

Водоканал требует банкротства Юрия Погибы.

иск к известному в ростове строителю подан из-за долга в 12,6 млн руб.

АО «Водоканал Ростова-на-Дону» требует признать банкротом индивидуального предпринимателя Юрия Погибу. Долг образовался при подключении двух жилых домов в Ленинском районе Ростова.



ЮРИЙ ПОГИБА. Фото из архива N.

7 декабря в картотеке дел Арбитражного суда Ростовской области появился банкротный иск АО «Водоканал Ростова-на-Дону» к Юрию Погибе. До недавних пор предприниматель возглавлял СК «Славяне» и был ее совладельцем. С сентября прошлого года поставщик воды через суд взыскивал с бизнесмена 12,6 млн руб. Как следует из материалов арбитража, эту сумму предприниматель должен был доплатить за увеличение нагрузки на систему горячего водоснабжения комплекса многоквартирных домов на ул. 20-й в Ленинском районе Ростова. Договор о подключении был заключен в 2011 году между Водоканалом и ИП Погибы Юрием Григорьевичем.

В феврале этого года Арбитражный суд Ростовской области удовлетворил иск. Ответчик пытался обжаловать решение, однако апелляция и кассационная инстанции оставили его без изменений. 26 ноября постановлением УФССП по Рос-

товской области возбуждено исполнительное производство. Банкротный иск Водоканала к Юрию Погибе на момент сдачи номера к производству принят не был.

Запрос N г-ну Погибе на прошлой неделе остался без ответа. В Водоканале не смогли оперативно прокомментировать спор со строителем, сославшись на отсутствие специалиста, занимающегося этим делом.

По данным системы «СПАРК-Интерфакс», до середины этого года Юрий Погиба был владельцем 100% долей в ООО «Славяне» и в УК «Славяне Траст», а также 80% долей в ООО «Славяне Строймеханизация», специализирующемся на аренде строительных машин. Сегодня единственным владельцем этих организаций является Ксения Погиба, ко-

торая, по информации сайта СК, также возглавляет совет директоров ООО «Славяне».

Ранее Александр Вязовик, партнер, руководитель направления по банкротству юрфирмы VEGAS LEX, объяснял N, что в ходе конкурсного производства при банкротстве физлица назначенный судом финансовый управляющий обязан выявить имущество должника и обеспечить его сохранность, в том числе ходатайствовать о наложении ареста и опаривать сделки гражданина, направленные на вывод имущества.

— Взыскатели нередко используют подачу заявления о банкротстве в качестве меры воздействия на должников. Часто это более эффективно, чем дожидаться исполнения решения судебных приставами, — отмечает г-н Вязовик. — При этом непринципиально, является ли должник индивидуальным предпринимателем, — различия в основном процедурные. Если должник является ИП, он не вправе будет заниматься 5 лет после завершения банкротства предпринимательской деятельностью, если физлицом — не в праве 3 года входить в органы управления организаций. В обоих случаях должник отвечает перед кредиторами всем своим имуществом.

Елена Шепелева

КРУПНЕЙШИЕ КОМПАНИИ

НЭВЗ В ДЕКАБРЕ ПОСТАВИТ 78 ТЕПЛОВЗНЫХ ДВИГАТЕЛЕЙ ВЗАМЕН УКРАИНСКИХ ООО «ПК «Новочеркасский электровозостроительный завод» (НЭВЗ, входит в ЗАО «Трансмашхолдинг», «ТМХ») в рамках внутривладельческой кооперации в декабре поставит на заводы «ТМХ» 78 тяговых двигателей для тепловозов взамен украинских. Согласно сообщению «ТМХ», на Брянский машиностроительный завод НЭВЗ поставит 72 тяговых двигателя ДТК-417Ц (циркуляционная смазка), на Коломенский завод — 6 тяговых двигателей ДТК-417Р (рамного подвешивания). На данный момент НЭВЗ изготовил и поставил на оба предприятия 12 и 42 тяговых двигателя соответственно. В сообщении отмечается, что на НЭВЗе была разработана конструкторская документация на тяговые двигатели для тепловозов, выпускаемых в Украине. Отдел главного технолога подготовил дополнительное производство данных двигателей. По результатам испытаний на тепловозах российские двигатели показывают только положительный результат. В связи с ухудшением экономической обстановки в Украине потребность в тяговых двигателях производства НЭВЗа только увеличивается. Комплекующие для тяговых двигателей в основном также изготавливаются НЭВЗом, что дает дополнительные объемы производства. Для изготовления деталей и узлов используется тот же квалифицированный персонал, что не требует дополнительного приема рабочих на завод. НЭВЗ является крупнейшим в России производителем магистральных и промышленных электровозов. На электрифицированных железных дорогах СНГ 80% перевозок осуществляется электровозами, произведенными на НЭВЗе.

«Интерфакс»

УЛЬЯНОВСКИЙ АВТОЗАВОД ПОВЫШАЕТ ЦЕНЫ НА АВТОМОБИЛИ НА 2–3% ОАО «Ульяновский автомобильный завод» с 1 января 2016 года намерен повысить отпускные цены на автомобили в среднем на 2–3%, сообщили в пресс-службе группы. В частности, новая цена на наиболее популярную модель УАЗа — внедорожник «Патриот» (UAZ Patriot) — в базовой комплектации составит 749 тыс. рублей, отметили в Sollers. Продажи автомобилей УАЗа в январе — ноябре остались практически на уровне 11 месяцев 2014 года — 42415 против 42623 штук. Летом этого года представитель Sollers, говоря об итогах деятельности предприятий группы за I полугодие, сообщил, что продажи внедорожника «Патриот» за этот период выросли на 7,2% — до 8329 автомобилей. Он также заявил, что до конца года УАЗ не будет повышать цены на автомобили. «В текущем году у нас уже было три повышения цен, это связано с подорожанием комплектующих. Но до конца года больше роста цен на автомобили УАЗ не планируется», — говорил представитель Sollers. УАЗ является крупнейшим в России производителем внедорожников.

«ФИНМАРКЕТ»

«Клуб Клиентов» Альфа-Банка: новые знания и деловые связи

Альфа-Банк провел в Ростове бизнес-конференцию для представителей малого бизнеса. Мероприятие полностью соответствовало концепции клуба, которая предполагает предоставление его членам широкого комплекса услуг, предназначенных для повышения эффективности бизнеса, привилегий в виде скидок и бонусов, которые участники клуба предоставляют друг другу, и активной консультационной и информационной поддержки малого бизнеса.



Реклама

В нынешнем году конференции «Клуба Клиентов» Альфа-Банка прошли в 12 городах России. Задача этих мероприятий — помочь малым предприятиям повысить свою эффективность, предоставив их собственникам и управленцам информацию о лучших современных бизнес-практиках, а также оказать помощь в установлении новых деловых контактов. При этом речь идет о конкретных мерах и сроках их реализации. В ходе конференции приглашенные Альфа-Банком эксперты давали клиентам банка советы по маркетингу, финансовому планированию и продвижению в интернете, воспользовавшись которыми бизнес может стать более эффективным за считанные дни.

«Клуб Клиентов» создан, чтобы помогать бизнесу развиваться и экономить, заявил, выступая перед гостями конференции, руководитель направления нефинансовых сервисов блока массового бизнеса Альфа-Банка Дмитрий Грошев. На сайте клуба клиентам банка доступны де-

сятки удобных в использовании бесплатных сервисов, предназначенных для решения самых разнообразных бизнес-задач — от подготовки пакета документов для регистрации бизнеса и поиска лучших сотрудников до телекоммуникационных сервисов и проверки контрагентов.

— Помимо этого клуб — это программа привилегий и возможность установить новые деловые связи, — пояснил Дмитрий Грошев. — Партнеры клуба предоставляют клиентам банка специальные условия обслуживания и скидки на товары для бизнеса. Среди партнеров Альфа-Банка такие известные компании, как «Яндекс», совместно с которым мы дарим нашим клиентам сертификат на сумму до 9 тыс. рублей на их первую рекламную кампанию в интернете; портал HeadHunter, помогающий найти для своего бизнеса лучших профессионалов; «ВымпелКом», который предоставляет нашим новым клиентам месяц мобильной связи, офисной телефонии и интернет-доступа в подарок; и множество других. Сайт

клуба, на котором публикуются истории успеха клиентов Альфа-Банка, также представляет собой пространство для обмена опытом.

На бизнес-конференции Альфа-Банка собрались более 300 представителей ростовского малого бизнеса, как входящих в число клиентов банка, так и только рассматривающих такую возможность. На конференции каждый из присутствующих мог установить деловые контакты с интересными ему партнерами лично или через онлайн-сервис.

Программа конференции, проведенной банком в Ростове, охватила широкий круг тем. Главный экономист и руководитель центра макроэкономического анализа Альфа-Банка Наталия Орлова рассказала клиентам банка о том, что очередной кризис сформировал новую экономическую реальность, в которой не приходится рассчитывать на дальнейший быстрый рост спроса на товары и услуги. В этих условиях повышается важность эффективного привлечения новых клиентов, значи-

тельную часть которых можно найти в интернете, добавил глава компании ISEE Marketing Алексей Иванов. Эксперт по интернет-продвижению дал гостям конференции «Клуба Клиентов» несколько советов относительно того, как сделать сайт компании более эффективным и как продвигать свой бизнес в поисковых системах. А основатель и CEO компании «Мегаплан» Михаил Смолянов описал основные шаги, которые необходимо предпринять собственнику бизнеса, чтобы использовать финансовую информацию для повышения прибыли и сокращения затрат.

Помимо лекционного формата у конференции была сильная практическая составляющая: два ростовских предпринимателя рассказали собравшимся о проблемах, с которыми столкнулись при ведении своего бизнеса, и получили рекомендации по их решению от авторитетных экспертов, в частности известного маркетолога Игоря Манна. Для аудитории интерактивная сессия стала ярким примером и источником советов на каждый день, которые они смогут применить и в своем бизнесе.

— На сегодняшний день в Ростове-на-Дону и в Ростовской области у «Клуба Клиентов» 30 партнеров с разнообразными предложениями b2b: от консалтинга до доставки питьевой воды, — сообщила директор по массовому бизнесу филиала «Ростовский» Альфа-Банка Евгения Пристенская. — Мы активно работаем над тем, чтобы наполнить линейку услуг членов клуба лучшими предложениями на рынке. Это должны быть лучшие партнеры с очень высоким уровнем сервиса. Когда клиенты обращаются к партнерам клуба, они

понимают, что имеют дело с партнерами Альфа-Банка, поэтому нам интересны компании, которым доверяют. Мы всегда были нацелены на повышение уровня сервиса, в сфере как финансовых, так и нефинансовых услуг. Альфа-Банк старается поддержать клиентов на входе в бизнес, welcome-pack, состоящий из различных услуг наших партнеров, может достигать 20 тыс. рублей.

В региональном представительстве банка отметили, что в сентябре нынешнего года участники клуба заключили между собой 94 сделки. Это почти вдвое больше, чем в августе. В общей сложности у Альфа-Банка в Ростовской области 4 тысячи клиентов в сегменте малого бизнеса, что составляет 6,8% рынка. До конца этого года банк планирует поднять эту долю до 7%.

— Изначально клуб представлял собой интернет-площадку, созданную для реализации дисконтных программ, — отметил директор по работе с регионами блока массового бизнеса АО «Альфа-Банк» Денис Щукин. — В нынешнем году мы обновили сайт «Клуба Клиентов» и планируем развивать его в дальнейшем, чтобы он стал для наших клиентов соцсетью с друзьями, «лайками» и т. д., где они смогут оставлять свои отзывы и предложения или даже размещать заказы у партнеров клуба. Кроме того, мы проводим офлайн-мероприятия, на которых клиенты могут получить помощь в развитии своих предпринимательских навыков, узнать что-то полезное и за счет этого ускорить развитие своего бизнеса. Запрос со стороны клиентов на такую информацию, очевидно, есть, поэтому мы стремимся сделать встречи клуба более регулярными.