

Частная поликлиника № 16
ПРИЕМ ВЕДУТ:
ЛОР,
НЕВРОПАТОЛОГ,
ТЕРАПЕВТ,
КАРДИОЛОГ,
ГASTРОЭНТЕРОЛОГ,
ИНФЕКЦИОНИСТ,
ХИРУРГ-ПРОКТОЛОГ,
ПСИХОЛОГ,
ЭНДОКРИНОЛОГ,
ПЕДИАТР

• УЗИ • ЭКГ • ЭХО-ЭГ
• АНАЛИЗЫ КРОВИ И МОЧИ
• ДЫХАТЕЛЬНЫЙ ТЕСТ ХЕЛИОБАКТЕР
• МАССАЖ • УЗИ СЕРДЦА

Вакцинация против клещевого энцефалита

**ВЫЗОВ ВРАЧА НА ДОМ
ОПЕРАТИВНО!**

Тел.: 23-10-82, 45-09-36.
Адрес: ул. Герцена, 33, с 10.00 до 19.00.

Возможны противопоказания.
Проконсультируйтесь с врачом.

Компания «САНИТАР»

**Уничтожение
клопов, мышей
и т. д. и т. п.**

Телефоны:
46-46-93, 30-40-83.

ПРЕДПРИЯТИЕ РЕАЛИЗУЕТ КВАРТИРЫ:

(ОДНОКОМНАТНЫЕ)
площадь от 33 кв. м
Цена от 740 тыс. рублей

(ДВУХКОМНАТНЫЕ)
площадь от 50 кв. м
Цена от 1 млн. 135 тыс. рублей

Обращаться по тел. 43-81-50.

ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНАЯ КОМПАНИЯ
ДОМОСТРОЙ

ПРОДАЖА УЧАСТКОВ
Земельные участки в новом поселке Звездный
3, 6, 10, 12 соток
на улице 50-летия Магнитки
Газ, вода, центральная канализация.

ул. Гагарина, 50, оф. 112, тел. 8(3519) 43-81-50, 8-902-898-22-44

НАТЯЖНЫЕ ПОТОЛКИ
Германия, Франция — **ТОПМАСТЕР** *Россия —*
от 350 р. кв.м *Срок изготовления и установки от 2 дней.* от 230 р. кв.м

Т.: 47-35-77, 8-912-313-47-60.

НАТЯЖНЫЕ ПОТОЛКИ
взгуст

Срок изготовления — от 3 дней.

Ул. Октябрьская, 7, оф. 1 (вход со двора). Т.: 20-68-39, 8-951-24-00-444.
ТЦ «Домашний очаг», пр. Ленина, 156 а. Т. 47-68-39.

САНТЕХРАБОТЫ
любой сложности
БЕСПЛАТНЫЙ ВЫЕЗД НА ДОМ
БЕСПЛАТНАЯ УСТАНОВКА ВОДОМЕРОВ
ГАРАНТИЯ 4 ГОДА
НАША РАБОТА ЗАСТРАХОВАНА НА 1 МЛН. РУБ.
49-20-40, 49-20-50, 49-20-60

Уралтрансбанк: кредитует малый бизнес



Об условиях и особенностях кредитования малого бизнеса в Уралтрансбанке мы беседуем с руководителем подразделения ОАО «Уралтрансбанк» в городе Магнитогорске Екатериной ГРИШИНОЙ.

— Екатерина, на что банк обращает внимание в первую очередь при кредитовании малого бизнеса?

— Прежде всего, на целевое использование кредита. На то, насколько обоснованы планы предпринимателя, каковы перспективы и потенциал развития данного проекта. Поэтому взаимодействие клиента и специалистов банка в любом случае полезно: оно помогает бизнесмену посмотреть на свой проект со стороны и более тщательно оценить все «за» и «против».

Мы всегда рады и готовы кредитовать жизнеспособный бизнес. При этом значение имеет не столько прошлое предприятия и историческое развитие бизнеса, сколько прогноз будущей платежеспособности и финансовой устойчивости: как самого заемщика, так и его нынешних и потенциальных клиентов.

Благодаря опыту и независимости банковских специалистов, а также накопленной статистике

и мониторингу конкретных отраслевых рынков, анализ позволяет объективно оценивать реальное положение дел. Поэтому, повторюсь, обращение в банк за кредитом даже с этой точки зрения полезно. В процессе диалога заемщик обязательно получит много важной практической информации, избавится от ненужных иллюзий.

Понятно, что для начала бизнеса с нуля сейчас не самое лучшее время. И, честно говоря, любой банк будет гораздо охотнее кредитовать действующий бизнес, нежели некие планы, почерпнутые из учебника. Однако, если вы уже накопили реальный опыт и клиентскую базу, то получить кредит на развитие нового дела вполне возможно.

— В каких сферах и направлениях малого бизнеса кредиты Уралтрансбанка наиболее востребованы?

— В первую очередь, это кредиты на пополнение оборотных средств и покрытие кассовых разрывов. Сейчас, в кризис, такие ситуации возникают нередко, и помощь банка тут как нельзя кстати. Причем чем больше предприятий получают подобную финансовую «подпитку», тем меньше задержек в платежах и тем выше скорость оборота денег в экономике. Так что в конечном итоге это выгодно всем.

Если производственные мощности заемщика и так загружены не полностью, понятно, что кредит на основные средства вряд ли целесообразен. Однако при необходимости создания новых товаров и услуг, востребованных именно в нынешней ситуации, возможны и инвестиционные кредиты.

В любом случае, и клиенту, и банку проще расширять уже имеющийся денежный поток, обладающий собственной логикой и перспективой, чем экспериментировать. Обострившаяся конкуренция неизбежно уменьшает рыночную долю более слабых компаний. И у тех, кто лучше адаптировался к новым условиям, появился шанс укрепить свои позиции. Банковский кредит в этом случае может стать дополнительным и весьма эффективным инструментом.

— Много ли документов надо предоставить для получения кредита?

— Получение кредита — не чисто формальный процесс. И банк всегда заинтересован в том, чтобы понять и оценить суть дела. Поэтому, если

кто-то не хочет обращаться за кредитом, опасаясь бюрократических проволочек, он заблуждается. За любой бумагой мы всегда в первую очередь видим конкретного человека и интересы его бизнеса.

Наряду с необходимой отчетностью, которая существует на любом предприятии, нам очень важно, как собственник и руководитель видят развитие своей компании, их оценки и прогнозы. И тут нет каких-либо жестких форм и матриц — мысли и планы заемщика могут быть сформулированы в произвольном виде: так, как человеку удобнее.

Большое внимание мы уделяем договорам клиента с потребителями, динамике и механике расчетов. Если бизнес логичный, живой и перспективный, это сразу видно.

— Какие изменения, в том числе по ставкам, произошли в последнее время?

— Ставки по кредитам малому бизнесу снижаются. Конкретные условия рассматриваются в каждом случае индивидуально, но тенденция такова: ставки идут вниз. Причем, чем лучше обеспечение кредита и меньше риски банка, тем ниже ставка кредита, что, согласитесь, вполне естественно.

— Как Уралтрансбанк работает с проблемными кредитами?

— Прежде всего, мы исходим из того, что банк и клиент — партнеры. Не надо бояться банка и скрываться от него. Наша позиция — не стороннего наблюдателя, а соратника, заинтересованного в сохранении и благополучии бизнеса заемщика. Мы понимаем, что все находимся, образно говоря, в одной лодке.

Взаимодействие и сотрудничество — вот основа решения всех вопросов, связанных с проблемными кредитами. Пути выхода из трудной ситуации могут быть различными, и в любом случае тут необходимо проявить готовность к диалогу и квалификацию — как со стороны предприятия, так и со стороны банка.

У специалистов банка накоплен конкретный опыт, как в той или иной ситуации более правильно поступить. И любому клиенту мы готовы предложить оптимальный порядок действий. Как и в других сферах нашей жизни, здесь главное не загибать с принятием решений и не позволять негативному процессу развиваться и идти вглубь.

— Как бы вы охарактеризовали идеального заемщика — представителя малого бизнеса?

— Наверное, это компания, для которой кризис — это не столько новые риски, сколько новые возможности. Сейчас многие рынки достаточно активно трансформируются, и немало предприятий находят для себя новые импульсы, потенциал дальнейшего развития, и стараются все это максимально использовать.

Поэтому для банка идеальный заемщик — тот, кто, имея положительную динамику и хорошие финансовые результаты, вкладывает в свое будущее не только банковские кредиты, но и собственные средства. Если бизнесмен умеет зарабатывать и инвестировать деньги — банк всегда ему поможет дополнительными ресурсами.

Наконец, хороший заемщик — это организация с грамотной бухгалтерией, с четкой организацией всех процессов, с компетентным и обоснованным представлением о том, куда и как двигаться дальше. Если логика вашего бизнеса нам понятна и перспективна — банк всегда предоставит кредиты на оптимальных для вас условиях.

Обращайтесь с вопросами, заявками, проектами. Уралтрансбанк не только кредитует малый бизнес, но и является квалифицированным финансовым консультантом. Осуществляется кредитование малого бизнеса по системе Европейского банка реконструкции и развития, насчитывающей целых пять специальных кредитных программ.

При таком выборе возможностей для каждого клиента реально найти вариант, наилучший именно для него.

ОАО «Уралтрансбанк»
Генеральная лицензия № 812.
Адрес: пр. Карла Маркса, д. 128
Телефон 42-13-50.



ПАМЯТЬ ЖИВА

22 ноября исполняется 30 лет, как нет с нами нашего отца Василия Федоровича Лазаря — прекрасного, душевного человека, любившего жизнь, город, комбинат, мартен, семью, детей, жену. Он работал в Мартеновском цехе № 1 ММК разливавшего стали, обучил профессии металлурга десятки людей. Был заводчиком, мог найти ключ к любому человеку, мог отдать последнюю рубашку. Музыкантом он был от бога: мог играть на любом инструменте, любил сталь и музыку. Жаль, что скоропостижно скончался: не выдержало сердце. Не дождался внуков, правнука. Нам всем очень не хватает его. Мы его никогда не забудем. Любим, скорбим и будем помнить. Все, кто знал Василия Федоровича, работал с ним, жил и общался с ним — помяните добрым словом.

Сын, друзья, соседи

ПАМЯТЬ ЖИВА

14 ноября 2009 года ушла из жизни врач-терапевт высшей категории, фитотерапевт, замечательная женщина, человек огромной души **ВОРОНОВА Тамара Витальевна**. Трудно выразить словами боль утраты. Она навсегда останется в наших сердцах. Светлая ей память. Выражаем глубокие соболезнования родным и близким. Коллектив медико-фармацевтического холдинга «Тет-а-тет» и «Фитоаптеки»

ПАМЯТЬ ЖИВА

24 ноября исполняется 40 дней, как ушел из жизни **НИКИШАНОВ Анатолий Ефимович**. Все, кто знал его, помяните добрым словом. Жена, дочь

Коллектив и совет ветеранов ЛПЦ-3 скорбят по поводу смерти **КЛЮШИНА Геннадия Владимировича** и выражают соболезнование родным и близким покойного.

МП КПРО предлагает широкий ассортимент **РИТУАЛЬНЫХ ПРИНАДЛЕЖНОСТЕЙ**

Цены низкие. Единовременное пособие 4600 руб.

Пр. К. Маркса, 202, ул. Чайковского, 96, пр. К. Маркса, 96 — оптовый магазин (швейц, венки).
Тел.: 42-85-86, 42-37-50, 8-951-251-77-84 (круглосуточно).

Коллектив управления персонала и общественных связей и совет ветеранов ОАО «ММК» скорбят по поводу смерти бывшей работницы ЦРОТ **САВЕЛЬЕВОЙ Анастасии Михайловны** и выражают соболезнование родным и близким покойной.

Коллектив, профсоюзный комитет и совет ветеранов ОАО «Магнитогорский метизно-калывроочный завод «ММК-МЕТИЗ» скорбят по поводу смерти **СИЛИНА Анатолия Николаевича** и выражают соболезнование родным и близким покойного.