



2 ПОЧЕМУ НЕ УДАЛОСЬ ПРОДАТЬ «ЭНЕРГЕТИК»

Власти Кемеровской области продолжают развигивать инфраструктуру и в дополнение к технопарку планируют строительство еще и индустриального парка. Весьма вероятно, что он разместится в Новокузнецке. В то же время и «Кузбасский технопарк» продолжит своё развитие и строительство. На его площадке запланировано строительство ещё двух корпусов в добавление к двум построенным и одному начатому постройкой.



11 АВАНТ-ПЕРСОНА 2014

О намерении построить в регионе индустриальный парк 20 марта сообщил заместитель губернатора Кузбасса по экономике и региональному развитию **Дмитрий Исламов**. По его данным, областная администрация уже готовит соответствующий проект областного закона, который предусматривает учреждение в Кузбассе «ещё одного института развития» в дополнение к уже действующим технопарку в Кемерове и зонам экономического благоприятствования в Юрге, Ленинске-Кузнецком, Прокопьевске и в Таштагольском районе. Индустриальный парк предлагается разместить на юге Кузбасса, скорее всего в Новокузнецке, где местные предприниматели уже проявляют инициативу, и где есть большое количество подходящих площадок. По словам заместителя губернатора, индустриальный парк должен обладать всеми атрибутами, сложившимися в международной практике, «чтобы инвестору было понятно куда он приходит и что получит». Создание нового института развития обсуждалось на выездном заседании коллегии обладминистрации в Новокузнецке 28 марта. Тем временем, уже построенный и работающий институт развития, ОАО «Кузбасский техно-



К ТЕХНОПАРКУ ДОБАВИТСЯ ИНДУСТРИАЛЬНЫЙ

парк», продолжит строительство своих объектов, кроме того, на его площадке строительство ведут частные инвесторы. Как сообщил генеральный директор компании **Сергей Муравьев**, строительство лабораторно-производственного корпуса №2 «Медицина и биотехнология» приостановлено из-за отсутствия финансирования, но строительство предполагается продолжить, для чего ведётся поиск частного инвестора. В 2012 году заказ на строительство этого объекта выдавала администрация Кемеровской области в лице департамента строительства. В

продолжить начатое строительство лабораторно-испытательного корпуса «Безопасность в горном деле», инвестор приостановил проект, но чтобы увеличить мощность корпуса. Ведутся также переговоры с частными инвесторами о строительстве на площадке технопарка нового офисно-делового центра, в который могли бы переезжать бывшие резиденты бизнес-инкубатора, чтобы продолжать работать на площадке технопарка. В настоящее время в составе технопарка работают бизнес-инкубатор площадью 11 тыс. кв метров (введен в строй в апреле 2011 года)

2012 году, в текущем году ожидается, что выручка увеличится до 1,7 млрд рублей. В прошлом году резиденты выплатили в бюджет 460 млн рублей налогов и других обязательных платежей.

Дмитрий Исламов признал, что пока объём продукции, произведенной предприятиями инновационной сферы, незначителен, его доля в общекузбасском производстве товаров и услуг оценивается в 1,5-2%, но поставлена задача увеличить её в 2-3 раза к 2020 году. Для этого собственно и создаются институты развития.

Хотя есть ещё один показатель развития, создание новых рабочих мест. По нему, сообщил Дмитрий Исламов, Кузбасс отмечен правительством России за 30 тысяч новых рабочих мест, созданных в 2013 году. Другим средством поддержки предпринимательства в Кузбассе призвано стать региональное Агентство стратегических инициатив, которое начало работу с марта нынешнего года. Оно должно помогать в прохождении необходимых согласований и разрешений в режиме «одного окна». Руководителем агентства, по словам Дмитрия Исламова, назначен **Евгений Востриков**.

Егор Николаев

В России, по данным Ассоциации индустриальных парков, действует уже 55 парков на территории 27 субъектов Российской Федерации. Среди них есть те, что построены при поддержке региональных властей, есть и частные площадки. Кроме того, заявлено несколько проектов строительства новых индустриальных парков в самых разных регионах. В Сибири два промышленных парка строятся в Томске, промышленно-логистический парк уже несколько лет работает в Новосибирской области.

то же время, по данным Сергея Муравьева, в этом году бюджетные средства выделены на подготовку проекта и строительство дренажной системы на площадке технопарка.

Гендиректор «Кузбасского технопарка» сообщил, что группа компаний «ВостЭко» планирует

и лабораторно-производственный корпус №1 «Экология и природопользование» площадью 3 тыс. кв. метров (введен в июле 2013 года). По данным Сергея Муравьева, в прошлом году объём выручки резидентов бизнес-инкубатора (в настоящее время их 32) вырос до 1,57 млрд рублей с 1,2 млрд в

ИМЕКС
МАСТЕРСКАЯ ДИЗАЙНА И РЕКЛАМЫ
www.imeks42.ru

ПЕЧАТАЕМ
СОБСТВЕННОЕ ПРОИЗВОДСТВО

ДИЗАЙН

ИЗГОТОВЛЕНИЕ

МОНТАЖ

тел. (3842) 760-740
т/ф (3842) 586-096
Россия, 650000, г. Кемерово
ул. Мичурина, 13, офис 2

Мы не жертвуем качеством
Проминвест Лизинг

Все виды лизинга:

- оборудование
- транспорт
- спецтехника
- недвижимость

Удобное решение для реальных проектов

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

Бизнес-ланч

ТЕРРИН РЕСТОРАН

два блюда + чай/кофе
от 165 руб.

ТРК "Променад 3"
Ресторан "Террин"
Тел 67-33-33

ДЕЛОВЫЕ НОВОСТИ

РАЗРЕЗ «ЧЕРЕМШАНСКИЙ» ПРОИГРАЛ СПОР О ЛИЦЕНЗИИ

Федеральный арбитражный суд Московского округа отклонил кассационную жалобу ООО «Разрез «Черемшанский» на решение Федерального агентства по недропользованию РФ о досрочном отзыве у разреза лицензии на участок «Инской-2» в Беловском районе с запасами энергетического угля 90 млн тонн.

В КУЗБАССЕ ИНФОРМАТОРЫ – В ЗАКОНЕ

В прошлый четверг совет народных депутатов Кемеровской области принял региональный закон «О денежном вознаграждении граждан, предоставившим информацию о нарушениях в области налогообложения, связанных с оплатой труда».

КОНКУРСНЫЙ УПРАВЛЯЮЩИЙ «КОКСОВОЙ-2» ОСТАЛСЯ ПРИ ДОЛЖНОСТИ

25 марта арбитражный суд Кемеровской области отклонил ходатайство Федеральной налоговой службы об отстранении от должности конкурсного управляющего прокопьевского ООО «Шахта «Коксовая-2» Евгения Лазаревича.

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

Реклама Онлайн агентство полного цикла. (812) 401-64-64. Все виды рекламы. Все регионы РФ и СНГ. Печатные СМИ, Радио, Телевидение, Транспорт, Метро, ВТЛ/Промо, Интернет, Наружка.

ПОСЛЕДНЯЯ ШАХТА КИСЕЛЕВСКА ЛИКВИДИРУЕТСЯ

ООО «Шахта «Киселевская», входящее в состав компании «СДС-Уголь», отраслевого подразделения кемеровского холдинга «Сибирский деловой союз», ликвидируется и будет банкротчена. Арбитраж уже приступил к рассмотрению соответствующего заявления компании «Инской уголь».

20 марта арбитражный суд Кемеровской области приступил к рассмотрению заявления ООО «Инской уголь» (кемеровская компания, но недавно перерегистрированная в Москве) о признании несостоятельным киселевского ООО «Шахта «Киселевская».

В 2008 году «СДС-Уголь» проводил переговоры с китайской компанией о поставке оборудования для организации механизированной добычи на круто падающих угольных пластах «Киселевской», однако, кризис помешал этим планам.

Шахта «Киселевская» – одно из старейших предприятий Кузбасса, введена в строй в 1935 году. ООО «Шахта «Киселевская» (создано СДС в 2003 году на базе активов обанкроченного в 2002 году ООО «ПИК «Киселевская» специализировалось на угле энергетической марки Г, располагало мощностью 760 тыс. тонн угля в год, однако, по данным отчетности, добывало 200-300 тыс. тонн в год.

от саморегулируемой организации арбитражных управляющих не были представлены надлежащие сведения. Однако, очевидно, что конкурсное производство в шахте «Киселевская» будет введено.

Путевка в высшую лигу для бизнес-тренеров! 15-17 апреля 2014 г. «ТРЕНЕРСКИЕ СТИЛИ. ПРОЕКТИРОВАНИЕ ТРЕНИНГА». Приглашаем Вас принять участие в Школе подготовки тренеров Открытого Тренерского Университета Марка Кукушкина (ОТУМКА, Унив).

Ведущий Кусакин Илья. Мероприятие 22-23 апреля. «КАК ПОСТРОИТЬ МОЩНЫЙ ОТДЕЛ ПРОДАЖ». Ведущий семинара - Исполнительный Директор компании «BusinessForward».

ЦЕМЕНТ НЕ ПУСКАЮТ В УГОЛЬ

Холдинг «Сибирский цемент» может потерять пока не освоенный участок «Поле шахты Плотниковская» в Промышленновском районе. 19 марта губернатор Кузбасса Аман Тулеев потребовал отозвать лицензию на этот участок с связи с «игнорированием интересов населения Кемеровской области и невыполнением условий лицензионного соглашения».

Пресс-служба администрации Кемеровской области сообщила, что губернатор обратился в Федеральное агентство по недропользованию (Роснедра) «с требованием лишить права пользования недрами ООО «Шахта Плотниковская» на участке в Промышленновском районе».

Лицензию на участок «Поле шахты Плотниковская» в Промышленновском районе ООО «Топкинский цемент» приобрело за 232 млн рублей 27 мая 2010 года. Запасы угля энергетических марок ДГ и Г на участке составляют 150 млн тонн.

В пресс-службе ОАО «Холдинговая компания «Сибирский цемент» (в его состав входит «Топкинский цемент») не стали комментировать заявление губернатора Кузбасса. Не сообщили и «Сибцемент» и о том, как идет освоение участка недр.

НАЗНАЧЕН НОВЫЙ РУКОВОДИТЕЛЬ ДИРЕКЦИИ ВТБ ПО КЕМЕРОВСКОЙ ОБЛАСТИ



21 марта член правления банка ВТБ Чабя Зентаи, прилетевший в Кемерово с рабочим визитом, провел пресс-конференцию, где представил журналистам нового руководителя дирекции банка по Кемеровской области, которым стала Лолла Прокопова.

В этот же день состоялась встреча руководства банка с представителями областной администрации и главного управления ЦБ РФ по Кемеровской области. Известно, что Лолла Прокопова – коренная кемеровчанка, много лет работала в финансовых структурах Кузбасса.

Руководитель, уверен, помогут усилить позиции ВТБ в Кемеровской области. «Лолла Прокопова недавно стала членом нашей команды, но уже успела зарекомендовать себя как очень эффективный управленец».

ЦЕНА ВОПРОСА

17 миллионов 500 тысяч рублей предложило на приватизационном аукционе 18 марта кемеровское ООО «Футбольный клуб «Кемерово» за здание площадью почти 1 тысяча кв. метров и было признано победителем.

230 миллионов рублей не удалось получить ОАО «Кузбассэнерго» от продажи 100% акций своего «дочернего» кемеровского ЗАО «Медико-санитарная часть «Центр здоровья «Энергетик».

13 миллиардов 877 миллионов 972 тысячи 100 рублей составили за январь – февраль текущего года доходы консолидированного (областного и муниципальных образований вместе) бюджета Кемеровской области, что составляет 9,6% от годового плана по доходам на 2014 год.

Прокопова Лолла Викторовна. в 1991 году окончила Кемеровский государственный университет экономический факультет по специальности «Экономист». В банковской сфере работает более 20 лет. С 2002 по 2008 год возглавляла направление кредитования корпоративных клиентов филиалов в г. Кемерово и г. Челябинске. В августе 2013 года заняла пост руководителя дирекции ВТБ по Брянской области.

5 ЛЕТ РАЗВИТИЯ, или Путь к первому юбилею

5 лет назад у кемеровских бизнесменов появилась надежный друг и наставник в лице муниципального Центра поддержки предпринимательства. Число оказанных консультаций в Центре за первую «пятилетку» превышает 40-тысячный рубеж.

В мае 2009 года свои двери для кемеровчан открыл Центр поддержки предпринимательства, по замыслу создателей он появился для реализации принципа «одного окна». Учреждение создано для упрощения и ускорения регистрации субъектов малого и среднего бизнеса, а также оказания имущественной поддержки. Перечень услуг Центра поддержки 5 лет назад был не таким широким, как сейчас. Тем не менее, все виды помощи были востребованы бизнесом.

Сегодня Центр совместно с предпринимателями реализует социально-значимые проекты, по благоустройству города, организации отдыха кемеровчан, присмотру и уходу за детьми дошкольного возраста. К примеру, в этом году введено в работу социально-ориентированное производственное предприятие по выращиванию продукции растениеводства, на его базе бесплатно практические занятия могут проводить кемеровские школьники, а студенты проходят практику.

Главное правило, которым руководствуется Центр поддержки предпринимательства в работе по сей день, это доступность и качество услуг. Потому на помощь бизнесменам приходят только профессионалы: высококвалифицированные юристы, экономисты, специалисты по налогообложению, регистрации, земельно-имущественным отношениям. Все консультации в Центре поддержки оказываются совершенно бесплатно.

Бизнесмены, которые обращаются к нам за помощью, успешно развивая свое дело, могут внести весомый вклад в экономику города, – делится **Вадим Назаров**, директор МБУ «Центр поддержки предпринимательства». – Именно поэтому мы уже 5 лет оказываем свои услуги на безвозмездной

основе, ведь от того, насколько сильной будет наша помощь, отчасти зависит и деловой успех начинающих бизнесменов, а значит от качества нашей работы зависит и объем налоговых поступлений в городской бюджет, и число новых рабочих мест на рынке вакансий Кемерово.

На качественно новый уровень оказания услуг бизнесу Центру поддержки предпринимательства удалось выйти благодаря внедрению системы электронного документооборота. От имени предпринимателя по доверенности консультанты Центра могут обмениваться документами с контролирующими органами, внебюджетными фондами и другими инстанциями, куда бизнесменам уже не придется обращаться самостоятельно и стоять в очередях. Специалисты центра поддержки не только отправят документы, но и помогут в их составлении. Так в 2012 году предпринимателям упростили отчетность. Оформлять декларации и квитанции за бизнесменов теперь могут специалисты Центра поддержки предпринимательства, это облегчает подачу отчетности в Налоговую инспекцию и внебюджетные фонды.

Отдача от бизнеса при такой поддержке вполне ощутима. К примеру, предприниматели, развиваящие свое дело при содействии Центра поддержки, за 5 лет открыли на трудовом рынке областной столицы свыше 5 тыс. рабочих мест. А число зарегистрированных субъектов малого и среднего бизнеса в Центре приближается к 2 тысячам. Кстати, по оценкам специалистов ЦПП, регистрация двухтысячного предпринимателя должна принести как раз ко дню первого юбилея Центра. Такой подарок себе и городу организация делает в канун своего пятого дня рождения.

ЦЕНТР ПОДДЕРЖКИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Приглашаем всех желающих принять участие в семинарах:

25
апреля

«Социальные сети для бизнеса»

- ▶ Нетворкинг в социальных сетях
- ▶ Реклама в социальных сетях
- ▶ Создание комьюнити в социальных сетях
- ▶ Виды активностей в социальных сетях
- ▶ Представительство компании в социальных сетях

«Командное взаимодействие»

25-26
апреля

- ▶ Формирование эффективной команды
- ▶ Распределение ролей в команде
- ▶ Создание системы наставничества
- ▶ Подготовка и проведение совещаний
- ▶ Конфликтные ситуации и их профилактика



www.brost.ru

33-22-05

info@brost.ru

ЕСТЬ ЛИ «ЖИЗНЬ» В СТРАХОВАНИИ

Занимая (пока) небольшую долю страхового рынка, страхование жизни остается его самым динамично растущим видом. Даже на фоне общей стагнации 2013 года «жизнь» показала рост почти на 60%. И хотя скептики продолжают подвергать сомнению сам факт существования рынка классического страхования жизни в России, считая цифры официальной статистики вменённым страхованием зайчиков, эксперты уверены: накопительные и инвестиционные страховые продукты набирают обороты.

РОСТ НА ФОНЕ СТАГНАЦИИ

По итогам 2013 года объем премии по страхованию жизни в Кемеровской области составил 670,55 млн рублей (здесь и далее данные страхового портала insur-info.ru), что на 58,8% превышает показатель 2012 года. В том числе премия по страхованию на случай смерти или дожития – 413,8 млн рублей (рост на 27% к 2012 году), по страхованию жизни с условием выплаты и участием страхователя в инвестиционном доходе страховщика – 239,8 млн рублей (рост к 2012 году почти в 3 раза). Пенсионное страхование жизни принесло страховщику 16,9 млн рублей премии (рост 30,8%). Отметим, что ни один другой вид страхования не может похвастаться таким стремительным ростом. В целом страховой рынок стагнирует: совокупный объем премий в Кемеровской области по итогам года вырос лишь на 3,9%.

Как утверждает генеральный директор «Сбербанк страхование» **Максим Чернин**, хотя на российском рынке по итогам 2013 года компания стала третьей, в разрезе долгосрочных накопительных продуктов «Сбербанк страхование» является абсолютным лидером. Столь стремительный рост за год Максим Чернин объясняет активным рекрутингом («большинство набранных членов команды – менеджеры по развитию продаж»), обновлением продуктовой линейки по инвестиционному страхованию («добавили ряд новых базовых активов – Рынок акций США, Глобальный фонд облигаций и новая Сырьевая корзина») и опций управления, расширением спектра рисков накопительных программ. Кроме того, во втором полугодии к основному партнеру, ОАО «Сбербанк России», добавился еще один канал дистрибуции – банк «Сетелем», специализирующийся на

преимущественно с использованием двух каналов: банковского и агентского, – комментирует ситуацию руководитель представительства Всероссийского союза страховщиков (ВСС) в СФО **Владимир Голубков**. – При этом банковский канал использует офисы и подразделения банков, а для агентского канала вовсе не обязательно наличие большого количества офисов и представительств. Агент может помочь страхователю определиться с выбором страхового продукта и заключить договор, а оплату страховой премии клиент может произвести самостоятельно без наличных переводов. В настоящее время оба канала являются весьма дорогостоящими для страховщиков, что, конечно же, отражается как на ценах страховых продуктов, так и на прибыльности бизнеса».

Большая часть страхования жизни сегодня приходится на банковское страхование, при этом эксперты подчёркивают, что «банковское» и «кредитное» – вовсе не синонимы.

Так, по информации генерального директора СК «Ингосстрах-Жизнь» **Владимира Черникова**, на долю банковского страхования приходится сегодня около 75-80% сборов по страхованию жизни: «Но

ПОКАЗАТЕЛИ СТРАХОВАНИЯ ЖИЗНИ В КЕМЕРОВСКОЙ ОБЛАСТИ, ТЫС. РУБЛЕЙ

Год	Поступления		Выплаты		Кэфф. Выплат %
	Поступления, тыс. рублей	% от показателя предыдущего года	Выплаты, тыс. рублей	% от показателя предыдущего года	
2013	670 545	158.75	104 139	130.58	15.53
2012	422 387	122.84	79 752	74.33	18.88
2011	343 862	159.51	107 292	79.17	31.20
2010	215 578	132.01	135 521	87.01	62.86
2009	163 306	58.65	155 759	68.34	95.38

Источник: <http://www.insur-info.ru>

Доля страхования жизни в общем объеме страховых сборов – 7,8%, что несколько ниже, чем средний показатель по России (9,4%).

Страхованием жизни на сегодняшний день в Кемеровской области занимаются 19 компаний. Лидирует по объёму страховой премии «дочерняя» компания Сбербанка России «Сбербанк страхование». Инвестиционное и накопительное страхование Сбербанк стал развивать в начале 2012 года, за год компания с 19 места переместилась на верхнюю строчку рейтинга по объёму страховой премии и занимает сегодня четверть рынка страхования жизни в регионе.

КАНАЛЫ «ЖИЗНИ»

Что характерно, большинство компаний из топ-10 не имеют в регионе собственных представительств (за исключением «Росгосстрах-Жизнь» и «ПНФ Страхование жизни»), что не мешает им занимать лидирующее положение на рынке. «Продукты по страхованию жизни продаются

кредитованию в торговых точках и предоставлении автокредитов. По данным Максима Чернина, сейчас портфель «Сбербанк страхования» на 80% состоит из накопительных видов страхования жизни, тогда как 70% рынка в целом – это кредитные страховые продукты.

Это не значит, что все эти сборы не относятся к «классическому» страхованию, поскольку многие страховщики успешно продают через банки накопительное страхование жизни. При этом более 60% рынка страхования жизни действительно приходится на долю кредитного страхования. Именно преобладание банковского страхования и объясняет в первую очередь тот факт, что львиная доля сборов приходится на Москву, ведь для осуществления такого страхования страховым компаниям не нужно открывать свои офисы и филиалы в регионах, достаточно, чтобы региональные офисы имели банки».

Окончание на стр. 6

ПРЕЗИДЕНТСКАЯ ПРОГРАММА: УЧИМСЯ УПРАВЛЯТЬ

С 1998 года в Кузбассе реализуется Президентская программа подготовки управленческих кадров. Уже более 2000 кузбасских менеджеров получили возможность повысить свою квалификацию. 507 из них приняли участие в зарубежных стажировках. О том, каким будет набор на Президентскую программу в 2014 году, рассказала **Анжелика Владимировна Веремеенко**, директор Кемеровского регионального ресурсного центра.

Каковы условия набора на Президентскую программу. Какие требования предъявляются к кандидатам?

Набор ведется до 10 мая (возможно, сроки будут продлены) по направлениям менеджмент, маркетинг, финансовый менеджмент и проектно-ориентированные программы. В программе могут участвовать руководители высшего звена и управленцы среднего звена, в том числе муниципальные служащие. Требования к участникам: возраст до 40 лет (предпочтительно), высшее образование, опыт работы (не менее 5-ти лет), управленческий стаж (от 3-х лет), участие в реализации проекта развития предприятия.

В этом году приоритет будет у кандидатов, представляющих проектные команды. Во время обучения ведется разработка этих проектов от идеи до стадии реализации, а подготовка проектов происходит при поддержке наших экспертов-преподавателей, которые могут и оценить, и подсказать, и помочь довести проект до стадии реализации.

Расскажите о программе обучения.

Наши основные предметы – это менеджмент, маркетинг, финансы, экономический менеджмент, а также психология управления. Общий объем программы

переподготовки составляет 550 часов. 180 из них посвящены изучению английского языка. Таким образом, помимо основных управленческих навыков, наши слушатели также получают возможность преодолеть языковой барьер и научиться говорить на деловом иностранном языке.

Кто выступает в роли преподавателя?

Обучение проходит на базе КеМГУ и КузГТУ. Я могу с гордостью сказать, что в нашей программе преподают лучшие представители профессорско-преподавательского состава. Наша программа имеет практическую направленность, поэтому к преподаванию приглашаются также эксперты и руководители предприятий различных отраслей.

Что дает слушателям Президентская программа? В чем ее преимущества?

Слушатели получают компетенции менеджера, необходимые руководителю. Выпускникам программы вручается диплом о профессиональной переподготовке, который позволяет им работать управленцами в любой сфере.

Кроме того, после окончания обучения можно поехать на зарубежную стажировку. Сделать это может любой выпускник. Единственное условие – заинтересованность менеджера, необходимого руководителю. Выпускникам программы вручается диплом о профессиональной переподготовке, который позволяет им работать управленцами в любой сфере.



важность в установлении контактов с зарубежными партнерами, получение международного опыта, а также наличие проекта, для реализации которого необходимы иностранные партнеры.

Надо сказать, что не только наши слушатели выезжают за рубеж, но и иностранные руководители имеют возможность приехать в Сибирь в рамках обменных стажировок. Благодаря этому выпускники Президентской программы могут пообщаться с зарубежными менеджерами здесь, в Кузбассе, получить новые контакты, которые в будущем, возможно, перерастут в контракты.

Какие страны готовы принять кузбасских стажеров в этом году?

Как и прежде, у нас 7 основных стран-партнеров – это Германия, Франция, Нидерланды, Норвегия, Финляндия, США и Япония. В рамках проектно-ориентированных стажировок можно поехать и в другие страны: Испанию, Швейцарию, Португалию, Израиль, Австрию. Надо сказать, что наши выпускники очень активно участвуют в зарубежных стажировках. В прошлом году мы показали беспрецедентные результаты – 77 человек из Кузбасса побывали на стажировках, это намного больше, чем в среднем по стране.

Какова стоимость обучения? – Стоимость совокупная – она складывается из трех бюджетов: федерального (33%), областного (33%) и бюджета направляющего предприятия либо самого слушателя (34%), для базовых программ от 20 000 рублей, проектно-ориентированных программ от 35 000 рублей. Зарубежные стажировки оплачиваются принимающей стороной или бюджетом Российской Федерации.

Программа существует уже 17 лет. Что изменилось за это время?

Программа постоянно развивается, старается соответствовать вызовам времени и новым социально-экономическим условиям. Так, если раньше основной целью являлось обучение как можно большего количества российских менеджеров за рубежом, то сейчас перед организаторами стоит иная задача – помочь слушателям реализовать их проекты. Эффективность Президентской программы сегодня оценивается именно по эффективности реализации проектов выпускников. Для того чтобы поддержать проекты выпускников и помочь их продвижению, предусмотрен большой блок постпрограммной работы. Она включает в себя создание площадок для общения, проведение конкурсов, форумов, межрегиональных и междуна-

родных мероприятий. Например, ежегодно проводится межрегиональный конкурс «Менеджер года», на котором руководители из разных сфер представляют значимые для региона социальные и социально-экономические проекты. Хочу с гордостью сказать, что в 2013 году две сборные команды Кузбасса заняли 1-е и 2-е места на этом конкурсе.

Мы стараемся делать все возможное для того, чтобы проекты наших выпускников были реализованы на самом высоком уровне и вносили достойный вклад в социально-экономическое развитие Кузбасса.



Прием документов для участия в конкурсном отборе проводится Кемеровским региональным ресурсным центром по адресу: г. Кемерово, пр. Советский, 56, офисы 303, 310, 311. Телефоны: (3842) 36-07-39, 58-77-48, 36-31-83, 36-06-55. E-mail: krrc@yandex.ru. Подробная информация на сайте: www.pprog-kuzbass.ru.



Экспресс-доставка
корреспонденции и грузов
по России и за границу

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

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

Кемерово
пр. Советский, д. 606,
офис 109,
тел. (3842) 36-49-07,
36-19-03

Новокузнецк
ул. Пирогова, д. 9,
тел. (3843) 45-07-45

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

www.sibex.biz

БЛИЦОПРОС

Как, по Вашим оценкам, в 2014 году на рынок страхования жизни повлияет нестабильная ситуация на валютном рынке?

Владимир Черников, генеральный директор СК «Ингосстрах-Жизнь»:

– Волатильность финансовых рынков, в том числе валютного, никогда не идёт на пользу инструментам долгосрочного сбережения, поскольку затрудняет и людям, и организациям долгосрочное планирование, сокращает его горизонт. На практике в условиях роста курса иностранной валюты человеку естественно стремиться открыть и страховой полис, и банковский депозит в валюте. При этом страхователь рискует, что регулярный взнос по валютному полису может однажды стать для него непосильным, и это повлечёт за собой угрозу досрочного расторжения договора страхования. По этой причине тенденции, на мой взгляд, противоречивые: с одной стороны, рынок за счёт снижения курса рубля в рублёвом выражении будет расти, с другой – будут снижаться постоянство портфелей и сборы повторных взносов.

Максим Чернин, генеральный директор «Сбербанк страхования»:

– Наибольшим спросом будут пользоваться продукты с защитой капитала, предлагающие гарантии возврата инвестиций. По ним клиент потеряет деньги в абсолютных суммах не может, потому что есть инструменты, которые хеджируют его риск и гарантируют возврат как минимум тех средств, которые он вложил. В целом, я считаю, что время кризиса – это время возможностей. Ситуация, при которой действия, приносящие ранее результат, перестают быть эффективными, заставляет думать, искать новые способы, в том числе в области продуктовых решений и конкурентной борьбы. Кризис подталкивает к ускоренному развитию, выявляет новые инструменты и технологии. Интеллектуальные компании, нацеленные на развитие (а я считаю нашу компанию именно такой) во время кризисов только улучшают свои позиции.

ЕСТЬ ЛИ «ЖИЗНЬ» В СТРАХОВАНИИ

Окончание. Начало на стр. 4

Владимир Черников также добавляет, каналы дистрибуции – главное, за счёт чего конкурируют сегодня страховые компании на данном рынке: «Преимуществом, безусловно, пользуются компании, входящие в банковские группы. Страховщики, не имеющие таких «естественных каналов» дистрибуции, вынуждены, к сожалению, конкурировать прежде всего за счет комиссионного вознаграждения посредникам, что зачастую приводит к завышению у ряда компаний реальных сборов на порядок».

«Для бизнеса страховщика жизни банковское страхование оказывается сегодня выгоднее, чем развитие продаж через агентские сети, требующие огромных инвестиций», – продолжает Максим Чернин. – По нашим оценкам, около 70% взносов, собираемых страховщиками жизни по накопительным программам, приходится на банки, 20% – на агентскую сеть и офисные продажи, 10% – на прочие каналы продаж. Таким образом, выход на рынок страхования жизни крупных банков – это очевидная гарантия активного развития рынка в России».

В докладе об итогах развития страхового рынка в 2013 году президент Всероссийского союза страховщиков Игорь Юргенс отмечает, что «в условиях отсутствия внешних импульсов в 2013 году активно развивались новые виды страхования и альтернативные модели продаж страховых продуктов – продажи через банки (кроме кредитного страхования) и нестраховых посредников. Интернет-проекты. Кроме того, в рамках традиционных каналов развивались кросс-продажи. Более отчетливо эта тенденция проявилась во втором полугодии 2013 года».

ГРЯДЕТ ПЕРЕРАСПРЕДЕЛЕНИЕ

По данным президента ЗАО «МетЛайф» и Ассоциации Страховщиков Жизни Александра Зарезного, основным драйвером роста рынка страхования жизни в прошедшем году оставалось кредитное страхование заемщиков. По его мнению, сотрудничество с банками по-прежнему будет оставаться одним из приоритетов в развитии бизнеса по страхованию жизни.

В то же время эксперты отмечают тенденцию роста сборов по классическим продуктам страхования жизни при одновременном

падении темпов прироста кредитного страхования. По словам Максима Чернина, это особенно заметно, если рассматривать нетто-премии, то есть не учитывать комиссионные, которые отходят посредникам. Большинство экспертов сходятся на том, что в 2014 году рост кредитного страхования замедлится, тогда как рост продаж накопительных программ будет развиваться теми же темпами. Директор агентства «Центральное» ООО «СК «РГС-Жизнь» Ольга Поленок также обращает внимание на тот факт, что «в последнее время всё больше клиентов отказываются от страхования своей жизни при оформлении кредитов – все считают свои деньги. При этом продажи нашего подразделения не сокращаются, напротив, мы продаем с каждым годом всё больше. Культуры страхования в России пока действительно нет, но и тут ситуация пусть медленно, но меняется. Появляются новые направления, только у нас сейчас их 5».

СБОРЫ / ВЫПЛАТЫ НЕКОТОРЫХ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ ПО СТРАХОВАНИЮ ЖИЗНИ НА ТЕРРИТОРИИ КЕМЕРОВСКОЙ ОБЛАСТИ ЗА 2013Г. ТЫС. РУБ.

Компания	Сборы	Выплаты
Сбербанк-Страхование	161997	257
РОСГОССТРАХ-Жизнь	147429	22206
АльфаСтрахование-Жизнь	118464	72
Русский стандарт Страхование	94041	11093
ППФ Страхование жизни	72895	14701
Сожекап Страхование жизни	29016	1335
Уралсиб Жизнь	11537	1379
Ренессанс Жизнь	9841	46
ОСЖ Ресо-Гарантия	8494	3842
НГС Страхование жизни	6701	9361

Источник: <http://www.insur-info.ru>

«В прошедшем 2013 году темп на рынке по-прежнему задавало кредитное страхование, однако, уже сейчас очевидно, что грядет перераспределение «продуктовой структуры» в пользу накопительных и инвестиционных продуктов, – резюмирует Максим Чернин. – Это большой плюс для экономики, которая испытывает серьёзную потребность в «длинных деньгах». А единственными их поставщиками могут быть как раз страховщики жизни и пенсионные фонды».

По мнению руководителя рабочей группы «Пропаганда страхования жизни» ВСС Ирины Руденко, если в 2014 году страховщики

получат право продавать полисы посредством Интернета (так называемые «коробочные продукты»), это может стать хорошим драйвером нового роста. С этим согласен и Максим Чернин: «Наши ожидания на 2014 год, помимо продолжения тенденции роста продаж долгосрочных продуктов, связаны с запуском продаж так называемых «коробочных» программ в массовом сегменте клиентов. Это решения по страховой защите с уже заранее определенными параметрами, предполагающие возможность выбора из нескольких фиксированных опций и доступные по бюджету. «Сбербанк страхования» планирует выйти с такими продуктами уже в апреле во всех отделениях Сбербанка. Одна из причин крайне низкого уровня проникновения страхования жизни в России – дефицит знаний о сути продукта. Таким образом, появление понятных «коробочных» решений сделает страхование жизни доступным».

«Востокцемента», представляющего Южного Урала и Приволжья повезли цемент в СФО, а именно: Новосибирск, Кемерово, Алтай, Омск, Иркутск», – отмечают тенденции последнего времени на «Ачинском цементе». В то же время, говорит бизнес-аналитик ИГ «Велес Капитал» Нина Варенчикова, у самих сибирских производителей «нет возможности экспортировать цемент, так как большинством стран, которые потребляют российский цемент, у СФО нет общих границ».

РОСТ ПРОДОЛЖАЕТСЯ

Большинство экспертов сходятся во мнении, что в 2014 году рост рынка страхования жизни составит около 20% – это в 3 раза ниже по сравнению с итогами 2013 года. Более оптимистичен Максим Чернин: «Мы рассчитываем, что рост рынка сохранится на прежнем уровне, так как доля проникновения страхования жизни в России всё ещё очень мала по сравнению с западными странами. В среднем граждане нашей страны тратят на страхование жизни около 8 долларов в год, тогда как, например, в Великобритании эта цифра исчисляется тысячами долларов».

Отмечая серьёзный потенциал рынка в регионах, Владимир Черников в то же время обращает внимание и на другие нюансы: «По итогам 2013 года сборы по страхованию жизни в Кемеровской области составили менее 1% от всех сборов по страхованию жизни в России. Эта ситуация типична для регионов: даже в самых крупных субъектах РФ сборы страховой премии «по жизни» не превышают 2 млрд рублей в год. Для сравнения, в Москве в 2013 году было собрано 52 млрд рублей премии по страхованию жизни».

Лидеры рынка страхования жизни не торопятся охватить все регионы, особенно отдаленные – Сибирь и Дальний Восток. Это связано с тем, что для развития собственных офисов продаж, особенно в отдаленных регионах, страховщикам жизни требуются значительные инвестиции. В силу своей экономики этот вид страхования в первые 5-7 лет является убыточным для страховой компании».

Ксения Сидорова

РЫНКИ ЦЕМЕНТНЫЕ ГОНКИ

НА РЫНКЕ СТРОЙМАТЕРИАЛОВ НАИБОЛЕЕ ЖИЗНЕСПОСОБНЫ БОЛЬШЕ КОМПАНИИ

Производство цемента в СФО за прошлый год увеличилось более чем на пять процентов – до 8,5 млн тонн. Однако сибирским заводам ещё очень далеко до полной загрузки мощностей. Сложившийся в округе «рынок покупателя» диктует производителям довольно жесткие условия ведения бизнеса. По мнению наблюдателей, успешно развиваться в таких условиях способны только крупные игроки.



Производители Сибири стабильно наращивают производство после кризиса 2008-2009 годов. В 2011-м они выпустили 7,6 млн тонн стройматериала, в 2013-м – почти на миллион больше. На первый взгляд, динамика выглядит неплохо. Но очевидно, что даже при таком довольно интенсивном росте мощности будут полностью загружены не ранее чем через восемь лет. По подсчетам аналитического агентства «Амикрон-консалтинг», за год цементники СФО способны произвести 12,8 млн тонн продукции. И это при условии сохранения количества игроков на рынке.

Сейчас на территории федерального округа действует 8 цементных производств. Самый мощный – входящий в холдинг «Сибирский цемент» Топкинский завод (3,7 млн тонн), расположенный на территории Кемеровской области. Также в тройке лидеров «Искитимцемент» (2,1 млн тонн) из Новосибирской области, «Ачинский цемент» (1,4 млн тонн) из Красноярского края.

При этом присутствие на рынке таких гигантов вовсе не мешает развитию в СФО серьезной конкуренции. По данным отраслевого ресурса Бетон.ру, в Кузбассе заметно присутствие продукции доминирующей в европейской части страны холдинга «Евроцемент» (такого не наблюдается больше ни в одном из регионов округа), в Новосибирской области хорошо представлен импорт из Казахстана (7%). Весьма интересно складывается ситуация в Иркутской области, где помимо местного «Ангарцемента» имеется продукция «Ачинского цемента»

и «Востокцемента», представляющего Южного Урала и Приволжья повезли цемент в СФО, а именно: Новосибирск, Кемерово, Алтай, Омск, Иркутск», – отмечают тенденции последнего времени на «Ачинском цементе». В то же время, говорит бизнес-аналитик ИГ «Велес Капитал» Нина Варенчикова, у самих сибирских производителей «нет возможности экспортировать цемент, так как большинством стран, которые потребляют российский цемент, у СФО нет общих границ».

Столь жесткое соревнование за внимание потребителя естественным образом сказывается на ценах. По данным производителей, в 2013 г. рост стоимости цемента для покупателя составил около 4%, что явно ниже как инфляционных показателей, так и увеличения тарифов на энергоресурсы и железнодорожные перевозки. «Если отталкиваться от роста себестоимости, то цена должна была увеличиться на 10-15%», – констатирует гендиректор «Ачинского цемента» Сергей Шпенталин.

Вообще, разница в цене цемента в европейской и сибирской части России может составлять 25-30%. Производители СФО рассматривают данный показатель как одно из условий ведения бизнеса: «Производители сдерживают рынок. Если сильно вырастет наша цена, в Сибирь привезут свой товар китайцы либо поставщики с Урала», – констатирует президент «Сибцема» Георг Клегер.

Ещё один способ повысить конкурентоспособность – предложить клиенту не только про-

дукцию достойного качества, но и дополнительный сервис. «Холдинг активно развивает услуги авто- и железнодорожной доставки продукции, совершенствует процесс закупки товаров и услуг, обучает специалистов», – рассказывает Георг Клегер и отдельно останавливается на одном из самых, наверное болезненных вопросов Сибири – логистике. «Мы стремимся создать самые комфортные условия для тех, кто приобретает цемент самовывозом. В этом случае наши затраты минимальны, поэтому сегодня на заводах есть все необходимое для того, чтобы клиент мог максимально быстро отгрузить и вывезти нужное количество стройматериала. Это сделано ещё и потому, что с железнодорожной доставкой цемента нередко возникают проблемы», – говорит Клегер.

Неудивительно, что развиваться в описанных условиях способен только крупный цементный бизнес. Тем более, что, по образному выражению Клегера, «маленький одиночный заводик никогда не перейдет на сухой способ. Его владелец купит себе машину Porsche, а потому, что с железнодорожной доставкой цемента нередко возникают проблемы», – говорит Клегер.

Основным потребителем данного направления компьютерной техники, по оценке Александра Масленникова, является частное лицо, в особенности геймеры. Их

ЧТО ГЕЙМЕРУ ХОРОШО, ПРОЕКТИРОВЩИКУ...

Многие из нас хоть раз в жизни да задавались вопросом, сколько стоит хороший компьютер? Однако, чтобы ответить на него, необходимо знать не только финансовые возможности потенциального покупателя, но и цель, для которой приобретается системный блок. Другими словами, каждому своё.

СПОСОБНОСТИ И ПОТРЕБНОСТИ

По словам директора отдела корпоративных продаж сети магазинов «Компьютерные системы» Алексея Масленникова, сегмент «премиум» представляет собой рыночную категорию дорогостоящих товаров и услуг, ориентированных на людей с достаточно высокими доходами, профессионалов или энтузиастов. Следовательно, компьютер, относящийся к данной категории, отличается как ценой, так и функциональностью. У большинства компьютерных брендов есть модели, относящиеся к данной категории. Однако продажи системных блоков последнее время падают. «Последние 5 лет идет стабильное падение продаж такой товарной группы, как компьютеры», – утверждает он. – Доля премиальной компьютерной сборки этого сегмента составляет не более 5% от общего числа оборота компьютеров. Этот факт обусловлен тем, что их популярность с каждым годом снижается. Впрочем, такие компьютеры всегда были больше «товаром на заказ» нежели регулярным товаром. Рынок цифровой и компьютерной техники развивается, и на смену приходят не менее мощные, но более компактные премиум ноутбуки и моноблоки. По предварительным прогнозам на 2014 год тенденция снижения продаж будет только усиливаться. Впрочем, профессионалы ещё долго будут пользоваться производительными рабочими станциями, мощность которых невозможно пока упаковать в формат ноутбука, хотя и тут есть тенденции к уменьшению размеров, например новый MacPro».

Основным потребителем данного направления компьютерной техники, по оценке Александра Масленникова, является частное лицо, в особенности геймеры. Их

увлечение обязывает иметь сверхмощную машину, чтобы обеспечить комфортный процесс игры. Потому, принципиально важно, чтобы начинка такого компьютера была оборудована не только объемной оперативной памятью, хорошей видео картой и жестким диском, но и хорошей охлаждающей системой, которая полностью обеспечит процесс отвода тепла от нагреваемых компонентов при комфортном уровне шума. Что касается юридических лиц, то работники продажных студий, проектировщики САД систем так же нуждаются в подобных решениях и для них подобные технические усовершенствования не редкость. Организации, работающие в сфере проектирования, создания видео/аудио продукции нуждаются в таких машинах по мере развития программного обеспечения. Следовательно, компьютерные мощности требуются периодически обновлять для того, чтобы иметь конкурентные преимущества. Для этих потребителей при создании компьютеров используются иные компоненты, нежели для геймеров. На подобных рабочих станциях, при всей их производительности, в игры уже не поиграешь, так как они оптимизированы под конкретные задачи. Также в этом сегменте есть имиджевые продукты, которые, как правило, приобретаются для руководителей или собственников бизнеса.

«Многие маркетологи, говоря о мощных игровых компьютерах, закупают в свои магазины покупателей, – говорит дизайнер Александр Иванов. – На самом деле, мощный игровой компьютер находится на уровне от среднего до предтопового. Топы стараются покупать люди, у которых нет вопросов с деньгами или же профессионалы (для 3D

Окончание на стр. 10

Производственно-торговая компания «РегионУпак» представлена на рынке с 2006-го года

Основным направлением деятельности компании является производство и продажа одноразовой посуды и тары из полипропилена. Ежегодное увеличение мощностей производства позволяет компании расширять ассортиментную линейку товаров, и завоевывать новые рынки сбыта. Сегодня, география поставок продукции компании «РегионУпак» представлена от Камчатки до Волгаграда, а также страны Таможенного союза и Белоруссии. Команда РегионУпак не стала ограничиваться на продажах только производимой продукцией, и активно за-

нимается расширением дополнительного ассортимента: салфетки, пакеты, пленки, фасовка и другие упаковочные материалы.

Логистическая система компании позволяет организовать доставку товара заказчику в необходимом количестве, от одной коробки до целой фуры, в любой пункт назначения.



ТД «Регион Упак» пр. Советский, 27, офис 301 www.regionuzak.ru тел./ф.: (3842) 49-63-63, 49-61-56

ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ КОМПЬЮТЕРНАЯ ТЕХНИКА ДЛЯ БИЗНЕСА

- серверное оборудование
- сетевые решения для корпоративных клиентов
- печатное оборудование для больших и малых офисов
- расходные 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).



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



Здоровье – это чистый воздух!

кондиционеры • вентиляция • ионизация воздуха

ПРОФЖИЛСТРОЙ т. 452-333, 455-510 г. Кемерово, ул. Суворова, 20

Система безопасности: парковочный ассистент, климатическая система, аудиосистема, система курсовой устойчивости, подушки безопасности, ABS, ESP, система автоматического включения света фар. Все указанные стандартные опции доступны по запросу. Адрес: г. Кемерово, ул. Баумана, 55. Контакт: (3842) 655-555.

LADA Kalina

Каким и должен быть автомобиль



Приятно, когда твою машину провозжат восторженным взглядом. Это неудивительно, – ведь у LADA Kalina яркий, цепляющий образ.

Новая LADA Kalina – это ещё и АКПП, климат-контроль, парктроник, ABS, ESC, подушки безопасности, мультимедийная система, датчики дождя и света, а также расширенные функции комфорта и безопасности.

Автоцентр ДЮК и К
г. Кемерово, ул. Баумана, 55
Телефон: (3842) 655-555
www.avtoduk.ru



ПОНИЖЕННАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ

Ни для кого не секрет – самые большие риски предпринимательской деятельности связаны не с добросовестностью контрагентов, а с проверками различных государственных органов и их санкциями.

СКРЫТАЯ УГРОЗА

Даже сами чиновники (причём самых разных уровней) неоднократно заявляли о необходимости сокращения числа контролирурующих органов и количества проводимых проверок.

Полномочиями налагать административные штрафы (наиболее распространённую меру ответственности) наделены не только судьи (мировые судьи), но и административные комиссии, комиссии по делам несовершеннолетних и защите их прав, должностные лица органов и учреждений федеральных органов исполнительной власти, а также иных предусмотренных федеральными законами или законами субъектов Российской Федерации органов и учреждений.

При этом среди контролирующих инстанций, которые проявляют наибольшую активность по привлечению юридических лиц к ответственности, часто фигурируют органы пожарного надзора, антимонопольные органы, органы по контролю за соблюдением валютного законодательства и т.д.

Но причина обеспокоенности предпринимателей заключается не столько в количестве проверок, сколько в размере санкций за несоблюдение тех или иных норм.

Для наглядности «угрозы» можно привести буквально несколько примеров:

- пользование недрами без лицензии, минимальный штраф – 800 тыс. рублей (ч. 1 ст. 7.3 КоАП РФ);
- нарушение требований промышленной безопасности или условий соответствующих лицензий, минимальный штраф – 200 тыс. рублей (ч. 1 ст. 9.1 КоАП РФ);
- нарушение изготовителем, исполнителем, продавцом требований техрегламентов или обязательных требований к продукции либо выпуск в обращение продукции, не соответствующей таким требованиям, минимальный штраф – 100 тыс. рублей (ч. 1 ст. 14.43 КоАП РФ);
- нарушение правил раскрытия обязательной информации эмитентами, клиринговыми организациями, акционерными инвестиционными фондами и иными лицами, минимальный штраф – 700 тыс. рублей (ч. 2 ст. 15.19 КоАП РФ);
- нарушение правил направления сообщений о проведении общего собрания акционеров, а также правил представления обязательной информации, минимальный штраф – 500 тыс. рублей (ч. 2 ст. 15.23.1 КоАП РФ);
- нарушение правил проведения общего собрания участников хозяйственных обществ, минимальный штраф – 500 тыс. рублей (ч. 3 ст. 15.23.1 КоАП РФ);
- нарушение правил представления в Банк России обязательной информации, минимальный штраф – 500 тыс. рублей (ст. 19.7.3 КоАП РФ).

Именно это соответствие допущенного нарушения характеру и степени общественной опасности правонарушения и стало предметом рассмотрения Конституционного Суда.

РАВЕНСТВО ПЕРЕД НИЖНЕЙ ГРАНИЦЕЙ

Вообще, стоит отметить то, что административное наказание за совершение административного правонарушения назначается в пределах, которые определены законом.

Исключений из этого правила законом не предусмотрено. Поэтому ни суд, ни иной субъект до вынесения рассматриваемого постановления был не вправе ни при каких условиях назначить юридическому лицу, привлекаемому к административной ответственности, наказание, не предусмотренное санкцией соответствующей нормы, или выйти за пределы установленного законом административного наказания (в том числе его нижней границы).

Данное общее правило назначения административного наказания имело целью предотвращение излишнего административного усмотрения и избежание злоупотреблений при принятии решений о размерах административных санкций в конкретных делах.

Но, в то же время, в Постановлении от 14 февраля 2013 году КС РФ уже отражал свою позицию, согласно которой, такая ситуация (при определенных обстоятельствах) могла противоречить целям административной ответственности и приводить к чрезмерному ограничению конституционных прав и свобод.

степень вины нарушителя, размер вреда, факт добровольного устранения допущенных нарушений до назначения наказания.

В результате в некоторых случаях даже минимальный административный штраф не соразмерен совершенному правонарушению и весьма обременителен для организаций.

ШТРАФ КАК МЕРА ОТВЕТСТВЕННОСТИ И ПРЕВЕНТИВНАЯ МЕРА

Стоит отметить, что штраф – одно из основных административных наказаний. Согласно части 1 статьи 3.1 КоАП РФ административный штраф является мерой ответственности и применяется в целях предупреждения совершения новых правонарушений, как самим правонарушителем, так и другими лицами.

Соответственно, устанавливаемые размеры административных штрафов должны соотноситься с характером и степенью общественной опасности административных правонарушений и обладать разносторонним сдерживающим эффектом, необходимым для соблюдения надлежащих под защитой законодательства запретов.

В противном случае применение административной ответственности не будет отвечать своему предназначению, которое должно заключаться главным образом в превентивном использовании средств для защиты прав и свобод человека и гражданина, иных конституционно признаваемых ценностей гражданского общества и правового государства.

Именно это соответствие допущенного нарушения характеру и степени общественной опасности правонарушения и стало предметом рассмотрения Конституционного Суда.

РАВЕНСТВО ПЕРЕД НИЖНЕЙ ГРАНИЦЕЙ

Вообще, стоит отметить то, что административное наказание за совершение административного правонарушения назначается в пределах, которые определены законом.

Исключений из этого правила законом не предусмотрено. Поэтому ни суд, ни иной субъект до вынесения рассматриваемого постановления был не вправе ни при каких условиях назначить юридическому лицу, привлекаемому к административной ответственности, наказание, не предусмотренное санкцией соответствующей нормы, или выйти за пределы установленного законом административного наказания (в том числе его нижней границы).

Данное общее правило назначения административного наказания имело целью предотвращение излишнего административного усмотрения и избежание злоупотреблений при принятии решений о размерах административных санкций в конкретных делах.

Но, в то же время, в Постановлении от 14 февраля 2013 году КС РФ уже отражал свою позицию, согласно которой, такая ситуация (при определенных обстоятельствах) могла противоречить целям административной ответственности и приводить к чрезмерному ограничению конституционных прав и свобод.

Антон Крючков, управляющий партнер компании «Юривест»:
– Взыскание органами валютного контроля штрафов в размере 100% от цены контракта за нарушение валютного законодательства, штрафы за нарушение рекламного законодательства, закона о защите конкуренции, требований пожарной безопасности – со всеми этими вопросами мы регулярно сталкиваемся в нашей практике.

В значительной части случаев в ходе судебного разбирательства удаётся вызвать допущенные уполномоченными органами нарушения закона при привлечении юридических лиц к ответственности, что влечёт отмену постановлений о назначении административного наказания полностью или в части. Теперь же, помимо оспаривания «по существу», «по формальным признакам» или же по малозначительности нарушения, мы и наши клиенты получили возможность требовать снижения суммы штрафа ниже того предела, который установлен кодексом. Я уверен, что эта возможность станет эффективным инструментом в руках юристов при защите предпринимателей.



Это обусловлено тем, что согласно части 3 статьи 4.1 КоАП РФ при назначении административного наказания юридическому лицу учитываются характер совершенного им административного правонарушения, имущественное и финансовое положение юридического лица, обстоятельства, смягчающие административную ответственность, и обстоятельства, отягчающие административную ответственность.

Между тем, в условиях, когда нижняя граница административных штрафов для юридических лиц за совершение административных правонарушений составляет как минимум 100 тыс. рублей, обеспечение индивидуального подхода к наложению административного штрафа (учитывающего характер административного правонарушения, обстановку его совершения и наступившие последствия, степень вины, а также имущественное и финансовое положение нарушителя) становится крайне затруднительным, а в некоторых случаях и просто невозможным.

Не менее важным в этой ситуации является то обстоятельство, что минимальный размер административного штрафа, установленный за соответствующее административное правонарушение, должен соблюдаться равным образом в отношении всех юридических лиц – независимо от их вида, места нахождения, организационно-правовых форм, подчиненности, а также других обстоятельств.

В результате, для отдельных коммерческих организаций, относящихся, как правило, к субъектам малого предпринимательства, привлечение к административной ответственности сопровождается такими существенными обременениями, которые могут оказаться для них непосильными и привести к самым серьёзным, вплоть до вынужденной ликвидации, последствиям.

МАЛОЗНАЧИТЕЛЬНОСТЬ, КАК ЕДИНСТВЕННЫЙ ВЫХОД

В ситуации, когда у судьи, органа или должностного лица, рассматривающего дело об административном правонарушении, не было никаких полномочий по наложению административного наказания ниже нижнего предела, единственным вариантом, который позволял бы избежать чрезмерного (избыточного) ограничения имущественных прав юридических лиц

при применении административных штрафов, являлось освобождение от ответственности в связи с малозначительностью правонарушения.

Использование этой возможности не зависит от вида (состава) совершенного административного правонарушения. Малозначительность распространяется на случаи, когда действие или бездействие юридического лица, формально содержащее все признаки состава административного правонарушения, фактически не представляет существенной угрозы охраняемым общественным отношениям (с учётом характера конкретного противоправного деяния, степени вины нарушителя и его совершения, отсутствия вредных последствий).

Это позволяет освободить юридическое лицо, совершившее административное правонарушение, от административной ответственности, ограничившись устным замечанием.

Однако данное основание связано лишь с оценкой самого правонарушения. Обстоятельства, характеризующие особенность материального (экономического) статуса привлекаемого к ответственности юридического лица либо его поведение, в том числе добровольное устранение негативных последствий административного правонарушения, основанием для признания административного правонарушения малозначительным служить не могут.

Такая ситуация легко объясняется тем, что возможность освобождения от административной ответственности путем признания административного правонарушения малозначительным во всех случаях несоизмерности штрафа характеру совершенного правонарушения способствовала бы формированию атмосферы безнаказанности, что несовместимо с принципом неотвратимости ответственности за нарушение закона.

Таким образом, институт освобождения от административной ответственности в связи с малозначительностью правонарушения не предназначен для целей учёта имущественного и финансового положения юридических лиц или иных смягчающих административную ответственность обстоятельств.

НИЖЕ НИЖЕГО

Конституционный суд РФ, оценивая целый ряд статей КоАП РФ, которые не допускают на-

значения административного штрафа ниже нижнего предела, пришёл к выводу, что данные нормы не позволяют надлежащим образом учесть характер и последствия совершенного административного правонарушения, степень вины привлекаемого к административной ответственности юридического лица, его имущественное и финансовое положение, а также иные имеющие существенное значение для индивидуализации административной ответственности обстоятельства и, соответственно, обеспечить назначение справедливого и соразмерного административного наказания.

Конституционный суд отметил, что федеральный законодатель, вводя для юридических лиц значительные минимальные размеры штрафов – обязан заботиться о том, чтобы их применение не влекло за собой избыточного использования административного принуждения, было сопоставимо с характером административного правонарушения, степенью вины нарушителя, наступившими последствиями и одновременно позволяло бы надлежащим образом учитывать реальное имущественное и финансовое положение привлекаемого к административной ответственности юридического лица.

Таким образом, Конституционным судом РФ была признана возможность снижения минимальных размеров административных штрафов, установление более мягких альтернативных санкций, введение дифференциации размеров административных штрафов для различных категорий (видов) юридических лиц, а также уточнение (изменение) правил наложения и исполнения административных наказаний.

Обратное превращало бы административные штрафы, имеющие значительные минимальные пределы, из меры воздействия, которая направлена на предупреждение административных правонарушений, в инструмент подавления экономической самостоятельности и инициативы, чрезмерного ограничения свободы предпринимательства и права собственности, что недопустимо в силу статей 17, 19 (части 1 и 2), 34 (часть 1), 35 (части 1, 2 и 3) и 55 (часть 3) Конституции Российской Федерации и противоречит общеправовому принципу справедливости.

ЧТО ГЕЙМЕРУ ХОРОШО,

Окончание. Начало на стр. 9 моделирования, видеоконвертации). Например, чем мощнее процессор и видеокарта, тем быстрее идёт просчёт 3D моделей. А чем быстрее просчёт, тем быстрее модели зарабатывают свои деньги. В обычной полиграфии достаточно предоплатного компьютера».

Если речь идет не о профессиональном, а об офисном системном блоке, небольшому предприятию с численностью до 150 сотрудников достаточно иметь предоплатный компьютер, который прекрасно справится со всеми задачами в качестве сервера. Но, если речь идет о большом управлении на сотрудников в несколько тысяч человек, в первую очередь необходимо обеспечить защиту базы данных, и тогда приобретается не один системный блок, а целый комплекс оборудования, но это уже совсем другая тема.

что дорожке, ориентировано на покупателя с более высокими запросами. Так, по мнению Александра Иванова, в ценовой категории компьютеры можно разделить на средние – стоимостью около 35 тысяч рублей, предтоповые – порядка 40 тысяч рублей и топовые – от 60 тысяч рублей и выше. Для примера, проектные организации используют компьютеры стоимостью около 100 тысяч рублей. Но есть и более дорогие машины. Считается, что самые дорогие системные блоки могут стоить 14-15 тысяч долларов, но это уже практически эксклюзив.

Как рассказал «Авант-ПАРТНЕРу» заместитель директора по развитию ООО «ИИТ» Андрей Грузин, в компании сегодня работает 10 специализированных машин, из которых 2 стоят порядка 10-15 тысяч долларов. «В процессе работы машинам приходится обрабатывать очень большие объёмы данных, характерных сугубо для нашей отрасли: генерировать большой поток графической информации, выполнять цветоделе-



нение полиграфических файлов. Поэтому и мощности требуются большие», – говорит он. – При этом в обслуживании высокой квалификации сотрудников даже самое дорогое оборудование не требует. С ним легко справляется обычный сотрудник. И визуально дорогой компьютер ничем не отличается от дешёвого – только начинкой».

ПРОЕКТИРОВЩИКУ...

ДОРОЖЕ, ЗНАЧИТ ДОЛЬШЕ
Принадлежность компьютера к верхней категории потребительских характеристик определяется не только ценой, мощностью процессора, видеокарты, но и комплектующими – в дорогие системные блоки устанавливаются самые «свежие» комплектующие по дате выпуска. А это, в свою очередь, сказывается как на качестве работы системного блока, так и на сроке его службы. «Хороший дорогой компьютер будет 7-8 лет безупречно работать», – говорит Александр Иванов. – При этом, чем компьютер дешевле, тем меньше он «проживет». Он будет работать через семь лет, но уже начнет «глючить» и «тормозить».

Необходимость замены компьютера или его обновления во многом зависит от того, как часто выходит новое программное обеспечение, насколько быстрыми темпами развивается электронный мир. Лично у меня компьютер предтоповый. Пока игры идут на нем в максимальных настройках, но пройдет какое-то время, выйдет новая игра, и на моем системном блоке настройки будут работать на меньшем уровне. А топовый в этом плане продлится дольше».

Таким образом, дорогие, мощные компьютеры, как минимум предтопового сегмента, советую приобретать не только геймерам или профессионалам в определенных сферах, но и просто ценителям качества. Компьютера средней стоимости вполне хватает для выполнения обычных операционных задач, но вопрос, сколько времени он проживет? Как будет работать, и будет ли устраивать пользователя спустя какое-то время?

Максим Москвичев

АВАНТ-ПЕРСОНА 2014

Вечером 20-го марта состоялось торжественное награждение лауреатов ежегодной премии «Авант-ПЕРСОНА». Награждение проходит уже третий год, по традиции – в День Рождения «Авант-ПАРТНЕРа». Под «небесным» сводом ресторана «Террин» собралось около ста гостей, чтобы порадоваться за победителей и поздравить «Авант» с двенадцатилетием.

В этом году экспертный совет отобрал 16 лауреатов, для каждого из которых была учреждена своя номинация. В ходе интернет-голосования были определены победители в номинациях «Компания», «Топ-менеджер», «Событие» и «Предприниматель».

В приветственном слове всем собравшимся главный редактор Группы изданий «Авант» Галина Красильникова сказала: «Сегодня 12 лет «Авант-ПАРТНЕРУ». Мы прожили 12 лет в это сумасшедшее время, но любой бизнес, как и СМИ живёт только тогда, когда он нужен. Значит, мы нужны. Значит, мы делаем нужное дело. Три года назад мы задумали премию «Авант-ПЕРСОНА», чтобы рассказать о «героях бизнеса». Благодаря их идеям, воле, энергетике и трудолюбивости жизнь преобразуется, становится лучше, поэтому мы хотим, чтобы о них знали все. В этом году у нас 23 партнера. Это говорит о том, что премия важна, что бизнес-сообщество хочет знать своих героев».

Надо отметить, что номинации звучали и впрямь героически: «Ведущий в небо», «Рост по всем направлениям», «Консолидация для добрых дел»... Как выразилась Галина Федоровна, награждение проходит по принципу «бизнес – бизнесу», то есть для вручения диплома (который, кстати, сделан из угля) были приглашены видные предприниматели и управляющие, многие из которых были лауреатами премии в прошлом или позапрошлом году. При этом и награждающие, и сами лауреаты не забывали говорить приятные слова и поздравления в адрес именинников:

– Спасибо экспертному совету, который отметил нас, считая, что мы привнесли нечто новое на рынок недвижимости Кузбасса, – говорит Наталья Корчуганова, директор Кемеровского представительства Федеральной риэлтерской компании «Этажи», лауреат номинации «Выход на новый уровень». – Хочу поздравить «Авант-ПАРТНЕР» с Днем Рождения и пожелать успеха, хороших клиентов, побольше энтузиазма и веры в добро! 12 лет – это только переходный возраст, так что у вас всё ещё впереди!

– Когда я попала в список номинантов премии «Авант-ПЕРСОНА», – рассказывает Валентина Скрипская, директор региональной операционной офиса Новосибирского филиала ОАО «Банк Москвы» в г. Кемерово, лауреат в номинации «Профессиональная устойчивость». – Я получила столько звонков от людей, с которыми уже давно не общалась. Спасибо «Авант-ПАРТНЕРУ» за

общение, за понимание, за внимание! В наше время это очень важно. После того, как 16 лауреатов получили свои дипломы, пришло время объявить победителей в основных номинациях. Ими стали: ООО «РегионУпак» («Компания»), Игорь Тодорац («Топ-менеджер»), Андрей Барабаш («Предприниматель»), Яков Колесник и его проект по выпуску вертолетов («Событие»). Победители были награждены памятными сувенирами – статуэтками «Авант-ПЕРСОНА 2014».

– Мы первый раз участвуем в премии «Авант-ПЕРСОНА», – делится впечатлениями Игорь Тодорац, генеральный директор ООО «РегионУпак», первый в истории премии лауреат, победивший сразу в двух номинациях. – Я считаю, что здесь сегодня нет победителей и проигравших. Но ждать результатов, смотреть, за кого проголосовали больше, за кого меньше, – это такая захватывающая игра! Хочу пожелать «Авант-ПАРТНЕРУ», как минимум, так держать! Мы же в свою очередь будем всечески его поддерживать, поскольку считаем, что «Авант» – это единственный в своем роде деловой вестник, который необходим Кузбассу.

Подробнее о мероприятии и лауреатах читайте в Деловом альманахе «Авант-ПАРТНЕР Рейтинг»



БЛИЦОПРОС

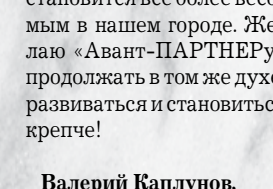
Говорят гости «Авант-ПЕРСОНЫ-2014»

Евгений Грива, генеральный директор Сибирской оттоковой компании «ТРАУ»:



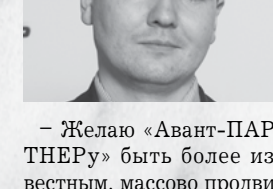
– Хочу поздравить «Авант-ПАРТНЕР» с праздником и пожелать коллективу, чтобы у них всегда находились новые креативные идеи, и было всё необходимое для воплощения этих идей в жизнь! Такие мероприятия как «Авант-ПЕРСОНА» стоит проводить хотя бы потому, что они позволяют успешным людям, которые много работают, постоянно принимают важные решения, отдохнуть и расслабиться.

Валерий Капзунов, директор музея-заповедника «Томская Писаница»:



– Для любого человека такая премия как «Авант-ПЕРСОНА» – это значимое событие, это оценка его работы. Но люди приходят не столько для того, чтобы получить какие-то награды, а просто подняться, порадоваться за кого-то. Желаю «Авант-ПАРТНЕРУ» удачи в бизнесе, достойно пережить все трудные времена и легко преодолевать все сложности!

Желаю «Авант-ПАРТНЕРУ» быть более известным, массово продаваемым, расти, развиваться в новых направлениях и в итоге выйти на глобальный уровень! Такие премии как «Авант-ПЕРСОНА» нужны, поскольку они дают повышение узнаваемости, рассказывают о заслугах людей, их вкладе в развитие нашего региона.



Александр Шелихов, директор салона эксклюзивной флористики и подарков «Shell-Holl»:



– В наше время очень сложно оставаться независимым неполитизированным СМИ. «Авант-ПАРТНЕРУ» это удаётся. В то время как все издания пишут о негативе, в «Аванте» много позитивной информации: введено новое оборудование, открыто новое предприятие... читаешь, и понимаешь, что есть люди, которые улучшают жизнь, есть отрасли, которые развиваются, что всё не так уж плохо.

Владимир Поликаров, зам. ген. директора ГК «Проминвест»:



– Мы давно уже сотрудничаем с «Авант-ПАРТНЕРом». Хотя... «сотрудничество» – это не то слово. Мы дружим компаниями. И эта дружба приносит не только коммерческие успехи, но и удовольствие от общения.

ПОЧЕМ ГИГАБАЙТЫ КЛАССА «ПРЕМИУМ»?

Среди экспертов существует мнение, что хороший системный блок стоит 1 тысячу долларов. Все



18 апреля 2014 года артистов и работников театров области, любителей театрального искусства Кузбасса ожидает большое событие, торжественная церемония вручения ежегодной областной театральной Премии «Овация» по результатам интернет-голосования.

Инициатива Кемеровского Дома актёра вручения новой театральной Премии является настоящим прогрессивной, так как каждый любитель театрального искусства имеет возможность проголосовать за любимых артистов на сайте департамента культуры и национальной политики администрации Кемеровской области, учредителя Премии «Овация».

Особого внимания заслуживает и то, что проведение Премии во многом заслуга и представителей бизнес-сообщества нашей области, официальных партнёров Премии, чей вклад уже помог

успешному проведению Премии в 2012, 2013 году.

Каждый год организаторы Премии также преподносят ещё один прекрасный подарок кузбасским любителям театра, возможность встретиться с известными российскими артистами, которые с удовольствием приезжают на церемонию, чтобы вручить победителям заслуженные награды, а также порадовать поклонников своим творчеством. В этом году зрители смогут посмотреть антрепризный спектакль «Заложил жену в ломбард» с участием Алексея Маклакова, Елены Захаровой и Андрея Гайдуляна.



Овация. Специальный гость Валерий Гаркалин

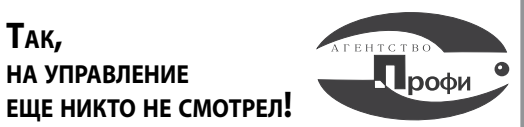
Дом Актёра

650000, г. Кемерово, ул. Боброва, д. 1
Тел: 8 (3842) 36-53-14, 8 (3842) 65-77-72
E-mail: domakterov@mail.ru Сайт: www.domaktera-kem.ru



11-12 апреля 2014 г.

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



ТАК, НА УПРАВЛЕНИЕ ЕЩЕ НИКТО НЕ СМОТРЕЛ!

Абсолютно новый авторский тренинг ИВАНА ЧЕРНЫШЕВА!

Минимум 50% рабочего времени руководителя – это проведение встреч.

Встреч: от сделок с партнерами до планирования и мотивации подчиненных. Мы насчитали 15 типов встреч и проработали под каждую из них эффективную последовательность проведения.

Посетив один тренинг, руководитель значительно увеличит свою эффективность, ведь итогом управленческих действий всегда является коммуникация с другими людьми, не зависимо от ее формы.

В результате тренинга вы:
Приобретете уникальную модель управления, которую можно применять как для мотивации сотрудников, так и для ведения сделок с партнерами.

ПАРК ПАЛАТЫ ПАРК ОТЕЛЬ

✓ проводим свадьбы; ✓ тренинги;
✓ банкеты; ✓ просто приятный отдых на природе
✓ корпоративы; ✓ семинары; ✓ в кругу друзей и семьи

ЗАО «Солнечный Берег»
Юридический адрес: 650000, г. Кемерово, ул. Н. Островского, д. 12, офис 403
тел: (384-2) 49-59-58 - отель
тел: (384-2) 45-59-73 - офис
e-mail: palaty@mail.ru
www.palaty.ru

БОЛЬШЕ КЛИЕНТОВ? ЛЕГКО!!!
БЕГУЩАЯ СТРОКА
от 4736 руб

Уникальное средство информирования покупателей о скидках и акциях

Возможность отображения логотипа

Более 30 видов анимации

В любую комплектацию входит отображение даты и времени.

390 44 90 18:48:13 TIME

Простое и удобное ПО для заполнения. Мгновенная смена информации с флэш-накопителя

+7 (3842) 598-558
zakaz@reklamarket42.ru
г. Кемерово, пр. Советский, 25А www.reklamarket42.ru

РЕКЛАМАРКЕТ
рекламные технологии

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: 650091, 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 материалов без ведома редакции запрещено. Материалы в рубриках ЛИДЕР, СОБЫТИЯ, КРУПНЫМ ПЛАНОМ, НОВОСТИ КОМПАНИЙ, ПРЕСС-РЕЛИЗ, НОВИНКА выходят на правах рекламы. Время подписания номера в печать по графику в 09.00. Сдан в печать в 09.00. Объем 3 п.л. Печать офсетная. Тираж 4500 экз. Распространение: подписка, VIP-рассылка – бесплатно. В розницу – цена договорная. Газета набрана и сверстана на компьютерном комплексе Издательского Дома «Деловой Кузбасс». Газета отпечатана в ООО «Лаури-К», 650099, г. Кемерово, пр. Октябрьский, 28, офис 207.



ИРИНА ГИШКО: «НАДЕЖНЫЕ ЗАЕМЩИКИ ДОЛЖНЫ ИМЕТЬ САМЫЕ ВЫГОДНЫЕ УСЛОВИЯ КРЕДИТОВАНИЯ»

МДМ Банк на сегодняшний день является одним из крупнейших частных банков России. Ирина Васильевна Гишко, управляющий отделением «Молодежный» МДМ Банка, рассказала журналисту «Авант-ПАРТНЕР» о том, какие возможности могут получить горожане от сотрудничества с МДМ Банком, а также о новых продуктах и услугах банка в нашем регионе.

Ирина Васильевна, в банковском секторе в последнее время наблюдается нестабильность. Как МДМ Банк оценивает свое положение на рынке и готов ли к возможному развитию стресс-сценария в экономике?

Да, действительно сейчас ситуация в экономике довольно неустойчивая. Валютные и фондовые рынки лихорадит, рубль обесценивается, ЦБ РФ продолжает «чистку» банковской системы. Но даже на фоне таких негативных событий наше положение очень устойчиво. В 2013 году МДМ Банк добился существенного роста операционной прибыли. Кроме того, мы вошли в десятку самых устойчивых банков России¹ и были включены в предварительный список системно значимых банков страны по критериям

Центробанка². Важно отметить, что у нашего банка один из самых высоких показателей капитала среди российских банков. Все это говорит о том, что МДМ Банк устойчив к изменениям как в российской, так и в мировой экономике.

На что ориентируется МДМ Банк при разработке новых предложений клиентам?

Прежде всего, мы ориентируемся на пожелания и ожидания наших клиентов. А они могут быть очень разными. Одним необходимо купить квартиру, другим – новый автомобиль, кто-то уже переехал в новое жилье и планирует сделать ремонт или приобрести новую бытовую технику. У нас есть интересные предложения, позволяющие удовлетворить любую потребность клиента.

При этом мы считаем, что финансово-ответственные заемщики, которые добросовестно относятся к займам и выполняют свои обязательства перед банком, должны получать лучшие на рынке условия кредитования. Кстати, теперь МДМ Банк в рамках рассмотрения кредитной заявки может бесплатно оценить кредитную историю клиента, а это – перспектива получения лучшей ставки от банка. Для тех клиентов, которые хотят выгодно разместить свои сбережения, я рекомендую обратить внимание на наши специальные предложения. МДМ Банк регулярно запускает привлекательные сезонные вклады, и сейчас, например, можно открыть депозит «Весенний хит» с максимальной ставкой в линейке банка.

Чем МДМ Банк может быть полезен кузбассовцам? Какие новые интересные решения предлагает для горожан?

Для решения финансовых вопросов горожан у нас есть несколько очень полезных инструментов. Один из них – «Добрый кредит» – специальное предложение с одни-

ми из самых низких ставок на рынке. Мы готовы предоставить наши лучшие условия по кредиту наличными клиентам с положительной кредитной историей, полученной не только за время сотрудничества с МДМ Банком, но и в любой другой кредитной организации (по данным Национального бюро кредитных историй). Ставка по «Доброму кредиту» – одна из самых низких на рынке, даже лучше чем у некоторых госбанков. Кроме того, мы предоставляем значительные привилегии сотрудникам компаний, которые получают зарплату на банковские карты МДМ Банка. При этом мы не взимаем никаких скрытых или дополнительных комиссий, предлагая честную ставку.

«Добрая карта» несколько раз была признана одной из лучших кредитных карт на рынке³. Но самое главное: мы выдаем ее бесплатно, не взимаем платы за обслуживание на протяжении всего срока ее действия. Кроме того, по этой карте предусмотрен длительный

льготный период кредитования, в течение которого на использованные средства не начисляются проценты. Главное – пополнить карту до окончания льготного периода. Это очень удобно, так как всегда есть возможность делать необходимые покупки и расчеты.

А где можно получить дополнительную информацию об услугах банка?

Наши специалисты будут рады ответить на любые вопросы по круглосуточному бесплатному номеру контактного центра 8 (800) 500-99-99, а также в офисах МДМ Банка в Кемерово, по адресам: ул. Ноградская, 5в; пр-кт Советский, 46; пр-кт Ленина, 59; пр-кт Ленина, 137/3; пр-кт Молодежный, 7/1; ул. 40 лет Октября, 15.

Наш сайт: www.mdmbank.ru

С удовольствием подберем то финансовое решение, которое позволит решить любую из задач наших клиентов.

¹ Результаты аналитического отчета рейтингового агентства S&P, объявленные в октябре 2013 года.
² По данным исследования Института им. Гайдара, опубликованном на его официальном сайте 5 декабря 2013 года.
³ По результатам исследований портала Banki.ru. Данные рейтинга по итогам сентября и декабря 2013 года



РоссельхозБанк

Акция!

«Тест-Драйв+»

для клиентов

малого бизнеса!

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

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

Более подробную информацию можно получить по тел.:

(3842) 34-59-42, 48-05-11

г. Кемерово, пр. Советский, 8а

Звонки по России бесплатны

8 800 200-02-90 | www.rshb.ru

ОАО «Россельхозбанк» Генеральная лицензия Банка России №3349
Реклама