БИЗНЕС-ЛЕДИ

ОБЛАСТНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

ГЛАВНАЯ ТЕМА

БУДЬ В КУРСЕ!

АВАНТ ПАРТНЕР

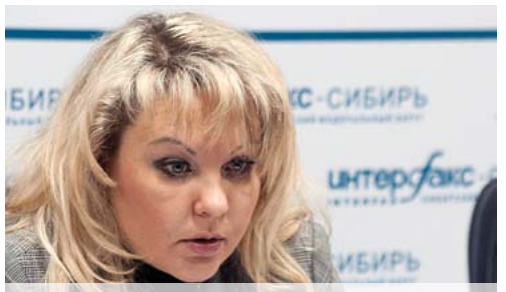
№ 04(363)

ВТОРНИК
4 МАРТА 2014

16+

www.avant-partner.ru

2 С КЕМ ПОДЕЛЯТСЯ НАЛОГАМИ



3 КАКИЕ ИЗМЕНЕНИЯ У ФАС

11 КАК ОМОЛОДИТСЯ БЕЗ СКАЛЬПЕЛЯ

НОВОКУЗНЕЦКИЙ МУНИЦИПАЛЬНЫЙ БАНК ПРИЗНАН БАНКРОТОМ

В прошлый четверг арбитражный суд Кемеровской области удовлетворил заявление Банка России и признал несостоятельным ОАО АКБ «Новокузнецкий муниципальный банк» (НМБ). Конкурсное производство, открытое судом на год, будет проводить госкорпорация «Агентство по страхованию вкладов» (АСВ).

На рассмотрение судом заявления о признании НМБ несостоятельным пришли только представители Центробанка и временной администрации НМБ. Ни его акционеры, ни вкладчики на заседание не пришли. Как сообщил суду представитель ЦБ **Александр Матросов**, трудности НМБ начались в декабре прошлого года, и уже на 13 декабря у банка было 253 неудовлетворительных платежных требования со стороны кредиторов на общую сумму 15,48 млн рублей, а на 1 января 2014 году – уже 1557 таких требований. 9 января Центробанк отозвал у НМБ лицензию и ввёл в банке временную администрацию. Отметив, что у НМБ недостаточно имущества для расчёта с кредиторами, он предложил признать банк банкротом и назначить конкурсным управляющим «Агентство по страхованию вкладов».

Новокузнецкий муниципальный банк стал задерживать выплаты по картам и расчётные платежи в декабре прошлого года, а сразу после новогодних каникул Банк России отозвал у него лицензию «в связи с неудовлетворительным качеством активов» и неисполнением обязательств перед кредиторами и вкладчиками. При этом было указано, что НМБ «был активно вовлечён владельцами в кредитование их собственного бизнеса», одновременно в банке «проводилась высокорискованная кредитная политика и не создавались адекватные принятым рискам резервы на возможные потери по ссудной задолженности». Тогда же было объявлено о возбуждении уголовного дела в отношении директора НМБ **Александра Павлова** по подозрению в злоупотреблении служебным положением.

На заседании арбитражного суда в четверг представитель временной администрации **Наталья Панасенко** сообщила, что к моменту отзыва лицензии 9 января у Новокузнецкого муниципального банка набиралось уже 4,5 тыс. неудовлетворенных требований кредиторов на 3,32 млрд рублей, в том числе, на 37,7 млн по налогам и обязательным платежам. Стоимость активов НМБ временная администрация оценила в 6,52 млрд рублей, из которых две трети приходятся на ссудную задолженность. Обязательств банка перед различными кредиторами набралось на 11,07 млрд рублей, из которых на 4,55 млрд рублей удовлетворить невозможно, сделала вывод Наталья Панасенко и поддержала заявление ЦБ о признании НМБ несостоятельным.

Она также отметила, что временная администрация выявила в действиях руководства банка признаки преднамеренного банкротства, поскольку в последние дни декабря прошлого года часть высоколиквидных активов НМБ на 3,25 млрд рублей была заменена на не обеспеченное реальным имуществом право долговых требований к ЗАО «Строительная компания «Южкузбасстрой»(ЮКС). Между тем, финансовое положение ЮКС было оценено временной администрацией как плохое: выручка строительной компании за 2013 года снизилась в 2,5 раза, задолженность перед банками превысила выручку в 2,6 раза, значительная часть объектов строительства была обременена обязательствами перед соинвесторами.

Руководитель временной администрации **Татьяна Вотинова** пояснила, что первые задержки выплат у НМБ начались 3 декабря прошлого года, и вначале банк старался удовлетворить все требования клиентов, однако, в последние дни декабря, напротив, вывел активы на 3,25 млрд рублей, хотя «мог бы направить эти деньги на выплаты вкладчикам». Застрахованные вклады НМБ на сумму до 700 тыс. рублей через два банка-агента АСВ выплачивает с 22 января, и, по оценке Татьяны Вотиновой, около 85% всех вкладчиков НМБ уже получили свои деньги.

В итоге, суд признал Новокузнецкий муниципальный банк несостоятельным, ввел в нем конкурсное производство на один год, назначив конкурсным управляющим «Агентство по страхованию вкладов».

Антон Старожилов

ОАО «Акционерный коммерческий банк «Новокузнецкий муниципальный банк» создан в 1994 году первоначально с участием администрации Новокузнецка, сейчас более 99% его акций принадлежит ЗАО «Строительная компания «Южкузбасстрой». До конца прошлого года оно на паритетных началах контролировалось новокузнецкими предпринимателями Виктором Неустроевым и Сергеем Павловым. Сын последнего, Александр Павлов, был директором НМБ. По величине активов НМБ занимал 210 место в России, однако, был крупнейшим из местных банков Кузбасса. Его подразделения расположены в Новокузнецке и ещё в 8 городах региона. У банка было более 120 тыс. вкладчиков с вкладами на 10,4 млрд рублей.

Мы не жертвуем качеством
ПроминвестЛизинг

Все виды лизинга:
- оборудование - транспорт
- спецтехника - недвижимость

Удобное решение для реальных проектов

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

АВАНТ-ПЕРСОНА - 2014

Проект «Авант-ПЕРСОНА» вышел на финишную прямую. На этой неделе станут известны номинанты премии, и начнётся голосование на сайте по основным номинациям.

Вот уже второй год подряд мы будем награждать лауреатов в номинации «Бизнес-Леди».

Мы считаем, что об этих удивительных женщинах, стоящих у руля кузбасских бизнес-компаний, просто необходимо рассказывать всем. И, хотя, эти компании совершенно разные по масштабам бизнеса, работают в разных отраслях, но общее для них – это успешное развитие и заметные достижения в своих видах деятельности, в чём не малая заслуга их первых руководителей. С помощью нашего опроса и рубрики «Лица бизнеса» сегодня мы представляем некоторых из них.

Напоминаем, что 6 марта фамилии лауреатов будут опубликованы на сайте www.avant-partner.ru, там же будет проходить голосование – выбор победителей.

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЁР

Альфа-Банк

Награждение лауреатов и победителя состоится 20 марта в рамках Торжественного приема «Авант-ПЕРСОНА-2014».

ОФИЦИАЛЬНЫЕ ПАРТНЁРЫ

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ПАРТНЁРЫ

ПАРТНЁРЫ

ДЕЛОВЫЕ НОВОСТИ

СДС ПЛАНИРУЕТ УВЕЛИЧИТЬ ДОБЫЧУ УГЛЯ

Предприятия кемеровского холдинга «Сибирский деловой союз» (СДС) планируют в 2014 году увеличить добычу угля на 2,2 млн тонн по сравнению с уровнем прошлого года, до 27,7 млн тонн. Об этом говорится в сообщении компании со ссылкой на соглашение о социально-экономическом сотрудничестве на 2014 год, подписанное в четверг губернатором Кемеровской области **Аманом Тулеевым** и президентом ЗАО «Холдинговая компания «Сибирский деловой союз» **Михаилом Федяевым**. Общий объем производственных инвестиций СДС на 2014 год предусмотрен в сумме 4 млрд рублей, в том числе, на развитие угольных предприятий планируется направить 1,7 млрд, на развитие химических предприятий – 1,3 млрд рублей. В агропромышленном сегменте холдинга запланировано строительство и ввод в эксплуатацию завода для производства комбикормов и рапсового масла стоимостью 450 млн рублей на базе животноводческого комплекса в селе Ваганово Промышленновского района. Там же планируется запустить эмбриональный центр племенного животноводства стоимостью 97 млн рублей. Помимо этого, 3,3 млрд рублей будут вложены в развитие жилищного строительства.

ИЗ КУЗБАССА – НА ПОВЫШЕНИЕ

Многолетний руководитель подразделения алтайской розничной сети «Мария-Ра» в Кемеровской области **Александр Яблонский** возглавит всю компанию. Как сообщило 12 февраля агентство altapress.ru со ссылкой основателя и совладельца торговой сети «Мария-Ра» **Александра Ракшина**, он оставляет пост гендиректора, «чтобы заниматься стратегическими вопросами и развитием», а с 1 апреля компанию возглавит Александр Яблонский, руководитель подразделения «Марии-Ра» в Кузбассе. По оценке Александра Ракшина, Кузбасс сегодня – «это самый успешный регион в нашей сети». По информации Александра Яблонского, в компании «Мария-Ра» он работает с 2005 года, положил начало развитию сети в Кемеровской области, в результате чего в кузбасском её сегменте работает уже 166 магазинов. В качестве своих основных задач в новой должности генерального директора Александр Яблонский назвал оптимизацию бизнес-процессов, рост эффективности работы и увеличение товарооборота. По его данным, новым руководителем кузбасского филиала «Мария-Ра» станет **Иван Крейтер**. Он работает в «Марии-Ра» с 2010 года, до настоящего времени был заместителем Александра Яблонского. Его основные задачи в должности руководителя Кузбасского подразделения – увеличить количество магазинов сети в Кемеровской области до 260 к концу 2016 года, сохранив при этом высокую эффективность регионального подразделения.

УСЛОВНЫЙ ПРОМЫШЛЕННЫЙ РОСТ

Промышленное производство в Кузбассе в январе 2014 года выросло на 2,9% по сравнению с уровнем января 2013 года. Об этом сообщает территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Кемеровской области (Кемеровостат). Правда, вряд ли это можно назвать ростом, ведь к уровню предыдущего месяца, декабря 2013 года, промышленное производство сократилось на 10,1%, а показатели января прошлого года, относительно которых отмечен небольшой прирост, был очень слабыми. Тогда индекс промпроизводства в Кузбассе составил 91,5% к уровню января 2012 года. Так что о выправлении ситуации в промышленности можно будет судить только по прошествии нескольких месяцев при условии, что рост будет заметно выше, чем 3%. По данным Кемеровстата, сравнительно заметный рост в января текущего года показали такие отрасли как производство кокса и нефтепродуктов (увеличение на 55,6% к уровню января 2013 и на 10,1% к декабрю 2013 года), химическое производство (+10,6% и +0,2%), производство резиновых и пластмассовых изделий (+42,5% к январю прошлого года, но минус 3,3% к декабрю), текстильное и швейное производство (+13,3 и минус 3,6%). В целом сектор обрабатывающих отраслей показал рост в 7,1% к январю прошлого года и сокращение на 16% к декабрю. Самое большое в нём показали такие отрасли как электротехническое (минус 31,4% к январю 2013 и минус 72%! к декабрю) и транспортное (-25,4% и -31,3%, соответственно) машиностроение. В главной отрасли региона, в добыче угля, отмечен рост в 5% к январю 2013 года и падение на 8,6% к декабрю.

ГЛАВНАЯ СТРАНИЦА САЙТА ВСЕ «ДЕЛОВЫЕ НОВОСТИ»
avant-partner.ru
ИНТЕРНЕТ ВЕРСИЯ ГАЗЕТЫ
А ТАКЖЕ: ЛЕНТА НОВОСТЕЙ, МЕРОПРИЯТИЯ, АУКЦИОНЫ, КОНФЛИКТЫ, ИНТЕРВЬЮ И МНОГОЕ ДРУГОЕ...

ДОНЕСТИ НАЛОГИ

Областной совет народных депутатов принял в первом чтении проект закона Кемеровской области «О денежном вознаграждении гражданам, предоставившим информацию о нарушениях в области налогообложения и оплаты труда». В ноябре прошлого года такой подход, предполагающий поощрение за сообщение о сокрытии налогов и «серые» зарплаты, предложил внедрить губернатор Кузбасса Аман Тулеев.

Вполне нормальный и давно работающий на Западе принцип, по которому граждане сообщают о различных правонарушениях, в том числе, в сфере налогового законодательства, в Россию может прийти из Кузбасса. В прошлую среду депутаты регионального парламента приняли в первом чтении проект закона Кемеровской области «О денежном вознаграждении гражданам, предоставившим информацию о нарушениях в области налогообложения и оплаты труда». Он предусматривает, что бдительный и неравнодушный гражданин получит в качестве поощрения за свою информацию, 10% от средств, которые реально поступят в областной бюджет, благодаря его сообщению. Оно должно быть «достоверным и письменным». Если сообщивших будет несколько, доля в 10% будет поделена между всеми. Вознаграждение выплачивается тогда, когда «факт совершения налогового нарушения установлен налоговым органом или судом и подтвердился поступлением в областной бюджет начисленных (доначисленных) сумм налогов».

В Кузбассе данный подход носит в первую очередь фискальный характер. Идею делиться десятой частью налогов, полученных благодаря представленной информации неравнодушных граждан, предложил губернатор Кемеровской области Аман Тулеев в бюджетном послании на 2014 год, представленном областном совету 20 ноября 2013 года. Поэтому и проект закона на сессии облсовета представлял начальник главного финуправления Кемеровской области, заместитель губернатора Кузбасса **Сергей Ващенко**. Он отметил, что в сфере налогообложения государство изо всех сил старается с граждан и предпринятий взыскать налоги, «идёт на ужесточение налогового режима», а последние считают, что налогообложение невыносимо, и прибегают к уловкам и схемам. Затем он признал, что в современных «сложных экономических условиях» дополнительный налоговый пресс нецелесообразен, но было бы разумным собирать то, что и так положено по закону. Ведь без налоговых доходов государство не сможет выполнять свои социальные обязательства, а, кроме того, уход от налогов нарушает принцип социальной справедливости, в ущемленном положении оказываются добросовестные налогоплательщики. Между тем, многие предприниматели, по его оценке, не повышением эффективности своего бизнеса стараются получить прибыль, а за счёт ухода от налогов, выдавая зарплату «в конвертах», они лишает своих работников нормальной пенсии в будущем. По заверению Сергея Ващенко, сведения о гражданах, сообщивших про сокрытие налогов и «серых зарплатах», и получивших положенное вознаграждение, будут конфиденциальными.

Олег Шурыгин, председатель комитета облсовета по вопросам бюджета, налоговой политики и финансов, от лица профильного комитета поддержал предложенный законопроект, и предложил принять его в первом чтении. До 11 марта в проект будут приниматься поправки ко второму чтению. Он напомнил, что после бюджетного послания губернатора, в котором было сделано предложение принять такой закон, депутаты сразу же приступили к работе над проектом законом совместно со специалистами главного финуправления. Последующие голосование подтвердило, что кузбасские законодатели поддерживают законопроект, – из 39 присутствовавших депутатов за него проголосовало 37, и только двое воздержались.

Напомним, что, по данным государственной статистики, в прошлом году поступление налогов, сборов и иных обязательных платежей в бюджетную систему всех уровней на территории Кемеровской области сократилось на 16,4%, до 84,8 млрд рублей против 101,5 млрд в 2012 году. Из всех средств, собранных на территории Кемеровской области, 78,14 млрд рублей было направлено в консолидированный бюджет региона (Кемеровской области и муниципальных образований), в федеральный бюджет – 8,34 млрд руб (без учёта возврата НДС). Таким образом, налогов в Кузбассе было собрано меньше, чем предусмотренных областным бюджетом расходов. В соответствие с региональным законом о бюджете на 2013 год расходы установлены в 104 млрд рублей при доходах (включая трансферты из федерального бюджета) в 89,5 млрд.

Впрочем, особых расчётов на получение конкретных дополнительных доходов за счёт принятия нового закона власти Кузбасса не строят. В пояснительной записке Сергея Ващенко к законопроекту отмечено, что нет данных ни о количестве налогоплательщиков, допускающих нарушения в области налогообложения и об объёмах скрываемой налоговой базы, ни о числе граждан, желающих оказывать содействие в выявлении и пресечении нарушений в сфере налогообложения. Поэтому «определить точную сумму возможных расходов на выплату денежного вознаграждения не представляется возможным».

Антон Старожилов

КОМПАНИЯ Реклама Онлайн агентство полного цикла
(812) 401-64-64
(495) 737-54-64
(383) 227-64-64
www.reklama-online.ru
Все виды рекламы. Все регионы РФ и СНГ
Печатные СМИ · Радио · Телевидение · Транспорт · Метро · BTL/Промо · Интернет · Наружка
ООО «Группа Компаний «Реклама Онлайн», г. Новосибирск, ул. Немировича-Данченко, 104, ОГРН 1105476018361

Master of Business Administration
Open University Business School
Диплом престижной бизнес школы Великобритании. Тройная аккредитация.
Обучение ведется на английском языке.
Регистрация до 23 марта 2014 года
MBA «Стратегия»
Совместная программа института МИМ ЛИНК и Open University Business School.
Диплом престижной бизнес школы России.
Аккредитация AMBA.
1место по практико-ориентированности.
Обучение на русском языке.
Регистрация до 23 марта 2014 года
LINK Международный институт менеджмента ЛИНК
The Open University
ДИНКОМ Учебно-деловой центр
Региональный партнер в Кемерово Учебно-Деловой Центр ДИНКОМ
г. Кемерово, пр. Кузнецкий, 15-201
тел. +7(3842)75-25-50
www.dinkom.ru
Association of MBAs
I место по выходу от обучения на программы MBA в развитии бизнеса ИЗВЕСТИЯ РЕЙТИНГ 2010
I место приобретенные практические навыки Секрет фирмы РЕЙТИНГ 2009

КОНТРАКТНАЯ СИСТЕМА СОЗДАЛА ПРОБЛЕМЫ

Работы Федеральной антимонопольной службы (ФАС) России и её территориальных органов коснулся целый ряд изменений в законодательстве, произошедших в 2013 году. Некоторые новые законы, как например «О Федеральной контрактной системе», прибавили проблем бизнесу и исполнительной власти. В результате, служба предлагает изменить совсем недавно принятый документ.

В прошлом году был внесены изменения и в федеральный закон «О защите конкуренции», который теперь исключает уведомительный контроль за экономической концентрацией. Введено смягчение ответственности лиц, содействующих расследованию нарушений антимонопольного законодательства. За сговоры на торгах теперь придется платить штраф. Кроме того, в законодательстве появилась ответственность телевизионных компаний за рекламу БАДов, не соответствующую законодательству о рекламе.

Некоторые их этих изменения вступили в силу уже в этом году. Например, с 1 января 2014 года в полном объеме начал действовать федеральный закон «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц». Как пояснила в минувший четверг на пресс-конференции руководитель Кемеровского УФАС **Наталья Кухарская**, теперь требования этого закона будут распространяться на все муниципальные предприятия и муниципальные автономные учреждения. Организации обязаны раскрывать и публично размещать информацию обо всех проводимых ими закупках на официальном портале госзакупок.

Кроме того, с нового года начал действовать закон «О Федеральной контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд», принятый в апреле прошлого года. По поводу этого закона руководитель кемеровского УФАС сказала следующее: «Когда действовал 94-й закон, его все ругали. Уже два месяца действует закон «О федеральной контрактной системе», и все говорят, что лучше бы был закон 94-й, потому что сейчас много проблем организационного характера. План закупок должен быть размещен за определенное время. Даже нам, органу исполнительной власти, смету доходов утверждают окончательно в марте месяце. О каком плане закупок может идти речь? Вторая проблема, когда нужно делать экспертизу уже закупленных товаров. Поживем – увидим. Сейчас ФАС готовит изменения в 44-ФЗ. Примут их или нет, не знаю».

Говоря о деятельности в сфере подведомственного контроля руководитель управления сообщила, что в прошлом году Кемеровское УФАС выдало штрафов на сумму 55,8 млн рублей. Из них оплачено на сегодняшний день чуть более 32 млн рублей. Для сравнения, в 2012 году управление наложило штрафов на 33,6 млн. рублей, а оплачено было всего 12,6 млн рублей. При этом в целом по стране наблюдается тенденция к сокращению сумм выданных и собранных штрафов. В 2011 году ФАС России собрала в федеральный бюджет 12,5 млрд рублей штрафов за нарушение антимонопольного законодательства, в 2012 – 6,98 млрд, за 11 месяцев 2013 года – 995 млн рублей. Наиболее характерными нарушениями, за которые выписываются штрафы, являются нарушения в сфере госзакупок, электроснабжения, водоснабжения и рекламы, в частности, незаконные смс-рассылки.

Максим Москвикин

ЦЕНА ВОПРОСА

2 миллиона 420 тысяч рублей потратило новосибирское ООО «Ревик Про» на покупку ещё двух лицензий на разработку золотоносных участков в Кемеровском районе Кемеровской области. Компания была признана победителем двух аукционов, которые в прошлый четверг проводило управление по недропользованию по Кемеровской области. Торги прошли без борьбы, победитель аукционов был выявлен уже после первого шага. Помимо него в них участвовало новосибирское ООО «Дорстройтех». Месторождение россыпного золота реки Сухая досталось ООО «Ревик Про» за 990 тыс. рублей при стартовом платеже в 900 тысяч, месторождение россыпного золота реки Еденис – за 1,43 млн рублей при стартовом платеже 1,3 млн. Оба месторождения относятся к Золотокитатскому золото-россыпному геологическому району. Запасы золота на месторождении в долине реки Сухая (приток реки Золотой Китат бассейна Кии) оцениваются в 33 кг. На месторождении на реке Еденис (также приток Золотого Китата) – в 95 кг. Кроме того, на этом участке есть прогнозные ресурсы в 27 кг. С 2012 года оба этих участка уже находились в краткосрочном пользовании ООО «Ревик Про», срок действия временных лицензий заканчивается 1 апреля 2014 года. Теперь компания получит лицензии сроком на 10 лет. С их учётом, с декабря 2011 года она купила уже семь золотоносных участков в Кузбассе.

88 миллионов рублей предложило за право пользования недрами на участке Коксовый Глубокий ООО «Участок «Коксовый» (входит в ООО «Кокс-Майнинг», добывающее подразделение кемеровской группы «Кокс») и было признано победителем проведенного в четверг аукциона. Запасы угля на участке Коксовый Глубокий, расположенном в Киселевске, составляют 25,3 млн тонн. Уголь относится к коксующимся маркам К, КО, КС и ОС, а также энергетическим Т, СС, ТС. Аукцион проводило управление по недропользованию по Кемеровской области. Помимо победителя в них принимало также участие ООО «Майнинг», но оно не предлагало свою цену. После первого шага в 8 млн рублей аукцион был признан состоявшимся. Стартовая цена за участок составляла 80 млн рублей. Как пояснил после торгов директор ООО «Участок «Коксовый» **Сергей Печенкин**, запасы нового участка расположены под действующим горным отводом предприятия и в сторону от него, и необходимы для расширения существующей добычи. На какую величину будет произведено увеличение добычи, он не сообщил, сославшись на то, что это будет понятно после подготовки проекта разработки нового участка. В настоящее время, по данным директора предприятия, Участок «Коксовый» работает с производительностью 850 тыс. тонн угля в год.

104 миллиона 200 тысяч рублей составила просроченная задолженность по заработной плате работников (по организациям учитываемых видов деятельности, кроме субъектов малого предпринимательства) в Кемеровской области на 1 февраля. Как сообщает территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Кемеровской области, задолженность возросла за прошедший месяц на 42,9 млн рублей, или в 1,7 раза.

БЛИЦОПРОС

Блицопрос «Авант-ПЕРСОНА»

Какое событие для бизнеса Кемеровской области, на Ваш взгляд, самое значимое в 2013 году? Какую компанию Вы бы отметили? Кого бы Вы номинировали на премию «Авант-ПЕРСОНА»?

Евгений Мордовин, генеральный директор ООО «Программ»:

– На мой взгляд, на «Авант-ПЕРСОНУ» есть несколько достойных кандидатур.

Это Кононова Светлана Николаевна, вице президент строительной отрасли ХК «СДС». В строительное направление «СДС» входит много компаний – инвестиционная, строительная, проектная, плюс целый ряд производственных предприятий. Удивительно, что такой гигантской структурой руководит хрупкая женщина – справляется с огромным объёмом работы и даже успевает самостоятельно продавать квартиры. Её кредо – «клиент всегда прав», на эту установку она ориентирует и своих сотрудников.

Печерский Иван Александрович – управляющий и собственник ресторана «Grill-bar42» и караоке-бара «Truffaldino». За первый год работы он создал известное и модное в Кемерове заведение.

Яблонский Александр Сергеевич – руководитель кузбасского отделения компании «Мария РА». Эта компания – крупнейший ритейлер в Сибири, её выручка сопоставима с выручкой крупных угольных компаний, за 2013 год она превысила 50 млрд рублей! Недавно прочитал в РБК, что собственник компании «Мария-РА» Александр Ракшин уходит с должности гендиректора и на своё место назначил Александра Яблонского, поскольку кузбасское отделение компании является самым успешным.

Антон Басовский, директор Внедренческого центра «ИстЛайн»:

– Лично мне интересен в этом плане Константин Николаевич Устинов, директор автоцентра «Бизон». У этого руководителя системные подходы в управлении. Сам я учился по программе MBA и вижу, что Константин Николаевич в реальности применяет её принципы. Например, в его компании есть интернет магазин, досконально продуманы автоматизированные электронные очереди. В управлении применяется электронный учёт рабочего времени с привязкой ко всей системе компании. Руководитель оперативно и точно получает информацию, кто из работников сколько сделал, и кто каких показателей достиг. Не часто встречается такой подход к автоматизации процессов. Мы все знаем, как это делается во многих социальных учреждениях, когда запись детей в садик через интернет осуществляется в таком-то кабинете. Окончательно вся эта система была доработана и реализована Устиновым в 2013 году.

Юрий Дорошенко, председателя комитета Кузбасской торгово-промышленной палаты по содействию развитию малого и среднего бизнеса

– Меня очень удовлетворяет назначение на должность уполномоченного по защите прав предпринимателей в Кемеровской области Елены Латышенко. Новый институт поддержки предпринимательства, безусловно, нужен. Свою эффективность он уже показывает на федеральном уровне. Уверен, что Елена может успешно справиться с задачами защиты интересов предпринимателей Кемеровской области при нахождении конструктивных контактов с руководством области и муниципалитетов, а также при поддержке федерального центра. Проблем существует великое множество. Как их решение будет реализовываться на практике, покажет время.

Хочу отметить «Авант-ПАРТНЕР», который активно и профессионально занимался освещением достижений и проблем региональной экономики. Считаю его лучшим региональным экономическим изданием.

КОНСТАНТИН АНДРУСИК:
«НЕТ ПОНЯТИЯ «ПРАВИЛЬНЫЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ», ЕСТЬ ПОНЯТИЕ – УСПЕШНЫЙ»

Константин Геннадьевич Андрусик, генеральный директор Государственного фонда поддержки предпринимательства Кемеровской области проработал в этой должности всего неполных 3 года, но сумел за столь короткое время запомниться предпринимателям. Как заметил Владимир Поликаров, зам. гендиректора ГК «Проминвест», в нашем опросе, посвященном выдвижению номинантов на премию «Авант-ПЕРСОНА»: «Вся работа Константина Геннадьевича показала, как много зависит от конкретного человека. И этот, в хорошем смысле, бизнес подход к деятельности такой структуры ещё раз демонстрирует, что многим нашим чиновникам не хватает управленческой грамотности». Накануне отъезда Константина Андрусика в Москву, «Авант-ПАРТНЕР» задал ему несколько вопросов.

– Скажите, как получилось, что Вы – человек из бизнеса вдруг решили перейти на работу в государственную структуру?

– Предложение, которое я получил в начале 2011 года возглавить фонд поддержки, было связано с пониманием Сергея Кузнецова (в то время замгубернатора по промышленности, транспорту и предпринимательству, – прим. «А-П»), что эту структуру должен возглавлять человек из предпринимательской среды. Не тот, кто делал административную карьеру, а тот, кто непосредственно работал в бизнесе, знает все его проблемы и нюансы, отчётность, наконец. На этом совместном понимании и было основано решение.

В любом случае, для меня это работа была интересна. Я понимаю, и понимал всегда, что от того, как государство строит работу с бизнесом, многое зависит. Дело не в объёме поддержки, которая оказывается в тот или иной год по той или иной программе, а то понимание среды и больных мест предпринимательства. Понимание чиновниками тех больных мест, где предпринимателям необходима помощь. Здесь важна ещё и эффективность этой помощи – сколько на рубль, потраченный из бюджета на реализацию той или иной субсидии или гранта, придётся возврата от предпринимателя в виде налогов, рабочих мест, какой-то продукции. В этом смысле я считаю эту работу и интересной и ответственной, и полагаю, что здесь очень большая и системная деятельность, – и она мне очень по вкусу. Мне казалось, что я могу хоть что-то здесь сделать. Например, поменять отношение предпринимателей к таким формам поддержки. Развеять миф, что получить такую поддержку бесконечно тяжело, поэтому даже не стоит пытаться это сделать. Этот миф до сих пор присутствует, но мне кажется, что мы многое сделали, чтобы его изменить.

Окончание на стр. 10

Константин Андрусик родился на Сахалине, но всю сознательную жизнь провел в Кузбассе. Окончил КемГУ, юридический факультет.

Трудовую деятельность начал в 2001 году в небольшой консалтинговой компании. В 2004 получил статус арбитражного управляющего, провёл в общей сложности 21 процедуру банкротства. В 2009 году зарегистрировал собственную компанию (Этот бизнес работает до сих пор).

С марта 2011 года возглавлял Государственный фонд поддержки предпринимательства Кемеровской области.

семинар
«БЕРЕЖЛИВОЕ ПРОИЗВОДСТВО»

15-16 марта
Бизнес-тренер: Ильдеменов С.В.
Бизнес России

ЧТО ЗНАЮТ И УМЕЮТ ЯПОНЦЫ, ЧЕГО НЕ ЗНАЕМ МЫ?

Почему маленькая страна, 70% территории которой не пригодны для проживания и ведения какой бы то ни было деятельности, достигает потрясающих успехов в развитии?
Именно **технологии бережливого производства** помогают добиться в условиях ограниченности ресурсов высоких результатов.
Скорость процессов и низкие затраты – вот результат их применения!

В РЕЗУЛЬТАТЕ ОБУЧЕНИЯ ВЫ ПОЛУЧИТЕ ВОЗМОЖНОСТЬ:

- Выявить **способы снижения затрат** и **сокращения времени выполнения заказа** там, где Вы не видели их раньше.
- Обнаружить, что те стадии процесса, которые Вы считали важными - излишни, а **затраты и задержки – устранимы.**
- Достичь **высокой эффективности бизнеса** с гораздо меньшим количеством ресурсов и площадей.

Почему в Японии производительность труда одна из самых высоких в мире?
33-22-05 www.brost.ru

АЛЬФА-БАНК: РОСТ ПО ВСЕМ НАПРАВЛЕНИЯМ

Если ранее Альфа-Банк делал акцент на работе с крупными компаниями, сегодня он уверенно расширяет долю своего присутствия в сегменте малого и среднего бизнеса, одновременно привлекая новых розничных клиентов. Что характерно, результаты работы банка в 2013 году показывают заметные успехи в каждом из этих направлений. Об итогах работы в прошлом году, планах на 2014 год и о том, за счёт чего планируется достигнуть поставленных задач, 19 февраля рассказали журналистам руководители операционного офиса (ОО) «Кемеровский» Альфа-Банка.

НЕСМОТРЯ НА КРИЗИС

По оценке управляющего ОО «Кемеровский» **Артёма Михова**, по итогам 2013 года Альфа-Банку в Кузбассе удалось достигнуть всех поставленных задач. Несмотря на негативные тенденции в экономике региона, хорошую динамику роста показывают все направления.

Так, по данным заместителя управляющего по работе с крупными клиентами ОО «Кемеровский» **Николая Лебедева**, корпоративный кредитный портфель вырос на 22,36% и составил к концу 2013 года 1 млрд 526,5 млн долл. США. Доля рынка Альфа-Банка по данному показателю в Кемеровской области на 1 января 2014 года – 12,3%. Отметим, что годом ранее она была практически аналогичной – 12,4%. «Перед нами стояла задача сохранить долю кредитного портфеля на территории региона, мы её успешно выполнили, росли вместе с рынком», – прокомментировал Николай Лебедев. Артём Михов также добавил, что динамика роста кредитования юридических лиц в 2013 году замедлилась из-за общего снижения темпов роста экономики: угольные компании в связи с неблагоприятной ситуацией на мировых рынках вынуждены сокращать свои инвестиционные программы. Вместе с тем, поле для сотрудничества с главной отраслью региона у Альфа-Банка не сужается. «Угольщики должны поддерживать текущее состояние своих предприятий, – продолжил Артём Михов. – В связи с проблемами в отрасли у них появляется дополнительная потребность в оборотных средствах. Мы чувствуем, что отрасль нуждается сейчас в нашей поддержке. Высокая скорость и гибкость в принятии решений позволяют нам успешно конкурировать за крупных клиентов в том числе и с госбанками».

Среди основных «драйверов роста» по корпоративному кредитованию Николай Лебедев назвал коммерческое строительство, угольную промышленность, агропромышленный комплекс и торговлю. Наиболее активно в 2013 году рос спрос со стороны бизнеса на классические кредитные продукты, развивалось торговое финансирование, привлечение средств западных банков для реализации инвестиционных программ. В планах на 2014 год – расти вместе с рынком, сохраняя свою долю.

Увеличение объёма депозитов и собственных средств на счетах компаний в Кемеровском и Новокузнецком операционных офисах Альфа-Банка за год составило 16,73%, показатель достиг 269,313 млн долл. США. Доля рынка Альфа-Банка по средствам «до востребования» юрлиц за 2013 год увеличилась на территории Кемеровской области с 3,43% до 5,36%. По предварительным данным, за 2013 год число клиентов-юридических лиц увеличилось на 35%. На сегодняшний день ОО «Кемеровский» обслуживает уже 249 компаний с годовой выручкой свыше 10 млн долларов США.

БОЛЬШОЙ СЕРВИС ДЛЯ МАЛОГО БИЗНЕСА

По информации начальника управления массового бизнеса ОО «Кемеровский» **Елены Сурковой**, прирост кредитного портфеля по малому бизнесу по итогам 2013 года составил у Альфа-Банка в Кузбассе 50%, объёмы остатков средств на счетах клиентов за 2013 год увеличились на 20%. Количество клиентов из числа малого бизнеса в Кемеровской области на 1 января 2014 года составило более 1,6 тыс., или 6% от общего числа действующих организаций малого бизнеса в регионе. Доля активных клиентов – 85%.

По оценке Елены Сурковой, успех Альфа-Банка среди клиентов малого бизнеса во многом обусловлен удачными кредитными продуктами: «К примеру, мы предлагаем нашим клиентам кредит «Партнер» – это кредит до 6 млн рублей на срок до 3 лет на любые цели, без залога, без комиссий за сопровождение и досрочное погашение. Для его оформления требуется минимальный пакет документов, предварительное решение можно узнать уже в день обращения».

Среди уникальных предложений для этой категории клиентов – кредитная карта для владельцев бизнеса. Её преимущества в том, что при расчёте лимита учитывается не доход клиента, а реальные показатели его бизнеса. Беспроцентный период по карте составляет 60 дней. Среди новинок – сервис «Альфа-Консьерж», позволяющий круглосуточно из любой точки мира получить любую консультации по юридическими и финансовым вопросам, а также помощь в бронировании различных услуг.

Другие преимущества, которые предлагает Альфа-Банк своим клиентам из числа малого и среднего бизнеса – возможность забронировать счёт через сайт банка, получив таким образом все необходимые для заключения договора реквизиты; удобство оформления документации без отрыва от бизнеса – менеджеры Альфа-Банка сами приезжают в офис к своим клиентам. В текущем году Альфа-Банк намерен пойти ещё дальше и закрепить за каждым клиентом из числа малого и среднего бизнеса персонального менеджера. Удобство такого сервиса опробовано на крупных клиентах большинством ведущих банков, но до сих пор никто на рынке не предлагал такую услугу небольшим организациям и частным предпринимателям. Как утверждает Артём Михов, успешность этой идеи уже доказана на практике – в городах, где Альфа-Банк внедрил данный сервис, значительно возросла численность активных клиентов и количество проводимых ими банковских операций. Как следствие – происходит рост доходности банка, что легко компенсирует издержки на оказание данной услуги.

БЫТЬ БЛИЖЕ

Количество частных клиентов у Альфа-Банка в Кемеровской области увеличилось за 2013 год на 17%. К началу 2014 году услугами банка в регионе пользуются уже порядка 200 тыс. человек, 87% из них совершают банковские операции регулярно.

Отметим, что второй год подряд Альфа-Банк признан RETAIL FINANCE AWARDS лучшим розничным банком, первое место в рейтинге розничных банков он занимает также по уровню клиентского обслуживания. В Альфа-Банке такие высокие оценки объясняют непрерывной работой по созданию комфортных условий для клиентов. Так, Альфа-Банк регулярно обновляет парк банкоматов, для удобства клиентов действует также партнёрская сеть банкоматов, услугами которой клиенты могут пользоваться без комиссии. Открываются новые отделения для розничных клиентов – уже в 2014 году банк успел открыть на территории Кемеровской области 3 отделения: в Кемерове, Новокузнецке и в Прокопьевске. Одну из лидирующих позиций Альфа-Банк занимает и в private banking. Данное направление в Кузбассе банк начал развивать в 2012 году, открыв сначала VIP-модуль, а затем и специализированное отделение.

Стремясь стать ближе и удобнее для клиентов, особое внимание Альфа-Банк уделяет технологиям удалённого доступа: не случайно Интернет-банкинг и мобильный банкинг Альфа-Банка также признаны лучшими. Как отмечает директор по розничному бизнесу ОО «Кемеровский» **Светлана Головня**, на сегодняшний день в Кузбассе Интернет-банкингом от Альфа-Банка пользуются 21,58 тыс. человек. Пользователей мобильного банка – 5,6 тыс. человек. Рост проникновения мобильных каналов удалённого доступа в 2013 году в Кузбассе составил более 31,5%. Такая востребованность мобильных приложений от Альфа-Банка объясняется тем, что с их помощью можно проводить не только безналичные операции, но и совершать любые платежи, переводить деньги с карты на карту, в том числе и на карту другого банка, просто стукнувшись смартфонами. По информации спикеров, такого сервиса пока не предлагает ни один другой банк.

Анализируя итоги 2013 года, Светлана Головня сообщила, что основными драйверами роста в сегменте розничного бизнеса стало POS-кредитование и кредитование с помощью кредитных карт. За год объём кредитования частных лиц Альфа-Банком в Кузбассе вырос на 31%, доля банка в этом сегменте в регионе составляет на сегодняшний день 3,81%, что выше, чем в среднем по России (2,12%). Что касается POS-кредитования, то доля рынка Альфа-Банка в регионе свыше 15%, в 2013 году в местах продаж кредитов «Быстро» было выдано кредитов на сумму 110 млн рублей. Точки кредитования микроформата действуют в крупнейших торговых центрах области, уже в первом квартале 2014 года планируется открыть ещё 6 таких точек.

Прирост кредитования по пластиковым картам в 2013 году составил 61%, доля рынка Альфа-Банка в этом сегменте – 5%.

Популярность пластиковых карт от Альфа-Банка легко объяснима: удобный льготный период, в течение которого не платятся проценты за пользование средствами, интересные предложения по кобрендам. Чтобы облегчить клиенту выбор наиболее подходящей для него карты, Альфа-Банк создал сайт www.alfacards.ru. Здесь же можно оформить заявку, а в отделение банка прийти уже за готовой картой. За последний квартал в Кузбассе выдано уже более 1 тыс. кредитных карт на основании Интернет-заявок.

По оценкам Светланы Головни, потенциал роста этого рынка в России ещё очень велик. Так, если в Европе на одного работающего человека приходятся две кредитные карты, в Америке – три карты, то в России – всего одна карта на 10 человек.

Не отстаёт и классическое кредитование наличными. Особую ставку в этом направлении Альфа-Банк делает на развитие отношений с сотрудниками своих зарплатных клиентов, число которых также продолжает прирастать. «Наша задача – не просто выдать им зарплатные карты и обеспечить банкоматами, но и создать удобные условия, дополнительные услуги, в том числе удалённые каналы доступа и кредитование без отрыва от работы», – добавляет Светлана Головня. Так, на каждом предприятии есть стойка персонального менеджер Альфа-Банка, к которому можно обратиться за консультацией или оформить заявку на кредит.

На данный момент кредитный портфель по розничному бизнесу в Кемеровской области достиг у Альфа-Банка уже 6,3 млрд рублей. Объём собственных средств частных лиц на счетах банка составляет 3,15 млрд рублей, этот показатель увеличился за 2013 год на 12,5%.

Останавливаться на достигнутом в Альфа-Банке не собираются: судя по процессам, происходящим на банковском рынке, наибольшим доверием со стороны бизнеса и населения будут пользоваться крупные и надёжные финансовые организации. А здесь у Альфа-Банка есть все шансы победить в конкурентной борьбе.

БЛИЦОПРОС

Какое событие для бизнеса Кемеровской области, на Ваш взгляд, самое значимое в 2013 году? Какую компанию Вы бы отметили? Кого бы Вы номинировали на премию «Авант-ПЕРСОНА»? Кого из наших землячек Вы бы отметили, как пример истиной Бизнес-леди? Почему?

Валентина Скирневская, директор регионального операционного офиса Новосибирского филиала ОАО «Банк Москвы» в г. Кемерово:

– Из событий отметила бы два. В августе 2013 года было открыто движение по второму участку автобана «Кемерово–Ленинск-Кузнецкий». Это единственная подобная магистраль в Сибири, где официально разрешено движение со скоростью 130км/ч. Всего же по России таких магистралей семь. И то, что одна такая магистраль работает у нас, думаю, серьёзное событие для нашего региона.

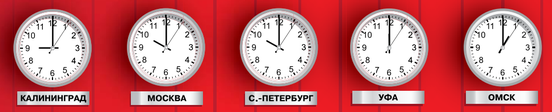
И второе, в рамках проведения Петербургского международного экономического форума 2013 состоялась церемония награждения победителей конкурса первой «Премии развития», учрежденной Внешэкономбанком. В номинации «Лучший проект по комплексному развитию территорий» победителем была признана Ассоциация строительных организаций «ПРОМСТРОЙ» за успешную реализацию экспериментального инвестиционного проекта комплексного освоения территорий в целях жилищного строительства «Строительство города-спутника Кемерово «Лесная Поляна». Кроме этого АСО «ПРОМСТРОЙ» успешно осуществляла и другие значимые для региона строительные проекты, в том числе, в Кемерове был запущен бизнес-центр «Маяк-Плаза», первый в городе офисный центр класса «В+». Поэтому, АСО «Промстрой», несомненно, компания, заслуги которой стоит отметить. А персона –Горобцов Борис Самуилович – президент Ассоциация строительных организаций «ПРОМСТРОЙ» .

Ещё – Холдинговая компания «Трансхимресурс». Для компании 2013 год был весьма успешен, в Кемерове был открыт новый дилерский центр Митцубиши, а на базе бывшего дилерского центра Митцубиши был открыт дилерский центр Санйонг.

А бизнес-леди – Колесник Александра Георгиевна – учредитель группы розничных компаний «Система РегионМарт». Благодаря предпринимательскому таланту Александры Георгиевны была создана одна из первых розничных сетей в Кемеровской области, которая уже давно вышла за пределы нашего региона. В настоящее время группа компаний «Система РегионМарт» входит в тройку крупнейших торговых сетей за Уралом. В её состав входит 166 магазинов, расположенных в четырёх субъектах СФО. Эти показатели не могут не впечатлять

И, ещё – Сапожникова Фания Хадыевна – генеральный директор ООО «Сибинпэкс». Фания Хадыевна является успешным предпринимателем уже многие годы. Компания, которую она возглавляет, является одним из признанных лидеров на автомобильном рынке Кузбасса. В течение нескольких последних лет, ООО «Сибинпэкс» является лучшим региональным дилером General Motors в СНГ. Кемеровский салон «Сибинпэкс» совершает более четверти всех продаж автомобилей GM в Сибири.

МОСОБЛБАНК



ВНИМАНИЕ! АКЦИЯ!

До 31 марта 2014 года комплекс БЕСПЛАТНОГО банковского обслуживания для юридических лиц

Акция продлена до 31.03.2014

✓ Расчетный счет за 1 день
✓ Эквайринг*
✓ Год обслуживания MasterCard Gold и VISA Gold**
✓ Установка POS-терминалов*
✓ И многое другое!***

* При открытии расчетного счета в период действия Акции
** Для Руководителей/Главных бухгалтеров предприятия и ИП, открывших расчетный счет в период Акции
*** Подробности на сайте www.mosoblbank.ru

8 800 200 14 15 www.mosoblbank.ru
(звонок по России бесплатный)
АКБ МОСОБЛБАНК ОАО Генеральная лицензия Банка России № 1751

г. Кемерово, ул. Весенняя, д. 24 +7 (3842) 36-37-98
пгт. Тяжинский, ул. Ленина, д. 48а +7 (38449) 2-98-14
г. Березовский, Комсомольский б-р, д. 2 +7 (38445) 3-45-55
г. Междуреченск, ул. Кузнецкая, д. 5 +7 (38475) 4-41-31

МАРКА №1 В РОССИИ
Вклады застрахованы Система Страхования Вкладов
реклама

Маргарита Горбачева, гендиректор НОУ «Институт современного менеджмента Бизнес-Рост»:

– На мой взгляд, значимым для бизнеса Кемеровской области является начало работы программы BAS (программа для предприятий малого и среднего бизнеса, реализуется при поддержке Минэкономразвития) Европейского Банка Реконструкции и Развития (ЕБРР). Не так часто наши предприятия получают помощь от государства, в данном случае, это реальный шанс, повысить эффективность бизнеса с помощью консультантов с минимальными затратами. (Банк компенсирует до 75% затрат на профессиональные консалтинговые услуги).

Если говорить о женщинах-предпринимателях, то, кроме того, что им желательно ещё оставаться любящими и заботливыми мамами и женами, качества нужны те же, что и у мужчин, так как функции в бизнесе нужно выполнять такие же, а конкретно:

Producing – производитель результатов, обеспечивающее результативность организации в краткосрочном аспекте, т.е. руководитель должен быть нацелен на результат и достигать его здесь и сейчас.

Administrating, или администрирование, уметь поддерживать порядок в организационных процессах, быть способным к систематизации.

Entrepreneur – предприниматель. В долгосрочном планировании не обойтись без провидца. Руководителю необходимо видеть дальше своих подчиненных, работать на стратегическую цель, быть способным определять курс, которым должна следовать организация.

И, наконец, руководитель должен обладать способность к Integrating – интеграции, т. е. создать такую атмосферу и систему ценностей, которые помогут людям действовать сообща, что делает организацию эффективной в долгосрочной перспективе.

Не знаю, к сожалению или к счастью, в бизнесе нет качеств мужских или женских, есть соответствующие той или иной функции. Из числа наших женщин-предпринимателей я бы отметила Наталью Корчуганову (компания «Этажи», ранее «Панацея»). Уже в течение многих лет в бизнесе ей удается совместить все качества почти в равной степени и качественно выполнять все четыре функции, при этом, оставаясь женой и мамой, несмотря на утверждения бизнес – консультантов, что «идеальных» менеджеров не бывает!

БЛИЦОПРОС

Какими качествами должна обладать женщина, чтобы добиться успехов в бизнесе? Кого из наших землячек Вы бы отметили, как пример истиной Бизнес-леди?

Евгения Иванова, директор центра бизнес-развития «Успешные люди»:

– Думаю, что для успеха в бизнесе женщина должна быть гибкой, то есть способной найти индивидуальный подход к любой ситуации. Также важно уметь переключать своё внимание с работы на личное, уметь быть расслабленной по-женски, то есть не «напрягаться» по всякому поводу, быть в гармонии со своим телом, душой и мыслями. Воплощение истинной бизнес-леди в моём представлении – Светлана Никитюк, генеральный директор Центра развития человеческих ресурсов. На мой взгляд, ей прекрасно удаётся быть одновременно бизнес-леди, хорошей мамой и женой.

Абрам Янгилов, генеральный директор ООО «Пенсионер»:

– Прежде всего, женщина всегда должна быть милой, женственной, обаятельной. Я говорю не о внешности, а о внутренней красоте, которая проявляется буквально во всём – в улыбке, в словах, в манере ведения переговоров. Затем, для достижения успеха в бизнесе обязательно нужно любить свою работу, то дело, которым занимаешься. Многие говорят о целеустремлённости, настойчивости. На мой взгляд, это уже вторично, это детали. Не сомневаюсь, что прекрасных бизнес-леди в Кемеровской области много. Но мне на ум в первую очередь приходит Александра Георгиевна Колесник – она молодец, давно в бизнесе, ведёт очень активную жизнь.

Александр Каретин, зам. генерального директора ОАО «Кузбасский технопарк»:

– Она просто должна быть женщиной: приятной, внимательной, нежной, понимающей и… коварной. Тогда у неё все получится! Все лучшие качества деловой женщины с моей точки зрения воплощает собой Нелли Давыдовна Морозенко, управляющая филиалом ОАО «Газпромбанк» в г. Кемерово. Она с первого дня руководила Кузбассоцбанком, потом с нуля создавала филиал «Газпромбанка». Это очень тактичная, последовательная и непреклонная женщина.

Александр Суворкин, директор ООО «Бизнес Кар Кузбасс»:

– В – качестве успешной бизнес-леди я могу назвать Галину Захлевную, основавшую дизайн-студию «Art-vision». На сегодняшний день её услуги очень востребованы на дизайнерском рынке. Качества, которые помогли Галине добиться такого успеха – открытость, профессионализм, индивидуальный подход к заказчику и огромная увлечённость своим делом. Прежде чем приступить к разработке концепции интерьера Галина проникается чувствами, мыслями и желаниями Заказчика, что значительно расширяет полет фантазии и дает возможность создать именно то, что хочет Клиент. Важным является то, что проекты сдаются «под ключ», что очень удобно для Клиента.

Наталья Батырева, директор ООО «Кузбасс-эксперт»:

– Для успеха в бизнесе женщина должна умело сочетать интуитивное и стратегическое мышление. Женщины меньше подвержены стрессам и более выносливы на долгих дистанциях. Если считать бизнес долговременным проектом, то это как раз тот вид деятельности, где женщина может найти себе применение. Если она обладает выше перечисленными качествами, успех в бизнесе ей обеспечен. Кроме того, женщины более дисциплинированы и замотивированы на обеспечение достойного образа жизни своим детям, а не только на достижение определенного статуса. Из известных мне женщин хотелось бы отметить Наталью Павловну Корчуганову, бывшего директора ООО «Рикон-Панацея», а сейчас директора федеральной риелторской компании «Этажи» в г. Кемерово.

ВТБ24 – ФИНАНСОВОЕ ПАРТНЕРСТВО НА ВЫСШЕМ УРОВНЕ

Что такое качественное финансовое предложение для малого бизнеса? В современных условиях: это комплексный продукт с возможностью предоставить дополнительные преференции и решить любой вопрос в кратчайшие сроки. У этого есть вполне реальные предпосылки – бизнес становится более избирательным, он требует, чтобы банк был его личным финансовым консультантом и в любую минуту мог прийти на помощь.

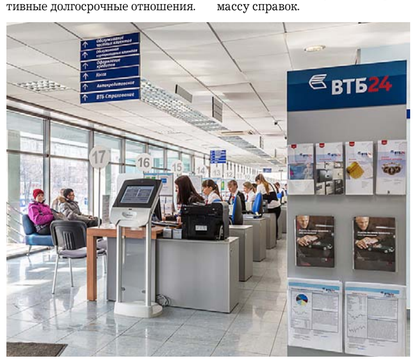
Реклама ВТБ24 (ЗАО). Генеральная лицензия Банка России ЦБ РФ № 1000

В существующих условиях подход «надо подешевле» - вовсе не рабочее решение для бизнеса. Компании формируют собственные стратегии развития, под каждую из которых нужны свои финансовые инструменты – РКО, аккредитивы, лизинг, банковские гарантии, кредиты, дистанционное обслуживание. ВТБ24 как один из крупнейших игроков рынка готов предложить каждый из этих инструментов. Специалисты банка оказывают комплексные консультации, оценивая бизнес-модели клиентов, предлагая им наиболее оптимальные варианты. Наш подход – относиться к каждому предприятию как к надежному партнеру и нацеливаться на эффективные долгосрочные отношения.

КОГДА КРЕДИТ НУЖЕН СЕГОДНЯ

Анализируя условия продуктов, клиенты все чаще смотрят на скорость принятия решения. Они уходят от «медленных» банков в более оперативные и технологичные. Это толкает банки на создание экспресс-продуктов, решение по которым принимается всего за один день.

ВТБ24 успешно предлагает два вида экспресс-кредитов для бизнеса. «Коммерсант» – это фактически потребительский кредит, рассчитанный на индивидуальных предпринимателей. Максимальная сумма – 2 млн рублей. Решение принимается всего за день, при этом клиенту не нужно собирать массу справок.



Кредит «Бизнес-Экспресс» предназначен как для индивидуальных предпринимателей, так и для юридических лиц. Максимальная сумма - до 4 млн рублей, кредит может быть как залоговым, так и беззалоговым. Залогом может выступать недвижимость, в том числе жилая, транспортные средства, оборудование и товары в обороте. Для принятия решения банку требуется 2-3 дня.

КОМПЛЕКСНЫЙ ПОДХОД К ЛЮБОМУ ПРЕДПРИЯТИЮ

Когда предприятие развивается и диверсифицирует свой бизнес, у него появляется потребность в более сложных финансовых продуктах.

Для растущего бизнеса ВТБ24 предлагает оборотные и целевые кредиты, овердрафт, инвестиционные кредиты, кредиты на залоговое имущество, экспресс-кредиты, бизнес-ипотеку.

Банк одним из первых на рынке предложил малому бизнесу банковские гарантии как системный продукт: тендерную, гарантию по государственным и муниципальным контрактам, гарантию возврата аванса, гарантию исполнения контракта, гарантию платежа, гарантию уплаты таможенных платежей и др. Они предоставляются под залог имущества, под денежное обеспечение и без обеспечения. Данные программы активно реализуются банком по всей России.

Также ВТБ24 предлагает выгодное расчетно-кассовое обслуживание, размещение депозитов и качественные предложения по другим продуктам для юридических лиц. Что самое главное, сервис высокого уровня и полный спектр услуг можно получить в одном месте – в офисе одного из крупнейших игроков финансового рынка.

ДИСТАНЦИОННЫЕ РЕШЕНИЯ ДЛЯ СОВРЕМЕННОГО БИЗНЕСА

Из общего количества юридических лиц, открывающих счета в ВТБ24, 50-60% переходят на дистанционное обслуживание. Это не удивительно: современные технологии интернет-банкинга позволяют управлять своим счетом из любой точки страны, совершать валютные операции, открывать депозиты, быть участником фондового рынка и т.д.

Системы интернет-банкинга для юридических лиц «Банк-клиент» и «Банк-клиент Онлайн» предоставляют следующие возможности:

- Полноценное расчетное и депозитарное обслуживание при помощи всех стандартных форм документов; платежные поручения; заявление на перевод в иностранной валюте; заявление на покупку/продажу валюты; заявление на обязательную и обратную продажу валюты, заявление на аккредитив и т. д.
- Ведение рублевых и валютных счетов: автоматическое получение выписок без участия банковского операциониста, аналитическая обработка выписок.
- Ведение архива платежных документов и поиск информации в архиве по различным критериям, например по дате совершения операции, ее типу, сумме и т. д.
- Построение отчетов.
- Интерфейс с бухгалтерской системой 1С (по согласованию возможна поддержка интерфейсов с другими системами — «Парус», «Галактика» и др.)
- Автоматически обновляемая система справочников и т. д.

Предпринимательская активность в регионе растет год от года. Банк ВТБ24 готов предложить рынку именно те возможности и продукты, которые позволят предпринимателям вести свой бизнес более эффективно и масштабно. Убедиться в этом можно, получив консультацию наших специалистов.

г. Кемерово, пр. Ленина, 76
тел. (3842) 34-64-14

ВТБ24 Большое преимущество

НАТАЛЬЯ КОРЧУГАНОВА:

Наталья Корчуганова убеждена, что главный секрет успеха в бизнесе, и риэлторском в том числе – постоянный профессиональный рост и внедрение новых технологий. Чтобы повысить технологичность своего бизнеса, в прошлом году она даже отказалась от бренда с 20-летней историей «Панацея» и перевела агентство под франшизу тюменской федеральной компании «Этажи», чем немало удивила местное бизнес-сообщество. О том, какие проблемы актуальны для кемеровского рынка риэлторских услуг сегодня и о многом другом – в нашем интервью с Натальей Корчугановой.

– Наталья Павловна, в прошлом году Вы приняли решение перейти под франшизу федеральной компании «Этажи», мотивировав это технологическим отставанием рынка риэлторских услуг Кемеровской области. Как долго Вы шли к этому решению?

– Понимание, что риэлторский бизнес в Кемерове и в области не развивается, у меня появилось 5-7 лет назад. Как правило, в нашем регионе это просто вид самозанятости, без видения цели, без выстраивания стратегических планов. А коль нет стратегии – нет и тактики. Всё происходит спонтанно. У руководителей агентств нет цели обучать риэлторов, повышать их профессионализм и эффективность. Заключает человек одну сделку в месяц – уже хорошо. Нет у него сделок месяц, два, три – ну, может, на четвёртый месяц сделает. Именно так выстраивается бизнес. В предыдущие годы я пыталась сплотить местные агентства на базе какой-нибудь площадки, некоммерческого партнёрства, чтобы консолидировать усилия по повышению квалификации и обучению риэлторов, по продвижению самой профессии. Кем-то из коллег это было воспринято нормально, а кто-то решил, что это нужно мне лично, ради моих амбиций. Но вести риэлторский бизнес так, как он ведётся сегодня в Кемерове, дальше нельзя, у него просто нет будущего. Клиент понимает, что его обслуживает не профессионал, а случайный человек, который, условно говоря, продал свою или тёщину квартиру, нацепил бэйдж и решил, что теперь имеет большой опыт в этой сфере. От услуг таких риэлторов люди уже отказываются и будут отказываться в перспективе, потому что простые сделки они способны сделать самостоятельно. Составить договор – за 250 рублей это можно сделать в любой юридической конторе, занять очередь в Росреестре или в кадастровой службе – тоже не проблема. Риэлторы теряют рынок. Наш основной конкурент – вовсе не другие агентства, не риэлторы. Наш основной конкурент – сам клиент. Только 50% сделок с недвижимостью на кемеровском рынке совершают агентства, остальные 50% – сами физлица.

– Вы говорите, риэлторы теряют рынок. Насколько динамичен этот процесс?

– Расцвет кемеровского рынка риэлторских услуг пришёлся на 2005-2007 годы, с тех пор он сузился процентов на 50.

– Расцвет был связан с бумом ипотечного кредитования?

– Да, но не только. Тогда у агентств было желание развиваться – учились, активно участвовали в ипотечных ярмарках, чувствовалась жизнь! Вспомните первые ипотечные ярмарки – сколько людей на них приходило! А потом всё сошло на нет. Сейчас – придут риэлторы, банки, посмотрят друг на друга, и всё. Непонятно, для кого эти ярмарки проводятся: люди на них не ходят. Профессия риэлтора теряет авторитет. Это неизбежно, если нет развития. В связи с этим я всегда вспоминаю китайскую пословицу: не хочешь отстать – хотя бы беги на месте.

– Почему всё-таки развитие рынка тогда остановилось? Финансовый кризис виноват?

– Знаете, часто так бывает: достигли определённого уровня, и успокоились, вроде всё хорошо, ничего уже не надо. Но если останавливаешься – тебя сразу волной относит назад. Останавливаться нельзя было, надо было двигаться вперёд. Кризис усугубил ситуацию. Он же тоже на всех подействовал по-разному. Кто-то совсем решил уйти из этого бизнеса, кто-то приостановил работу на время. Кстати, «Этажи» именно в кризис начали активно развиваться. Ранее это было примерно такое же по масштабам агентство, как и «Панацея». Также сидели в 2009 году и думали, что делать дальше, не закрыться ли вообще. Но потом просчитали рынок и поняли, что есть куда расти.

– Расскажите, как Вы вышли на «Этажи»?

– В кризис 2008-2009 годов я пересмотрела многие свои взгляды на ведение бизнеса, рынок, профессию риэлтора, и пришла к выводу, что выходить из тупиковой ситуации можно только одним способом: менять всё кардинально и действительно «строить бизнес». Стала искать варианты, смотреть, что российский рынок сегодня предлагает. В 2012 году общалась с представителем Тюмени, председателем некоммерческой организации. И он мне рассказал, что в Тюмени есть такое агентство, «Этажи», и с 2009 года оно начало нешуточно развиваться: в год принимают по 100 риэлторов. Меня тогда удивило такое количество: у «Панацеи» в лучшие времена было 40 риэлторов, и всем казалось, что это очень много. А у «Этажей» в 2012 году было уже 200 риэлторов, в 2013 – 400, сегодня уже 700 человек, и это только в одной Тюмени! У меня, конечно, сразу возник вопрос – как же так, им всем работы хватает? Зародился интерес. Как показывает практика, конкурентов в компанию обычно не пускают – никто не будет всё открывать, показывать, рассказывать. И тут в начале 2013 года по нашей профессиональной почте Российской гильдии риэлторов объявляют, что компания «Этажи» организует мегафорум, слоган – «Если хочешь увеличить свой бизнес минимум в 6 раз, тебе к нам». Сами понимаете – реклама есть реклама, но стало интересно. Посмотрела программу – они пригласили всех ведущих «звёзд», был целый «букет» бизнес-тренеров. Но больше всего в программе меня поразила экскурсия в компанию «Этажи» с 8 до 10 вечера, и стоила она... 10 тыс. рублей! Просто не смогла мимо этого пройти – что за эти 10 тыс. рублей, за 2 часа там могут показать?

Таких любопытствующих, как я, не пожалевших 10 тыс. рублей, нашлось немного. В офисе «Этажей» меня поразила огромная клиентская зона – раза в 3 больше, чем у нас теперь, ещё переговорных штук 8, конференц-зал. В 8 вечера там было ещё много клиентов, зал жужжит, как улей, большое электронное табло. Первое впечатление – не понимаешь, куда попал: то ли это банк, то ли аэропорт. Там показали главное ноу-хау «Этажей» – риэлторскую информационную систему, РИЕС. Это программный продукт на базе CRM, в котором есть практически всё, что нужно руководителю для контроля над бизнесом и в помощь риэлтору – портал с обучающими семинарами, видеороликами, мастер-классами. Более 150 обучающих фильмов – заходи, изучай самостоятельно. Огромный раздел, в котором представлены объекты недвижимости – почти по каждому не менее 15 фотографий, планировки, подробное описание. Одним словом, клиентам здесь не на пальцах объясняют, что продают. Тут же ипотечный блок – программы всех банков, калькуляторы, анкеты. У всех нас был лёгкий культурный шок. Многое было вообще непонятно. Вернулась оттуда с мыслью, что надо всё кардинально менять. Полгода я размышляла, в конце концов подписала договор. Конечно, можно было попробовать сделать что-то подобное самостоятельно. РИЕС «Этажей» запатентована, они её не продают. Получить её можно только путём присоединения. Я даже ездила в Новосибирск, общалась с разработчиками подобных программ. Цены на эти услуги высокие, но остановило меня главным образом опасение, что, затратив с десяток миллионов рублей, можно не получить ожидаемого результата.

– После перехода в «Этажи» Вам стало легче вести бизнес или, наоборот, сложнее?

– Двояко. С одной стороны, легко контролировать работу сотрудников: на мониторе всё видишь, не надо никого трясти, спрашивать. Масштаб работы, конечно, увеличился – чтобы эту махину раскрутить, нужны дополнительные силы, финансовые затраты. Но я уверена, что это того стоит.

– А отношения с коллегами по кемеровскому бизнесу как-то изменились?

– Нет, особо не изменились. Некоторые просто не понимают, зачем мы всё это делаем. Другие не понимают, да ещё и критикуют: «опять Наталья Павловна непонятно что придумала». Но чтобы критиковать, надо же понимать, о чём судишь... Я к этому спокойно отношусь: будет результат – он сам за себя скажет. Люди все разные. Есть небольшие агентства, руководители которых приходят, радуются за нас, говорят: «Как здорово, какие вы молодцы! Как у вас красиво! А вы будете с нами работать?». Мы говорим: «Конечно, мы со всеми готовы работать».

– За последние месяцы Вы заметно увеличили количество риэлторов. Много среди них вчерашних сотрудников Ваших конкурентов?

– Ни одного. Мы стараемся не брать с опытом работы. К нам обращаются не только риэлторы, но даже руководители небольших агентств. Мы им говорим: хотите у нас работать – вы должны забыть всё, что знали, начать с нуля, пройти пятинедельный курс обучения, сдать все тесты, пройти трёхмесячную стажировку, и только после этого мы вас примем как специалистов по недвижимости. Но начать с нуля мало кто готов. Двух риэлторов с опытом работы мы всё-таки приняли. Но они не из агентств, а «одиночки».

– Любой человек может стать риэлтором? Или для этого нужны какие-то особые качества?

– Человек этой профессии должен быть системным и дисциплинированным, должен обладать желанием постоянно обучаться, развиваться. Причём это не должно тяготить, а должно нравиться. В нашей системе обучение идёт каждый день, бывает, что и по 2-3 обучения – ведь изменения происходят постоянно, и нет предела совершенству. Также есть требования к внешнему виду. Джинсы, сланцы, шорты – всё это исключено. Только деловой стиль одежды, обязательно ношение бэйджа. Если готов надеть костюм, не пить, не курить, не выражаться нецензурно – милости просим, велкам!

– А какими профессиональными качествами должен обладать современный риэлтор?

– Я убеждена, что если человек пришёл в эту профессию, он должен понимать, зачем. Должен разбираться в предмете, который предлагает, и речь не только о первичном или вторичном жилье, а обо всех сегментах недвижимости: какие коммерческие объекты для каких целей используются предпринимателями, какова структура рынка, какое количество объектов присутствует на нём сейчас, как складывается цена, что на неё влияет, когда появляется повышенный спрос или падение спроса, как взаимодействуют банковские структуры с рынком, как на него влияют, как влияют на рынок застройщики. Чтобы всё это понимать – надо постоянно учиться, постоянно «быть в теме», следить за новостями, за экономической ситуацией в целом. Многое зависит ещё и от мотивации. Я убеждена, что если человек пришёл работать в компанию, не должно быть такого: «я работаю на кого-то, кому-то зарабатываю деньги». Да, ты прежде всего работаешь на себя, зарабатываешь себе! Позиция должна быть именно такая.

– Наверное, это зависит ещё и от системы оплаты труда...

– В том числе. У нас в компании риэлтор – это партнёр, мы даём ему возможность зарабатывать до 48% от суммы сделки. Компания помогает ему тем, что создаёт условия для качественной работы – службы дополнительного сервиса. К примеру, риэлтору не нужно самому делать фотосъёмку – он может воспользоваться услугами фотографа, для оформления справки ЕГРП есть специалист, для оформления перепланировки – тоже. Юридический отдел поможет во всех вопросах, связанных с договорами, ипотечные брокеры - по вопросам, связанным с ипотекой. Такого сервиса для риэлторов нет больше ни в одной кемеровской компании. Разумеется, я не могу знать, какие условия оплаты труда в других агентствах. Но в среднем на кемеровском рынке комиссионные риэлтора составляют 25-30% от сделки.

Наталья Корчуганова родилась в г. Кемерово. Закончила факультет физвоспитания в Кемеровском госуниверситете, затем – Университет марксизма-ленинизма, отделение правовых отношений. С 1982 года работала на кемеровской городской телефонной станции в должности начальника отдела кадров. Затем в 1994 году совместно с единомышленниками создала агентство недвижимости «Панацея». Параллельно с развитием бизнеса Наталья Корчуганова прошла обучение в Московском государственном университете управления по программе МВА.

«ЖИЗНЬ – ЭТО НЕ ТОЛЬКО БИЗНЕС»

– Лет 8 назад Вы рассказывали, что риэлторский бизнес в Кемерове преимущественно женский. С тех пор что-то изменилось?

– В последнее время молодые ребята стали приходить в этот бизнес. Но серьёзных амбиций, направленных на развитие, я пока среди них не наблюдаю. Из недавно появившихся могу отметить компанию «Мера» – в основном работают молодые ребята, девушек у них очень мало. В 2012 году начали стремительно развиваться, заняли свою нишу, привнесли на рынок «свежий воздух». Но сейчас, как мне кажется, почему-то «успокоились».

– Какая проблема, ситуация в бизнесе оказалась для Вас самой сложной за все годы работы?

– 2009-й год, кризис. Я даже никогда не думала, что попаду в такую ситуацию. Мне совершенно не свойственно впадать в панику, но тогда был именно такой момент – я просто не знала, что делать. Но посидела, подумала. Поняла, что жизнь продолжается, нужно просто искать выходы, не бездействовать. Количество риэлторов тогда сократилось – не все выдержали «мёртвого сезона». И я попробовала вернуться к истокам, самостоятельно начала работать с клиентами как риэлтор, показывать объекты, заключать сделки. Мы тогда как раз продавали квартиры в новостройках, поэтому приходилось на 10, на 14 этаж подниматься. Так я и вышла из оцепенения. Я до сих пор считаю, что самый лучший выход из такого состояния – физическая деятельность. Мозги сразу начинают подключаться и работать в нужном русле.

– Какой урок Вы извлекли для себя из кризиса 2009 года?

– Главный урок – надо планировать свою деятельность и действовать в соответствии с выбранной стратегией, не отступая. Надо двигаться вперёд, несмотря ни на какие жизненные или экономические обстоятельства. Как только начинаешь отходить – наступает хаос и паника, все наработанные ценности утрачиваются мгновенно.

Я всегда свою деятельность планировала, но в кризис эти планы перечеркнула. А нужно было просто их пересмотреть, что-то изменить, что-то добавить. Думаю, больше со мной такое повторится. Конечно, в такие моменты больше всего выбивает из колеи то, что люди, на которых ты надеешься, в которых веришь, начинают тебя предавать. Совершать какие-то действия, которых от них меньше всего ожидаешь.

– Цели, которые Вы ставили перед собой на этапе становления бизнеса и теперь – они различаются?

– Конечно, и очень существенно. В начале 90-х я и не думала ни о каком увеличении штата или доли рынка. Была цель просто заработать денег, обеспечить себе, своей семье комфортные условия для проживания. Сейчас вижу своей целью создание цивилизованного рынка риэлторских услуг – такого, каким он и должен быть. Хочу поднять имидж профессии риэлтора на более высокий уровень. Уж коли я этим занимаюсь 20 лет, неужели эти годы я прожила напрасно? Будущее у профессии есть, риэлтор необходим людям. Сейчас я большое внимание уделяю общественной работе, за последние 1,5 года провела в Общественной палате порядка 6 мероприятий, посвящённых проблемам рынка недвижимости. В настоящее время мы готовим «круглый стол», на котором будут обсуждаться меры поддержки молодых семей, удержание молодежи на предприятиях области с помощью социальных и банковских программ, помогающих приобрести жильё.

– Вы рассматриваете свой бизнес как семейный?

– В компании со мной работают члены моей семьи: дочь курирует работу с застройщиками, муж занимается больше хозяйственными вопросами – ремонтом, строительством. Но есть у нас ещё и очень талантливый директор по персоналу, Инна Геннадьевна. Есть маркетолог Марина Саенко – она тоже профессионал своего дела. Есть руководитель службы сервиса, Тамара Андреевна – в моё отсутствие она организовала открытие нашего нового офиса, всё прошло безупречно. Иными словами, есть на кого положиться. Моя команда – это не только моя семья. Мы думаем в одном направлении, понимаем друг друга. В 2001 году, когда я только начала работать с бизнес-консультантом, он проанализировал ситуацию на рынке и сделал вывод, что «Панацея» позиционируется в одном лице, все знают только меня. Сегодня я с уверенностью могу сказать, что это уже не так.

– Какие качества, на Ваш взгляд, нужны для успеха в бизнесе?

– Целеустремлённость и неуспокоенность – вот главное. Как только человек успокаивается – он перестаёт развиваться, пропадает интерес к жизни. Всегда должен «глаз гореть». Время очень быстротечно. И если в молодые годы это не так ощущается, то в более зрелые годы – очень заметно. Хочется успеть как можно больше сделать. Понятно, что бизнес есть бизнес, но на каком-то этапе, когда долго в нём находишься, он превращается в хобби.

– Для Вас бизнес – хобби?

– Пока не совсем – сейчас у нас происходит становление нового формата.

– А на другие хобби время остаётся?

– Конечно. Я люблю зимой ходить на лыжах. Практически каждую неделю, иногда чаще, бываю в театре или в филармонии. Причём это увлечение семейное – младшая дочь и особенно муж завзятые театралы. Люблю читать, и в последнее время читаю нисколько не меньше, несмотря на возросшую занятость – много времени посвящаю изучению учебных материалов, чтобы посоветовать риэлторам, на что прежде всего обратить внимание. На ближайшие субботы у меня запланированы мастер-классы для новичков и стажёров – буду рассказывать им о профессии риэлтора, как правильно работать с продавцом и как с покупателем. Но бизнес – это же не всё в жизни. У меня есть семья, дети, увлечения. На одной работе стараюсь не зацикливаться.

Подготовила
Ксения Сидорова

ЛЮДМИЛА МИНАКОВА:

«Я НЕ ВИЖУ КАКИХ-ТО СЕРЬЁЗНЫХ ПРЕГРАД, МЕШАЮЩИХ ДОБИВАТЬСЯ БОЛЬШИХ РЕЗУЛЬТАТОВ»

Рассказывая о своих успехах, Людмила Геннадьевна как будто сама удивляется тому, что у нее всё получилось. Она пробовала себя в разных сферах бизнеса – и всегда весьма успешно. Очередной её «эксперимент» – создание медицинского центра репродуктивных технологий «Надежда». Центр существует чуть больше года. О том, каким был этот год, что удалось сделать, а что ещё только предстоит, Людмила Минакова рассказала «Авант-ПАРТНЕРУ».

– Как давно вы в бизнесе? Помог ли прошлый опыт в создании центра?

– Свой первый бизнес я открыла в 2005 году – это было Консалтинговое агентство. Оно работает и по сей день. Именно этот опыт позволил мне в будущем заниматься разносторонним бизнесом – работая в консалтинге, научишься всему. Обращались клиенты, которым нужно было подсказать, как правильно выбрать систему налогообложения и организационно-правовую форму при регистрации юридического лица. Затем появились клиенты, которым нужно было помочь с оформлением таможенных документов при отгрузке угля на экспорт. Мне приходилось полностью сопровождать сделку от контракта до отгрузки угля в вагонах. Часто ездила в командировки, знакомилась с новыми, интересными людьми, которые многому меня научили.

Постепенно стала понимать, что неплохо разбираюсь в экспортных сделках – решила попробовать себя в торговле углём. Сначала знакомила людей, которые торговали углём, между собой, а так как посреднику часто приходится отвечать то за одну, то за другую сторону, пришлось научиться разбирать в качестве угольной продукции.

Потом я сама попробовала заняться оптовой торговлей. И получилось! Сначала Российский рынок, затем экспорт... Так в 2007 году была образована компания «Траст».

– Как и когда возникла идея создать медицинский центр «Надежда»? С кем начинали работу над проектом?

– Несколько лет назад я задумалась, почему у нас в городе нет такого центра. Многие мои знакомые вынуждены были делать процедуру ЭКО в других городах. Оказалось, что моя близкая подруга (она врач), Наталья Владимировна Красновa, давно интересовалась этой темой. Мы обсудили, что нужно для создания такого центра. И я согласилась его инвестировать.

Я очень рада, что все свершилось, потому что видеть счастливые семьи, осознавать, что это во многом наша заслуга, наша победа – это очень приятно. Ведь эти дети – они же наши практически! Мы все вместе способствовали тому, чтобы они появились на свет.

– С какими сложностями пришлось столкнуться?

– Было большой проблемой найти помещение. Понятно, что на первом этапе формировать такой центр вне больницы – это не совсем правильно, потому что пациенток надо передавать в опытные руки (например, в случае, если приходится обращаться в патологию беременности). У меня две дочки, и я сама когда-то прошла всё это. Я лежала в разных больницах и на собственном опыте знаю, что в 3-ей городской больнице и в 1-ом роддоме пациенты получают качественную квалифицированную помощь. Поэтому самым верным решением было арендовать помещение именно здесь.

Помещение было в ужасном состоянии. Нам пришлось много средств и сил потратить, чтобы привести его в надлежащий вид. Полностью пришлось укреплять несущие конструкции, разбирать потолки. Мы практически жили здесь, находились с утра до вечера, сами закупали материалы, решали вопросы, связанные с отделкой. Мы серьёзно подошли к этапу оформления, привлекали дизайнера.

– Наверняка у вас возникают проблемы с поиском квалифицированных узконаправленных специалистов? Как вы их решаете?

– Узких специалистов всегда проблема найти. Мы провели достаточно большую работу по обучению наших врачей и будем дальше продолжать повышать их квалификацию. Наши специалисты ездят на конгрессы, конференции, в ближайшее время наш эмбриолог едет обучаться в Данию, мы выучили второго эмбриолога.

Обучение специалистов проходит как за пределами центра, так и на территории центра. С этой целью мы приглашаем к нам более квалифицированных специалистов. Нам очень помогают наши старшие партнеры – это известный московский центр репродукции и генетики «ФертиМед». Его директор, Маргарита Бениаминовна Аншина, вице-президент Российской Ассоциации Репродукции Человека, лауреат премии правительства России в области репродуктивной медицины, взяла нас под свое крыло. Она консультировала нас с самого начала, смотрела наш проект, давала советы. Специалисты центра «ФертиМед» приезжали к нам, чтобы на первых парах помогать нашим врачам.

На данный момент нам удалось добиться хороших результатов в плане подбора высококвалифицированных врачей. Та команда, которая у нас сейчас сформирована, – это продвинутые специалисты, которые способны делать все, что только возможно в сфере репродуктивных технологий.

Окончание на стр. 10

Людмила Геннадьевна Минакова родилась 25 июня 1974 года в Киселевске. В 1984 году вместе с родителями и братом переехала на крайний север в Якутию. Там окончила школу, а затем приехала в Кемерово поступать в вуз. Училась и работала одновременно с 17 лет. Первое место работы – ПО «Химволокно» (лаборатория ОТК). Потом там же – ставильщиком ткацкого станка. Получив высшее экономическое образование, Людмила Геннадьевна в течение 10 лет работала бухгалтером и экономистом в Кемеровском Государственном Медицинском Институте (теперь Академия). После работала главным бухгалтером ещё на нескольких предприятиях, прежде чем решила открыть своё консалтинговое агентство. Главным своим достижением в жизни Людмила Геннадьевна считает крепкую и дружную семью. «Замуж я вышла в 18 лет, и мы с супругом до сих пор вместе. Наши дочери (им 18 и 4) – это самое большое счастье и огромная ответственность. Все, что я делаю сегодня – это ради их будущего», – говорит Людмила.

КОНСТАНТИН АНДРУСИК:

«НЕТ ПОНЯТИЯ «ПРАВИЛЬНЫЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ», ЕСТЬ ПОНЯТИЕ – УСПЕШНЫЙ»

Окончание. Начало на стр. 4

рые сейчас есть на рынке – от успешных спекулянтов до вечно озабоченных производственников...

– Как Вам кажется, какие же основные проблемы у наших предпринимателей? И от чего зависит успех в бизнесе?

– Нет общих правил успеха для всех. Ведь не даром нет понятия «правильный предприниматель», есть понятие – успешный. И его успех – это совокупность успехов маленьких его шагов, за которыми стоят, может, и долгие раздумья, и метания, и провалы...

Но главное – не врать себе. Любой бизнес – это участник живой среды. Если предприниматель не воспринимает себя, как орган в живом организме, не воспринимает себя в рынке, не воспринимает себя как участника, от которого тоже что-то зависит, то это изолированность говорит, что бизнес обречён. Нужно говорить себе правду. Отдавать себе отчёт, что «мой бизнес сегодня успешен только потому, что ...», а завтра, если условия останутся такими, как и сегодня и я не предприму ничего радикального, то мой бизнес сдуется.

Нужно смотреть на свой бизнес, как инвестор. Нужно уметь считать, но здесь тоже нет какого единого принципа подсчёта, нет такого единого механизма, который бы универсально описал любую предпринимательскую деятельность: делай вот так и ты будешь успешен. Он должен понимать, сколько реально приносит его бизнес денег и для него лично, и для развития бизнеса. Какова капитализация его бизнеса – сколько он стоит сегодня, сколько он, возможно, будет стоить завтра. И если в этих вещах не давать себе самому себя обманывать, то и не будет никаких катастроф.

– Какие знаковые для бизнеса события прошлого года Вы бы отметили?

– Появление в области института омбудсмена. Всё, по настоящему хорошее, начинается трудно, вязко, с большой долей критики. О правах предпринимателя, как субъекта, от которого зависит не только наполнение бюджета, но и который несёт на себе большие социальные функции, нужно заявлять. Создание этого института говорит о том, что государство это понимает. Понимает сложности, реалии, риски. И раз о правах вообще кто-то задумался – появились закон, статус, чиновник, назначаемый президентом (Борис Титов – по России) – это говорит о многом. И я не думаю, что это просто дань моде. Модель эта используется в западных странах, в Европе. Я думаю, что применительно к российским условиям этот институт в долгосрочной перспективе будет работать. Тут конечно нельзя сказать, что нужно наделять его большими полномочиями, о полномочиях вообще вопрос не простой, но сам тот факт, что это есть, большинству предпринимателей внушает оптимизм. Ну и, конечно, Елена Петровна Латышенко – очень подходящий для этой должности человек.

– А предпринимателей можете отметить?

– Любой бизнес, конечно, зависит от человека. Мы не можем знать, что именно привело к успеху, на чём он был построен. Каждый сам для себя принимает решение, как вести свой бизнес. Это ни плохо, ни хорошо. Но оценки давать очень сложно.

А вообще, я бесконечно уважаю всех предпринимателей, которые подолгу ведут деятельность в Кузбассе. Особенно производственников – это постоянные кадровые проблемы, неисполнительность контрагентов, – весь тот негатив, который только есть в нашем российском бизнесе, они выносят на себе. Люди, которым удается в этих условиях что-то производить, вызывают уважение.

– И что не было, скажем так, никаких неудобств, связанных с более жёсткой регламентированностью и подотчётностью?

– Бизнес, конечно, позволяет в каком-то смысле отчитываться только перед собой, но если бизнес идёт правильно, то этот отчёт перед собой ни сколько не мягче, даже ещё более жёстче. Поэтому ответственность, подчиненность мне не добавили какой-то тяжести. Кроме того, нельзя зарегламентировать всё. И, хотя, Фонд – это структура, организованная обладминистрацией, но вполне самостоятельная, самоокупаемая. Состав правления формируется во главе с профильным замгубернатором, но, собственно, в оперативное управление обладминистрация не вмешивается.

– А были какие-то, действительно, сложные моменты или ситуации, которых не было в бизнесе?

– Если честно, то – нет. Был достаточно долгий период, в течение 2-3 месяцев, ознакомления и приработки. Я стал сразу публичным человеком, это накладывало определённый отпечаток, стало нужно больше контролировать себя, но это не было неожиданностью.

Вообще, я не считаю работу в фонде суперсложной. Нужно быть в курсе многих процессов. Здесь просто важно держать руку на пульсе. Есть процессы, которые никому нельзя отдавать на откуп. Просто быть внимательным к каждому договору. Я думаю, что любой банкир, любой хороший работник финансовой сферы справился бы с этим.

А бизнес – это живая среда. Ты каждое утро выходишь на это поле боя. Ты каждый день встречаешься с новыми проблемами, здесь всё-таки работа более регламентирована и понятна. Легче прогнозировать завтрашний день. Я думаю, предпринимателям сложнее. Предприниматель он рискует каждый день. Каждое утро он ставит на карту практически всё.

– Какой итог Вы можете подвести этой Вашей трёхлетней деятельности?

– Самое главное, что я не испортил тот образ, который должен формироваться подобными структурами у предпринимателей. Для этого нужно не так уж много – чёткая, прозрачная, структурная работа, которую, как мне кажется, нам удалось выстроить. Мне же эта работа дала колоссальный опыт, позволила увидеть самых разных предпринимателей, кото-

Окончание. Начало на стр. 9

ЛЮДМИЛА МИНАКОВА:

«Я НЕ ВИЖУ КАКИХ-ТО СЕРЬЁЗНЫХ ПРЕГРАД, МЕШАЮЩИХ ДОБИВАТЬСЯ БОЛЬШИХ РЕЗУЛЬТАТОВ»

– Сколько человек работает в центре на данный момент?

– Сейчас у нас работает более 40 человек, из них половина постоянные сотрудники, а остальные работают по совместительству.

– Центр существует чуть больше года. Чего удалось добиться за это время?

– Благодаря нашей работе, появились на свет двое малышей (мальчик в декабре и девочка в январе) после искусственной инсеминации – это один из методов вспомогательных репродуктивных технологий. С мая 2013 мы начали проводить процедуру ЭКО. В феврале у нас родилась первая девочка после экстракорпорального оплодотворения. Следом на свет должны появиться еще несколько малышей подряд.

К сожалению, ЭКО на данный момент не даёт стопроцентный результат. Мировая статистика показывает, что лишь в 30-40% случаев в результате проведения ЭКО рождается ребенок. Понятно, что мы пока не можем привести статистику по количеству рожденных детей. Статистика по переносу эмбрионов у нас неплохая для первого года работы – порядка 37%.

Самое главное, что мы смогли предоставить нашим женщинам возможность проходить лечение в родном городе. Раньше они были вынуждены ездить в Новосибирск, Барнаул, Красноярск, Новокузнецк, жить вне дома, оставаться без поддержки близких. Дома все-таки как-то спокойней, тем более в такой важный для любой женщины этап.

– Какие планы ставите себе на ближайшее будущее?

– В этом году мы планируем получить 50 бесплатных квот ОМС. Это очень серьезный этап для нас – государство планирует нам доверить 50 пар, которым мы будем делать ЭКО в рамках государственной гарантии. Я надеюсь, что все получится, потому что мы очень хотим, чтобы у пар была возможность получить бесплатную помощь.

Мы не хотим стоять на месте, будем развиваться дальше. На сегодняшний день я не вижу каких-то серьёзных преград, мешающих добиваться больших результатов. Теперь нужно только нарабатывать опыт, добиваться, чтобы пары больше нам доверяли. Со временем мы вырастем, отстроимся, будем существовать отдельно, иметь возможность принимать больше пациентов. Ещё мы планируем открыть отделение педиатрии через несколько лет. Очень хочется, чтобы наши мамочки приходили к нам уже с малышами. Я, как мама, могу сказать, что это очень важно – вести ребенка к тем специалистам, которым ты доверяешь. Мы же в свою очередь стараемся сделать всё, чтобы нашим пациентам было комфортно, чтобы они чувствовали себя у нас защищенными, были уверены в том, что им оказали квалифицированную помощь.

Подготовила Дарья Коржова

Shelli-Holl
цветы с любовью

Дари настроение с Shelli-Holl! или как подготовиться к 8 марта!

Наши профессиональные флористы оригинально оформят букеты и доставят их в Ваш офис по одному звонку!

Вы еще успеваете заказать цветы к празднику! Это легко. Достаточно позвонить нам или прийти в наш салон!

Особые условия для корпоративных клиентов!

г. Кемерово,
пр-т Советский, 50
тел. 8-(3842)-76-22-50
http://vk.com/shelliholl

ИСКУССТВО МОЛОДОСТИ

Молодильные яблочки, живая вода, эликсир молодости – издавна человек пытался найти средство, способное обмануть время. В отличие от средневековых алхимиков современная косметология значительно продвинулась в этом направлении и на сегодняшний день составляет достойную конкуренцию даже пластической хирургии.

В сравнении с пластической хирургией безоперационное омоложение обладает своими определёнными преимуществами. **Наталья Ким**, врач-косметолог косметологического салона ООО «Estetik», в качестве плюсов такого подхода называет малую травматичность, отсутствие или очень короткий период реабилитации, быстрый эффект (виден уже на процедуре или через короткий промежуток времени), а также доступную цену. В качестве недостатков она отмечает ограниченные возможности и необходимость регулярных поддерживающих мероприятий.

Аркадий Ханаев, директор салона красоты и здоровья «Respect», составил целый список того, чем сегодня располагает косметология в борьбе с возрастными изменениями кожи. Это – пилинг, химический контролируемый ожог, который приводит к тому, что активируются все системы кожи, а т.к. основное свойство кожи быть целостной, то после такой процедуры она начинает быстро восстанавливаться. Тем самым и достигается эффект омоложения и подтяжки. Во-вторых, это – мезотерапия, которая чаще применяется для профилактики старения кожи, так как суть этой процедуры сводится к введению витаминной инъекции в глубокие слои кожи. «Многие опасаются, что мезотерапия может вызвать привыкание, но это не так, – поясняет Аркадий Ханаев. – Эту процедуру можно сравнить с профилактикой весеннего авитаминоза – просто дополнительное питание для кожи. Кожа при этом не перестает работать сама».

А для борьбы с мимическими морщинами, первыми заломами на коже, сухостью, снижением тонуса и деформацией овала лица косметология предлагает биоревитализацию – микроинъекции гиалуроновой кислоты. «Гиалуроновая кислота – звезда косметологии сегодня, – считает

Наталья Ким, врач-косметолог косметологического салона ООО «Estetik»

Аркадий Ханаев. – Это натуральный компонент кожи, межклеточное вещество дермы. В нём находятся все волокнистые структуры: коллаген, эластин. Гиалуроновая кислота обладает хорошим свойством удерживать влагу. При снижении количества гиалуроновой кислоты в силу разных причин (длительных хронических заболеваний, постоянных перелетов, длительного пребывания на солнце) человек может ощущать, что кожа стала сухой и потеряла тонус».

Помимо инъекционных средств воздействия есть и большое число аппаратных методик. Например, RF-лифтинг, в основе действия которого – воздействие радиочастот на средние и нижние слои кожи, в том числе – и подкожно-жировую клетчатку. В результате начинают активно вырабатываться коллаген, эластин, уменьшается жировая прослойка, укрепляется коллагеновый корсет, за счет которого тело и лицо выглядят упругими и подтянутыми.

Кроме того, сегодня в косметологии большой популярностью пользуется контурная пластика – безболезненное введение гелей или филеров, заполняющих недостающий объем тканей. Альтернативой этой методике является метод введения 3D-мезонитей. Суть его заключается в том, что в кожу вводятся специальные нити, которые спустя два месяца после процедуры обрастают коллагеном, за счет чего и происходит регенерация и формирование каркаса молодой соединительной ткани. Применяются в косметологии и такие методы борьбы со старением как криотерапия (лечение холодом) или гирудотерапия (лечение пиявками). Однако, по мнению Натальи Лаврентьевны Ким, эти средства можно рассматривать только как дополнительные, а не как основные, потому что они обладают узконаправленным действием. Но чтобы одержать победу в борьбе с морщинами, мало пройти омолаживающую процедуру. Тут же встает вопрос о том, как сохранить полученный эффект.

В этот важный момент в уходе за кожей на первый план выдвигается подбор косметических средств. От них напрямую зависит то, как долго ваша кожа будет оставаться молодой и здоровой. В последнее время все более популярной становится так называемая домашняя косметика. «Натуральная косметика никогда не навредит коже, – поясняет Аркадий Ханаев. – Главное, что она делает – увлажняет кожу, очищает, питает и отшелушивает. Её недостаток в том,

Аркадий Ханаев, директор салона красоты и здоровья «Respect»

что она работает лишь в верхних слоях эпидермиса и непродолжительное время. Для молодой кожи без особых проблем ее будет достаточно. Но в борьбе с морщинами домашние средства, к сожалению, практически бесполезны. Эффекта можно достичь лишь с помощью средств, в составе которых есть сильные активные вещества (гиалуроновая кислота, аминокислоты, фитоэстрогены)».

Согласна с этим утверждением и Наталья Ким: «Домашние средства весьма приятны, но их нельзя сравнивать по эффективности с профессиональными средствами. Если нужно вырыть яму, вы же берёте лопату, а не чайную ложечку». По оценке Аркадия Ханина, продлить эффект после омолаживающей процедуры позволяют выполнение рекомендаций специалиста, периодичность процедур, правильный поэтапный уход за кожей в домашних условиях, использование только профессиональной косметики, здоровый сон, здоровое питание. Наталья Ким добавляет к этому списку занятия спортом и хорошее настроение.

Здоровый образ жизни, кстати, не только помогает сохранить эффект после процедуры, но и позволяет как можно дольше вообще не думать об омолаживающей косметологии. Ведь отсутствие вредных привычек, регулярный уход за собой, рациональный прием солнечных ванн, правильное питание и прогулки на свежем воздухе – это главные меры профилактики старения кожи. До 30 – 35 лет косметологи не рекомендуют применять какие-либо ещё способы борьбы с возрастными изменениями. Кроме того, нужно помнить, что не стоит делать никаких омолаживающих процедур, не проконсультировавшись с врачом-косметологом.

В омоложении важен комплексный подход. Не стоит забывать и небрежно относиться к своему здоровью и красоте. Чтобы сохранить молодость как можно дольше, нужно немало потрудиться. Как в своё время писал Оскар Уайльд, «Молодость – это не мода. Молодость – это искусство». И она не обесценивается со временем.

Дарья Коржова

К СТОМАТОЛОГУ – БЕЗ СТРАХА

Стоматологи по-прежнему считаются «самыми страшными врачами». Хотя в наше время это уже скорее стереотип, считает молодой специалист медицинского центра «Эмилия» Иван Федотов. О том, чего НЕ стоит бояться его пациентам, он рассказал в интервью.

– Расскажите о себе. Где учились? Где приходилось работать?

– В 2009 году я закончил Кемеровскую Государственную Медицинскую Академию, затем учился в интернатуре. В конце 2010 прошел специализацию и стал стоматологом-терапевтом. Какое-то время работал в клинике «Улыбка». Потом решил переехать в Петербург, жил там 2,5 года, работал по специальности. Восемь месяцев назад вернулся в Кемерово и устроился в медицинский центр «Эмилия».

– Почему выбрали профессию стоматолог?

– Многие мои родственники работают в разных областях медицины. Они повлияли на мой выбор профессии. Из всех медицинских отраслей больше всего меня привлекала стоматология. Так сложилось, что в КемГМА ведущей кафедрой является именно кафедра терапевтической стоматологии, поэтому я и выбрал специализацию стоматолог-терапевт.

– Врачу, как известно, нужно учиться всю жизнь. Как вы повышаете свою квалификацию?

– Я посещаю различные семинары, изучаю новые методики, новые технологии, которые могут пригодиться на практике. Также читаю специальную литературу, общаюсь с коллегами со всего мира на стоматологических форумах. Все это повышает уровень знаний, а новые знания и умения позволяют оказывать качественные услуги.

– Вы работали и в муниципальных, и в частных клиниках. В чем различия?

– В государственном секторе существуют правила ведения приема, которые, на мой взгляд, уже давно устарели. Например, на каждого пациента выделяется 30 минут – этого часто не хватает для оказания качественной помощи. В частной же клинике тебя никто не торопит, и ты можешь уделять пациенту столько времени, сколько потребуется.

Также в государственных клиниках (по крайней мере, в тех, где я работал) ощущается нехватка финансирования. В частном секторе проблем с этим нет. Наличие средств позволяет покупать хорошее оборудование, качественные материалы и инструменты.

– Вам нравится работать в «Эмилии»? Почему выбрали именно этот центр?

– Потому что мне понравилась та политика, которую внедряет наш директор Татьяна Андреевна Эбауэр. В первую очередь мы должны заботиться о благополучии пациентов, а не о прибыли: если существует несколько путей решения проблемы, то наши доктора совместно с пациентом выбирают наиболее приемлемый, а не самый дорогостоящий. Кроме того, мы никогда не испытываем нехватки в чем-либо, у нас есть все необходимое для лечения пациентов. Благодаря этому мы можем решать задачи любой сложности.

– Люди обычно боятся посещать стоматолога. Как помогаете своим пациентам преодолевать страх?

– Страх у пациентов может быть либо мотивированным (например, у старшего поколения с советских времен остались неприятные воспоминания), либо абсолютно беспричинным, когда человек умом понима-

Федотов Иван Олегович, врач стоматолог - терапевт

ет, что сейчас анестезия хорошая и болезненность при лечении отсутствует, но все равно боится. В обоих случаях приходится проводить достаточно длительные беседы, направленные на возникновение взаимного доверия. Если пациент доверяет врачу, то и все опасения уходят.

ООО «МЕДИЦИНСКИЙ ЦЕНТР ЭМИЛИЯ»
стоматологические услуги мирового уровня
самые современные технологии
МЕДИЦИНСКИЙ ЦЕНТР ЭМИЛИЯ
г. Кемерово, пр. Молодежный 5-а
тел.:31-96-07, 33-86-96
mc-emilia.ru / mc-emilia@rambler.ru

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

АДРЕС РЕДАКЦИИ, УЧРЕДИТЕЛЯ И ИЗДАТЕЛЯ: 650991, г. Кемерово, ул. Красноармейская, 136. Телефон/факс (384-2) 585-616. Адрес электронной почты главного редактора editor@avant-partner.ru; электронная версия издания в сети Интернет www.avant-partner.ru; **Мнение редакции не всегда совпадает с мнением авторов. При перепечатке журналистских материалов прямая ссылка на «Авант-ПАРТНЕР» обязательна. Использование оригинал-макетов и элементов дизайна газеты 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 «Лазурь-К», 650099, г. Кемерово, пр. Октябрьский, 28, офис 207.

РоссельхозБанк

Кредиты малому бизнесу

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

Звонок по России бесплатный
8 800 200-02-90 | www.rshb.ru
ОАО "Россельхозбанк" Генеральная лицензия Банка России №3349
Реклама

SIBEX С 1996 года

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 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. 60б, 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