

Прямые поставки кильки
и салаки из стран Балтии

основана в 1992 году



Компания «Людмила» рада приветствовать Вас на страницах нашей корпоративной газеты! Данный выпуск мы подготовили для Вас, наши Уважаемые Клиенты! Мы ценим сотрудничество с Вами и стремимся доказать, что мы - серьезный и профессиональный партнер!

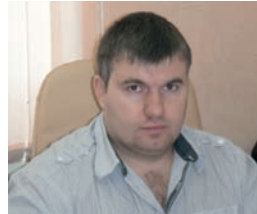
Давайте познакомимся!



Геннадий Иванович - директор



Алена – финансовый директор
910-791-88-00



Роман – коммерческий директор
910-058-54-44



Андрей – руководитель филиала, СПб
910-058-54-40



Валерий – рук. отдела продаж, СПб
911-000-85-49



Павел – рук. отдела продаж, НН
910-058-54-43



Екатерина
910-058-54-45



Ольга
910-058-54-34



Александр
910-058-54-33



Юлия
910-890-90-42

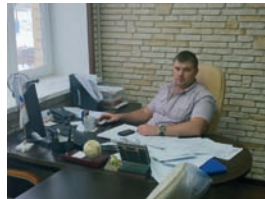
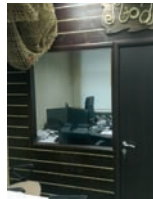
Ведущие менеджеры по продажам Н.Новгорода:

С 1 января 2011 года мы планируем работать напрямую с производителями из 26 стран мира! Ждите новости в следующем номере газеты.

Мы растем и развиваемся! На 10 декабря 2010 года наш коллектив составляет 50 человек (Нижний Новгород, Псков, СПб, Эстония, Латвия). Работают следующие отделы: продаж, закупок, факторинга, маркетинга, логистики, коммерческий, финансовый, отдел качества и транспортный отделы. На создание высокопрофессионального коллектива ушло 6 лет, все сотрудники с высшим образованием, прошедшие дополнительное обучение на нашем предприятии. Девиз коллектива - «отдача от каждого за десятерых».

Мы – единая дружная команда, сообща работаем над достижением нашей цели – стать лидером на российском рынке с/м рыбы.

Даже интерьер офисов (Н. Новгород, СПб) выполнен в едином корпоративном стиле!



Новый 2011 год мы встретили в новом офисе! 25 декабря на его открытие приехали в Нижний Новгород партнеры и клиенты компании из всех уголков РФ. Мероприятие прошло в виде соревнования «Большие гонки» 3-х команд: филиал СПб, филиал Н.Новгород и Гости. Праздник прошел на территории фитнес-центра «World Class Пушкинский» <http://www.worldclass-nn.ru>. Организаторы и судьи – заслуженные спортсмены России и Мира.



Наши ведущие баскетболисты!



Веселые заплывы в бассейне!



Зажигаем и танцуем рок-н-ролл!

**НАША МИССИЯ - СТАТЬ ЛУЧШИМ ПАРТНЕРОМ ПО БИЗНЕСУ ДЛЯ ВАС!
САМИ ВЫЛОВИЛИ - САМИ ДОСТАВИЛИ. ВАША УВЕРЕННОСТЬ В КАЧЕСТВЕ - НАША ОТВЕТСТВЕННОСТЬ!**

Прямые поставки кильки и салаки из стран Балтии



основана в 1992 году

А ТЕПЕРЬ БОМБА ОТ ОТДЕЛА МАРКЕТИНГА ПО КИЛЬКЕ!!!

Являясь лидером среди поставщиков балтийской кильки и салаки, мы отслеживаем самые лучшие предложения конкурентов на российском рынке, для того, чтобы оставаться наиболее привлекательным партнером для Вас! Предлагаем ознакомиться с имеющейся у нас информацией, которая, надеемся, убедит Вас работать именно и только с нами!

На графике показана ситуация по ценам на кильку от ведущих российских поставщиков осенью 2010г. Мы готовы предоставить оригинал прайс-листа любой компании-конкурента, чтобы подтвердить достоверность исследования. Одни из лучших цен на кильку в этом сезоне предложили: DEFA group, ООО Паллада, ООО Конта-Фиш, ООО Фиш Лайн, ООО Гарпун, ООО Балтика. Ощутимый подъем цен в преддверии сезона реализации свежей кильки происходил вплоть до конца октября,

удерживая уровень цен от 19,80 до 23 рублей, снижение цены зафиксировано только со второй декады ноября. Данная ситуация связана с началом регулярных поставок кильки большими объемами в Россию нашей компанией. Как Вы знаете, в этом году арендовано судно «Munsu» для регулярных поставок кильки напрямую из Эстонии в г. Санкт-Петербург объемом 454 тонны нетто с приходом каждые 7 дней в порт СПб, заключены эксклюзивные контракты, поэтому мы имеем возможность предлагать Вам качественную продукцию по выгодным ценам – изменение цены компании «Людмила» можно проследить на представленном графике – красная линия.

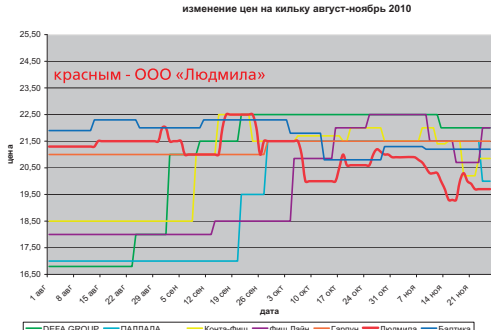
Во второй-третьей декаде ноября цены постепенно снижаются, при этом, не стоит ждать значительного падения цены, так как квота на вылов кильки существенно урезана.

Квоты на кильку сокращены!

Последние два года уменьшаются квоты на кильку. Ученые предлагают уменьшить квоты в будущем году на 41%, а это значит, что из каждых 10 прибалтийских судов 4 окажутся лишними. Согласно решению, принятому 27 октября 2010 г. на совещании министров сельского и рыбного хозяйства стран Евросоюза в Люксембурге, сокращение квот на вылов кильки салаки в Эстонии составит 39%, то есть за год можно будет выловить 34 тыс. тонн кильки и 27 тыс. тонн салаки. Причина такой ситуации – рост вылова данных пород рыб Швецией и Данией для мукомольных заводов. К тому же, наука угрожает, что на 2012 год квоты на кильку будут продолжать падать.

В сентябре 2010 г. компания «Людмила» заключила эксклюзивные контракты на поставку с/м рыбы с 3 крупными эстонскими заводами - производителями рыбы: OÜ Morobell (2000 тонн в месяц); а с AS KIHNU KALA и AS KAJAX FISHEXPORT – эксклюзив на Россию. Теперь мы сможем предложить своим клиентам привлекательные цены и исключительное качество продукции!

С 22 октября 2010 г. Компания «Людмила» впервые в истории государств, начала судовые поставки кильки пароходом из г. Палдиски, порт «Северный», в г. Санкт-Петербург, партиями по 500 т. еженедельно!



Компании, принимавшие участие в мониторинге по кильке:

DEFA Group Прод-Оптима Риф, СПб Фиш Импорт Фарватер Волна Паллада Мастерфиш Август Айсберг	Конта-фиш Си Трейд Бриз Ленрыбторг ЦентОР Талер Экос ТД Фиорд Аврора Фиш Лайн	Волна Балтика Балтик Продукт АРКОМ Фуд Бизнес Персей Атлантида плюс Ультра-фиш Фест Лайн Норд Остров ЗАО	Варяг Путина СП-Холод Гарпун Шальнов В. Аран Скинеф Гольфстрим Ладожский Флай Фиш
---	--	---	--

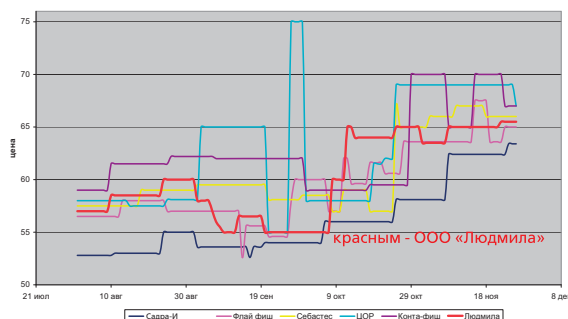


19.11.2010 г. впервые произошла загрузка кильки «Kajax Fishexport» 120 тонн из Эстонии судном «Munsu»! Теперь мы можем грузить в любое время суток! (время съемок 2:35 ночи):



А с 26 на 27.11 к ним присоединились эстонские поставщики кильки: AS Kihnu Kala, AS GEIROM, OU VRHL.

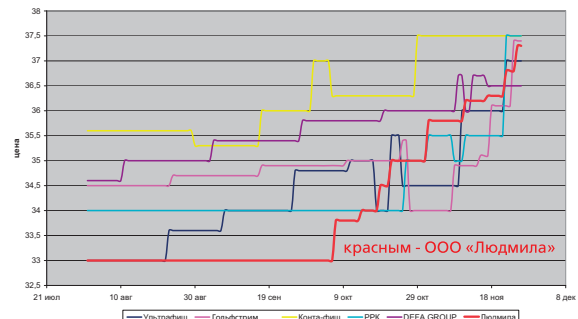
ЕЩЕ ДВЕ «БОМБЫ»!!! Изменение цен на самые популярные позиции пелагики:



А. Скунбрия 300-500 Норвегия. Отмечается постепенный рост цен на позицию с кратковременными периодами их падения: с 52,60 р. до 75,00 р.

В мониторинге принимали участие:

Фарватер Айсберг Флай Фиш Спутник Гарпун Путина Альянс Садра-И	Атлант-Пасифик Рыбторг Аран Альянс ЦентОР Риф, СПб Себастес	Конта-фиш Юнитекс БИОресурс Лтд. РРК Фиш Лайн Фест Лайн Норд Атлантида
---	---	--



Б. Сельдь 300+ Норвегия. Отмечается непрерывный рост цен на данную позицию с начала сезона по декабрь: с 32,60 р. до 38,10 р.

В мониторинге принимали участие:

Риф, СПб Себастес Исток Паллада Мастерфиш Си Трейд Фортуна-Фиш Гольфстрим РРК DEFA Group Меридиан	Фишсервис Фест Лайн Норд MegaMeat Путина Спутник Аврора Конта-фиш Рыбный Альянс Атлант Пасифик Садра-И	Талекс БИОресурс Лтд. Ленрыбторг Фиш Лайн Аран ЦентОР Юнитекс Гарпун Ультрафиш Рыбторг
---	---	---

Компания «Людмила» предлагает Вам использовать в совместной работе отсрочку платежа в виде **коммерческого факторинга**, оказываемого банком. Очевидные преимущества:

- быстро получаете беззалоговый кредит на поставленную продукцию сроком до 120 дней;
- пополняете оборотные средства за счет предоставления Вам отсрочек платежа по поставкам;
- увеличиваете количество и ассортимент товаров на складе, при этом, не вкладывая свои денежные средства.

Важно! Использование факторинга не предполагает заключения с Вами дополнительных договоров. Мы сохраняем привычные партнерские отношения. Никаких штрафных санкций по факторингу в Ваш адрес не предусматривается.

Схема работы по факторингу:

1 шаг. Мы отгружаем Вам продукцию по нашему уже ранее заключенному договору поставки и передаем комплект отгрузочных документов Банку.

2 шаг. Банк платит нам за поставленный товар.

3 шаг. Вы производите оплату Банку с нужной Вам отсрочкой.

Для начала работы:

- Выразить нам свое желание работать таким образом.
- Подписать уведомление о том, что Ваша задолженность по договору поставки будет переуступлена Банку, и Вы обязуетесь платежи по этому договору делать напрямую ему.

При подписании уведомления сумма платежа не меняется, никаких существенных изменений в наших взаимоотношениях не происходит. Все предыдущие договоренности остаются неизменными. Вы просто платите по договорам поставок в те же сроки, что и прежде, но на другие реквизиты.

Пример расчета цены:

Отгрузка 20 тонн продукции, цена по прайсу 20 руб. за 1 кг. Цена с отсрочкой платежа по факторингу составит:

Дни	Недели	Годовая ставка, %	Наценка, за 1 кг, руб.	Цена конечная, за 1 кг, руб.	Цена партии, 20 тонн, руб.
7	1	66,50	0,26	20,26	405 200,00
14	2	42,45	0,33	20,33	406 600,00
21	3	32,78	0,38	20,38	407 600,00
28	4	33,00	0,51	20,51	410 200,00
35	5	25,94	0,50	20,50	410 000,00
42	6	23,97	0,55	20,55	411 000,00
49	7	23,50	0,63	20,63	412 600,00
56	8	22,25	0,68	20,68	413 600,00
63	9	22,00	0,76	20,76	415 200,00
70	10	21,02	0,81	20,81	416 200,00
77	11	21,36	0,90	20,90	418 000,00
84	12	20,20	0,93	20,93	418 600,00
91	13	20,94	1,04	21,04	420 800,00
98	14	20,23	1,09	21,09	421 800,00
105	15	19,77	1,14	21,14	422 800,00
112	16	19,50	1,20	21,20	424 000,00
119	17	19,11	1,25	21,25	425 000,00

Вы согласны! С данного момента мы сможем начать отгрузку примерно через 10 дней.

Отзывы наших клиентов, работающих с нами по факторингу:

• ООО «Солодов-frost»: Благодаря факторингу мы избавились от необходимости поиска дополнительных оборотных средств, существенно увеличили объем и ассортимент выпускаемой продукции, смогли предложить нашим покупателям максимально комфортные условия поставок. При растущей конкуренции факторинг позволил нашей компании укрепить свои позиции на занимаемом рынке, улучшить финансовые показатели работы, более успешно планировать выручку. Благодаря возможности увеличения сроков товарного кредита мы смогли лучшим образом строить наши отношения с розничными сетями, а постоянное присутствие оборотных средств уже не сдерживает выполнения главной задачи – развития компании. Считаем, что сотрудничество с компанией «Людмила» является для нас экономически очень выгодным.

• ООО «Криолот»: «Предприятие недавно начало использовать факторинг, предложенный нашим партнером – компанией «Людмила». Основными причинами использования факторинга являются конкурентные преимущества: получение необходимой отсрочки платежа по оплате закупок; удобство и свобода получения товарного кредита (нужно просто оплачивать на другие реквизиты без необходимости оформления дополнительных документов); ускорение оборачиваемости активов; возможность оптимизировать свои расходы. Факторинг интересен нам как инструмент привлечения новых клиентов за счет предложения им комфортных условий сотрудничества. Мы считаем его перспективным инструментом развития нашей компании в ближайшем будущем».

Прямые поставки кильки и салаки из стран Балтии



Прямые поставки кильки
и салаки из стран Балтии

основана в 1992 году

ЛЮДМИЛА



Для наших дорогих клиентов мы проводим акции на постоянной основе – снижение цен на некоторые позиции и объемы рыбы с подходов или закладок. Подобные акции длятся 1-3 дня, и объемы рыбы расходятся иногда за часы. Смотрите информацию об акциях и прайс-листы на нашем сайте www.kilkann.ru в рубриках «Спецпредложения» <http://www.kilkann.ru/news> и «Прайсы» <http://www.kilkann.ru/price>.

На сезон 2010-2011 мы официально заявляем: «МЫ ГАРАНТИРУЕМ СВОИМ ПОСТОЯННЫМ КЛИЕНТАМ, ЧТО ЦЕНА НА ЛЮБУЮ ПОЗИЦИЮ ИЗ НАШЕГО ПРАЙСА С НАШИХ ПОДХОДОВ КОРАБЛЯМИ из Норвегии, Исландии, Шотландии и Эстонии и ЗАКЛАДОК НИ НА 1 КОПЕЙКУ НЕ БУДЕТ ВЫШЕ РЫНОЧНОЙ ПО РОССИИ НА ВЕСЬ 2011 ГОД»

Принять решение о размещении актуального прайс-листа в открытом доступе - было непростым решением – это большая ответственность, порядочность, открытость и прозрачность наших взаимоотношений, как с поставщиками, так и с клиентами. Поверьте, мы стремимся стать честным партнером по бизнесу для Вас!

К Вашим услугам круглосуточный телефон для связи: +79100585437 в Н.Н., +79110008549 в СПб.

Все интересующие Вас вопросы просим задавать на нашем сайте в рубрике «Самые актуальные вопросы». При необходимости, мы привлечем специалистов заводов-производителей для ответов на них.



Филиал в Санкт-Петербурге был открыт в сентябре 2010 года. Всем известно, что Санкт-Петербург – крупнейший транспортный узел на Северо-Западе России, отсюда удобнее распределять партии грузов, приходящих в Морской порт Санкт-Петербурга.

Одна из основных задач филиала - организация приемки продукции, приходящей морским путем, ее таможенное оформление, организация хранения, формирования грузовых партий в соответствии с заказами клиентов и отправки грузов клиентам. На настоящем этапе данная задача успешно решена. Вторая задача, которая сейчас успешно решается – это предоставление клиентам возможности получать от нас более широкий ассортимент продукции. Ведь большинство крупных компаний имеет узкую специализацию, и клиенты вынуждены подстраивать свои закупки под приходы товара нескольких компаний. Наша за-

дача - используя наш богатый опыт, как в импорте рыбы из разных стран, так и в поставках рыбы отечественного промысла, предоставить клиентам более широкий ассортимент товара – от традиционных для нашей компании рыб, добываемых в водах Балтики и Атлантики, до обитателей тихоокеанского бассейна, включая ставшие популярными в нашей стране аквакультуры азиатского региона.

В филиале работают специалисты, имеющие многолетний опыт работы. Прежде всего, мы ценим постоянство и соблюдение принятых на себя обязательств. Мы видим в клиентах не покупателей, а партнеров, с которыми мы строим общий бизнес и движемся к общей цели – поставкам на рынок страны качественных продуктов и насыщения потребностей рынка. Мы с удовольствием готовы рассмотреть любые пожелания наших партнеров и с максимальной эффективностью помочь им добиться желаемого результата.

От себя лично скажу следующее – в компании, действительно, много необычного. Отношение к постоянным клиентам партнерское, отношения внутри компании – почти семейные. Много нового и непривычного, по сравнению с другими компаниями. Ориентированность на партнерство, ответственность за взятые на себя обязательства, разнообразные акции с целью оживления рынка - не просто громкие слова, а обычная практика компании. Попробуйте, и Вы убедитесь в этом сами.

Руководитель отдела продаж, СПб, Сапельсон Валерий

Теперь в России работают 3 наших подразделения с месячным объемом хранения рыбы 8000 тонн: г. Санкт-Петербург, г. Печоры Псковской обл., г. Нижний Новгород!

Адреса наших складов: в СПб:

1. Кубинская ул. д 75, х/к «Интертерминал»
2. Ириновский пр. д. 1 х/к «Питер Лайн»
3. Советский пр. д. 42, х/к «Фиорд», ООО «РезервСкладСервис»
4. п. Шушары, уч-к 28, х/к «Экомодуль» (Территория совхоза «Ленсоветовский») ООО «РезервСкладСервис»
5. п. Шушары, ул. Первомайская, д.2, х/к «Ситроник».

в Н.Новгороде: 1. пр. Ленина, 31/2, х/к «Заречный».

в Псковской обл.:

- г.Печеры Псковской обл., ул. Вокзальная 10а, холодильник в собственности ООО «Людмила», аттестованный на сайте Россельхознадзора на 200 тонн
- г.Псков ул. Советской Армии, 56, х/к Псковский.

Жизнь компании и эстонской кильки подробно освещается на нашем корпоративном сайте www.kilkann.ru – все последние новости обновляются ежедневно! Если Вы хотите быть в курсе всех самых последних событий рыбного рынка по кильке - просматривайте наши самые актуальные новости и прайсы – найдете много интересного – ежемесячно фиксируется 4500 посещений на наш сайт!

НЕПРЕМЕННО СОХРАНИТЕ ССЫЛКУ НА НАШ САЙТ В «ИЗБРАННОЕ»!!!

Прямые поставки кильки и салаки из стран Балтии

основана в 1992 году



Краткое описание компании: ООО «Людмила»:

Дата создания: Компания образована в июле 1992 года по инициативе ее руководителя Харитонов Г.И. как Частное Индивидуальное Предприятие. В 1999 году ЧИП «Людмила» была реорганизована в ООО «Людмила».

Директор: Харитонов Геннадий Иванович – бессменный на протяжении 18,5 лет.

Объем оборота рыбы: - 2008 год: 25 тыс. тонн; - 2009 год: 32 тыс. тонн; - 2010 год (9 мес.): 28 тыс. тонн.

С гордостью заявляем о том, что мы:

- Известная надежная и стабильная компания с опытом работы более 19 лет.

Каждый партнер компании в течение 5 минут может связаться непосредственно с директором и даже собственником компании, поэтому скорость принятия решения у нас – молниеносная.

- Имеем контракты (в том числе эксклюзивные) на поставку рыбы с российскими и иностранными заводами–производителями Эстонии, Латвии, Норвегии, Исландии и др.

- Предлагаем самый популярный ассортимент продукции для закупки крупным оптом.

- Предлагаем неоспоримое удобство: доставка товара собственным транспортом. Формируем сборные грузы со смешанной номенклатурой для нескольких клиентов в соседних городах.

- Приемлем только профессиональный подход к работе менеджеров по продажам, используем индивидуальный подход к каждому клиенту.

- Гарантируем налаженный документооборот и высокую степень соблюдения договорных обязательств – бухгалтерия работает на клиентов! На оформления любых документов дается не более 15 минут.

- Имеем 3 филиала для удобства взаимодействия и доставки товара. На связи круглосуточно все отделы компании.

- Предлагаем услуги собственного отдела факторинга, чтобы Вы имели возможность пользоваться отсрочкой платежа в необходимых размерах, увеличивая объемы закупок – всего под 8-12% годовых на срок до 120 дней.

- Работаем только с лучшими производителями, контролируем производственные процессы, и поэтому, несем ответственность за качество товара. Претензии рассматриваются в течение одних суток, мы всегда обоюдно решаем проблему, как с клиентом, так и с поставщиком. Главное для нас - защитить и сохранить интересы партнеров!

Компания «Людмила» на протяжении 19 лет предлагает Российскому рынку поставки свежемороженой рыбы оптом из Эстонии и Латвии, Норвегии и Исландии, Шотландии и Финляндии: кильки и салаки, скумбрии, сельди, путассу, мойвы, горбуши, минтая, лосося, хамсы... Официально занимаем 1 место в РФ за последние 3 года по количеству ввезенной рыбы из стран Балтии! Налажены прямые поставки с российскими производителями из Мурманска, Архангельска, Дальнего Востока, которые поставляют нам минтай, горбушу, треску, пикшу.

Товар Вы можете получить на любом из наших складов в Эстонии или Латвии, а так же, мы можем его доставить самостоятельно на Ваш склад в любой город РФ! (объем от 3х тонн). Для этого заключены договора более чем со 100 компаниями-перевозчиками из России, Эстонии, Латвии.

ДОСТАВКА ТОВАРА:

Доставка рыбы оптом осуществляется следующими видами транспорта:

- Автомобильным.

- Железнодорожным: вагонами-термосами и рефрижераторными секциями) по маршрутам из Латвии и Эстонии до пункта таможенной очистки, как с перегрузом, так и (с января 2011 года) - напрямую клиенту! Российские железные дороги нас услышали! Теперь не только эстонские и латышские, но и российские вагоны бороздят просторы Эстонии и Латвии!

- Морским:

- из Норвегии, Шотландии и Исландии,

- из Эстонии и Латвии под кильку (постоянно, с октября по апрель 2011 г. арендуем судно "Munsu" с загрузкой 500 тонн раз в пять дней, по маршруту Эстония – г. Санкт-Петербург).

ФОТО ИЗ НАШЕЙ ЖИЗНИ:



Машина с фирменной атрибутикой



Отдыхаем в загородном санатории!



Рисуем наше будущее!

Прямые поставки кильки и салаки из стран Балтии

основана в 1992 году



С января 2011 г. начинаем поставки с/м рыбы на заказ с нижеперечисленных заводов!

Срок доставки 4-10 дней с момента заказа.

НАШИ ОСНОВНЫЕ ПАРТНЕРЫ:

Эстония:		Исландия:		Норвегия:	
№ заводов	№ заводов	№ заводов	№ заводов	№ заводов	№ заводов
OU Morobell	№ 408	HB GRANDI HF	A 476, A472, A 475, A 456, A 477, A 478, A 479, A 480, A 481	Egersund Seafood AS	R 150, T 212, N 655
Eesti Kutseliste Kalurite Uhistu	EE 562 EU	Samherji HF	A 590, A 592, A 597, A 615, A 595, A 586	Atlantic Pelagic AS	N 1036, H 72, R 131, F 633
AS Kihnu Kala	№ 495	Iceland Pelagic LTD	A502, A 622, A 506, A 539, A 500, A 668, A 326, A 328, A 327, A 331, A 699, A 573, A 700	Coast Seafood AS	SF122
AS Kajax Fishexport	№ 215	Iceland Seafood LTD	A 353, A 439, A 495, A 449, A 365, A 366, A 405, A 489, A 553, A 634, A 574, A 575, A 681, A 682, A 683	Norway Pelagic AS	SF104, SF189, SF225, SF72, N902, H140, M314, R79, M301, T274, N830
OÜ VRHL Mõntu Külmoone	№ 437	VSV	A 370	Nergard Sales AS	N 195, N 541, T 316, T 314
AS Smakus	№ 259			Nils Sperre AS	M 373, T 362
AS Geirom	№ 274				
QU Saare Fishexport	№ 213	Шотландия:		Финляндия:	
AS Laatsa Kalatoostus	№ 434	Denholm Seafood ltd	UK BB 044 EC	Troolari Olympos Oy	№ заводов F 89562
EESTI TRAAPUUGIHISTU	№ 561	Fresh Catch	UK BB 097 EC		
		Lunar freezing and Cold Storage ltd	UK BB 062 EC, UK BB 028 EC	Россия:	
		Interfish	UK XQ 027 EC, UK XQ 028 EC	ЗАО «Мурмансельдь 2»	№ заводов 510024E
Латвия:				ЗАО «Вестрыбфлот»	390085IE
SIA Mežmaji M	A 002425			ОАО «Океанрыбфлот», ФОР	
Zvejnieku saimniecība IRBE	A 025355				
SIA «Grants&Ko»	A 002292				
Таможенный брокер и транспортный экспедитор					
ТАМОЖЕННЫЙ БРОКЕР: ООО «Балтийский Транзит»			ООО «Кайман 2»		
Ветеринарные службы					
Ветеринарная станция Адмиралтейского и Центрального районов Санкт-Петербурга			Федеральная служба по ветеринарному и фитосанитарному надзору (Россельхознадзор). Управление по Тверской и Псковской областям		
Банки					
ОАО «ПромСвязьБанк»		ЗАО «Легион АКБ»		Национальный Факторинговый Банк	

Список регионов, с которыми мы работаем, с указанием прикрепленных к ним менеджеров

город	менеджер	город	менеджер	город	менеджер	город	менеджер
Арзамас	Александр	Калининград	Андрей	НН	Александр	Сочи	Валерий
Архангельск	Андрей	Казань	Ольга	Новосибирск	Андрей	СПб	Алексей
Астрахань	Игорь	Кемерово	Андрей	Новороссийск	Игорь	Ставрополь	Игорь
Барнаул	Андрей	Киров	Светлана	Омск	Светлана	Сызрань	Юлия
Белгород, Ст.Оскол	Александр	Кисловодск	Игорь	Орел	Павел	Сыктывкар	Светлана
Брянск	Павел	Ковров	Ольга	Оренбург	Юлия	Таганрог	Игорь
Великий Новгород	Алексей	Кострома	Ольга	Орск	Юлия	Тамбов	Павел
Владимир	Александр	Краснодар	Игорь	Пенза	Юлия	Тверь	Андрей
Волгоград	Игорь	Красноярск	Андрей	Пермь	Светлана	Тольятти	Юлия
Вологда	Андрей	Курган	Светлана	Петрозаводск	Андрей	Томск	Светлана
Воркута	Светлана	Курск	Павел	Печора	Светлана	Тула	Андрей
Воронеж	Павел	Липецк	Ольга	Псков	Алексей	Ульяновск	Юлия
Екатеринбург, Ниж.Тагил	Андрей	Майкоп	Игорь	Пятигорск	Валерий	Уфа	Светлана
Железногорск	Павел	Москва	Андрей	Ростов-на-Дону	Игорь	Ухта	Светлана
Иваново	Ольга	Мурманск	Андрей	Рязань	Павел	Чебоксары	Александр
Ижевск	Юлия			Самара	Юлия	Челябинск	Андрей
Йошкар-Ола	Александр	Наб. Челны	Юлия	Саранск	Александр	Череповец	Андрей
Иркутск	Андрей	Ниж.Тагил	Андрей	Саратов	Александр	Элиста	Игорь
				Смоленск	Алексей	Ярославль	Светлана
Белоруссия	Валерий	Украина	Валерий	Казахстан	Валерий	Таджикистан	Валерий

Игорь: 8-911-000-85-47
Валерий: 8-911-000-85-49
Ольга: 8-910-058-54-34
Александр: 8-910-058-54-33
Юлия: 8-910-890-90-42

Светлана: 8-910-058-54-32
Андрей: 8-911-000-85-46
Алексей: 8-911-000-85-45
Павел: 910-058-54-43.

Менеджеров остальных 28 городов - уточните по телефонам:
Н. Новгород: (831) 257-81-09,
СПб: (812) 458-50-73.