,5 млн.

Лицензия на «Новобачатский-2», по сведениям «А-П», не была переоформлена, т.к. в 2012 году она была приостановлена Федеральным агентством по недропользованию в части права на добычу угля. Это было связано с тем, что компания не провела на участке разведку и не поставила оцененные запасы угля на государственный баланс. В связи с приостановкой действия лицензии агентством не разрешило «Белону» переоформление прав на недра на этом участке на ООО «Разрез «Новобачатский». Теперь, когда разведка проведена, лицензия будет переоформляться на созданную в июле прошлого года «дочку» – ООО «Разрез «Новобачатский-2». И та в свою очередь вряд ли будет строить разрез по добыче, а будет продана вместе с лицензией. Запасы угля на «Новобачатском-2», согласно отчётности «Белона», составляют 2,8 млн тонн.

Если «Чертинские», «Новобачатский-2», а затем и Беловская ЦОФ будут проданы, у Магнитки останется всего один угольный актив – ЗАО «Шахта «Костромовская» в Ленинске-Кузнецком районе. Отпадет необходимость в самом ОАО «Белон», и компания будет ликвидирована. Такое уже было в её истории, когда в 2010 году ММК, как новый контролирующий акционер, начал распродал активы «Белона» и ликвидировал как ставшую ненужной управляющую структуру ОАО «ПО «Сибирь-Уголь». Затем непрофильные, а потом и многие угольные активы «Белона» были проданы. В частности, комплекс из обогатительной фабрики и шахты «Листвянская» (продан за 280 млн долларов холдингу СДС), ООО «Ресурс-Уголь» (с лицензией на участок «Поле шахты «Брунаковская-2» с запасами 82,8 млн тонн, приобрёл «Мечел»), завод строительных материалов в Ленинске-Кузнецком (купил бывший акционер «Белона» Андрей Добров), металлотрейдинговая сеть и недостроенный завод легких металлоконструкций в Липецке.

Распродажу непрофильных активов представителем Магнитки объясняли новой стратегией «Белона», направленной на обеспечение 70% потребностей ММК в коксующемся угле (против имеющихся 35%). Теперь стало очевидно, что проще купить этот уголь на падающем рынке, чем заниматься развитием собственных угольных активов. За последнее время не только сильно упали цены на уголь – в отрасли появились новые «игроки», независимые от металлургических холдингов (такие как «Стройсервис», СДС, «ТопПром») и готовые продавать свою продукцию кому угодно. Время ожесточенной конкуренции за контроль над угольными, да и другими сырьевыми активами, похоже, уходит безвозвратно.

Антон Старожолов

ПОЗДРАВЛЯЕМ!

11 ДЕКАБРЯ 2014 ГОДА ИСПОЛНЯЕТСЯ 65 ЛЕТ СО ДНЯ РОЖДЕНИЯ ДИРЕКТОРА ИУ СО РАН ЧЛЕН-КОРРЕСПОНДЕНТА РАН ВЛАДИМИРА ИВАНОВИЧА КЛИШИНА



Владимир Иванович Клишин – доктор технических наук, профессор, член-корреспондент РАН, Заслуженный изобретатель РФ, действительный член Академии горных наук, известный специалист в области горного дела. Его трудовой стаж составляет более 40 лет – научная, образовательная, управленческая деятельность.

Сразу же после окончания в 1972 году Томского политехнического института начал трудовую деятельность в Институте горного дела СО РАН. Прошел путь от инженера до заместителя директора по научной работе ИГД СО РАН. В 2011г. возглавил Институт угля Сибирского отделения Российской академии наук. За этот период В.И. Клишиным проведены исследования взаимодействия механизированных крепей смежающихся породами угольного пласта, обобщены технологические решения разработки мощных пологих и крутых угольных пластов с управляемым и регулируемым выпуском угля, технология разрушения труднообрушаемых кровель методом направленного гидроразрыва горного массива, а также техника и средства ее реализации; создано уникальное оборудование для проведения дегазационных, технологических скважин, предложены нетрадиционные решения добычи кимберлитовых алмазосодержащих руд Республики Саха (Якутия). Клишин В.И. активно занимается подготовкой научных кадров. Среди его учеников 8 кандидатов наук. Он – автор и соавтор около 300 научных работ, имеет 100 авторских свидетельств СССР, патентов на изобретения и полезные модели РФ.

Профессиональная и общественная деятельность Владимира Ивановича Клишина включает в себя участие в работе Общественного ученого совета наук о Земле СО РАН, Бюро научного совета РАН по проблемам горных наук, рабочей группы Минэкономразвития РФ, Президиума Кемеровского научного центра СО РАН, Академии горных наук, редакционного совета издательства журнала «ФТПРПИ», «Вестник КузГТУ», «Горная книга», «Рудник будущего». В.И. Клишин является Президентом НП «Ассоциация машиностроителей Кузбасса», Научно-технического совета Группы предприятий Западно-Уральского машиностроительного концерна (ПЗ ЗУМК).

Многолетний и плодотворный труд, большой личный вклад в развитие угольной науки и промышленности в В.И. Клишина отмечен достойными наградами.

Искренне поздравляем Вас, уважаемый Владимир Иванович с юбилеем и желаем дальнейшего успешного продвижения в науке, открытого горизонта новых идей, воплощения научной мечты, силы духа и крепости тела, сибирского здоровья, семейного благополучия!

С глубоким уважением и признательностью, коллектив Института угля Сибирского отделения РАН

БИЗНЕС И ДЕТИ

Маргарита Нестеренко, выпускница программы «Ты – предприниматель», начала свой социальный бизнес с небольшого детского клуба. Три года спустя под ее руководством находилось уже два полноценных центра для детей среднего возраста: «Вапапатама» и «Аквामама». Предприниматель рассказала «Авант-ПАРТНЕРУ» о причинах, вдохновивших ее выбрать именно это направление бизнеса, и особенностях рынка.

– Маргарита, почему вы решили открыть ясли-сад?

– Раньше я занимала руководящие посты в сфере торговли и услуг, где получила огромный опыт работы, который хотелось бы применить в своем деле. У меня трое своих детей. В 2009 году, когда родился второй, мы не смогли построить его в муниципальный детский сад. Полноценный частный детский сад тогда найти было невозможно. Тогда у нас с мужем и появилась идея открыть собственный бизнес именно в этой сфере. В сентябре 2011 года мы начали прорабатывать документацию, искать помещение. В феврале 2012 года – открыли свой первый ясли-центр «Вапапатама». Сначала это был детский мини-клуб развлекательного плана, где проводились только групповые и индивидуальные занятия для детей дошкольного и младшего школьного возрастов, была открыта игровая группа временного пребывания. Но рынок сориентировал иначе. Тенденция подсказывали, что нужен именно полноценный ясли-сад, и в первый же месяц мы переориентировались, изменили курс. Сначала открыли только одну группу в помещении площадью 120 кв. метров. Потом взяли в аренду еще одно помещение. Теперь «Вапапатама» – это ясли-центр площадью 240 кв. метров, рассчитанный более чем на 30 человек.

– А как вы решали финансовый вопрос, ведь, чтобы открыть такое дело, нужен первоначальный капитал?

– В общей сложности на открытие бизнеса нам понадобилось порядка 450 тысяч рублей. Часть средств – наши собственные деньги, остальную сумму мы получили благодаря различным мерам государственной поддержки. Например, в Центре занятости на открытие своего дела нам выделили грант – 60 тысяч рублей. Кроме этого, в интернете я узнала о конкурсе «Ты – предприниматель». Как-то вечером заполнила анкету, написала бизнес-план и отправила проект на конкурс. Накануне я решила, если мою идею оценят эксперты, значит, у меня все получится. По итогам конкурса я получила губернаторский грант в размере 100 тысяч рублей. Эта победа добавила мне дополнительной уверенности, что я двигаюсь в правильном направлении.

– Кроме государственных структур, вы еще от кого-нибудь получаете поддержку для развития своего бизнеса?

– Да, например, от оператора сотовой связи Tele2. Клиентом этой компании я стала почти 11 лет назад. Когда открыли свой бизнес, подключили сотрудникам корпоративные тарифы. На данный момент в нашей компании работает более 10 человек, в день мы осуществляем множество звонков между филиалами и, конечно же, всегда да в связи с родителями малышей.

– Tele2 сейчас продвигает проект «Помогаем рекламой». Вы в нем участвуете?

– Да, мы услышали об этой акции и разместили заявку на специальном сайте promote-reklama.tele2.ru. Сейчас наша реклама транслируется на центральном экране города, на пересечении пр. Советского и ул. Кирова. Любое упоминание – это замечательно, особенно на момент старт-апов новых компаний или новых филиалов. У нас сейчас именно такая ситуация, ведь наш ясли-центр «Аквामама» мы открыли совсем недавно.

– Как вы оцениваете сегодняшнее состояние рынка услуг частных детских садов?

– Конечно, есть определенные сложности. Этот бизнес имеет свою сезонность. Так, в августе и сентябре нас посещает наименьшее количество детей. Я это связываю с проведением набора в муниципальные детские сады. До сентября люди еще на что-то надеются и не спешат устраиваться к частникам. А вот с октября у нас усиленный набор. За три года рынок изменился, появились конкуренты, многие частные детские сады стали снижать цены. Но я не собираюсь вступать в такую игру, а намерена привлекать клиентов другими методами. В первую очередь, это качество сервиса, клиентоориентированность, дополнительные услуги. Например, в нашем ясли-центре «Аквамамы» есть бассейн, массажный кабинет и футбол. Мы специализируемся именно на разноотрасльном развитии ребенка. Занимаемся с малышами рисованием, лепкой

– Кто является вашим основным клиентом? Это люди с высоким или средним достатком?

– Это родители, которые могут позволить себе платить за ясли 10-16 тысяч рублей в месяц. Но куда к нам обращаются семьи в сложной



из пластилина, танцами, пением под аккордеон, читаем им книги. Инструктор по плаванию и игры в воде, индивидуальные занятия в бассейне. Эти «изюминки» – наше конкурентное преимущество. В «Вапапатама» есть небольшой городок для спортивно-сенсорного развития, заказанный в Москве, и видеонаблюдение. Каждый родитель может в любое время в режиме он-лайн посмотреть, чем занимается его ребенок. Это повышает доверие к нам.

– Какие условия поступления в ваши центры?

– Прежде всего, необходимо представить медицинскую справку от педиатра о том, что ваш ребенок может посещать дошкольное учреждение. Также нужно сдать анализы. Кроме того, с родителями заключается договор, где прописывается не только размер и способы оплаты, но и обязательства сторон – например, что мы несем ответственность за жизнь и здоровье малышей. Мы ждем всех, кому не безразлично, где оставлять своих детей, пока мама и папа на работе. Проверьте, у нас они в надежных руках.

Максим Москвичкин

Компания

Реклама Онлайн

агентство полного цикла

Пресса

Радио

ТВ

Транспорт

Метро

ВТЛ/Промо

Интернет

Наружка

(812) 401-64-64
(495) 737-54-64
(383) 227-64-64

www.reklama-online.ru

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

АКТУАЛЬНО

ЗАНЯТЬ НА ДОРОГУ

Губернатор Кемеровской области Аман Тулеев предложил выпустить облигации для финансирования продолжения строительства скоростной автомагистрали Кемерово-Ленинск-Кузнецкий.

Выступая на прошлой неделе с ежегодным бюджетным посланием перед депутатами областного совета, глава региона сообщил, что условия для основных отраслей экономики Кемеровской области продолжают оставаться неблагоприятными – цены на энергетический уголь на мировом рынке упали в 2 раза с 2011 года, что привело к сокращению доходов компаний и областного бюджета из-за сокращения налоговых платежей. В то же время, отметил Аман Тулеев, у населения только в банках хранится 178 млрд рублей накоплений (правда, при наличии 208 млрд рублей взятых кредитов), которые можно было бы привлечь в экономику региона, в частности, в завершение строительства автодороги Кемерово-Ленинск-Кузнецкий. «Строительство продолжать надо, но денег нет, и я предлагаю: «Давайте, выпустим ценные бумаги под строительство этой дороги, за счёт этого выиграем время, и не через год, так через два отладим», – заявил губернатор. После послания депутаты приняли проект областного бюджета в первом чтении и доходами на 2015 год 90,5 млрд рублей и расходами 97,4 млрд, что практически совпадает с параметрами бюджета на 2014 год.

В пресс-службе администрации уточнили, что речь идёт об облигациях, но не смогли пока прокомментировать предложение Амана Тулеева о займостроении и его возможные параметры.

Автодорога Кемерово-Ленинск-Кузнецкий начала строиться с 2007 года. В сентябре 2011 года был введён в строй первый её участок от Кемерово до поворота на село Шевели в 25 км. Затраты на него составили 5,7 млрд рублей (1,6 млрд из федерального бюджета). В августе прошлого года был построен второй участок в 19,5 км в обход села Панфилово стоимостью 7,5 млрд рублей. Остался недостроенным участок протяжённостью 17-18 км оценочной стоимостью до 7 млрд рублей (первоначально после пуска первого участка достройку всего остатка магистрали Аман Тулеев оценивал в 10 млрд рублей). Два построенных участка функционируют как автомагистраль, единственная в Сибири, с разрешённой скоростью до 130 км в час.

В конце прошлого года Кемеровская область уже занимала на протяжении строительства указанной дороги. И как раз с помощью облигационного займа на 1 млрд рублей. Он был размещён 29 ноября 2013 года на Московской бирже с доходностью 8,2% годовых с выплатой купонного дохода ежеквартально. Срок обращения бумаг – до 28 ноября 2015 года.

Егор Николаев

С «ТОМУСИНСКОГО» ВЗЯЛИ ЗА ЗЕМЛЮ

Арбитражный суд удовлетворил иск комитета по управлению муниципальным имуществом Междуреченска (Кемеровская область) и взыскал 104 млн рублей с ОАО «Разрез «Томусинский» (входит в группу «Мечел»). Предприятие недоплатило аренду за земельный участок, на котором ведёт добычу угля, с начала нынешнего года.

Трудности, которые переживает группа «Мечел», отражаются и на её предприятиях, даже тех, которые работают стабильно и прибыльно. Как, в частности, ОАО «Разрез «Томусинский», добывающее уголь на юге Кемеровской области. 30 октября (решение опубликовано 7 ноября) кемеровский арбитраж вынес решение о взыскании с разреза 104 млн рублей в пользу комитета по управлению муниципальным имуществом (КУМИ) Междуреченского городского округа.

Иск КУМИ был направлен в суд для взыскания задолженности «Томусинского» по арендной плате за землю – участок общей площадью 1,018 тыс. га, на котором расположено основное поле горных работ разреза. Как сказано в решении суда, договор на аренду данного участка предприятие и КУМИ заключили в сентябре 2012 года до 1 августа 2061 года, в соответствии с арендным договором аренда за 2014 год установлена в размере 280,3 млн рублей. Поначалу истец заявил требования о взыскании задолженности за период с 22 января по 31 марта нынешнего года в размере 74,86 млн, включая 2,8 млн рублей пени. Однако, затем КУМИ уточнил требования по иску, попросив взыскать задолженность уже за период по 30 октября текущего года в общем размере 104,57 млн, включая 9,82 млн рублей пени. Все эти требования суд удовлетворил.

На неплатежи угольщиков, в частности, предприятий группы «Мечел» в июле нынешнего года жаловался на заседании в администрации глава Междуреченска Вадим Шамонин. По его данным, до марта нынешнего года дела обстояли еще нормально, а затем предприятия группы перестали платить аренду за землю и налоги в местный бюджет и накопили (на начало июля) 548,5 млн рублей задолженности. Управляющий директор «Южного Кузбасса» Виктор Скузидский согласился тогда с предъявленными претензиями и предложил властям города постепенно погасить задолженность. Пресс-служба «Мечела» сообщила, что решение суда по иску КУМИ Междуреченска будет оспорено.

Антон Старожил

ОАО «Разрез «Томусинский» контролируется ОАО «Угольная компания «Южный Кузбасс» (входит в группу «Мечел»), в прошлом году добыло 2,1 млн тонн угля, на 1,7% больше, чем в предыдущем году, получило 13,8 млн рублей чистой прибыли против 615 млн годом ранее. На разрезе занято 420 человек.

АВТОСАЛОНЫ



Продажи новых автомобилей в России продолжают падать. По данным Ассоциации Европейского Бизнеса, только в октябре этого года они сократились почти на 10% в сравнении с октябрём прошлого года. Рынок в стагнации, и в этой ситуации автодилеры активно ищут способы заработка на других, не являющихся ранее характерными для них услугах, например, реализации подержанных автомобилей. Покупатель, как водится, голосует ногами, пока в сторону автосалонов.

ВРЕМЯ ПОВТОРОВ

По данным сайта автомобильных объявлений AVITO Авто и аналитического агентства «Автостат», на подержанные автомобили приходится более 3/4 всех продаж на российском рынке. Отличительной чертой этого сегмента является стабильность. В совместном аналитическом обзоре организации отмечается, что в «кризисном» 2009 году, когда продажи новых автомобилей упали на 50%, рынок машин с пробегом сократился только на 21%. В то же время в 2010 и 2011 годах на рынке подержанных автомобилей не наблюдалось такого «взрывного» роста. Продажи подержанных автомобилей активизируются в периоды экономического спада, из-за сокращения доходов покупателями не в состоянии позволить себе новую машину и останавливаются на предложениях вторичного рынка.

В прошлом году продажи новых автомобилей сократились на 4%, подержанные выросли на такое же значение. Сильнее эта тенденция проявилась в первой половине текущего года: спрос на новые машины сократился на 9%, а вторичный рынок вырос на 12%. Наибольшее число предложений автомобилей в возрасте до 7 лет

В практике сегодняшней авторотации используются несколько вариантов услуги, определенной как trade-in, основных из них три. Первый – выкуп автомобиля, когда клиент приезжает в автосалон со своим авто, дилер оценивает его и предлагает за него цену, близкую к среднерыночной. Если сумма устраивает клиента, салон покупает автомобиль. Второй вариант – коммиссионная продажа, когда владелец автомобиля оставляет машину в автосалоне на коммиссионную продажу по наиболее приемлемой для него цене без ограничения сроков. В этом случае дилер рассчитывается с клиентом только после продажи, но клиент может получить больше. Третий вариант – собственно trade-in, то есть обмен старого автомобиля на новый с доплатой, либо на один из автомобилей с пробегом. Ограничений по марке производителя или по возрасту автомобиля дилеры, обычно не устанавливают, хотя обычно не берут авто старше 8-12 лет. Но могут принять авто с кузовными дефектами или незначительными техническими неисправностями, что, конечно, сказывается на стоимости. Не стоит рассчитывать на эту услугу владельцам «автохлама» (для этого существуют программы утилизации).

«Автомобиль мечты» российских автолюбителей
ОПРОС АВТОВАЛАДЕЛЬЦЕВ (АВТОСТАТ-AVITO.RU) АВГУСТ 2014 ГОДА, В ОПРОСЕ ПРИНЯЛИ УЧАСТИЕ БОЛЕЕ 34 000 ЧЕЛОВЕК

Параметры	
тип кузова*	внедорожник/кроссовер 51%
тип привода	полный привод 59%
тип двигателя	бензиновый двигатель 61%
мощность двигателя	100-150 л.с. 33%
тип КПП	автоматическая КПП 60%

* респонденты выбирали несколько вариантов ответа
Источник: АВТОСТАТ, AVITO.RU

- Желаемый ценовой диапазон покупки, тыс.руб.
 - до 200 35,0%
 - 200-400 30,7%
 - 400-600 16,1%
 - 600-800 7,9%
 - 800-1000 4,7%
 - свыше 1000 3,3%
 - затрудняюсь ответить 2,3%
- Источники финансирования покупки
 - упложусь в свои средства 43,0%
 - возьму кредит 28,3%
 - займу недостающую сумму у друзей/родственников 22,6%
 - затрудняюсь ответить 6,1%
- Планирую покупку автомобиля с пробегом
 - взамен имеющейся своей первой машины 47,9%
 - еще одну машину себе в семью 33,5%
 - еще одну машину себе в семью 18,6%

ЗАБИРАЮТ ВТОРИЧНЫЕ ПРОДАЖИ



Дмитрий Суворкин: «Рынок новых автомобилей сейчас не в самой простой ситуации, а спрос на автомобили с пробегом стабилен, поэтому большое внимание уделяем системе трейд-ин»

приходится на массовые сегменты: «В» занимает долю в 36,5%, на «С» приходится 22,6%. Однако они постепенно вытесняются появляющимися на вторичном рынке кроссоверами и внедорожниками, ставшими популярными у россиян. Если в 2010 году на долю продаж автомобилей типа SUV приходилось около 17%, то по итогам первого полугодия этот показатель приблизился к 23%.

По итогам первого полугодия 2014 года общий объём рынка составил около 4 млн автомобилей, из них 1,1 млн новых (28%). На долю подержанных пришлось 72%, или 2,9 млн шт. больше трети которых в возрасте до 7 лет. Лидером продаж среди новых автомобилей является российский LADA, занимающая 14,8% рынка. На втором месте – Renault с долей 8,3%, замыкает тройку лидеров корейская KIA (8,1%). В ТОП-5

также попали Hyundai (7,7%) и Toyota (6,9%). LADA лидирует и в сегменте подержанных автомобилей, но ее доля значительно выше – 31,6%. На продажи Toyota с пробегом приходится 11,6%, скандинавский импорт машин из Японии. На третьем месте – Nissan (5,1%). На четвертой строчке – Chevrolet с результатом 4%. Доля в 3,7% и пятое место у Ford.

Продажи подержанных автомобилей в возрасте до 7 лет в России по итогам шести месяцев 2014 года составили 1,04 млн шт., что на 0,3% меньше аналогичного периода прошлого года. Следует отметить, что по данным «Автостата», в Кемеровской области рынок подержанных автомобилей не старше 7 лет в первом полугодии 2014 года упал почти на 37% в сравнении с аналогичным периодом прошлого года. Если в первом полугодии 2013 года было реализовано 16,9 тысяч автомобилей, то в первом полугодии 2014 года – 10,7 тысяч автомобилей. Кузбасс показал самое большое падение, в то время как многие другие регионы были в плюсе. Например, в Новосибирской области по итогам полугодия рост составил 2,3%, в Красноярском крае – 4%.

TRADE-IN НАБИРАЕТ ОБОРОТЫ

На общем фоне падения продаж, как новых авто так и машин не старше 7 лет, кузбасские автодилеры стали уделять большее внимание системе trade-in (обмен старого автомобиля на новый с доплатой). Причём, многие начали предлагать такую услугу несколько лет назад, но популярность она стала приобретать только в последнее время.

Автосалон «Тойота Центр Кемерово» за 10 месяцев этого года совершил около ста сделок по продаже новых автомобилей по системе trade-in и около 15 сделок по коммиссионным продажам автомобилей с пробегом. При этом доля trade-in в общем объёме продаж автосалона со-



Дмитрий Старков: «В некоторых случаях клиенты ошибочно думают, что мы берём у них машины по заниженной цене. Но, стоит помнить, что это бизнес, и здесь, как везде, действует принцип отношений между продавцом и покупателем»

ставляет на сегодняшний день 10-11%. Для сравнения, ещё в прошлом году она была всего 4%. «За весь прошлый год было реализовано всего 40 автомобилей с пробегом, – говорит начальник отдела продаж автомобилей с пробегом «Тойота Центр Кемерово» Дмитрий Суворкин. – В этом году мы намерены реализовать до конца года еще 20-30 машин. Стоит отметить, что продажи особенно возросли в последние месяцы. Если ещё полгода назад мы продавали по 6-7 подержанных машин в месяц, то сейчас уже по 17-18 автомобилей».

Компания «Нью-Йорк Моторс Сибирь», продающая в Кемерово автомобили марки Ford, Jeep, Chrysler, Alfa Romeo, развивая продажи trade-in с 2010 года, однако максимальным спросом данная

услуга стала пользоваться лишь в последние полтора года. «В этот период рынок б/у автомобилей встал в так называемую «спячку», и обменивать подержанный автомобиль на новый стало гораздо удобнее и выгоднее, нежели продавать его на вторичном рынке, – рассказывает директор по маркетингу компании «Нью-Йорк Моторс Сибирь» Ольга Моисеева. – Сейчас компания уделяет очень пристальное внимание направлению Trade-in, оно уже показало свою эффективность и не перестает приносить свои плоды».

Автосалон «Сивавтоцентр» (официальный дилер Mazda, Suzuki, Volkswagen, входит в ООО «Сибинпэкс») занимается продажами по системе trade-in также с 2010 года. Как отмечает менеджер по автомобилям с пробегом Сивавтоцентра Дмитрий Старков, на первых порах, когда эту услугу только развивали, она не пользовалась спросом. «Уже был рынок подержанных автомобилей, – рассказывает он. – Люди привыкли покупать машины на авторынках либо у перекупщиков, либо у собственников, которые в процессе сделки, обычно, чего-то не договаривают про машину. Но, наученные горьким опытом покупки битых, переваренных и угнанных автомобилей, со временем люди повернулись в сторону цивилизованного приобретения подержанных авто у официальных дилеров».

С момента появления услуги, по оценке Дмитрия Старикова, популярность её продолжает расти, и сегодня продажи автомобилей с пробегом занимают 10-15% от общего объёма продаж холдинга «Сибинпэкс». За 10 месяцев 2014 года только «Сивавтоцентр» реализовал более 100 автомобилей с пробегом. «Сейчас многие дилеры уделяют большое внимание этому направлению, – говорит он. – На своих специально подготовленных площадках размещают автомобили с пробегом для продажи».



Ольга Моисеева: «Рынок б/у автомобилей встал в так называемую «спячку», и обменивать подержанный автомобиль на новый стало гораздо удобнее и выгоднее, нежели продавать его на вторичном рынке»

ВОПРОС ЦЕНЫ

Основная причина, по которой многие автомобилисты с долей скептицизма относятся к такой услуге, – это цена. Оценка стоимости подержанного автомобиля происходит в автосалоне два этапа. Сначала специалисты дают предварительную оценку, кстати, у многих дилеров этой услугой можно воспользоваться на официальном сайте автосалона. Если клиент принимает окончательное решение воспользоваться системой trade-in, проводят полную диагностику автомобиля, проверяют его юридическую чистоту и на основании полученных данных выставляют конечную стоимость. При этом стоит помнить, что даже если цена не устраивает клиента, ему могут предложить компенсировать её с помощью различных

Окончание на стр. 8



НАШЕ ПРЕДПРИЯТИЕ ОБЛАДАЕТ ВСЕЙ НЕОБХОДИМОЙ МАТЕРИАЛЬНОЙ БАЗОЙ, ОСНОВУ КОТОРОЙ СОСТАВЛЯЕТ СОВРЕМЕННОЕ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЕ И ДИАГНОСТИЧЕСКОЕ ОБОРУДОВАНИЕ, ПОЗВОЛЯЮЩЕЕ ПРОИЗВОДИТЬ РЕМОНТ И ОБСЛУЖИВАНИЕ АВТОМОБИЛЕЙ ЗАКАЗЧИКА НА УРОВНЕ САМЫХ ВЫСОКИХ СТАНДАРТОВ.

ООО «Автоцентр 24» предлагает корпоративным клиентам обслуживание легкового и коммерческого транспорта:

- гарантийное и негарантийное ТО;
- кузовной и слесарный ремонт;
- электромеханические работы;
- мойка и полировка кузова;
- шиномонтаж и балансировка;
- установка предпусковых подогревателей.

Обратившись к нам, Вы получите стабильного и надежного партнера, индивидуальное обслуживание, экономию расходов на текущее содержание Вашего автопарка.

Заводская, 45 45-49-99
E-mail: auto.kem24@mail.ru

Основные преимущества сотрудничества с нами:

- первоочередная постановка на сервис;
- гарантия на все виды работ;
- собственный склад запасных частей;
- квалифицированный персонал;
- диагностика подвески (бесплатно) при проведении любых работ;
- аккредитация на всех коммерческих и государственных электронных площадках по проведению торгов;
- полный пакет необходимых бухгалтерских документов по факту оказанных услуг.

В случае Вашей заинтересованности готовы ответить на все имеющиеся вопросы по телефону или выехать к Вам для проведения переговоров.



Окончание. Начало на стр. 6-7

опций. Например, предоставить скидку на проценты по кредиту. Стоит только помнить, что у каждого дилера свои предложения и они периодически меняются.

«В некоторых случаях клиенты ошибочно думают, что мы берём у них машины по заниженной цене, — говорит Дмитрий Старков. — Но, стоит помнить, что это бизнес, и здесь, как везде, действует принцип отношений между продавцом и покупателем. Разница между нашими пониманиями о стоимости автомобиля заключается в том, что продавец, обычно, получает информацию от своих друзей и знакомых, в лучшем случае, из интернета. Мы же знаем рынок. В результате, часто получается так, что, не согласившись первоначально на нашу цену, продавец возвращается обратно к нам через

эту сумму входит стоимость подготовки автомобиля к продаже: химчистка салона, полировка кузова при необходимости, техническая подготовка и прочее. В автосалоне даже подержанный автомобиль всегда готов к показу и имеет хороший товарный вид, поэтому долго они у нас, обычно, не задерживаются. Собственнику это сделать сложнее».

Стоит ещё отметить, что существует разница между стоимостью самого автомобиля и выгодой, которую получает его владелец при покупке по системе trade-in нового авто. Дело в том, что производители зачастую поддерживают своих дилеров, работающих по этой системе, и предоставляют в этом случае различные условия клиентам при сдаче своего автомобиля в зачёт стоимости нового. В итоге клиент, приобретая новый

автомобиль, я, в первую очередь, предлагаю клиенту определиться с моделью новой машины, — поясняет Дмитрий Старков. — Только после этого проводится оценка авто с пробегом и предлагается

Легковые автомобили, млн шт.	2008г.	2009г.	2010г.	2011г.	2012г.	2013г.
Производство	1,5	0,6	1,2	1,7	2,0	1,9
Продажи новых	2,6	1,3	1,7	2,4	2,6	2,5
Продажи подержанных	4,4	3,5	4,1	4,9	5,5	5,7
Парк	30,8	31,8	33,0	35,1	36,9	39,3

Источник: аналитический обзор «Рынок автомобилей с пробегом в России», подготовленный аналитическим агентством «РОСАВТОСТАТ» и сайтом автомобильных объявлений AVITO Авто

размер доплаты до нового автомобиля». «Мы даем среднерыночную оценку автомобилю клиента, учитывая состояние автомобиля, — говорит Ольга Моисеенко. —

АВТОСАЛОНЫ ЗАБИРАЮТ ВТОРИЧНЫЕ ПРОДАЖИ

А по программе «Выгодный трейд-ин» с бонусом до 100 тыс. рублей, покупка нового автомобиля по этой системе становится даже выгоднее чем через вторичный рынок».

Во-первых, в отличие от обычных продавцов, дилеры стараются раскрыть всю информацию об автомобиле: был ли в ДТП, какие технические неисправности и так далее. Во-вторых, значительно

ниже риски приобрести угнанную или находящуюся в залоге у банка машину. В-третьих, покупая автомобиль в салоне, вы имеете возможность оформить кредит.

Главное же преимущество системы трейд-ин для многих автоматически снимает все вопросы по цене — это экономия времени и нервов, которые при самостоятельной продаже подержанного автомобиля на рынке, через интернет или даже знакомых, зачастую, расходуется в больших объемах.

КУПИТЬ ПОДЕРЖАННЫЙ, КАК НОВЫЙ

Логично, что если можно продать в автосалон подержанный автомобиль, значит, там его можно и купить. Заметим лишь, что на покупку дешевого автомобиля (не путать с «дешевле») в таком случае рассчитывать не стоит. Практика показывает, что чаще всего в trade-in сдают автомобили стоимостью от 500 тысяч рублей и выше. Но бывают и исключения. Например, в одном из автосалонов таким образом был продан Chevrolet Lanos 2007 года выпуска всего за 100 с небольшим тысяч рублей. Здесь, как повезёт, ведь, обычно, б/у машины подолгу в салонах не задерживаются, а каждый день наводить справки у дилеров или на их сайтах довольно утомительно. Поэтому есть более удобный вариант. Для терпеливых. Можно оставить заказ на автомобиль определенной марки, модели, с другими параметрами и ждать звонка от дилера. «У меня был клиент, который искал RAV-4 обязательно 2007-2008 года выпуска, черного цвета и с АКПП, — говорит Дмитрий Суворкин. — У нас на рассмотрении было 9 вариантов, из которых только три мы готовы были предложить клиенту или взять на реализацию сами, эти машины были в очень хорошем состоянии. Остальные либо после кузовного ремонта, либо с небольшими техническими неисправностями, что изначально исключил клиент. Найти авто можно было значительно дешевле, если бы клиент предъявил менее жесткие условия по техническому состоянию будущего автомобиля, но здесь не рынок, кто кого обведет вокруг пальца. Здесь всё по честному, клиенту раскрывается вся информация об автомобиле. В результате, поиски заняли три месяца, но клиент остался доволен приобретением».

В таком способе приобретения подержанного автомобиля существуют безусловные плюсы. Максим Москвичихин

ДАЛЬШЕ — БОЛЬШЕ

Практически все эксперты «А-П» сходятся во мнении, что услуга trade-in продолжит своё развитие. По мнению Дмитрия Суворкина, это направление продаж будет развиваться динамично, «в этом году мы построили крытую площадку для автомобилей с пробегом, в будущем году планируем и дальше развивать данное направление. Рынок новых автомобилей сейчас не в самой простой ситуации, а спрос на автомобили с пробегом стабилен, поэтому большое внимание уделяем системе trade-in».

Дмитрий Старков также считает, что система trade-in в автосалонах будет развиваться и дальше, более того, увеличится доля продаж подержанных автомобилей через дилеров. «В Москве дилеры уже стали строить большие площадки для продажи автомобилей с пробегом, говорит он, — Традиционный рынок машин с пробегом, как таковой, изживает себя. По моим подсчётам, к концу 2015 году доля продаж подержанных авто в «Сибиряк» будет составлять 15-20%. В дальнейшем возможен рост до 20-25%. Все будет зависеть от экономической ситуации в мире и в стране».

«Данная услуга будет развиваться и дальше, и будущее у неё безусловно есть, на это существует ряд причин, — утверждает Ольга Моисеенко. — Во-первых, ситуация на вторичном рынке. Сейчас даже на вторичном рынке автомобили чаще не продаются, а обмениваются. Во-вторых, люди, предпочитающие комфорт и безопасность сделки, лучше обратятся к официальному дилеру, где никаких проблем и непредвиденных ситуаций не случится. В-третьих, клиент может сколько угодно долго продавать свой автомобиль на вторичном рынке, а воспользовавшись услугой trade-in, он может забрать свой автомобиль уже на следующий день после обращения. В общем, преимуществ этой услуги немало, в этой ситуации проще спросить, что будет со вторичным рынком в нынешних условиях».

Максим Москвичихин

БАНКИР XXI ВЕКА

Банковский бизнес до сих пор ассоциируется у многих с чем-то незбылемым и консервативным. Между тем, он идёт в ногу со временем и техническим прогрессом, активно заимствуя из внешнего мира новейшие информационные технологии и технические новинки. Но меняет ли время требования к профессии банкира? Какие личностные качества выходят на первый план сегодня? Об этом накануне Дня качества работника России мы решили спросить руководителей банковских подразделений Кемеровской области.

Виктор Кобзев, управляющий Кемеровским филиалом «Связь-Банк»:



— На мой взгляд, чтобы быть успешным банкиром, финансистом, в наше время недостаточно обладать только базовым образованием, профессиональными знаниями и необходимыми для нашей профессии деловыми качествами. Нужно иметь высокую внутреннюю мотивацию, дисциплинированность, быть проактивным человеком, уметь прогнозировать события, быть готовым развиваться и адаптироваться к меняющимся внешним условиям, а также интуитивно чувствовать своих клиентов, знать их потребности. Я считаю, что руководитель в финансовой организации должен быть яркой личностью, человеком, с которым интересно обсудить не только вопросы бизнеса, но и немного выйти за рамки рабочей «рутины». Личностная открытость и умение брать ответственность за свой коллектив — ещё один аргумент в пользу успешного руководителя.

Людмила Прокопова, руководитель дирекции ВТБ по Кемеровской области:



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.

— На мой взгляд, чтобы быть успешным банкиром, финансистом, в наше время недостаточно обладать только базовым образованием, профессиональными знаниями и необходимыми для нашей профессии деловыми качествами. Нужно иметь высокую внутреннюю мотивацию, дисциплинированность, быть проактивным человеком, уметь прогнозировать события, быть готовым развиваться и адаптироваться к меняющимся внешним условиям, а также интуитивно чувствовать своих клиентов, знать их потребности. Я считаю, что руководитель в финансовой организации должен быть яркой личностью, человеком, с которым интересно обсудить не только вопросы бизнеса, но и немного выйти за рамки рабочей «рутины». Личностная открытость и умение брать ответственность за свой коллектив — ещё один аргумент в пользу успешного руководителя.

Валентина Скиривская, директор регионального операционного офиса Новосибирского филиала ОАО «Банк Москвы» в Кемерове:



— При ведении банковского бизнеса постоянно приходится иметь дело со сложными и многосторонними проблемами, решая их в наикратчайшие сроки. Извлечь необходимую информацию из её огромных потоков — крайне необходимое качество для эффективного руководителя кредитного учреждения. Также для любого банкира очень важно умение работать в команде, ведь совместная деятельность большого количества высокопрофессиональных банковских специалистов, объединённых общей целью, позволяет достичь высоких результатов гораздо быстрее, чем если бы они работали поодиночке. Определить, кто из них сможет лучше всех выполнить определённую работу — прерогатива настоящего лидера, и здесь от него требуется большой опыт и интуиция.

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; Мнение редакции не всегда совпадает с мнением авторов. При перепечатке журналистских материалов прямая ссылка на «Авант-ПАРТНЕР» обязательна. Использование оригинал-макетов и элементов дизайна газет без ведома редакции запрещено. Материалы в рубриках ЛИДЕР, СОБЫТИЯ, КРУПНЫМ ПЛАНОМ, НОВОСТИ КОМПАНИЙ, ПРЕСС-РЕЛИЗ, НОВИНКА, КОНФЛИКТ выходят на правах рекламы. Время подписания номера в печать по графику в 09.00. Объем 2,5 п.л. Печать офсетная. Тираж 4500 экз. Распространение: подписка, VIP-рассылка — бесплатно. В розницу — цена договорная. Газета набрана и сверстана на компьютерном комплексе Издательского Дома «Деловой Кузбасс». Газета отпечатана в ООО «Лаури-К», 650099, г. Кемерово, пр. Октябрьский, 28, офис 207.

День банковского работника России — неофициальный профессиональный праздник всех работников банковской системы Российской Федерации. Отмечается 2 декабря — в этот день в 1990 году произошло важное событие: был принят закон «О Центральном Банке Российской Федерации», а также Федеральный закон № 395-1 «О банках и банковской деятельности».

Андрей Почеснев, директор регионального центра «Сибирский», ЗАО «Райффайзенбанк»:



— На мой взгляд, успешный банкир должен в первую очередь быть честным человеком. Это качество, которое ценят и клиенты, и сотрудники. Кроме того, для работы в финансовом секторе необходимо иметь железные нервы, сохранять самообладание и холодный ум в любой ситуации. Важно всегда понимать, что ты работаешь для клиентов, какую бы позицию ты ни занимал. Также большое значение для успеха в банковском секторе имеет умение выстраивать внешнюю и внутреннюю коммуникации, чтобы взаимодействие внутри банка было максимально эффективным, а клиенты и деловое сообщество понимали политику компании и отмечали её открытость. Но в числе наиболее важных качеств для успеха в банковской и в любой другой сфере я бы отметил настойчивость и умение всегда отвечать за взятые на себя обязательства.

Андрей Морозов, управляющий операционным офисом «Кузбасский», ООО «Экспобанк»:



— Банковский бизнес сегодня переживает серьёзные изменения, поэтому и от банковров требуется быстро и гибко реагировать на них. Финансовая грамотность, ответственность, внимательность и деловая репутация на высоком уровне — это уже базовые, обязательные требования. Кроме того, успешный банкир умеет работать в команде, коммуникативен, понимает и знает потребности своего клиента. Быстро учится всему новому, адекватно реагирует на все изменения. Ну, и стрессоустойчивость обязательна, без неё никак.

Александр Сорокин, руководитель кемеровской территориальной дирекции розничного бизнеса Банка УРАЛСИБ:



— Для банковского сектора последнее десятилетие стало временем бурного роста, зачастую экстенсивного, вширь, привлекая все больше слоев населения к банковским услугам. Сегодняшний день предъявляет уже другие требования к банковской сфере: актуален интенсивный рост, вглубь. Больше внимания уделяется эффективности, технологиям бережливости, клиентоориентированности и сервису. На первый план выходят такие качества сотрудника, как гибкость, способность быстро адаптироваться к изменениям и работать в нестабильных условиях, необходимость сочетать стандартизированные процедуры и индивидуальный подход к клиенту. Современный банкир — человек широких взглядов, большой эрудиции, всесторонне образованный и демократичный. Он знает потребности своих клиентов и может с ними эффективно взаимодействовать независимо от их статуса. Успешность банкира определяется уже не только фактом продажи услуги и полученным доходом, но и способностью выстраивать доверительные и долгосрочные партнерские отношения, способностью проконсультировать клиента по любым финансовым вопросам.



Обмен автомобилей В лучших традициях



Мечтаете о новом автомобиле?

Toyota Trade-In — Ваш легкий шаг к мечте!

Выберите наиболее удобный для Вас способ оценки автомобиля:



ON-LINE ОЦЕНКА



ЭКСПРЕСС-ОЦЕНКА



ДЕТАЛЬНАЯ ОЦЕНКА

Покупка-продажа автомобилей с пробегом ВСЕХ брендов, комиссия, Trade-in

Toyota Центр Кемерово, ул. Тухачевского 40/1, тел. 8(3842) 345-345. www.toyotakemerovo.ru

ПОД ЗАНАВЕС ГОДА – БОНУСЫ БИЗНЕСУ

Из множества вопросов, с которыми сегодня сталкивается малый и средний бизнес, тема финансирования под более выгодные условия на фоне растущих процентных ставок – особенно актуальная. Под занавес года Банк «Левобережный» предлагает предпринимателям акции и бонусы.

Считанные дни остались до завершения акции для малого и среднего бизнеса «Выгодное рефинансирование» – предложение действует до 31 декабря 2014 года. Проще говоря, это рефинансирование ссудной задолженности в стороннем банке на более выгодных условиях: до минус трех процентных пунктов от действующей ставки.

Для ее участников, которые могут быть как юридическими лицами, так и индивидуальными предпринимателями, есть два основных условия – не менее двух лет существования бизнеса, и положительная кредитная история участников кредитной сделки. Кредит в рамках данной акции может быть выдан без залога с условием его ввода после погашения кредита в стороннем банке, согласие которого при этом не требуется. И еще один важный момент – подав заявку на рефинансирование кредита, можно не только получить выгоду по процентной ставке, но и оформить дополнительные средства на развитие бизнеса. При этом оформ-

лено это может быть одним пакетом документов, что также значительно сократит затраты клиента.

«Сегодня как никогда важно грамотно подходить к расходам и планировать свой бюджет, – комментирует начальник управления кредитования малого и среднего бизнеса Банка «Левобережный» Елена Севостьянова. – Любая экономия расходов положительно скажется на развитии бизнеса и благосостоянии его собственников. Мы запустили данную акцию всего на 3 месяца, надеемся, что все желающие сэкономить успеют подать заявку».

До 31 декабря этого года для владельцев малых и средних предприятий Банк «Левобережный» проводит еще одну акцию – «Бонус за скорость», которая позволит клиенту не только стать соучастником процесса оформления кредита, наблюдая и контролируя ход работы банка, но и снизить процентную ставку.

В рамках акции «Бонус за скорость» каждый клиент, подавший заявку на кредит для малого бизнеса, будет ин-

формироваться о ходе рассмотрения вопроса путем СМС. И если в день назначения кредитного инспектора клиент подтвердит согласие провести выезд на место ведения бизнеса в течение ближайших 24 часов, то он получает бонус за скорость – минус 0,3% от дневной ставки, но не более 5 000 рублей. То есть получает возможность воплотить в жизнь известный афоризм «время – деньги».

О качестве и скорости обслуживания банка можно судить и по другим продуктам. Теперь в Банке «Левобережный» можно просто и оперативно оформить банковскую гарантию всего за 1 день. Решения по банковской гарантии до 5 млн рублей принимаются без выезда на место ведения бизнеса и без залога. Тендерную гарантию можно оформить на срок до 6 месяцев, гарантию исполнения обязательств и возврата авансового платежа – до 24 месяцев.

Подробности акций уточняйте в офисах банка.



Елена Севостьянова,
начальник управления кредитования
малого и среднего бизнеса Банка «Левобережный»



БАНК ЛЕВОБЕРЕЖНЫЙ
ОСНОВА ВАШИХ РЕШЕНИЙ

тел.: 8-800-3333-555
www.nskbl.ru

Реклама. Банк «Левобережный» (ОАО). Лицензия Банка России №1343.



Экспресс-доставка
корреспонденции и грузов
по России и за границу

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

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

Кемерово

пр. Советский, д. 60б,
офис 03,
тел. (3842) 36-49-07

Новокузнецк

пр. Дружбы, д. 7,
тел. (3843) 71-88-19

Томск

ул. К. Маркса, 24,
тел. (3822) 51-22-02

www.sibex.biz