



**2** ЗАЧЕМ  
НУЖЕН  
ИПОТЕЧНЫЙ  
ЦЕНТР



**10** КАКОЕ  
ТАКСИ  
НАС  
ЖДЁТ

## УГОЛЬЩИКИ ЗАШЛИ В УБЫТКИ И ПЛАНИРУЮТ РОСТ

Убытки угольщиков, которые предсказывали в прошлом году, стали фактами отчётности, о которых сообщило уже много компаний. Прошедший год принёс им отрицательные результаты, несмотря на рост добычи угля. Производители потеряли выручку из-за снижения цен, что в сочетании с ростом издержек привело к снижению прибыли или даже к появлению убытков. Однако, и после получения таких результатов компании планируют рост добычи в нынешнем году или в ближайшем будущем.

В прошлую среду совет директоров ОАО «Кузбасская топливная компания» (КТК) принял рекомендацию акционерам на годовом собрании 18 апреля направить на дивиденды за 2013 год 496,3 млн рублей, что составит 96% чистой прибыли, полученной компанией в прошлом году. Выплату дивидендов совет директоров решил произвести, несмотря на то, что за прошлый год прибыль КТК сократилась в 3 раза по сравнению с 2012 годом. Представитель КТК



АКТУАЛЬНО

Елена Сарычева объяснила это решение тем, что «несмотря на хорошие финансовые показатели, рыночная капитализация КТК снизилась в несколько раз» (в настоящее время акции компании на ММВБ стоят 68-69 рублей за бумагу, в то время как на максимуме три года назад их цена превышала 220 рублей – «А-П»). Поскольку «акционеры компании верят в неё и её будущие перспективы развития, совет директоров рекомендовал поддержать акционеров КТК и оставить уровень выплаты дивидендов на прежнем уровне 5 рублей за акцию».

На фоне «Кузбасской топливной компании», чья годовая добыча в прошлом году составила 10,2 млн тонн, финансовые результаты других компаний даже более крупных, намного скромнее. ОАО «СУЭК-Кузбасс», увеличившее добычу угля в 2013 году на 1,6 млн тонн до 32,6 млн, объявило в начале февраля о получении 4,2 млрд рублей чистых убытков против 3,67 млрд чистой прибыли годом ранее. При том, что выручка компании за прошлый год увеличилась на 7,44 млрд рублей, а себестоимость только на 5,26 млрд. Почти на миллион тонн, до 15,2 млн, увеличило добычу угля в 2013 году ОАО «Южный Кузбасс». Но выручка при этом сократилась на 2,5 млрд рублей (на 7,9%) и составила 29,1 млрд рублей. Против 2,8 млрд рублей чистой прибыли в 2012 году в прошлом году «Южный Кузбасс» получил 1,1 млрд рублей убытка.

Как пояснил представитель одной крупной компании, причины потерь в выручке угольщиков не только в падении цен – сузился сам рынок потребления угля, особенно, коксующихся марок. Металлургии всё больше переходят на электровыплавку стали, которое не требует чугуна, а если сохраняют домны, то экономят кокс за счёт использования пылеугольного топлива. Поэтому «и если нет заключённых долгосрочных контрактов, добывать уголь иногда нет смысла, цены спотовых продаж не покрывают затраты».

ОАО «Распадская» пока не объявило о финансовых результатах 2013 года, только о производственных (добыча угля выросла на 12% и составила 7,8 млн тонн угля). Однако, вряд ли компания рассчитывает на хорошие финансовые показатели, в сообщении о производственных итогах сказано, что цена реализации угольного концентрата «Распадской» за 2013 год составила 2,4 тыс. рублей за 1 тонну, на 26% меньше, чем годом ранее. Впрочем, гендиректор ЗАО «Распадская угольная компания» (управляет активами ОАО «Распадская») **Геннадий Козовой**, комментируя итоги прошлого года, отметил сделанный в прошлом году задел, который в этом году даст шахте «Распадская» «возможность увеличения добычи угля» на 40%. Подобные планы есть и у других производителей, хотя перспективы рынка они оценивают сдержанно. По словам Елены Сарычевой, «менеджмент КТК не ожидает существенного роста цен на международном рынке энергетического угля в течение 2014 года». Тем не менее, компания планирует поднять добычу угля на 200 тыс. тонн. В планах ОАО «Белон» добывать в 2013-2014 гг. около 4 млн тонн угля, а в 2015 году увеличить до 4,7 млн. В начале февраля заместитель губернатора Кузбасса по энергетике и угольной промышленности **Андрей Гаммершмидт** заявил, что в целом угольный Кузбасс в этом году увеличит добычу угля до 205 млн тонн, на 2 млн больше, чем в 2013 году. Возможно, одновременно с ростом добычи угольщики улучшат и свои финансовые показатели за счёт девальвации рубля. **Андрей Козицын**, гендиректор ООО «УГМК-Холдинг» (управляющая компания ОАО «УК «Кузбассразрезголь», КРУ) в начале февраля в Кемерове заявил, что «изменение в монетарной политике государства» позволит КРУ, «как экспортеру, увеличить свои рублевые доходы за счёт роста курса доллара, полностью закрыть свои внутренние обязательства по налогам, заработной плате, инвестициям и пр.»

Егор Николаев

## Сладкие перспективы для вашего бизнеса

Кредит «Бизнес-Успех» для малого бизнеса



Меняем ваше представление  
о кредитовании малого бизнеса



**Банк Москвы**  
Вместе с вами

www.bm.ru

г. Кемерово, ул. Дзержинского, 2  
8 (3842) 75-48-15  
г. Новокузнецк, ул. Орджоникидзе, 29  
8 (3843) 46-31-28





# ГАВАНЬ ДЛЯ ИПОТЕКИ

Стагнация экономики и рост закредитованности населения вызывают тревогу аналитиков: всё чаще слышны прогнозы по росту объёма «плохих» долгов. Тем не менее, ипотечный рынок в этих условиях чувствует себя неплохо. Оценивая эти кредиты как наименее рискованные, банки совершенствуют программы и планируют в 2014 году наращивать свои ипотечные портфели.

## ЖИЛИЩНЫЕ КРЕДИТЫ РАСТУТ

По данным Центробанка РФ, объём задолженности населения по жилищным кредитам в Кемеровской области на 1 января 2014 года составил 43,04 млрд рублей, из них 41,22 млрд рублей – задолженность по ипотечному кредитованию. Годом ранее объём ипотечного кредитования составлял в Кузбассе 31,12 млрд рублей, то есть рост за год составил 32,5%. Доля ипотеки в общем объёме кредитной задолженности населения увеличилась за 2013 год с 20,3% до 21,6%.

Доля просроченной ипотечной задолженности, напротив, снизилась за год почти в 2 раза – с 806 млн рублей на 1 января 2013 года до 420 млн на 1 января 2014.

Объём досрочного погашения ипотечных кредитов в 2013 году в Кемеровской области составил 2,76 млрд рублей, из них 1,24 млрд рублей – по кредитам, выданным в 2013 году.

Как сообщил заместитель губернатора по строительству Эдуард Балабан на заседании коллегии администрации, посвящённом итогам и перспективам развития строительной отрасли региона, в 2013 году в Кемеровской области банками было выдано 17,74 тыс. ипотечных кредитов на общую сумму около 22,3 млрд рублей. Средняя ставка по кредиту составила 12,5%. По данным Центробанка РФ, по итогам 2012 года в Кемеровской области было выдано 14,37 тыс. ипотечных кредитов на общую сумму 16,37 млрд рублей. Следовательно, в 2013 году ипотечных кредитов было выдано на 3,37 тыс. больше, прирост составил 23,5%. В денежном выражении рост ипотечного кредитования составил за год 36,2%. Замгубернатора также добавил, что по программам регионального оператора АИЖК в Кузбассе в 2013 году оформлено 868 ипотечных кредитов

на общую сумму 953,6 млн рублей, средняя процентная ставка по этим кредитам составила 11,57%.

## РОСТ ПРОДОЛЖАЕТСЯ

Лидером по ипотеке в Кемеровской области остаётся Сбербанк. Как сообщила в конце декабря на пресс-конференции управляющий Кемеровским отделением Сбербанка Анжелика Рогожкина, доля банка на рынке ипотеки по итогам 2013 года составляет более 55%, треть выдаваемых банком кредитов на сегодняшний день – жилищные.

Второе место эксперты отводят ВТБ24. Директор инвестиционно-финансовой компании «Мера» Андрей Клешиков оценивает совокупную долю Сбербанка и ВТБ24 на ипотечном рынке Кемерово в 75-80%. Третье место, по информации эксперта, занимает Газпромбанк с долей порядка 10%, остальные банки делят между собой оставшиеся 10%. «ВТБ24 делает упор на качество обслуживания населения и доступность своих кредитных программ», – добавляет Андрей Клешиков. – Сбербанк берёт хорошей работой и собственной клиентской базой и интересными предложениями для клиентов».

Многие банки заявляют о намерении наращивать свой ипотечный портфель в 2014 году.

«ВТБ24 традиционно идёт несколько впереди рынка по объёмам выдач», – рассказывает начальник отдела ипотечного кредитования операционного офиса (ОО) «Кузбасский» банка ВТБ24 Максим Шидловский – Поскольку ипотека в 2014 году остаётся кредитным драйвером среди других банковских продуктов, то в среднем по рынку ожидается рост объёмов на 18-20%, по банку ВТБ24 ожидается 25-30% прироста к концу года».

Банк Москвы 2014 год объявил для себя «Годом ипотеки», намерен увеличить объём выдач по ипотечным кредитам в 4 раза (по сравнению с 2013 годом) и войти в ТОП-5. О планах увеличивать ипотечный портфель и число клиентов сообщили в Россельхозбанке, Сбербанк также не намерен снижать активность.

По оценке начальника управления по работе с предприятиями-партнёрами Кемеровского отделения Сбербанка Ирины Шитковой, на 2014 год в регионе намечается ввод большого количества интересных объектов, что спровоцирует оживление и рост на ипотечном рынке. «По экспертным оценкам, рынок ипотечного кредитования в России с начала 2014 года растёт достаточно высокими темпами,

что связано с увеличением спроса населения на ипотечные кредиты в условиях высокой волатильности на валютных рынках, хеджированием гражданами своих рисков путём направления денежных средств на покупку недвижимости», – сообщили «Авант-ПАРТНЕРУ» в пресс-службе Кемеровского филиала «Россельхозбанка». – Поэтому развитие ипотечного кредитования напрямую зависит от экономической ситуации в стране и мире».

Как объясняют сами банкиры, наличие залога в виде недвижимости позволяет им рассматривать ипотеку как наиболее низкорискованный вид бизнеса.

«На фоне замедления роста потребительского и автокредитования, а также роста рисков в системе, ипотека, с её близким к

нулю риском и огромным потенциалом роста рынка, безусловно, будет оставаться одним из наиболее важных сегментов банковского розница», – отмечает Максим Шидловский. – Поэтому и ставка по ипотечным кредитам существенно ниже, чем на другие розничные кредитные продукты – потребительские кредиты, карты, автокредиты».

Отметим, что большинство крупнейших банков сегодня делают ставку на кредитование сотрудников своих зарплатных клиентов, считая данный сегмент для себя наименее рискованным – об этом сообщают и Сбербанк, и Альфа-Банк. Банк Москвы также предложил особые условия для своих зарплатных и корпоративных клиентов – до 31 мая 2014 года для

Окончание на стр. 6



**АИЖК Кемеровской области**  
г. Кемерово, пр. Октябрьский, 51, п/я (3842) 35-09-04, пр. Шаталов, 34, п/я «Фадеев», Т/яж, тел. 8-950-578-69-92, г. Новокузнецк, ул. Плеханового, 11 «А» (3843) 46-52-91. И во всех городах Кузбасса.  
Подробности на сайте: WWW.AIZK-KO.RU

## Директор АИЖК Кемеровской области – Юлия Шматок.

Сегодня в Агентстве действуют ипотечные продукты для различных категорий заемщиков. В 2013 в рамках федеральной программы были введены два льготных ипотечных продукта «Молодые учителя» и «Молодые ученые» с рекордно низкими ставками 8,5% и 10,5% годовых соответственно.

Действует программа «Перекредитование», для снижения долевой нагрузки на ипотечных заемщиков любых банков. Можно снизить платеж по ипотеке путем уменьшения процентной ставки или увеличения срока кредитования. Займы, на погашение ранее оформленной ипотеки, выдаются по ставкам от 10,7% до 12,35%, а остаток долга по кредиту может составлять от 10% до 70% от текущей оценочной стоимости жилья.

Для молодых семей, в которых хотя бы один из супругов моложе 35 лет с 15 апреля планируется введение дополнительных вычетов – 0,25% – если в семье 1 ребенок и 0,5% – если в семье 2 и более детей. Также 0,25% будет вычитаться из процентной ставки при рождении ребенка во время пользования займом. Кроме того, таким семьям будет возможно оформить платёжные каникулы до 1,5 лет.

Вообще, в начале 2014 года АИЖК снизил ставки по большинству программ в среднем на 1-1,2% и продолжило возможность оформлять ипотеку на приобретение жилья в строящемся доме независимо от сроков сдачи объекта. Поэтому, если необходимо улучшить жилищных условий назрела – решить этот вопрос самое время.



# ВАЛютный контроль – ПОМОЩЬ ПРОМСВЯЗЬБАНКА

Что такое валютный контроль и насколько он способствует развитию экспорта и импорта, и как результат – повышению экономической безопасности государства? Может ли финансовая система страны существовать без валютного контроля?

Помочь нам разобраться в этих вопросах мы попросили руководителя Кемеровского операционного офиса Сибирского филиала ОАО «Промсвязьбанк» Ольгу ГАЙНЕТДИНОВУ.

так и сложноструктурированные сделки: предэкспортное финансирование, международные гарантии, торговое финансирование (в том числе для автодилеров), долгосрочное финансирование и финансирование под гарантией ЭКСаР.

– Чем привлекаетел Промсвязьбанк для клиентов, осуществляющих экспортно-импортные операции?

– Основное преимущество Промсвязьбанка как агента валютного контроля – это профессионализм сотрудников и технологичный PSB On-Line с широким и постоянно развивающимся спектром функций в части предоставления и обработки документов валютного контроля. Мы предлагаем нашим клиентам – участникам ВЭД полностью электронный документооборот по валютным операциям, а также дополнительные сервисы, доступные в PSB On-Line.

Интернет-банк PSB On-Line для юридических лиц занимает второе место в рейтинге Business Internet Banking Rank 2013 агентства Markswebb. В прошлом году в интернет-банке были запущены новые услуги, в числе которых SMS/Email-информирование об изменении статуса обработки документов валютного контроля.

– Механизм валютного контроля в стране может быть эффективным только при условии активного взаимодействия таможенных органов и уполномоченных банков...

– Базовым документом валютного контроля является паспорт сделки, который оформляется в уполномоченном банке по каждому контракту. Один экземпляр паспорта выдаётся экспортеру, второй экземпляр хранится в банке и служит основанием для создания досье валютного контроля. Ставя свою подпись в паспорте, банк-агент берёт на себя ответственность по контролю за чистотой сделки: если в паспорте сделки присутствуют сведения, не соответствующие контракту, банк обязан отказать экспортеру в его подписании.

В дополнение к этому сервису банк внедрил справочник паспортов сделок (ПС) с данными из оформленного ПС, который автоматически пополняется и корректируется при оформлении или переоформлении ПС банком. Использование справочника существенно экономит время создания документов валютного контроля и позволяет клиенту избежать ошибок ручного ввода данных и выгружать список ПС на свой компьютер для использования в аналитической работе.

– Планирует ли Промсвязьбанк и далее расширять объем услуг, предназначенных для упрощения ведения валютных операций?

– В планах на первый квартал 2014 года реализация ещё одного справочного сервиса для клиентов – получение через PSB On-Line информации из ведомости банковского контроля и отчёта по операциям с ожидаемыми сроками поступления экспортной выручки или импортируемого товара, работ, услуг. В головном офисе банка уже началась тестирование этих разработок. Нашим

клиентам – участникам ВЭД этот сервис наверняка будет интересен: он позволит им самостоятельно отслеживать состояние расчетов по паспортам сделок и контролировать исполнение нерезидентами – контрагентами контрактных сроков.

Ещё один новый сервис – справочная информация со сведениями из таможенных деклараций. Теперь клиенты в интернет-банке могут видеть информацию по своим декларациям, поступившим в банк из Федеральной таможенной службы. Сервис позволяет клиенту выгружать список деклараций на свой компьютер, а также готовить справки о подтверждающих документах на основе этих данных, заполняя вручную минимум информации.

– Какие ещё преимущества получают участники внешнеэкономической деятельности, являющиеся клиентами Промсвязьбанка?

– Наши клиенты могут осуществлять конверсионные операции в режиме реального времени: при формировании заявки клиент сразу видит актуальный курс конвертации. При поступлении этой заявки в банк бухгалтерские проводки по счетам осуществляются незамедлительно и автоматически. Можно оформить заявку по желаемому курсу, когда клиент сам устанавливает курс и при его акцепте банком сделка исполняется. Кроме того, теперь наши клиенты могут проводить конвертацию валют по курсу ЦБ, установленному на следующий день от даты сделки, и по среднему курсу торговой сессии ТОД, установленном Московской биржей. Таким образом, новый сервис позволяет пользователям формировать заявки на совершение конверсионных операций и выбирать тип курса относительно потребностей своего бизнеса и возможности.

Государственный контроль над валютными операциями – это система мер, направленная на упорядочивание обращения зарубежных валют внутри страны, на стабилизацию макроэкономической ситуации. Незаконный отток капитала, коррупция, правонарушения в валютной сфере наносят значительный ущерб не только государству, но и гражданам, что привело к усилению контроля за проведением валютных операций.

В июле 2013 года ФНС России выпустило два письма с очередными рекомендациями по обеспечению полноты проведения мероприятий при осуществлении валютного и налогового контроля. Они направлены на использование информации, полученной при проведении валютного контроля, в целях улучшения собираемости налогов, и усиления мер ответственности за нарушение валютного законодательства.

Возможно, введённые меры могут показаться чересчур жёсткими, ущемляющими интересы отдельных участников внешнеэкономических операций.

В связи с этим, уместно напомнить, что контроль над экспортно-импортными операциями действует практически во всех странах. Правда, с разным уровнем жёсткости. Большинство развитых стран стремятся минимизировать ограничения по движению капитала, переходят к полной конвертируемости валют. Но периодически, при наступлении трудных периодов, вновь возвращаются к усилению мер валютного контроля и валютного регулирования.

– Для начала уточним, что означают «валютный контроль» или «валютное регулирование». Под этими терминами понимаются определённые государством принципы ведения операций с валютными ценностями. С их помощью государство стремится защитить национальную валюту, ограничить отток капитала из страны, обеспечить требуемый уровень валютных резервов. То есть это комплекс операций, направленных на поддержание устойчивости рубля.

– Перечисленные вопросы затрагивают, прежде всего, макроэкономические интересы государства. Насколько они актуальны для развития бизнеса в регионах и как осуществляются эти меры на местах?

– Как показывает наша практика, услуга валютного контроля востребована представителями абсолютно разных отраслей и объёмов бизнеса. Валютные операции наших клиентов могут носить как разовый, так и систематический характер. Мы можем обслужить любую компанию, осуществляющую внешнеэкономическую деятельность – импорт/экспорт товаров, работ, услуг, результатов интеллектуальной деятельности. Эти операции могут проводиться посредством торгового и проектного финансирования, аккредитивных форм расчётов, импортного и экспортного факторинга.

Осуществление внешнеэкономической деятельности – важный фактор притока инвестиций и, следовательно, развития региона. Вместе с тем, заключение контрактов на импорт товаров или услуг является одним из способов утечки валютных средств за рубеж для недобросовестных предпринимателей. Оплата по такому контракту производится, а вот поставка осуществляется в гораздо меньших размерах, чем предусмотрено контрактом, или даже вообще не осуществляется. Для того чтобы уменьшить возможность заключения фиктивных контрактов и, вследствие этого, отток иностранной валюты за рубеж, и введены методы валютного регулирования.

В соответствии с Законом РФ «О валютном регулировании и валютном контроле» (п. 1 ст. 11), осуществление мер валютного контроля на местах осуществляется через агентов валютного контроля. Ими являются кредитные организации, подотчётные

ЦБ РФ, и прежде всего – банки. Также к агентам контроля относятся организации, подотчётные федеральным органам исполнительной власти, а именно, таможенные и налоговые органы.

За банками, как агентами валютного контроля, закреплены следующие функции:

- контроль за соответствием проводимых клиентами валютных операций требованиям валютного законодательства;
- контроль за предоставлением клиентами всех необходимых документов по валютным операциям;
- регистрация паспортов сделок;
- приостановление операций по счетам клиентов на сумму, по которой не предоставлена документация о проводимых операциях;
- уведомление органов валютного контроля о поступлении на счета клиентов денежных средств по валютным операциям, которые проводятся с нарушением законодательства.

Все расчёты по внешнеэкономическим сделкам осуществляются только через банки, являющиеся агентами валютного контроля, и подписавшими паспорта сделок.

Одним из таких банков является Промсвязьбанк. Промсвязьбанк с 1996 года занимается обслуживанием клиентов, ведущих внешнеэкономическую деятельность. У нас есть опыт и уникальные наработки, и мы готовы предвосхищать запросы клиентов. Ведь мы, прежде всего, клиентоориентированный банк. Мы слышим клиентов и оптимизируем работу с учётом их бизнес-потребностей. Практика показала, что выделение в филиалах и операционных офисах специалистов по валютным операциям – правильное решение для наших клиентов, которые ранее обслуживались посредством дистанционного обслуживания.

– Принимает ли Кемеровский операционный офис Промсвязьбанка участие в осуществлении клиентами экспортно-импортных операций?

– Кемеровский операционный офис Промсвязьбанка имеет значительный опыт структурирования сделок по международному финансированию, и их количество только растёт. Нам интересны как простые,

# КАК ОПТИМИЗИРОВАТЬ БЮДЖЕТ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ ИЛИ 5 СПОСОБОВ «НЕ ПРОГОРЕТЬ» НА ОБЪЕКТАХ В КРИЗИС

Строительство является одной из наиболее технологически сложных и затратных отраслей современной экономики. В то же время в условиях финансового кризиса именно она становится наиболее уязвимой. Банки сокращают программы кредитования для физических и юридических лиц. Это влечет за собой падение спроса на недвижимость, – как следствие, заказчики и застройщики оказываются в непростом положении. При самом pessimистичном сценарии объекты «замораживаются».

Однако строительные компании, которые успешно пережили оба российских кризиса, уже выработали «иммунитет». В его основе – жесткое бюджетирование при строгом плани-

ровании, отказ от неэффективных активов, оптимизация производственных ресурсов, прогнозирование сценариев с разным уровнем риска.

Мы обратились за комментариями к одному из лидеров рынка решений для учета и управления города Кемерово – компании «Первый БИТ». Руководитель филиала компании «Первый БИТ» в Кемерово Иван Казаков: Мы работаем на IT-рынке уже 17 лет, автоматизировали более 7000 строительных компаний. Данный опыт мы использовали в создании собственной разработки – программы БИТ.СТРОИТЕЛЬСТВО. Она построена по модульному принципу: вы можете автоматизировать любой участок, например, бухгалтерию или снабжение, и интегрировать его с единой информационной системой. Также сегодня на первый план выходит оптимизация бюджета компании в целом. Тут мы можем предложить еще одну нашу разработку – БИТ.ФИНАНС – ведущее решение в области управленческого учета.

В качестве примера Иван Казаков привел 2 кейса из практики компании: Автоматизация ОАО ПМК-4 «Ожводопрвод». Внедрено решение: БИТ.СТРОИТЕЛЬСТВО (Модуль «Подрядчик», «Механизация и склад»). Результаты проекта: Автоматизирован ряд специфических бухгалтерских операций: ведение пообъектного учета, учета собственных и субподрядных СМР, учета затрат по этапам работ, учета в соответствии с ПБУ 2/2008, учета неотфактурованных поставок и пр. Упрощен процесс заполнения отчетных документов. Скорректированы механизмы управления автопарком. Сокращены издержки по расходам на автопарк. Автоматизация инвестиционной группы Imagine Estate. Внедрено решение: БИТ.ФИНАНС. Результаты проекта: Упрощен процесс согласования документов. Сокращено время на операции по взаиморасчетам с контрагентами до 1 дня. Повышена эффективность использования финансовых и трудовых ресурсов. Автоматизирован сбор фактических данных. Повышена прозрачность в управлении финансами.

Изучив опыт крупнейших российских компаний, мы вывели 5 основных советов, как «остаться на плаву» в кризис:

1. Автоматизируйте управленческий учет и бюджетирование. Считать в Excel сложные финансовые формулы можно. Однако целесообразней использовать специализированный программный продукт для оптимизации таких бизнес-процессов как финансовое планирование, бюджетирование и контроль за исполнением бюджета. Это позволит сократить время на получение информации и принятие решений.
2. Моделируйте финансовые ситуации. Программный продукт позволит моделировать и сохранять различные варианты финансовых стратегий. Это позволит оперативно реагировать на изменения рынка и принимать правильные решения.
3. Используйте IT-решения для строительной отрасли. Сегодня существует ряд программных продуктов для строительства. В них учтены особенности ведения учета в отрасли, которых нет в типовых IT-

**ПРОДАЖА**  
ИЗНАЧЕНИЕ ПОДРЯДЧИК НЕДВИЖИМОСТИ  
МЕХАНИЗАЦИЯ И АВТОТРАНСПОРТ  
СНАБЖЕНИЕ И СКЛАД ЗАКАЗЧИК  
УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ НСИ ЗАРПЛАТА УПРАВЛЕНИЕ

**БИТ.СТРОИТЕЛЬСТВО**  
с 1.04 повышения цен успеете купить!  
+7 (3842) 46-45-46  
www.1bit.ru

# ГАВАНЬ для ИПОТЕКИ

Окончание. Начало на стр. 4  
них действует маркетинговая акция со сниженной процентной ставкой, от 11,5%, на покупку готового жилья и квартир в новостройке.

## УСЛОВИЯ ПРОЩЕ – ИПОТЕКИ БОЛЬШЕ

Судя по информации опрошенных банков, ужесточения требований к ипотечным заёмщикам в 2014 году ожидать не приходится. «Требования к заёмщикам меняются из года в год, но сказать, что они ужесточаются или упрощаются, нельзя», – комментирует ситуацию Андрей Клепиков. – На «первичке» всё зависит от уровня проработки застройщиком вопроса по снятию дополнительных ограничений со стороны банка по конкретному жилому дому – требованию залога имеющегося жилья, поручителей и т.д. На «вторичке» ужесточение требований одних банков к заёмщикам неизменно ведёт к появлению на их месте новых предложений, «свято место пусто не бывает».

Политика Банка Москвы в этом вопросе направлена в сторону упрощения требований к заёмщикам, что способствует увеличению конкурентоспособности наших ипотечных продуктов, – рассказывает начальник отдела ипотечного кредитования РОО Новосибирского филиала «Банка Москвы» в Кемерове Наталья Алтыбаева. – Так, например, мы отменили надбавку к процентной ставке при подтверждении дохода по форме банка, оптимизировали требования к объектам недвижимости, принимаемым в залог. Мы создали программу, по которой для получения ипотечного кредита достаточно всего двух документов – паспорта и свидетельства о пенсионном страховании».

По оценке Максима Шидловского, банки на сегодняшний день конкурируют прежде всего за счёт качества сервиса и возможности «сконструировать» ипотечный кредит под клиента определённого сегмента. Так, в январе ВТБ24 ввёл новые условия ипотечного кредитования, по которым процентная ставка не зависит ни от срока кредита, ни от размера первоначального взноса: теперь на неё влияет только размер кредита. Условия распространяются как на готовое, так и на строящееся жильё. Также банк снизил минимальный размер первоначального взноса до 15% по ипотеке в рублях без дополнительного страхования ответствен-

ности заёмщика за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств по возврату кредита. При внесении собственных средств более 15%, ВТБ24 не требует от заёмщика дополнительной ответственности.

В борьбе за новых клиентов многие банки развивают сотрудничество с застройщиками и риэлторскими компаниями, присваивают партнёрский статус. От статуса зависит процент дисконта, который предоставит банк их клиентам по ипотечной программе. К примеру, ВТБ24 работает сегодня со всеми крупными компаниями-застройщиками региона и агентствами недвижимости, временами проводит промоакции с некоторыми застройщиками. Аналогичную политику проводит и Банк Москвы. По словам Натальи Алтыбаевой, у Банка Москвы есть программы, позволяющие купить квартиру от застройщика, не прошедшего аккредитацию.

«Доля наших заёмщиков, которые берут ипотеку на квартиры на первичном рынке, выросла за последний год до 47%, – продолжает Максим Шидловский. – Для банков ипотечные кредиты на новостройки выгоднее – трудозатраты на их оформление гораздо меньше, при этом риски ниже, поскольку по статистике такие кредиты оформляет более ответственная категория клиентов. Даже в разгар кризиса уровень просроченных долгов по ипотечному портфелю на «первичку» был заметно ниже. По-прежнему, что для нас такая ипотека выгоднее, мы делаем упор на её продвижение через партнёров – строительные компании».

В то же время не все эксперты считают, что наличие или отсут-

ствие партнёрских программ заметно влияет на выбор покупателя. «Взаимоотношение банков с застройщиками и риэлторами можно назвать партнёрскими, – отмечает Андрей Клепиков. – Банки активно предлагают свои кредитные программы, застройщики не препятствуют их внедрению, риэлторы же заинтересованы в конечной продаже, поэтому для них любая помощь в оформлении ипотеки их клиентам – благо. Партнёрских программ много, но они не сильно влияют на решение клиента. Человек выбирает из того, что есть на рынке. Есть партнёрская программа – хорошо, если нет – она и без неё ипотеку оформит».

## ПЕРСПЕКТИВЫ-2014

В то же время резервов для заметного снижения процентных ставок по ипотечным кредитам эксперты не видят. «Процентные ставки напрямую зависят от стоимости банковских ресурсов и вряд ли существенно снизятся в ближайшее время», – комментирует Наталья Алтыбаева.

Сохранение существующего тренда на снижение ставки прогнозирует на 2014 год Максим Шидловский, но добавляет, что он уже не будет столь динамичным, как в 2013 году: «Для радикального снижения ипотечных ставок в нашей стране сейчас нет фундаментальных предпосылок. В таких условиях снижение ставок возможно лишь за счёт реализации государством стимулирующих программ, где чётко определены механизмы фондирования их участников. Эффективность использования этого инструмента наглядно продемонстрировала программа ВЭБ.В

первом полугодии 2014 года ставка вряд ли существенно изменится, а во втором полугодии, в зависимости от ситуации в экономике и политики Центробанка, возможно возобновление тренда на очень плавное снижение ставок. Но такого резкого снижения, как в 2013 году, мы точно не увидим, максимальный потенциал снижения – 0,5%, и это очень маловероятный сценарий. Среди

других тенденций: банки будут сегментировать клиентов и повышать лояльность «хороших» заёмщиков, предлагая им максимально выгодные условия, – добавляет Максим Шидловский. – Похожая работа будет и в корпоративном канале: сотрудникам предприятий-партнёров банки будут делать более выгодные предложения.

Ксения Сидорова

## ЦЕНТР ПОВЫШЕНИЯ КВАЛИФИКАЦИИ И ПЕРЕПОДГОТОВКИ НОУ ЦДПО «ПЕРСОНА ПЛЮС» ПРИГЛАШАЕТ НА:

- курсы повышения квалификации строителей, изыскателей, проектировщиков (более 100 программ НОСТРОЙ)
- обучение охране труда и пожарной безопасности (ПТМ)
- энергоаудит, промышленная безопасность, квалификационные аттестации.
- курсы ИС, бухгалтерского учета, кадрового делопроизводства
- курсы прикладных компьютерных программ

Мы готовы предложить Вам различные формы обучения: очная, заочная, дистанционная. Высококвалифицированные преподаватели-практики, центр города, современные аудитории, низкие цены!

г. Кемерово, пр-т Ленина 55, офис 802 (3842) 496-230 (3842) 495-230 8-903-946-56-52 www.persona-plus42.ru persona\_plus@mail.ru



Лицензия серия 42ЛО №00000356, рег. №14273

# РЕШЕНИЕ КВАРТИРНОГО ВОПРОСА С РОСБАНКОМ

Ещё 10 лет назад само понятие ипотека казалось нам чем-то экзотичным и встречалось в анекдотах чаще, чем в реальной жизни. За это время в стране и на банковском рынке произошли очень большие изменения, недвижимость и ипотека не только успели пережить серьёзный кризис, но восстановиться и более прочно войти в обиход народа с другими видами кредитов. О том, какие перемены произошли на ипотечном рынке за это время и, особенно, за последний год, а также чего нам ждать в 2014 году, мы поговорим с заместителем директора по розничному бизнесу Западно-Сибирского филиала Росбанка в Кемерово, Павлом Часовских.

**– В первую очередь, читателям интересно узнать, насколько сегодня доступны ипотечные кредиты, снижаются ли ставки, как это ждёт большинство россиян?**

– В конце прошлого года средние процентные ставки по ипотечным кредитам начали расти. Это была тревожная тенденция, которую удалось переломить к концу первого квартала 2013 года. Тогда средняя ставка выросла до 13,1% годовых (с 12,2% на 1 октября 2012 года). После этого последовал резкий спад, и на 1 октября 2013 года средневзвешенная ставка составила 12,5% годовых, то есть всего на 0,3% больше, чем годом ранее. Эта разница, несмотря на отрицательное влияние на спрос и существенные затормозить развитие рынка.

Мы надеемся на дальнейшее снижение ставок в 2014 году, но рассчитывать на значительные перемены, к сожалению, не стоит. Ставки по всем видам кредитования в России традиционно высоки в силу специфической монетарной политики Центробанка и Министерства финансов, которые стремятся, в первую очередь, сократить уровень инфляции. В итоге ставка рефинансирования, отражающая стоимость кредитных средств для самих банков, остаётся в России одной из самых высоких среди развитых стран. При этом ипотека в любом случае остаёт-

ся самым дешёвым и доступным видом кредита. Так, например, в Росбанке ставки по кредитам на городские квартиры начинаются от 10,1% годовых в рублях.

**– Если уж мы заговорили о Росбанке, расскажите, какие условия вы предлагаете своим ипотечным заёмщикам и чем они отличаются от предложений других банков-конкурентов?**

– Росбанк – это универсальный российский банк, являющийся частью международной финансовой Группы Societe Generale. Принадлежность к крупному международному капиталу не только задаёт высокие европейские стандарты обслуживания клиентов, но и позволяет устанавливать конкурентные процентные ставки ниже средних по рынку.

Во-первых, мы поощряем своих постоянных заёмщиков, уже оформивших и успешно погасивших кредиты в нашем банке. Такие клиенты автоматически получают скидку в размере 0,5% годовых. Ещё более значительные преференции предоставляются тем, кто приобретает квартиру при помощи агентства недвижимости, являющегося партнёром банка. Для нас это говорит о качественной проверке юридической чистоты квартиры и проведении безопасной сделки, что позволяет дополнительно снизить процентную ставку ещё на 1% годовых.

Также банк поощряет клиентов, которые после одобрения их кредита быстро выбирают подходящий объект и совершают сделку в течение одного месяца. В этом случае ставка уменьшится ещё на 0,25% годовых.

**– Вы сейчас сказали о ценовых преференциях кредитов. Но, наверняка, есть и другие факторы, которые понравятся клиентам, хотя и не дадут им экономии на процентной ставке.**

– Стоимость кредита, действительно, не единственное условие, на которое ориентируются заёмщики. Для многих очень важен учет реального дохода, не подтвержденного справкой по форме 2-НДФЛ. Росбанк принимает справки в свободной форме от работодателя, а также учитывает доход от дополнительных мест работы. Не менее важен для нас и сегмент предпринимателей. Во многих банках им не предоставляют кредитов, так как не готовы учитывать доход от бизнеса. Мы принимаем к рассмотрению всех индивидуальных предпринимателей, даже тех, кто использует упрощённую систему налогообложения и оплачивает единый налог на вменённый доход (это делают не все банки).

**– В свете всего вышесказанного как вы можете оценить перспективы ипотечного рынка на 2014 год?**

– Прогнозы наших аналитиков на следующий год оптимистичны. Мы увидели, что повышение ставок в начале текущего года незначительно повлияло на спрос со стороны клиентов. На данный момент ставки продолжают снижаться, у людей сложилось позитивное представление об ипотеке как удобном способе решать свои жилищные вопросы. В условиях, когда стоимость недвижимости постоянно растёт,

все больше людей отказываются от длительной аренды в пользу ипотеки, позволяющей зафиксировать стоимость владения недвижимостью на длительный срок. При этом за время выплаты кредита квартира может вырасти в цене даже больше, чем составит переплата по кредиту. Все это, в совокупности с постоянно высоким спросом на жильё, не оставляет ипотеке шансов на спад и стагнацию.



Павел Часовских, заместитель директора по розничному бизнесу Западно-Сибирского филиала Росбанка в Кемерово

# СЕРГЕЙ БАЛАШОВ: «В БИЗНЕСЕ, КАК В СПОРТЕ, ЕСТЬ ВЗЛЁТЫ И ПАДЕНИЯ»

«Кузбасский компьютерный центр» (ККЦ) в специальном представлении не нуждается. Не так уж много местных компаний, созданных в начале 90-х, отметили свой 20-летний юбилей и продолжают развиваться, заходя в новые ниши и успешно их осваивая. Сергей БАЛАШОВ, соучредитель и директор ККЦ, в своё время стоял у истоков легендарной кемеровской фирмы «KORF», из которой «выросли» три известных кузбасских компании по разным направлениям бизнеса: рекламному – «Европа плюс», сеть быстрого питания «Подорожник» и продажа компьютеров – ККЦ. О том, что нужно, чтобы так долго оставаться в бизнесе региональной компании, какими качествами должен обладать предприниматель, чтобы быть успешным и о многом друг Сергей Александрович рассказал «Авант-ПАРТНЕРУ».



– Сергей Александрович, в 2007 году, в интервью «Авант-ПАРТНЕРУ», Вы отметили, что «в ближайшее время розничное направление местных компьютерных компаний перестанет быть рентабельным и нужно перепозиционирование в другие доходные ниши. ККЦ тогда, по Вашим словам, выбрало направление – системную интеграцию, которая только начинала развиваться. Что сейчас, по прошествию 6 лет, Вы можете сказать о выбранном тогда векторе развития? Насколько оно оказалось удачным? И не хотелось бы в связи со сменой основной деятельности провести, как это говорят, ребрендинг?»

– Приятно осознавать, что «Авант-ПАРТНЕР» уважительно отслеживает историю компании. Действительно, перепозиционирование компании в 2007 году из розничного сегмента в системного интегратора – осознанный и верный путь развития. Нет сомнений, что ни одна компания местного уровня в сфере компьютерного ритейла не в состоянии конкурировать с федеральными операторами, такими как «М – Видео», «Техносила» и «Эльдорадо». Это относится не только к Кузбассу, но и ко всем регионам России.

Как я сказал, мы ушли от позиционирования себя как ритейлера оператора в 2007 году. Но название «Кузбасский компьютерный центр» существует с 1991 года. За это время мы из мелкой компьютерной компании превратились в организацию, которая может предоставить комплексное решение в области информационных технологий, инженерных сетей и их обслуживания – от момента проектирования до монтажа, кроме того, мы берём весь комплекс оборудования на поставку и на обслуживание. Мы оператор не только компьютерной техники, но слабوتочных сетей, и это касается не только офисных зданий, но и жилого сектора. На сегодняшний день мы расширили свою лицензию и сейчас занимаемся и электрическими сетями до 35 кВ, – то есть, все провода, которые в здании (промышленном, общественном, жилом) под силу сделать нашей компанией.

Оглядываясь назад, можно уверенно сказать, наш стратегический выбор был верным и оптимальным решением. В компании начались реализовываться инфраструктурные проекты «под ключ». Строительство в 2012 году цифровой школы № 36 в рудничном районе; проектирование двух новых школ в Лесной поляне и

Южном микрорайоне в Кемерове, участие в федеральных программах «Электронная Россия», модернизация здравоохранения, компьютеризация образовательных учреждений, – всё это сейчас наши проекты. Нашими ключевыми заказчиками на сегодня являются десятки крупных коммерческих структур региона, а также бюджетные организации. В общем, у нас за эти годы было много достижений, и нам есть чем гордиться. Но мы не хотим менять название, потому что, действительно, несмотря на все сложности, отрадно, что бренд «Кузбасский компьютерный центр» существует уже много лет.

**– В Кузбассе, вы, можно сказать, были первопроходцами на этом рынке и в какой-то степени содействовали его развитию.**

– Нельзя сказать, что мы «развивали рынок», точнее будет, мы подхватили сигнал и стали предлагать серьёзные решения.

**– Но всё равно, это – новые технологии, нужно обучать или где-то брать уже обученных сотрудников...**

– Пользуясь случаем, хочу поблагодарить весь коллектив за принятие позиции развития и вклад каждого в общее дело. Достаточно много сотрудников компании работают с момента её создания. Можно сказать, что «кости» остались до сих пор. У многих сотрудников, руководителей отделов стаж работы 15-17 лет. Приятно, что сотрудники компании поддержали те идеи, которые исходили от руководства, от меня лично, что они поддержали этот путь развития, своим трудом вложились в него.

Обучение и переобучение в нашей компании обязательно. Мы следим за квалификацией каждого, стараемся, чтобы постоянно эта квалификация и поддерживалась и повышалась. Отрадно, что для большинства специалистов компании это такая же потребность. Это позволяет нам быть конкурентными на этом рынке. Ведь, по большому счёту, это – рынок интеллектуальных услуг, на котором можно выиграть благодаря высокой квалификации каждого. Сегодня более 60% сотрудников работает в компании более 15 лет. Мало того, я даже знаю, что многим из них поступали предложения от конкурентов...

Что касается технологий, то мы здесь ничего не изобретали, всё уже на рынке есть и было, если не в нашем регионе, то в соседнем Новосибирске или за границей. Мы

постоянно учимся – на выставках, конференциях, семинарах – сможем, где у кого и что работает, что можно применить, что может у нас пойти, а что нет.

Например, сегодня мы готовы предоставлять на рынке решения по альтернативному электропитанию – рассчитать мощность, исходя из потребности той или иной организации, сделать проект подключения, привести эту станцию, поставить, запустить, реализовать. Но, сначала мы увидели, что этот рынок есть, что спрос на это будет. Исходя из государственных требований на альтернативный источник питания, появилась эта ниша на рынке, и мы её заняли.

**– То есть Вам не знакомы сложности, связанные с квалифицированными кадрами, на которые жалуются практически все представители ИТ-отрасли?**

– Просто мы работаем системно. Системно отбираем и обучаем. Например, когда к нам приходит новый сотрудник, на период испытательного срока, мы к нему прикрепляем наставника – сотрудника, который, обладая необходимой квалификацией, может объяснить и показать на собственном примере. После того, как новый сотрудник показывает свой потенциал, становится членом нашей команды, мы уже смотрим, что конкретно этому сотруднику нужно, чтобы быть профессионально успешным – какие-то текущие курсы, которые проходят в нашем городе или других городах – Новосибирске либо в Москве или ещё что-то. Мы вкладываемся в сотрудника, в его обучение. И, надеюсь, это приносит свои плоды.

Здесь, кстати, нам важна поддержка наших партнёров – поставщиков. Мы проводим осенние и весенние сессии, семинары, на которые призываем наших партнеров вендоров таких как Intel, Microsoft, Asus, APC, HP и др. Они рассказывают о новом модельном ряде, новых технологиях – это тоже элемент отличного обучения и повышения квалификации, как для наших сотрудников, так и для ключевых заказчиков.

**– В связи, скажем так, с не очень оптимистичными экономическими прогнозами, что Вы можете сказать о развитии рынка, компании на ближайшее время?**

– В будущем смотрю с оптимизмом, несмотря на пессимистические прогнозы отдельных экономистов. Спрос на ИТ технологии будет расти неуклонно, ведь этот фактор влияет на один из главных эконо-

мических показателей, а именно на производительность труда. А каждая уважающая себя организация ставит производительность труда во главу своей деятельности, как основной показатель эффективности. И здесь колоссальное значение имеет скорость передачи данных, а значит, большую роль играют современные технологии. Прогресс не стоит на месте, и волей-неволей в технологии будут вкладываться.

Сейчас, например, актуальна замена медных проводов на оптоволокно. Поэтому здесь есть для нас работа сейчас и будет ещё какое-то ближайшее время.

В ближайшее время драйверами рынка остаются крупные компании и госструктуры. В этом году мы приняли осторожный бюджет. Мы его заложили таким же, как 2013, и это учитывая, что все местные бюджеты – дефицитные.

Но я верю как в ИТ-рынок, мы прогнозируем уже в 2015 году рост в 15-20%, так и в строительный рынок – наших основных заказчиков.

Мы 2 года назад приобрели производственную базу. Здесь мы будем развивать новое направление, связанное с изготовлением металлоконструкций любого вида сложности, это различного вида ограждения, все работы по нержавеющей и т.п. Делаем такой «крен» в развитие полноценного строительного бизнеса. При этом сохраняя всё это брендом ККЦ

**– Последние несколько лет ККЦ подписывает с Администрацией г. Кемерово соглашение о социально-экономическом партнёрстве. Можете сказать, что это Вам даёт? Зачем это Вам, компании?**

– На самом деле – это акт доброй воли. И мы сознательно идём на это. Для меня – это такое проявление патриотизма. Мы живём и работаем в этом городе и дальше собираемся здесь жить. Как мне кажется, многие бизнесмены идут на подписание подобных соглашений, прекрасно понимая, что ситуация сейчас достаточно тяжёлая, и мы где-то, в чём-то готовы помочь родному городу и его жителям. Ну, это, кроме того, что наша компания исправно платит все налоги, участвует в различных акциях, связанных с образованием, поддерживает спортивные мероприятия, различные социальные акции... Просто это нужно делать. Для нас важно, что происходит вокруг.

**– Вы в бизнесе с 1991 года – целая эпоха. Что, с Вашей точки зрения, за это время изменилось кардинально, а что осталось неизменным?**

– Действительно, с 1991 года прошла эпоха. В России появилась целый класс предпринимателей. Я отношу к этой категории всех управленцев бизнеса. Рынок представляет сегодня каждому сделать выбор, но в бизнесе, как в спорте, есть взлёты и падения. Неизменным, на мой взгляд, должно оставаться чувство востребованности, чувство быть нужным и неотъемлемым от общества.

Все мои друзья из предпринимателей выросли в бизнесменов. Сейчас бизнес – это бизнес решений. Причём это решения, которые позволяют жить людям комфортно, приятно. И от этого мы испытываем удовлетворение, что наш бизнес, наши решения необходимы.

**– Вы не устали, не планируете отойти от дел? 7 лет назад Вы, вроде бы уже отказались от оперативного управления. Реально этот отказ состоялся?**

– Когда получаешь удовольствие от работы, как правило, не устаешь. Приятно осознавать и видеть, как твои планы реализуются. Это, как в спорте – сегодня, ты выполнял норму кандидата в мастера, потом мастера, потом, заслуженного мастера спорта... и ты постоянно в динамике, и эта динамика очень нужна твоему организму. Когда ты находишься в стагнации, то не можешь и полноценно отдохнуть. Мне, чтобы восстановиться хватает 3-5 дней, потом уже нужно опять кому-то звонить, что-то решать... Динамика захватывает и не отпускает.

Что касается оперативного управления... Я не могу не заниматься какими-то тактическими задачами, важными переговорами. Я веду в компании определённые бизнес-процессы. Приходится заниматься такими общеданными вещами, как бюджетирование, которое мы делаем каждый месяц, проведение итогов и анализом, кредиторской и дебиторской задолженности, – всё в совокупности. Вообще, мне кажется, что в малом бизнесе нельзя полностью отойти от оперативного управления, должен быть оперативный центр принятия решения. В крупных предприятиях обязательно какие-то функции передаются совету директоров. В малом же бизнесе и не такая высокая доходность, чтобы только получать дивиденды, и иногда нет времени на долгие обсуждения – кто-то должен взять на себя ответственность. Чтобы это мог сделать исполнительный директор, он должен

Окончание на стр. 8

## СЕРГЕЙ БАЛАШОВ: «В БИЗНЕСЕ, КАК В СПОРТЕ, ЕСТЬ ВЗЛЁТЫ И ПАДЕНИЯ»

Окончание. Начало на стр. 7  
себя уверенно чувствовать, как собственник, и получать адекватное вознаграждение за свой труд.

— **А что помогает Вам в жизни, бизнесе, даёт силы?**

— Спорт, рыбалка. На базе ККЦ есть футбольная команда, мы раз в неделю тренируемся, занимаемся. Привлекаем тренера со стороны и участвуем, когда это возможно в разных турнирах. Эти занятия помогают быстро восстановиться, а заодно ты подзарядишься, либо энергией природы, либо своих друзей, коллег... Как я уже говорил, мне не нужно много времени на восстановление и какой-то специальный отдых.

— **Что для Вас успех в бизнесе? Успешный предприниматель? У нас в Кузбассе есть примеры, на Вас взгляд, реально успешного местного бизнеса, выросшего с нуля?**

— Для бизнеса успех — это какую долю рынка он занимает на текущий момент, и чем больше эта доля, тем более есть понимание того, что бизнес успешен — есть

рост компании, есть рост экономических показателей. И пусть на какой-то момент это маленькая компания, но настанет время, когда придется принимать решение, когда ставится вопрос либо о повышении эффективности того, что есть, либо про открытие нового пути. Тот бизнес, который прошёл этот сложный период, вышел на новые рубежи — успешный.

Для предпринимателя же важно найти собственную нишу и собрать команду. Главное его качество — целеустремленность. При этом «один в поле не воин» — это должен быть человек команды, но команда должна видеть в этом человеке лидера. В любой команде должен быть капитан. По другому никак.

А примеров успешного бизнеса, предпринимателей у нас в Кузбассе достаточно много. Это ИП Волков — замечательный проект, это и Сеть «Подорожник», вышедшая за пределы региона, это и феномен компании «Кора», это и бизнес Игоря Лысенко, и многие другие, которых я здесь не упомянул, но их, действительно много. И я искренне рад за этих предпринимателей. И тому, что они есть у нас в Кузбассе.

## РАСПОЛОЖЕННЫЙ

*Сложно представить сегодня, что кузбасский и российский рынок телекоммуникационных услуг вдруг «взорвется» неожиданным ростом или, напротив, спадом. Отрасль в её современном виде развивается уже много лет, уже не первый год находится на стадии предельного насыщения предложениями услуг, а потребители максимально вовлечены в потребление этих услуг. Что делать в таком случае компаниям, если уровень конкуренции уже запредельный, и снижаться он точно не будет. Они пытаются взять клиента особыми предложениями, расположенностью к клиенту, удобным и прозрачным подходом.*

Сегодня, как заметил Андрей Лапиков, директор кемеровского филиала ОАО «Вымпелком», «новая борьба постепенно теряет свою актуальность, абоненты всё чаще начинают оценивать предложения оператора комплексно, учитывая не только цену, но и целый ряд других факторов, например, уровень сервиса и соответствие продуктов оператора их предпочтениям». Такой подход можно заметить, если всего лишь бегом взглянуть на предложения современных телекоммуникационных компаний, например, на их сайтах. В глаза бросается, что каждый оператор пытается предложить себя по максимуму, и одновременно «защипать» клиента или потенциального клиента своей фирменной «штучкой».

«МегаФон» акцентирует внимание на спонсорской поддержке зимней Олимпиады в Сочи (в том числе, предлагает смотреть трансляции), на быстром мобильном

интернете, естественно, на мобильных устройствах (смартфонах и планшетах) собственной марки. Как и положено дискаунтеру, Tele2 концентрируется на предложениях, которые экономят средства клиента, «Би Лайн» — на удобном тарифе «Все включено» и также на мобильных устройствах под собственной маркой. МТС — самым популярным тарифом предложении, на мобильных устройствах и тарифных скидках на мобильный интернет-доступ. Даже простой презентацией на сайтах операторы конкурируют там, где и так конкуренция сверхвысока, но это, значит, сегодня именно эти услуги, преимущественно, в сфере мобильного интернета, приносят операторам самые большие доходы.

Представители компаний обьясняют свои предложения клиентам как раз такой «фирменной» концентрацией на определенных «штучках». Как пояснила Татьяна Никифорович, коммерческий ди-

ректор Tele2 Кемерово, «мы всегда стремились предоставлять выгодные тарифные планы и услуги своим абонентам». А поскольку по статистике абоненты Tele2 чаще звонят на номера своей сети, в октябре прошлого года компания ввела тарифный план «Опять дешевле», подключившись к которому жители области могут не задумываться о том, сколько денег у них на счете, т.к. звонки «своим» абонентам бесплатны. Татьяна Никифорович подчёркивает, что тариф не содержит абонентской платы, платы за соединение и дополнительных условий. И при невысокой стоимости звонков на телефоны других мобильных операторов и смс-сообщений, тарифный план «Опять дешевле» компания считает «одним из самых выходящих предложений на региональном рынке телекома», и уже успела оценить успешность этого предложения, т.к. абоненты к нему подключаются активно.

## ТЕЛЕКОМ



Такой подход применяют и другие операторы. Станислав Тен, директор филиала МТС в Кемеровской области, поясняет, «за последние десять лет стоимость услуг мобильной связи в России только снижается, и следя этому тренду, компания МТС первой среди операторов в июле 2011 года стала предоставлять всем своим абонентам в Кемеровской области возможность разговаривать внутри сети бесплатно, тариф «Супер МТС». В прошлом году компания обновила этот тариф, в результате он стал самым популярным — «каждый второй абонент МТС в Кемеровской области выбирает именно его». Но и оператор не ока-

зывается в проигрыше — как отмечает Станислав Тен, «благодаря «обнулению» стоимости разговора внутри сети, компания наблюдает существенный рост трафика», а за счёт экономии на оплате разговоров абоненты не ограничивают себя при использовании мобильного Интернета, смс-сообщений.

Андрей Лапиков говорит, что в прошлом году компания приняла

новую стратегию подхода к потребителям «Просто. Удобно. Для тебя». Она была построена «на изучении клиента, его опыта, потребностей и эмоционального комфорта при общении с оператором». На этой основе компания выделила четыре основных направления, на которых будет фокусироваться на протяжении ближайших лет — развитие сети и улучшение качества связи, оптимизация тарифной линейки и пакета услуг, предоставление максимально оперативного и удобного клиентского обслуживания через все каналы и повышение прозрачности предоставления услуг. И подготовила предложения для клиентов в рамках стратегии «Просто. Удобно. Для Тебя», компания, говорит Андрей Лапиков, ориентируется «на ожидания клиентов, работает над оптимальным соотношением «цена-качество» и придерживается логики «одна потребность — одна услуга».

Нельзя не согласиться с мнением Андрея Лапикова, что «сегодня потребителю довольно сложно, да и некогда, выбрать из множества предложений то, что нужно именно ему». «Би Лайн», исходя из этого подхода, в марте запустил простую линейку опций — одна услуга с максимально выгодными условиями для одной потребности абонента. Другое предложение, напротив, сводится к тому, чтобы предложить клиенту максимум услуг в пределах одного тарифного плана («Би Лайна» это линейка тарифов «ВСЕ!»).

При таком раскладе сил на телекоммуникационном рынке, который уже давно стал рынком покупателя, диктующего в определённой степени свои условия операторам, компания все больше будет делать простые, прозрачные предложения, несущие очевидные выгоды, предложения, которые будут удовлетворять узкие потребности, учитывать индивидуальные предпочтения абонентов.

Егор Николаев

## В БУЛОЧНУЮ ЗАКАЗЫВАЛИ?



### «КАТАТЬСЯ» СТАЛИ БОЛЬШЕ

По данным департамента транспорта и связи Кемеровской области, на 13 марта 2014 года в Кузбассе выдано более 7,9 тыс. разрешений на перевозку пассажиров и багажа легковым такси (для сравнения два года назад эта цифра была в три раза меньше — «А-П»). Разрешение выдает индивидуальному предпринимателю или юридическому лицу на каждое транспортное средство категории М1. При этом утверждается, что пересчитать всех участников рынка таксомоторных перевозок не возможно — рынок достаточно динамичный, появляются новые организации, прекращают деятельность другие. В целом по оценке профессионального сообщества такси в Кузбассе может насчитываться от 10 до 15 тысяч автомобилей такси.

«В 2013 году в связи с изменением федерального законодательства в части налогообложения и пенсионных отчислений наблюдался отток индивидуальных предпринимателей, в настоящее время ситуация поменялась кардинально — люди идут за получением разрешений, легализуют свой бизнес», — утверждает начальник управления перевозок опасных грузов и работы легкового такси департамента транспорта и связи Кемеровской области Анастасия Шилина.

При этом на рынке работает отдельный своеобразный «игрок», сетевые компании, количество которых оценить очень сложно. Департамент транспорта и связи Кемеровской области вообще не работает с организациями, оказывающими информационные услуги, которые не являются перевозчиками, а только получают прибыль с водителей и пассажиров как посредники. Между тем, в кемеровском справочнике Дубль ГИС в рубрике «Заказ пассажирского легкового транспорта» числится 39 организаций, из которых 13 обозначены в качестве «службы заказа легкового транспорта».

В Новокузнецком справочнике Дубль ГИС в рубрике «Заказ пассажирского легкового транспорта» — 93 организации, из них порядка 80, то есть большинство, «службы заказа легкового транспорта». По словам председателя Гильдии «Такси Кузбасса» (Новокузнецк) Александра Маман, в Новокузнецке на начало 2012 года сетевых компаний ещё не было, хотя они уже начали интенсивно распространяться в европейской части России. В южной столице Кузбасса этот вид бизнеса появился лишь в 2013 году. Самой первой из них была такса «Максим», потом на рынок пришли её дочерняя компания «Омега», «ВезиТакси», «Лидер» и другие компании. Главные офисы практически всех этих фирм зарегистрированы в Омске, но имеют широко разветвленную сеть по многим российским городам. «ВезиТакси» зарегистрировано в Тюмени.

Последние годы на рынке перевозок пассажиров легковым транспортом появились новые игроки — сетевые компании, которые практически сломали всю его структуру. В принципе, они существовали и раньше, но сейчас захватили лидирующие позиции, и во многом им способствовали в этом современные технологии связи.

В Кемерове сетевые компании появились несколько раньше, но продолжают появляться и сейчас. Например, год назад кемеровчане стали пользоваться услугами компании Taxiwest, которая была создана в Перми в 2009 году. Её филиалы работают в 12 российских городах и один есть даже в Казахстане. По данным Анастасии Шилиной, в целом сетевые компании работают в Кузбассе уже на протяжении нескольких лет, в последний год их число увеличивается — заходят новые сетевые компании, в различные города и районы Кемеровской области.

### ТЕЛЕФОН ПРИШЁЛ НА СМЕНУ РАЦИИ

Диспетчерские пункты, в которых есть свой парк, используют как рации, так и, или специальные программы для сотовых телефонов. Выбор связи определяется в большинстве случаев территорией обслуживания, на которой работает таксомоторная организация — в небольших городах ещё зачастую работают на рациях. В более крупных городах с развитием информационных технологий переходят на специальные программы — это также зависит от их стоимости и от их функциональных возможностей. Как рассказал, «Авант-ПАРТНЕР» руководитель центральной службы обособленного подразделения в городе Кемерово Taxiwest Виталий Лушкин, технология работы компании достаточно простая. С индивидуальными предпринимателями — таксистами заключается договор. В их сотовые телефоны устанавливается программа (соб-

ственной разработки компании), в которой весь город разделен на отдельные районы. Диспетчер принимает заказ по телефону, вносит его в базу данных через компьютер, и таксист уже сам выбирает заказ по месторасположению клиента, предполагаемому маршруту следования и стоимости проезда. Примечательно, что при этом используется более чем гибкая ценовая политика. Например, для каждой цены существует отдельный номер телефона (всего их 8) и один телефонный номер даже без определенного «ценника» — клиент сам называет сумму, которую он готов заплатить за услугу. Это своего рода аукцион. Более того, заказать такси можно здесь и посредством интернета, но эта услуга менее востребована. «Люди ещё не все привыкли к гаджетам», — говорит Виталий Лушкин. «На рынке подобных программных разработок сегодня много, — продолжает он. — Наша компания одной из первых запустила эту программу. Основной её плюс в том, что при работе с клиентами исключен человеческий фактор. Таксист уже не может договориться лично с диспетчером, чтобы тот наиболее выгодные заказы отдавал только ему. Здесь каждый водитель выбирает заказы сам». По словам руководителя кемеровского подразделения Taxiwest, экономически работать с водителями, имеющими собственные автомобили, выгоднее, чем содержать в компании таксопарк. При этом безопасность перевозок ни сколько не страдает. Компания заключает договор только с водителями.

**Справка**  
По данным департамента транспорта и связи Кемеровской области для реализации мер пресечения незаконной предпринимательской деятельности в сфере такси в Кузбассе ещё в 2012 году были проведены организационные мероприятия. Создана областная межведомственная координационная группа в составе представителей различных служб (департамент транспорта и связи Кемеровской области, налоговая, полиция, ГИБДД и др.), аналогичные группы созданы в муниципальных образованиях для координации работы на местах. Совместными действиями данных групп за 2012-2013 годы были привлечены к административной ответственности более 350 граждан за незаконную предпринимательскую деятельность. При этом наиболее оштрафованной мерой административного воздействия при выявлении перевозки такси без соответствующего специального разрешения является изъятие транспортного средства нарушителя. Таких машин за второе полугодие 2013 года — 2014 год было изъято более 40 по всему Кузбассу. В 2014 году планируется проводить новые мероприятия — конфисковывать автомобили злостных нарушителей. Сейчас проводятся организационные мероприятия.

## ФОРЕКС: ПЕРВЫЕ ШАГИ. ВЫБОР БРОКЕРА.

*В предыдущих статьях мы совместно с Альпари изложили читателям общие представления о рынке Форекс: для чего он нужен, как функционирует, в чём состоит его привлекательность, как работают форекс-брокеры. Пришла пора рассказать о первых шагах на этом поприще.*

Благодаря развитию телекоммуникационных технологий и прогрессу в области финансов между-народные рынки стали доступны широкому кругу частных лиц. Форекс-трейдинг даёт возможность зарабатывать на изменении курсов валют, работая из дома, гостиныцы — в любом месте, где есть выход в Интернет. И так, с чего начать?

В первую очередь начинающему трейдеру необходимо определиться с выбором форекс-брокера — компании, которая обеспечит доступ к международному финансовому рынку. Выбор этот не так прост, как может показаться на первый взгляд. В настоящее время свои услуги предлагают десятки, если не сотни форекс-брокеров. Существует мнение, что на самом деле они ничем принципиально не отличаются друг от друга, вся разница состоит лишь в названии и оформлении интернет-сайта. Безусловно, это не так. В конце концов, автомобили тоже имеют общие черты: двигатель внутреннего сгорания (или дизель), четыре колеса и руль, однако одна машина способна прослужить Вам много лет и быть удобной в эксплуатации, а вторая может доставить массу неудобств, убытков и даже создавать угрозу жизни и здоровью водителя. Давайте рассмотрим параметры, на которые стоит ориентироваться при выборе форекс-брокера, а заодно упомянем некоторые распространённые ошибки.

Многие полагают, что форекс-брокер обязательно должен быть американским или европейским. Однако в своё время финансовые неприятности таких компаний, как американский брокер Refco и швейцарский Sovereign Financial Group показали, что страна происхождения ещё не гарантирует от проблем. При выборе имеет смысл ориентироваться на срок работы форекс-брокера на рынке. Риски при работе с компаний-новичком выше, чем при работе с давно действующим брокером. Длительная история работы — это отлаженные механизмы риск-менеджмента (в противном случае компания бы уже разорилась), квалифицированный персонал, надежные партнёры, финансовые резервы и т.д. Резюмируя данный пункт: у компании с историей работы есть преимущества перед новичками на рынке.

Документы и регулирующие органы. Конечно, само по себе наличие лицензий и подконтрольность регулирующим организациям, будь то государственными или отраслевыми, ещё не даёт гарантии надёжности. Однако это очень серьёзный плюс в выборе брокера. Во-первых, процесс лицензирования сам по себе отсекает недобросовестных. Компания обязана раскрыть перед регулирующей организацией своих владельцев, предоставить уставные документы и бухгалтерскую отчетность. Помимо этого, регулирующие органы в той или иной форме контролируют текущую деятельность и финансовые показатели брокера. Во-

вторых, всегда есть организация, куда клиент может обратиться с жалобой или претензией. Так что при выборе форекс-брокера стоит обратить внимание на то, какие лицензии у него есть, кто их выдал и на какой срок.

В случае размещения у брокера значительных средств, стоит узнать, какие гарантии сохранения денег даёт брокер. Например, риски брокера могут быть застрахованы в надёжной страховой компании. Впрочем, это не единственный способ подтвердить свою надёжность. Это может быть, в частности, гарантия крупного банка или еще какой-нибудь способ. Большой объём собственных средств брокера — уже довольно неплохой показатель. При начале сотрудничества с той или иной компанией, важно обратить внимание на офертю, которую Вы акцептуете. Она должна полностью описывать все существенные условия вашего взаимодействия с брокером на основании законодательства.

Надёжные форекс-брокеры в своей деятельности зачастую руководствуются не только договорными офертю, но также публичным регламентом совершения операций и проведения сделок, в которых прописаны различные нюансы (торговые условия, типы ордеров, спорные ситуации и другое). Наличие регламента — ещё один плюс в глазах клиента.

Особое внимание стоит уделить условиям работы форекс-брокера. К качественным условиям работы традиционно относятся: точные котировки и конкурентные спрэды, торговля с гарантированным исполнением отложенных ордеров, современная торговая платформа, широкий инструментарий, начисление процентов на торговый депозит клиентов. Спрэд. Как правило, новички на рынке Форекс при выборе брокера в первую очередь обращают внимание на величину спреда. А диллинговые центры, в свою очередь, привлекают клиентов обещаниями абсолютно минимальных спредов на рынке. Опытные трейдеры знают, что солидный и надежный брокер вряд ли станет демпинговать в этой сфере, и не так придрывно относятся к величине спреда. В конце концов, форекс-брокер зарабатывает на разнице между ценой покупки и продажи валюты,



поэтому было бы странно ожидать, что нормальная компания будет работать себе в убыток.

Репутация. Один из самых сложных моментов для анализа. Безусловно, наличие премий, присуждаемых экспертным сообществом — положительный момент. Однако стоит обратить внимание и на негативную сторону репутации. В этом способе помочь интернет. Вообще, чтение специализированных форумов трейдеров может быть весьма полезным. Но, тем не менее, надо достаточно осторожно относиться к отзывам в интернете, помня о том, что за высказывания во всемирной сети обычно не бывает ответственности, поэтому, например, отрицательный отзыв о брокере может означать некомпетентность или даже злонамеренность автора. Конкуренционные войны — увь, суровая реальность бизнеса как у нас, так и на Западе. А вот большое количество поданных против компании исков, проигранных судебных разбирательств и отзывов лицензий регулирующими органами — знак того, что с таким брокером лучше не иметь дела.

Безусловно, это общие рекомендации. После того как будущий трейдер определил три-четыре кандидатуры потенциальных форекс-брокеров, стоит выяснить как можно больше о каждом и только потом делать окончательный выбор. В частности, узнать больше об Альпари и финансовых рынках Вы можете на бесплатных консультациях в офисах официального партнёра по адресам: Кемерово, ул. Весенняя, 24А оф. 408 и Новокузнецк, пр. Ермакова, 9А оф. 237. Записаться на консультации можно по телефону в Кемерове +7 (3842) 36-22-08, в Новокузнецке +7 (3843) 56-02-09.



## ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ КОМПЬЮТЕРНАЯ ТЕХНИКА ДЛЯ БИЗНЕСА

- серверное оборудование
- сетевые решения для корпоративных клиентов
- печатное оборудование для больших и малых офисов
- расходное материалы
- программное обеспечение
- ноутбуки
- планшеты
- фототехника
- видеотехника

консультации специалистов

- ✓ Заказ оборудования в удобной для вас форме (по электронной почте, по телефону или через интернет-магазин).
- ✓ Ремонт компьютерной техники любой сложности (даже после неудачного обращения в другой сервисный центр).

NEW TRADING  
WWW.NT-GST.RU  
т/ф: (3842) 45-22-17  
Г. Кемерово, ул. Кирова, 38  
E-mail: info@nt-gst.ru



Окончание. Начало на стр. 9

телями, у которых стаж вождения не менее 3 лет, а сам автомобиль находится в исправном техническом состоянии.

ПРОТИВОСТОЯНИЕ

На фоне роста влияния на рынке «сетевиков» растут недо-

вольства со стороны владельцев таксомоторных парков. И понятно, почему.

области, мы и видим. Сетевые диспетчерские пункты же не обеспечивают никакой безопасности перевозок пассажиров – контроль за состоянием водителей или транспорта, который направляется на исполнение заказов, отсутствует.

«Имея во многих городах Российской Федерации хороший бюджет, возможность тратить деньги на рекламу, такие компании приходят в другие города, открывают офисы», – рассказывает Александр Маман.

привязанные к рабочему времени, могут в любое удобное для них время выбрать заказ. Естественно, что в этой ситуации диспетчер не видит автомобиль, его состояние и состояние водителя.

По мнению председателя гильдии таксистов, главная причина, по которой сетевые компании набирают популярность у населения – это демпинг.

Но есть и другое мнение. Например, индивидуальный предприниматель, таксист Владимир Иванов утверждает, что содержание парка таксомоторов не только экономически не выгодно, но и бывает менее безопасным.

РАСЧЕТНО-КАССОВЫЙ ЛОУКОСТЕР «ПРИЗЕМЛИТСЯ» В ГОРОДАХ ПРИСУТСТВИЯ БАНКА «КОЛЬЦО УРАЛА»

приходится 32% открытых счетов) и Тюменской областей (29%). Далее в порядке убывания бизнес-активности следуют Кемеровская область, Башкирия, Оренбургская область, Красноярский край, Кировская и Курганская области.

По словам управляющего филиалом банка «Кольцо Урала» в городе Кемерово Александра Зубкова, причиной такого неравномерного распределения отчасти служат непривлекательные для бизнеса тарифы с высокой стоимостью открытия и ведения счетов.

«Помимо того, на обновленных условиях продолжает свою работу тариф «Терминал», адаптированный для ведения бизнеса с POS-терминалами. Несколько месяцев назад тариф с фиксированной комиссией за совершение операций по пластиковым картам (1,7 процента) произвел настоящий фурор на рынке эквайринга», – добавляет эксперт.

На сегодняшний день стоимость ведения счета по тарифу «Терминал» обходится клиенту в 990 рублей<sup>1</sup>, а комиссия на использование «пластика» является неизменной, вне зависимости от месячного оборота конкретной торговой точки.

Открыть расчетный счет, а также подключить тарифы «Универсал» и «Терминал» вы можете в отделении банка по адресу: г. Кемерово, пр. Советский, д. 48А. Подробности по телефону: (3842) 77-79-13.

«Тариф «Универсал», запуск которого приурочен к двадцати пятой годовщине банка, предусматривает бесплатное ведение счета по системе «Интернет-клиент»<sup>2</sup>, бесплатное снятие наличных на вылету зарплаты и платежное поручение стоимостью 20 рублей<sup>3</sup>. Индивидуальные предприниматели в рамках нового тарифного плана могут снимать до 100 тысяч рублей в месяц без комиссии, а комиссия на снятие на прочие цели до 500 тысяч в месяц для юридических лиц составляет всего 0,8 процента<sup>3</sup>, – рассказывает управляющий филиалом банка «Кольцо Урала» в Кемерово.

ООО КБ «КОЛЬЦО УРАЛА». Лицензия ЦБ РФ № 65. 8 800 500 50 11, www.kubank.ru

<sup>1</sup> Ведение счета по бумажной технологии – 3000 руб./месяц <sup>2</sup> По системе ДБО <sup>3</sup> По системе ДБО и бумажной технологии

«Тариф «Универсал», запуск которого приурочен к двадцати пятой годовщине банка, предусматривает бесплатное ведение счета по системе «Интернет-клиент»<sup>2</sup>, бесплатное снятие наличных на вылету зарплаты и платежное поручение стоимостью 20 рублей<sup>3</sup>. Индивидуальные предприниматели в рамках нового тарифного плана могут снимать до 100 тысяч рублей в месяц без комиссии, а комиссия на снятие на прочие цели до 500 тысяч в месяц для юридических лиц составляет всего 0,8 процента<sup>3</sup>, – рассказывает управляющий филиалом банка «Кольцо Урала» в Кемерово.



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

Эксперты банка «Кольцо Урала» исследовали географию активности бизнесменов в области открытия и использования расчетных счетов. Как выяснилось, высокую оживленность демонстрируют предприниматели и юридические лица, зарегистрированные на территории Свердловской (на этот регион

В БУЛОЧНУЮ ЗАКАЗЫВАЛИ?

Пассажирам на заметку Отличить легальные таксомоторы от нелегальных, как утверждает Александр Маман, легко. Легальные все имеют соответствующую атрибутику (гребешок на крыше и картографическую схему по бокам). Сейчас гребешки нелегалы не ставят, так как они привлекают внимание сотрудников ГИБДД.

парка руководства предприятия, – говорит он. – Например, я знаю компанию, содержащую автопарк из дешевых отечественных автомобилей, которые уже довольно потрепаны от времени и характера эксплуатации. Более того, у них большая текучка кадров и таксистами, зачастую, работает, кто попал. Частник же, работая на своём автомобиле, более бережно относится к технике и именно у частных чаще всего комфортные иномарки. Некоторые работают даже на джипах. Что касается лицензий, то здесь действительно существует проблема. После определенных изменений в законодательстве многие ушли в тень. Да и экономическая ситуация сегодня в стране такая, что не таксует только ленивый».

УБЕДИТЬ РЕГУЛИРОВАТЬ

Очевидно, что сетевые компании постепенно вытесняют с рынка такие традиционные виды, содержащие собственные парки таксомоторов.

«Из-за неравной конкуренции сейчас классическому таксопарку работать сложнее, чем диспетчерской службе», – утверждает Анастасия Шилина. Но с точки зрения безопасности – таксопарк организует все по требованиям законодательства. Ведь при заказе такси пассажир заключает договор перевозки (фрахтования) именно с диспетчерским пунктом, который передает заказ нелегальному таксисту, и должен по законодательству нести ответственность за это. А на практике применения административного законодательства возникает сложность.

И вопрос регулирования деятельности диспетчерских служб – только вопрос времени. Сейчас Администрация Кемеровской области, Совет народных депутатов Кемеровской области, уполномоченный по защите прав предпринимателей активно поддерживают мнение таксопарков о необходимости совершенствования нормативной правовой базы. Проводится определенная работа. Ситуация с неравной конкуренцией в сфере такси сложилась по всей России, работа ведётся различными регионами и ситуация всё равно должна меняться.

Диспетчерские пункты должны оказывать безопасные услуги такси, а для этого у них должна быть обязанность предоставлять заказы на исполнение только водителям, имеющим разрешения. А осуществлять свою деятельность в этом направлении они могут с использованием любых современных технологий».

Максим Москвичкин

ВОПЛОЩАЯ МЕЧТЫ

Леонид Самойлович РУКМАН является не только отцом-основателем кемеровского филиала ООО «Универсал-Спецтехника», где он занимает в данный момент должность коммерческого директора. Имя этого человека давно известно в Кузбассе, и с ним связаны многие яркие события нашего региона, города Кемерово. Предприниматель, опытный руководитель, общественный деятель он рассказал «Авант-ПАРТНЕРУ» о своей интересной судьбе и почему считает себя «дважды евреем».

– Леонид Самойлович, расскажите, как вы стали предпринимателем?

– Когда в Советском Союзе началось маханье шашками, в 1989 году, я работал заместителем директора городского коммунального хозяйства, и ушёл на волные хлеба в советско-голландскую фирму СП «Рамакс-Ост». Фирма эта была довольно многоплановой. Как и большинство в то время мы занимались посреднической деятельностью. Кроме того, у нас было несколько других направлений. Одно из них – торговля литературой. Тогда книги пользовались большим спросом, и продавались это было интересно. Была группа, которая занималась концертной и театральной деятельностью. Мы первыми привезли в Кемерово Филиппа Киркорова. Связили в США на международный конкурс кемеровского фокусника Владимира Первозникова. Он занял там первое место. Мы три года спонсировали передачу «Шаг за горизонт». Основали театр «На Весенней». Татьяна и Владимир Внукovy тогда вели семейную программу на телевидении. Они всю свою жизнь мечтали открыть собственный театр. Мы помогли осуществиться этой мечте и сняли для них помещение на улице Весенняя. Также спонсировали три года, но потом провели презентацию театра в оперетте. Мар города Владимир Михайлов увидел и «отобрал» его у нас, и, слава богу.

Занимались всем подряд. Ожидания провели в филармонии международный слёт экстрасенсов, на который съехались экстрасенсы со всего бывшего Советского Союза. Дали первые деньги на строительство Знаменского собора. Потом контора распалась две части, случился дефолт 1998-го года и я ушёл из фирмы. Два года работал в «Кузбассэнерго», где занимался взаимозачётами, так как денег тогда не было вообще. В 2004-ом стал продавать спецтехнику в компании «Техстройконтракт». Открыли здесь новый филиал. Купили базу. Несколько лет из 120 филиалов компании от Калининграда до Южно-Сахалинска наш филиал был в первой пятёрке. В это время Hitachi только заходила в Россию. Мы продали первый в России и в мире экскаватор 6-й серии с ковшем 23 куб. метра. Когда мы начинали, в Кузбассе было всего четыре маленьких полторакубовых экскаватора этой марки.

Сегодня их уже около 500 разной кубатуры. Первые майнинговые экскаваторы продали ХК СДС, компании «Стройсервис».

– Как вы пришли в компанию «Универсал-Спецтехника»?

– В 2008 году опять начался кризис, продажи упали. По жизни я лентяй, но сидеть дома на пенсии тоскливо, нужна интересная работа. А в компании «Техстройконтракт» стало скучно. Продавать китайскую технику мне не интересно, хотя предлагали. Но, когда предложили John Deere, это меня заинтересовало. Во-первых, до 2008 года спецтехника в России не было. В нашей стране уже более ста лет известен этот бренд как сельхозтехника, и на сегодняшний день порядка 60-65% всей импортной сельхозтехники в России – это John Deere. Лет 15-20 назад они зашли в Россию с брендом Timberjack – это лесная техника. А спецтехника, как таковая, появилась здесь только в 2008-м.

Я проработал директором филиала полтора года. Руководство из Москвы решило покупать базу, но мне удалось убедить их этого не делать, так как я уже имел подобный опыт. В результате, нашли землю на улице Терешковой и построили новый торговый-сервисный центр.

За время работы был продан первый в России грейдер John Deere, первый тяжёлый телескопический подъёмник Manitou. Работаем в основном с угольщиками и дорожниками.

– Вы известны не только как предприниматель, но и как общественный деятель. Как вам удаётся совмещать два этих направления?

– Я уже рассказывал, как мы оказывали спонсорскую помощь в 90-е годы. С 2002-года я активно занимаюсь общественной деятельностью и являюсь председателем общественной благотворительной организации «Кемеровское общество еврейской культуры», членом президиума Координационного совета при департаменте культуры и национальной политики Администрации Кемеровской области. Был сотрудником общественного Совета при ГУВД.

В кемеровском обществе еврейской культуры работают порядка 25 программ, как благотворительных, так и общественных. Есть танцевальный ансамбль, хор еврейской песни, молодёжный клуб и прочее.



– У вас на рабочем столе лежит удостоверение «дважды еврей», есть такое звание?

– Нет, конечно. Это такая же шутка, как денежные купюры «Банка приколов». Увидел в киоске случайно, понравилось, купил.

К своему еврейству я всегда относился спокойно. С такой фамилией мне не надо было это афишировать, но и прятать тоже не удавалось, даже если бы я этого хотел, а я никогда не хотел. Мне есть чем гордиться. Моя родословная по отцу просматривается с 1765 года, по матери – тоже почти на двести лет.

Район откуда я родом – это Херсонская область. Ранее это была черта оседлости, которую в 1809 году провёл Александр I. Таврийская степь, там не было раньше ничего, ни Украины, ни России. В 1809 году мой предок в числе первых поселенцев приехал осваивать эти земли. Была основана колония Большая Сейдеменуха впоследствии село Калининдорф, а затем посёлок городского типа Калининское, где наша семья прожила более 200 лет.

Мой отец, Самуил Григорьевич, окончил сельскохозяйственный техникум (преподавание было на еврейском языке), прошёл войну. В 1948 году стал председателем колхоза и работал на этой должности до 1972 года.

Мама моя в 1937 окончила Одесский учительский институт по специальности учитель еврейского языка и литературы, 50 лет преподавала немецкий язык.

Я хорошо помню, когда умер Сталин. Тогда все собрались на площади возле школы. Люди открывали рыдания. Мы, правда, маленькие ещё были, мало что понимали, бежали, играли. В те времена действительно была дружба народов. После окончания вуза моя сестра по распределению попала в Таджикистан, где прожила несколько лет. Я тоже часто бывал в Средней Азии, очень лю-

бил ездить в Ташкент. Там всегда существовал культ гостя. Нас встречали как родных.

Окончил Одесский технологический институт. Потом работал на шёлковом комбинате в Чайковском, год служил на флоте. Переслужил целый месяц, чтоб получить рекомендацию в партию. Потому что понимал, что иначе в партию меня не примут. А дальше пошло по накатанной.

– В Кемеровском обществе еврейской культуры много людей состоит?

– Не очень. Когда я принимал дела, в области насчитывалось порядка 450 еврейских семей. С тех пор много людей уехало. Но, последнее время я заметил одну тенденцию – стали появляться люди, о которых никогда бы не подумал, что они евреи. Некоторые даже бывшие номенклатурщики. Оказываются, в советское время они специально меняли свою фамилию на русскую, чтобы обеспечить себе карьерный рост. Это как в том анекдоте, был ярым антисемитом, но по ночам жрал магу в подвале общества «Память». Сейчас многие кинулись искать еврейские корни.

– Вы убеждены, что Советский Союз был прекрасной страной и с ностальгией вспоминаете о нём. Почему?

– Я служил на Тихоокеанском флоте. Два раза был во Вьетнаме, видел, как бомбили Хайфон, как валились сбитые «фантомы». Нас боялись и уважали. А сейчас... есть такая восточная поговорка, дождя льва и осёл лягнет. Была страна. Радует, что последние события в России и в мире показывают, что страна поднимается, наливается силой и мощью, и её опять начинают уважать. У меня не один раз была возможность уехать, но никогда не возникло такого желания. Потому что Россия – моя родина, здесь живут мои дети, внуки и надеюсь, что будут жить и правнуки.

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

Адрес РЕДАКЦИИ, УЧРЕДИТЕЛЯ И ИЗДАТЕЛЯ: 650991, г. Кемерово, ул. Красноармейская, 136. Телефон/факс (384-2) 585-616. Адрес электронной почты главного редактора editor@avant-partner.ru; электронная версия издания в сети Интернет www.avant-partner.ru; 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 выходят на правах рекламы. Время подписания номера в графику в 09.00. Сдан в печать в 09.00. Объем 3 п.л. Печать офсетная. Тираж 4500 экз. Распространение: подписка, VIP-рассылка – бесплатно. В розницу – цена договорная. Газета набрана и сверстана на компьютерном комплексе Издательского Дома «Деловой Кузбасс». Газета отпечатана в ООО «Лауэр-К», 650099, г. Кемерово, пр. Октябрьский, 28, офис 207.

# БАНК «ЛЕВОБЕРЕЖНЫЙ»: 23 ГОДА УСПЕХА



Елена Каркушина,  
начальник регионального офиса г. Кемерово  
Банка «Левобережный»

За свою более чем 20-летнюю историю банк открыл 68 офисов в пяти регионах Сибирского федерального округа и существенно расширил банкоматную сеть, сделав свои услуги доступными для множества сибиряков. За последние пять лет было открыто 15 офисов в крупнейших городах – Кемерово, Новокузнецке, Красноярске, Томске и Барнауле. Таким образом банк последовательно наращивает долю рынка в Сибирском федеральном округе.

«Многие бюджетные учреждения, органы государственной власти Кузбасса и в це-

*В этом году Банк «Левобережный» отметил свой 23-й день рождения, из них 6 лет банк успешно работает в крупнейших городах Кузбасса – Кемерово и Новокузнецке. За это время банк заработал репутацию надежной финансовой структуры, завоевав доверие многих тысяч кузбассовцев, занял прочные позиции в Сибирском федеральном округе и получил статус одного из ведущих региональных банков.*

лом по Сибири работают с «Левобережным». Мы успешно сотрудничаем с Управлением Федерального казначейства Кемеровской области, являемся первичным кредитором регионального оператора «Агентство по ипотечному жилищному кредитованию Кемеровской области». Кроме того, в декабре 2013-го рейтинговое агентство «Эксперт РА» в третий раз подтвердило нашему банку рейтинг на уровне А, что еще раз подчеркивает стабильность работы и надежность банка как партнера для долгосрочного сотрудничества», – комментирует Елена Каркушина, начальник регионального офиса г. Кемерово Банка «Левобережный».

Совершенствуется не только инфраструктура банка и его продукты, но и сам процесс обслуживания клиентов. Так, за последние 3 года банк открыл 5 специализированных ипотечных центров, работающих по принципу одного окна, из них два – на Кузбассе. При этом по итогам 2013 года банк занимает 34 место по объему выданных кредитов среди банков России, и своей ближайшей целью ставит попадание в ТОП-20.

Не случайно «Левобережный» сегодня значится среди ведущих ипотечных банков Сибири, ведь в банке разработано 25 ипотечных программ, которые учитывают различные потребности заемщиков. Среди

них есть и специальные: военная ипотека, программы с использованием средств материнского капитала, а также кредиты для покупки частных домов. Так, за 2013 год Банк «Левобережный» в городах Сибири выдал ипотечных кредитов на сумму 3 млрд рублей.

«Банк заинтересован в том, чтобы клиенты получали максимально комфортное обслуживание, поэтому активно сотрудничает с агентствами недвижимости и застройщиками. Мы выстроили простую и надежную систему работы с нашими партнерами, которая позволяет клиентам подавать заявку на ипотечный кредит прямо в агентстве недвижимости и при этом получать дополнительные выгоды, например, в виде скидки на ипотечный кредит. Такая схема работы выгодна и для клиентов, и для партнеров», – говорит **Нина Скрябикова**, начальник ОО «Новокузнецкий» Банка «Левобережный».

Ипотека – ведущее, но не единственное направление деятельности банка. Сегодня «Левобережный» принимает самое активное участие в жизни кузбассовцев, оказывая существенное влияние на экономическое развитие региона: разрабатываются и внедряются доступные программы кредитования малого и среднего бизнеса, действует уникальная программа лояльности для юридических лиц, предприятиям предла-



Нина Скрябикова,  
начальник ОО «Новокузнецкий»  
Банка «Левобережный»

гаются выгодные условия обслуживания зарплатных проектов, ведения расчетных счетов или сопровождения внешнеэкономической деятельности, а частным клиентам – множество услуг, самые популярные из которых – кредиты и вклады.

**Приглашаем в офисы банка!**

 **БАНК ЛЕВОБЕРЕЖНЫЙ**  
ОСНОВА ВАШИХ РЕШЕНИЙ

Единая справочная служба: 8-800-3333-555

[www.nskbl.ru](http://www.nskbl.ru)

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



**РоссельхозБанк**

## Кредиты малому бизнесу

Более подробную  
информацию можно  
получить по тел.:  
**(3842) 34-59-42, 48-05-11**  
г. Кемерово,  
пр. Советский, 8а

Звонок по России бесплатный

**8 800 200-02-90 | [www.rshb.ru](http://www.rshb.ru)**

ОАО «Россельхозбанк» Генеральная лицензия Банка России №3349  
Реклама