



2 ЧТО В КЕМЕРОВЕ ПОСТРОИТ «ЛЕНТА»



3 ПОЧЕМУ ШАТИЛОВ УШЁЛ В ГОСДУМУ



8 КАК ЖИВЁТСЯ ОБЩЕПИТУ

Искусственное улучшение положения российских экспортеров позволило кузбасским угольщикам не только увеличить добычу, но и запустить заново остановленные производства. Как это произошло на ООО «Разрез «Степановский» компании «МартТЭК» семьи Сафиных. В этом году разрез планирует восстановить проектный уровень добычи, затем – нарастить мощности по добыче и отгрузке, и даже построить собственное обогатительное производство. Для других угольных предприятий рост рублевых цен означает гарантию стабильного спроса и возможность наращивать добычу и инвестиции.

Как рассказал председатель совета директоров ООО «МартТЭК» **Руслан Сафин**, в октябре прошлого года простаивавший 5 месяцев разрез «Степановский» возобновил добычу. В целом за год она составила 420 тыс. тонн, в этом году её планируется поднять до 1 млн тонн, до уровня на котором предприятие планировало работать до 2014 года. В простое разрез оказался из-за «долговых проблем и снижения добычи угля», а выход из него стали возможны благодаря «хорошей конъюнктуре рынка, росту цен на уголь». При этом к моменту запуска разреза были погашены долги по зарплате, в связи с которыми в отношении руководства «Степановского» даже возбуждалось уголовное дело, выплачена основная часть задолженности по налогам в областной и местный бюджеты, 140 млн рублей из 180 млн. Помогло, по словам Руслана Сафина, и введение процедуры наблюдения, поскольку это позволило заморозить выплаты накопленной задолженности.

ООО «Разрез «Степановский» является первым предприятием группы МартТЭК бывшего сенатора и вице-президента «Лукойла» **Ралифа Сафина**. Разрез был пущен в феврале 2010 году с мощностью первой очереди 600 тыс. тонн угля в год, потом они были увеличены. Планами развития предприятия выход на безубыточный уровень работы предусмотрен

к 2016 году при условии добычи 2 млн тонн угля в год. В настоящее время на «Степановском» занято 380 горняков, разрез работает с месячной добычей в 60 тыс. тонн угля. Половина угля разреза идёт на экспорт в восточном направлении, страны Восточной Азии, половина – на Украину и Южную Европу. «Поскольку предприятие небольшое, проблем со сбытом у нас нет», – подчеркнул Руслан Сафин.

Только восстановлением планы «МартТЭКа» не ограничиваются. К 2017 году компания планирует начать расширить мощности «Степановского» до 1,7 млн тонн годовой добычи, расширить мощности собственной погрузки на железнодорожной станции Абагур-Лесной, с которой отправляет уголь, построить на разрезе обогатительную фабрику такой же мощности. Стоимость фабрики – 1 млрд рублей, расширения погрузки – 300 млн. В этом году по этим объектам планируется подготовить проекты.

Что касается банкротства «Степановского» (на разрезе с августа прошлого года действует процедура наблюдения), то, как заверил Руслан Сафин, его планируется завершить заключением мирового соглашения в ближайшие два месяца. На этой неделе в кемеровском арбитраже запланировано заседание по рассмотрению отчёта временного управляющего разреза **Андрея Родионова**.



ПОДЪЁМ ЦЕН ПОДНИМАЕТ УГОЛЬЩИКОВ

Как и «Степановский» работающее в Новокузнецком районе и также добывающее энергетический уголь марки Т, кемеровское ООО «Энергоуголь» (работает с августа 2011 года) планирует увеличить добычу угля в 2015 году на 13,5%, до 700 тыс. тонн с 617 тыс. тонн в прошлом году. Об этом сообщил генеральный директор компании **Игорь Данилко**. Расширение добычи обеспечивается увеличением поставок угля на экспорт, как в восточном направлении, так и на Запад. На внешний рынок отправляется 70% продукции «Энергоуголя», на внутренний – 30%.

В нынешнем году «Энергоуголь» запланировал утроить объём капитальных вложений

по сравнению с прошлым годом, 50 млн рублей. Из них половину, как пояснил Игорь Данилко, компания направляет на строительство участка технологической автодороги протяженностью 7 км, что сократит на 11 км расстояние доставки угля, и снизит расходы на перевалку угля на 130 рублей на 1 тонну. Указанный проект, по его словам, является совместным с «ещё одной угольной компанией» (ей принадлежит уже имеющиеся 10 км технологической автодороги), которую он не назвал. Новая схема транспортировки угля будет запущена компанией в конце апреля – в начале мая нынешнего года.

Егор Николаев

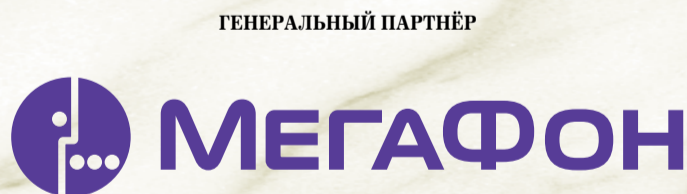
ПРОЕКТ «АВАНТ-ПЕРСОНА 2015» ВЫШЕЛ НА ФИНИШНУЮ ПРЯМУЮ!

С помощью экспертного совета определены лауреаты премии «Авант-ПЕРСОНА 2015» и отобраны претенденты на победу. Победители определяются в ходе открытого Интернет-голосования на сайте www.avant-partner.ru.

Голосование продлится до 23 марта 16.00 местного времени. Награждение победителей состоится на Торжественном приеме «Авант-ПЕРСОНА 2015» 25 марта в resto-club I MPRESS.

Подобности на сайте www.avant-partner.ru
Генеральный партнер премии – компания «МегаФон».

ПАРТНЁРЫ



ОФИЦИАЛЬНЫЕ ПАРТНЁРЫ



«Трансхимресурс»
Официальный дилер EQUUS

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ПАРТНЁРЫ



информационно-деловой портал



ЖИЗНЬ ПРОДОЛЖАЕТСЯ!



ВЫГОДНОЕ РАСЧЕТНОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ ОТ МДМ БАНКА

В конце 2014 года МДМ Банк внедрил новую линейку бизнес-пакетов расчетно-кассового обслуживания для малого и среднего бизнеса. О преимуществах нового предложения по РКО рассказал вице-президент, руководитель дирекции корпоративного бизнеса МДМ Банка Максим Лукьянович.



– Максим, прежде чем говорить о новом продукте РКО, расскажите, пожалуйста, какова в целом ситуация на рынке с открытием новых расчетных счетов?

– Сегодня клиентам малого и среднего бизнеса (МСБ) необходим широкий спектр банковских услуг, причем каждая из данных услуг в идеале должна учитывать индивидуальные потребности конкретного бизнеса и при этом иметь выгодную стоимость. Расчетно-кассовое обслуживание, а именно – проведение безналичных платежей, прием и выдача наличных средств, зарплатный проект, эквайринг, корпоративная карта и прочие не кредитные услуги – самая востребованная область банковского сервиса. Это неудивительно, расчетный счет нужен практически каждому субъекту МСБ, тогда как кредитными операциями пользуются только около четверти таких клиентов.

При запуске новой линейки мы постарались учесть различные потребности бизнеса – с этой целью мы внедрили пакеты с различным наполнением для разных объемов бизнеса, а также эксклюзивное предложение на рынках подобных услуг – пакет МДМ-Конструктор, в котором клиент может самостоятельно собрать пакет из множества отдельных сервисов. Ну, а поскольку услуги оптом всегда дешевле, чем в розницу, мы смогли предложить клиентам сервис существенно более дешевый в сравнении с обычным тарифным сборником.

– Каких результатов добился МДМ Банк на рынке расчетно-кассовых услуг в прошлом году?

– Активизация нашей работы по привлечению клиентов и запуск новых транзакционных продуктов, включая бизнес-пакеты, привели к значительным результатам: за год мы увеличили число вновь открываемых счетов клиентов МСБ более чем в 2 раза, а активная клиентская база выросла за 2014 год на 15%.

Конечно, стоит упомянуть и тот факт, что сейчас происходит сдвиг

перелом рынка банковского обслуживания юридических лиц – доля региональных банков постоянно снижается, клиенты переходят в более надежные и известные федеральные банки. МДМ Банк, например, входит в число системно значимых российских банков и постоянно совместно с АСВ осуществляет выплаты страховых возмещений по вкладам предпринимателям: за 2014 год выплаты произведены клиентам 15 банков с отзывными лицензиями. «Защитка» банковского рынка является одной из существенных причин перехода к нам клиентов из небольших региональных банков. Вторая важная причина – более высокое качество сервиса, одной из составляющих которого являются удобные пакеты услуг.

– Расскажите, с какими проблемами обычно сталкиваются предприниматели при работе с расчетными счетами в банке?

– Зачастую стоимость обслуживания для малого и среднего бизнеса слишком высока, многие банки имеют непрозрачные тарифы – не всегда ясно, на что уходят деньги. Стандартные тарифные сборники многих банков объемны и трудны для понимания малого бизнеса: в них много примечаний и оговорок, сложных схем взимания комиссий. Например, существенно затрудняет планирование и учет ежедневное или пооперационное взимание комиссий.

– Обновляя линейку бизнес-пакетов РКО МДМ Банк учитывал все эти моменты?

– Разумеется. Наше новое предложение учитывает интересы различных групп клиентов и действительно позволяет снизить расходы на банковское обслуживание. Мы предложили на выбор клиентов бизнес-пакеты РКО с фиксированным наполнением – «МДМ-Старт», «МДМ-Развитие», «МДМ-Премиум», а также бизнес-пакет РКО с возможностью самостоятельно сформировать необходимый набор услуг – «МДМ-Конструктор».

Среди преимуществ новых бизнес-пакетов – снижение расходов на расчетное обслуживание до 15% по сравнению с тем же объемом услуг по стандартным тарифам МДМ Банка. Дополнительно клиентам предоставляется скидка до 10% при оплате пакета за несколько месяцев вперед. Кроме того, в случае приобретения любого бизнес-пакета, открытие счета в рублях, установка интернет-банка, а также генерация ключа на USB-носитель клиента осуществляется банком бесплатно. Немаловажно, что в наши пакеты включены условия по торговому эквайрингу и зарплатным проектам – развитие этих услуг является одним из наших приоритетов. С недавнего времени МДМ Банк также начал активно предлагать клиентам интернет-эквайринг.

– Как бы вы вкратце охарактеризовали преимущества нового предложения по РКО?

– Высокое качество и простота расчетно-кассового обслуживания при адекватной рыночной цене за наши услуги. На сегодняшний день – это приоритет МДМ Банка в бизнесе с юридическими лицами и ИП. Оформить бизнес-пакеты РКО можно в отделении МДМ Банка в любом городе. Подробная информация размещена на официальном сайте банка <http://business.mdm.ru/>

– Клиент сможет сэкономить еще и на времени?

– Услуги МДМ Банка ориентированы на современных деловых людей – тех, кто ценит время и качество обслуживания. Расчетный счет открывается в течение одного рабочего дня. Разветвленная филиальная сеть (215 отделений в 110 городах России) позволяет осуществлять платежи в регионах страны по интернет-банку внутри самого банка бесплатно. Зачисление наличных средств на расчетный счет возможно в любом подразделении МДМ Банка, а не только по месту от-

крытия счета. Для удобства расчетов и обслуживания клиентов продлено время обслуживания. Прием электронных платежей осуществляется банком круглосуточно, платежи отправляются из банка каждый час до 21.00 по местному времени, что в настоящее время является уникальным предложением на рынке. Клиент может управлять своим счетом через интернет-банк, а также получать информацию о состоянии расчетного счета и совершать с ним операции с помощью sms.

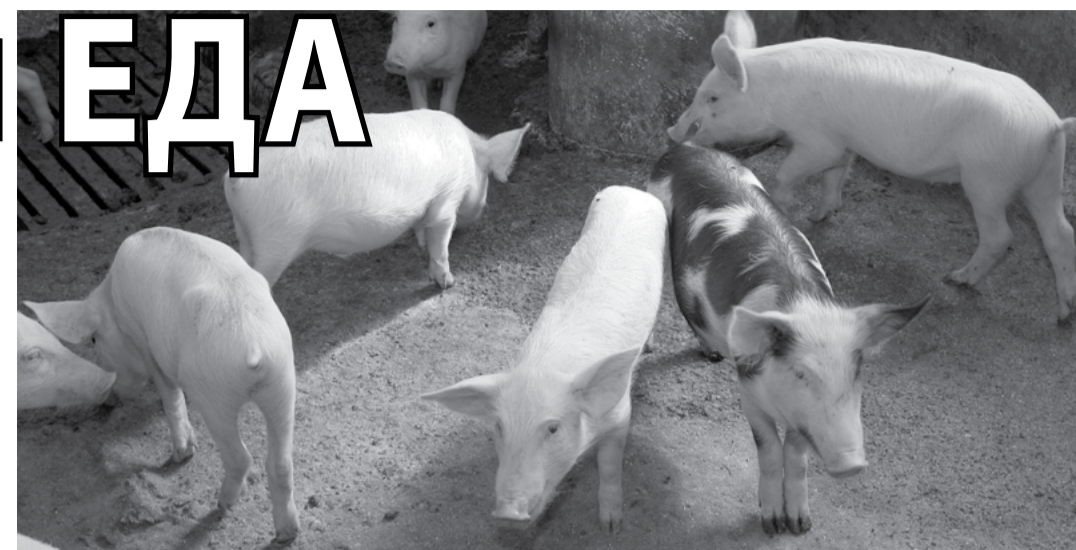
– Как бы вы вкратце охарактеризовали преимущества нового предложения по РКО?

– Высокое качество и простота расчетно-кассового обслуживания при адекватной рыночной цене за наши услуги. На сегодняшний день – это приоритет МДМ Банка в бизнесе с юридическими лицами и ИП. Оформить бизнес-пакеты РКО можно в отделении МДМ Банка в любом городе. Подробная информация размещена на официальном сайте банка <http://business.mdm.ru/>



РАСТУЩАЯ ЕДА

Агрпромышленный комплекс Кузбасса давно уже перестал быть «подсобным хозяйством» региона тяжелой индустрии. Его развитие идет уверенными темпами уже не один год, делая многие его предприятия заметными производителями не только в региональных, но уже и общероссийских масштабах.



В прошлом году, по данным государственной статистики, производство сельскохозяйственной продукции в Кузбассе выросло на 7% по сравнению с уровнем 2013 года и составило 49,2 млрд рублей. При этом же показателях растениеводства (968 тыс. тонн зерна, 686 тыс. картофеля и 227 тыс. тонн овощей), что и в 2013 году, производство продукции животноводства увеличилось на 11,5% по мясу, до 129 тысяч тонн, по молоку – почти на 4% (376 тыс. тонн), по яйцам – почти на 7% (1,08 млрд штук). Если добавить к продукции сельского хозяйства пищевую промышленность (оборот за прошлый год – 39 млрд рублей), АПК региона в целом выходит как минимум на пятое место в списке основных отраслей кузбасской экономики производственного сектора после углепрома, металлургии, энергетики и нефтепереработки. Впереди таких еще недавно традиционных лидеров как химическая промышленность, машиностроение и строительство. Впрочем, похлещим путем развивается агропромышленная сфера и в других регионах, что делает весьма вероятной обострение конкуренции на продовольственном рынке страны в ситуации, когда пока ограничен импорт продуктов из стран ЕС, США, Норвегии и Австралии. И совершенно неслучайно, что по итогам прошлого года АПК стал и одним из инвестиционных лидеров региональной экономики с общим объемом капитальных вложений 4,4 млрд рублей (2,8 млрд сельское хозяйство, 1,6 млрд – пищевая промышленность), впереди практически всех перерабатывающих отраслей, кроме энергетики.



По словам Анатолия Аршина, ежемесячные затраты на производство в ООО «СПК Чистогорский» за год выросли на 7 млн рублей или на 3%

В результате, суд постановил ограничить загрязнение водоема. И свинокомплексу пришлось строить новые очистные сооружения, что заняло более двух лет. Технология, которая применяется на них, позволяет отделить твердую фракцию стоков от воды за счет фильтрации и механического прессования. Очищенную воду можно будет вновь использовать для технических целей предприятия. Кроме того, при смешивании отходов с углем и дальнейшей сушке получаются брикеты, которые можно использовать в тепловых котлах, получая паровую энергию для отопления комплекса и поселка. В общей сложности в этот проект «Чистогорский» инвестировал 870 млн рублей.

Модернизацию очистных сооружений пришлось проводить в сложных экономических условиях – на работу предприятия в значительной степени повлияли тогда урожай 2012 года и вступление России в ВТО. В 2013 году на заседании «круглого стола» при общественной палате Кемеровской области по проблемам и перспективам развития свиноводства директор СПК «Чистогорский» Анатолий Аршин отметил, что «Чистогорский» в 2000-х годах развивался успешно, и его продукты стали конкуренто-

способными даже в европейской части страны. За весь период на развитие комплекса было освоено в общей сложности 2,2 млрд рублей, в том числе 759 млн рублей – строительство очистных сооружений.

Однако предприятие рентабельно, хотя рентабельность не высокая. В жестких экономических условиях мы стараемся сокращать себестоимость продукции». Тем не менее, как видим, реализация проекта по строительству очистных сооружений была успешно завершена. В общей сложности в 2014 году компания инвестировала в развитие производства около 500 млн рублей. С завершением строительства очистных сооружений, в «Чистогорском» на ближайшее время реализация крупных проектов пока не планируется. Как пояснил Анатолий Аршин, основное внимание в 2015 году будет уделено благоустройству территории свинокомплекса и ремонтным работам. В общей сложности на эти цели будет выделено порядка 350 млн рублей.

РАСТУЩАЯ ПТИЦА

Расти и инвестировать могут себе позволить и другие предприятия сектора. Быстро растущим сегментом АПК в условиях значительного повышения цен на говядину и свинину стало, конечно, производство мяса птицы. Если за 2014 год поголовье крупнорогатого скота в хозяйствах всех категорий, по данным Кемеровстата, увеличилось всего на 0,2%, составив 188,6

тысяч голов, свиней – упало почти на 13% (373 тыс. голов), то птицы увеличилось на 7,1% (7,53 млн голов).

Естественно, что кто-то и в таких условиях растёт быстрее, а кому-то приходится даже за-

крываться. Быстрым ростом производства отметилось в прошлом году ООО «Кузбасский бройлер» (Волкова А.П.). Если в 2013 году птицефабрика компании «Кузбасский бройлер» произвела 18 тыс. тонн мяса птицы, то в 2014 году – более 22 тыс. т, а план на 2015 году предусматривает производство 25 тыс. тонн. «Птица у нас на первом месте», – отмечает Анатолий Волков, руководитель Крестьянского хозяйства. – «Думаю, в ближайшее время российские производители мяса птицы на 100% закроют потребность на внутреннем рынке. Об этом говорит сложившаяся за последние годы тенденция роста отечественного рынка. Существующими сегодня темпами мы года через два-три полностью закроем птицей внутренний рынок и начнём экспорт своей продукции».

С этой целью крестьянское хозяйство ежегодно инвестирует в модернизацию производства порядка 100 млн рублей. Для проведения реконструкции птицефабрики мы закупили оборудование европейских производителей. Наличие кредитов и нехватка средств на завершение реконструкции сказывается на себестоимости продукции, – говорит Анатолий Волков. – Ещё один важный момент,



Анатолий Волков: «Думаю, в ближайшее время российские производители мяса птицы на 100% закроют потребность на внутреннем рынке»

мы упустили неограниченный рост цен на свинину и говядину, что влияет на себестоимость мясокостных изделий. В этих условиях наша задача сегодня, инвестирова-

Заканчивание на стр. 6



РАСТУЩАЯ ЕДА

Окончание. Начало на стр. 5
вать в производство и увеличивать объемы птицы на рынке. Только увеличенное количество птицы может затормозить рост цен.
А ведь предприятие «Кузбасский бройлер» создано в 2008 году на базе приобретенных «Крестьянским хозяйством А.П. Волкова» птицефабрик «Новосафоновская» в Прокопьевске и «Плотниковская» в Новокузнецком районе к тому времени разорившихся. Птицефабрики поднимались практически из руин. В 2014 году были введены в эксплуатацию все 12 корпусов птицефабрики (введение проводилось поэтапно в моменты приобретения). Всего в этот проект было вложено более 1 млрд рублей.

ПЛЕМЕННОЙ ЗАДЕЛ
В животноводстве, но уже в молочном, тоже есть место для роста. Его последние несколько лет демонстрирует животноводческий комплекс «Ваганов» одноименного ОАО в составе холдинга «Сибирский деловой союз», СДС. В мае прошлого года ОАО «Ваганов» был присвоен статус племенного репродуктора. Как сообщила пресс-служба администрации Кемеровской области, регистрация племенного стада в государственном регистре подтверждает значимость проводимой хозяйством селекционно-племенной работы и открывает новые возможности для ее развития. Так, помимо реализации молока, «Ваганов» теперь может осуществлять продажу племенного поголовья, что позволяет поставлять высокопродуктивный молочный молодняк другим хозяйствам Кузбасса и Сибири, тем самым поднимая животноводческую отрасль региона на качественно новый уровень.

Животноводческий комплекс «Ваганов» был построен в 2012 году и пока является крупнейшим за Уралом (сходного размера в прошлом году начали строить также в Новосибирской области). Он рассчитан на содержание 4600 голов, в том числе 2100 фуражных коров и обладает производительностью 55 тонн молока в сутки.
Важным направлением деятельности предприятия является выращивание в Кузбассе нового поколения племенного молочного стада с высочайшим генетическим потенциалом, с годовой продуктивностью 14-16 тонн молока на одну корову. Для этих целей был создан селекционно-генетический центр, подписано соглашение с

американской компанией Evergreen view farms на поставку 1200 эмбрионов от племенных коров и быков из США. Весной прошлого года по этому поводу комплекс посетил глава Evergreen view farms **Томас Кэстелл**. Ожидается, что к 2019 году производительность предприятия повысится с 12,7 тыс. тонн молока в 2014 году до 29,4 тыс. тонн молока в год.
В июне прошлого года «Ваганов» обзавелось и собственным производством кормов, построив комбикормовый завод, единственный в эксплуатации все 12 корпусов птицефабрики (введение проводилось поэтапно в моменты приобретения). Всего в этот проект было вложено более 1 млрд рублей.

ЕЩЕ СВОЁ – ПРОДАВАЙ САМ
На фоне растущего производства сельскохозяйственной и готовой пищевой продукции производители стали решать и проблему сбыта. Поскольку сложность взаимоотношений местных производителей и торговых сетей общеизвестна. В прошлом году эту проблему обсуждали представители АПК, власти и эксперты. И.о. начальника департамента по развитию предпринимательства и потребительского рынка Кемеровской области **Вероника Трихина** отметила, что необходимо разделять понятия «магазины шаговой доступности» и «поддержка местных производителей». На заседании «круглого стола» в Кузбасской торгово-промышленной пала-

те Генеральный директор Кузбасской торгово-промышленной палаты **Марина Павлуцидзе**, напротив высказалась за открытие таких магазинов в качестве поддержки производителей, которые испытывают трудности с доступом своего товара на прилавки. «Поддержка товаропроизводителя и организация магазинов в шаговой доступности – это для нас, и соединить это можно», – заявил директор кемеровского производителя рыбных продуктов ООО «Астронотус» **Роман Романенко**. – Если бы я сегодня не организовывал собственные точки торговли, мы бы с рынка уже ушли. Надеемся, что нас услышат, и власти нам помогут. Нам не нужны большие площади. Дайте 100 квадратов под павильон. Мы бы построили, но нам отказывают. Я мог бы также торговать фер-



По словам Артема Волкова
главная задача «Калины-Малины» – повысить престиж фермерских хозяйств и помочь им с реализацией продукции

мерскими продуктами и держать цены, качество. В «Кузбасских продуктах» мы организовались: я, Волков, «Суховский», «Деревенский молочный завод», но огромная аренда – 2200 рублей за кв. метр. Дайте место под строительство, и я уже не буду платить за аренду». Однако муниципальные власти на такие просьбы, в основном, просто разводят руками.
«В своё время муниципалитеты решали проблему пополнения бюджета и, согласно поручению губернатора, распродали всё, что могли», – поясняет один из эксперт-

она сказала, что «магазины шаговой доступности», предлагаемые в качестве поддержки местных производителей, и сама поддержка – «это разные вещи». По её данным, обеспеченность торговых площадей в регионе и так уже «огромная и превышает более 120% от нормы», а всего в Кузбассе 10,5 тысяч предприятий оптово-розничной торговли. Из них только сетевые составляют 1 тысячу. Со стороны статистики у нас всё замечательно и обеспеченность есть. Вопрос в другом, как за это голосуют покупатели».

«Отправили абсолютно всё на рынок. Новые районы застраиваются. Застройщиком является кто? Частный капитал в долевой собственности. Соответственно, у муниципалитетов нет средств вкладываться в долевое строительство, и муниципальных площадей сегодня нет. А то, что есть, не соответствует ни магазинам шаговой доступности, ни привлекательности для бизнеса. Кроме того, нам не хотелось бы возвращаться в павильонную торговлю».

Таким образом, предпринимателям остается надеяться на самих себя. И вот в этих условиях 30 августа 2014 года в Кемерове состоялось открытие первой лавки фермерских продуктов «Калина-Малина». По сути, этот проект является воплощением давней мечты учредителя фермерского кооператива «Калина-Малина», известного кузбасского предпринимателя Анатолия Волкова. Куратором проекта выступает его сын, член кооператива **Артем Волков**. Все основные расходы по развитию кооператива, его отделов ведутся за счёт Крестьянского хозяйства «Волкова». Своего юридического лица «Калина-Малина» не имеет. По словам Артема Волкова, основная идеология созданного кооператива заключается в том, что продукты, реализуемые в его отделах, должны быть натуральными, полезными и персонализированными. А главная задача – повысить престиж фермерских хозяйств и помочь им с реализацией продукции, ликвидировать несправедливую разницу в доступе на рынок между небольшими местными производителями и крупными компаниями федерального значения.

На сегодняшний день продукция местных сельских производителей представлена во всех магазинах Крестьянского хозяйства «Волкова» (всего их 46). Полноценных отделов в таких торговых точках пока всего пять, но их количество постепенно увеличивается. Растёт и число членов кооператива. На сегодняшний день их порядка 30. Партнёрами кооператива выступают пчеловод **Сергей Утин**, **Маргарита Басалаева** (грибы), **Константин Бурлаков** (перепелиное яйцо), ООО НПО «Здоровое питание», СХПК «Согласие» и другие. Как поясняет Артем Волков, вступить в ряды кооператива достаточно просто. Для этого необходимо всего лишь иметь собственное производство натуральной сельхоз продукции, соответствующее всем требованиям законодательства. К сожалению, многие фермеры сегодня работают без оформления документов, поэтому сейчас представители кооператива ездят по сёлам, ищут таких людей и помогают им, при желании, оформить бумаги. После завершения всех процедур уже официально работающий фермер вступает в кооператив и получает доступ к прилавку. Окажется ли такая форма развития и поддержки местного производителя успешной, пока говорить рано, но у «Калины-Малины» уже есть неплохая база – ведь в собственной сети магазинов хозяйства Волкова более 40 магазинов. С конца прошлого года первые магазины сети начали проявляться в Новосибирской области.

Максим Москвичкин

ЭКВАЙРИНГ: БЕЗНАЛИЧНЫЕ РАСЧЕТЫ СОКРАТЯТ РАСХОДЫ ПРЕДПРИЯТИЯ

Практически во всех торговых точках России сегодня можно рассчитаться за приобретенные товары с помощью пластиковой карты: эквайринг становится неотъемлемой частью сервиса компаний всех отраслей рынка.



Эквайринг дает неоспоримые преимущества, как предприятию, так и его клиентам. Для торговой компании безналичные расчеты исключают риски приема фальшивых купюр, предприятие экономит на инкассации наличности, сокращает время обслуживания клиента на кассе, а наличие программы лояльности «Спасибо!» стимулирует покупателя совершать больше выгодных покупок, тем самым увеличивая средний чек, и как следствие, выручку. И, пожалуй, одним из главных пре-

имуществ является возможность получать средства, полученные от операций по банковским картам, уже на следующий день на свой расчетный счет.
Многолетний опыт Сбербанка на рынке эквайринговых услуг помогает нашим клиентам в развитии бизнеса. Благодаря мощнейшему процессинговому центру наши партнеры могут быстрее осуществлять расчеты со своими покупателями. Клиентам разных отраслей бизнеса предлагается

широкий спектр уже готовых касковых решений, для интеграции терминала эквайринга и кассового программного обеспечения в единое целое. Разработанные решения для ресторанов, отелей, АЗС, супермаркетов и многих видов бизнеса позволяют избежать ошибок кассиров и сэкономить на доработке программного обеспечения компании. Кроме того, клиенты Сбербанка всегда имеют возможность выбрать модель терминалов зависимости от своих потребностей: он может быть интегрирован

с кассой или переносной для курьера; работать от проводного Интернета; принимать бесконтактные платежи. Все это упрощает работу кассового персонала и ускоряет обслуживание покупателей.
Подключить услугу эквайринга и получить дополнительные преимущества для компании и ее клиентов достаточно просто: необходимо предоставить в банк документы о предприятии и торговой точке, в которой будет установлен терминал. Менеджер банка, за-

крепленный за вашей точкой, согласует с вами время установки терминала и обучения персонала.

Все подробности уточняйте по телефонам:
Кемерово – Антонова Ольга
8 (3842) 35-13-18
Кемеровская область – Смирнова Татьяна
8 (3842) 35-20-73, 8-923-470-8579



www.sberbank.ru
Реклама. Генеральная лицензия Банка России на осуществление банковской деятельности №1481 от 8.08.2012 г.



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.
- Отслеживание груза в режиме on-line.
- Предоставление индивидуального менеджера и курьера.
- экспресс доставка грузов от «двери до двери»
- Гарантированная доставка ваших документов в Москву на следующий рабочий день.

Кемерово
пр. Советский, д. 606,
офис 03,
тел. (3842) 36-49-07

Новокузнецк
ул. Пирогова, д. 9,
тел. (3843) 20-90-49

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

www.sibex.biz

БАНК ФИНАНСОВЫЙ СТАНДАРТ

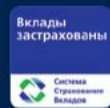
Банк основан в 1990 году

УСЛУГИ ДЛЯ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ

**РКО • СЧЕТА • ЗАРПЛАТНЫЕ КАРТЫ
БАНК-КЛИЕНТ • ВКЛАДЫ
КРЕДИТЫ И ГАРАНТИИ • ЭКВАЙРИНГ**

**НА ВЫГОДНЫХ
УСЛОВИЯХ!**

Лицензия Центрального Банка РФ на осуществление банковских операций N 1053



650000, г. Кемерово, ул. Весенняя, д.21

+7 (3842) 77 45 03 / www.bankfs.ru

Вертикаль
Официальный партнер

бетолекс

*Отличный материал
для строительства
дома в Сибири!*

- ◆ теплый
- ◆ экономичный
- ◆ экологичный
- ◆ водостойкий
- ◆ долговечный

постройсвоимдом.com



БЕТОН АРТ

БРУСЧАТКА, ТРОТУАРНАЯ ПЛИТКА

Колодезные кольца КС-10.9, КС-15.9

т.: 8(3842) 33-06-83

8-902-983-06-83

8-901-929-11-86 www.betonart42.ru



**весенние
скидки
до 50%**



СХЕМА ПРОЕЗДА

*подробности акции уточняйте у продавцов



городской
реалити-квест

**АВТОПРЯТКИ
в Кемерове**

Заказ билетов для участия: +7 923 531 06 24

4
апреля

РОСГВЕСТРАХ

**АВТО РАДИО
КЕМЕРОВО**

Арена
стоматологическая клиника

Rotary
клуб Кемерово

**Форекс с Альпари.
Начни охоту на прибыль!**



alpari

Форекс для финансовых акул

Кемерово, ул. Весенняя, 24А-408
+7 (3842) 36 22 08

Новокузнецк, пр. Ермакова, 9А-237
+7 (3843) 91 00 37

www.alpari.ru

Торговля на финансовых рынках сопряжена с рисками.
Alpari Limited. Реклама.