КАДРОВАЯ ПОЛИТИКА

ГЛАВНАЯ ТЕМА

ОБЛАСТНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

БУДЬ В КУРСЕ!

АВАНТ ПАРТНЕР

№ 18(291)

ВТОРНИК
12 ИЮЛЯ 2011

www.avant-partner.ru

3 КУДА ИДЁТ МЕТАЛЛУРГИЯ

4 ЧТО ПРЕДЛАГАЮТ ФИНАНСИСТЫ МАЛОМУ БИЗНЕСУ

10 ГДЕ БЕРУТ ПРОДАВЦОВ

АКТУАЛЬНО

КУЗБАССКОЙ ЗЕМЛЕ ДАДУТ ДРУГУЮ ОЦЕНКУ

Президиум Высшего арбитражного суда (ВАС) России удовлетворил жалобу кемеровского ООО «Аверс» (Кемерово) о пересмотре в порядке надзора постановления Федерального арбитражного суда Западно-Сибирского округа от 17 января текущего года. Этим постановлением были отменены судебные акты арбитражного суда Кемеровской области и Седьмого арбитражного апелляционного суда и признаны незаконными кадастровая оценка и её результаты в отношении земельного участка заявителя.

Как сообщил сопредседатель коллегии адвокатов «Регионсервис» (она представляла в ВАС интересы ООО «Аверс») **Сергей Учитель**, постановление ВАС было вынесено 28 июня, на заседание собралось много юристов из крупных российских и зарубежных компаний, представители российского бизнеса. Своим актом президиум ВАС отменил постановление окружного арбитража, судебные акты апелляционной и первой судебных инстанций и направил дело на новое рассмотрение в арбитражный суд Кемеровской области. Представитель заявителя пояснил, что «в отсутствие полного текста постановления достаточно сложно его комментировать». Тем не менее, по его оценке, «отмена ВАС РФ судебного акта кассационной инстанции, который изменил для собственников земельных участков положительную практику оспаривания результатов кадастровой оценки, является, несомненно, важным результатом».

В окончательном тексте постановления, отметил сопредседатель коллегии, в обязательном порядке будет сформулирована «правовая позиция относительно правил рассмотрения дел данной категории, которая будет являться обязательной для всех арбитражных судов на территории РФ». Региональным арбитражным судам будет, таким образом, дано указание, что кадастровую оценку можно оспаривать, и что учитывать судам при рассмотрении спорных оценок. Основным доводом жалобы ООО «Аверс» в ВАС было указание на противоречивость судебной практики по этому вопросу — в 2009-2010 годах в Кузбассе сформировалась такая практика, в соответствии с которой заявители, являющиеся собственниками земельных участков, успешно оспаривали кадастровую оценку и ее результаты, введенные с 2009 года. Однако, с января 2011 года арбитражный суд Западно-Сибирского округа начал отменять ранее вынесенные по делам судебные акты, отказывая в удовлетворении требований заявителей. Поэтому, как пояснил Сергей Учитель, ООО «Аверс» обратилось в ВАС.

По мнению **Светланы Бессчетновой**, юриста ООО «Промнедвижимость» (фирма, работающая в Промышленновском районе, которая подала в ВАС жалобу, аналогичную ООО «Аверс», пока не рассмотренную), важно, чтобы в постановлении ВАС от 28 июня было прямое указание на то, что этот документ является «новыми обстоятельствами». В этом случае те кузбасские компании, которые получили отказы в своих жалобах от окружного арбитража, смогут вновь оспаривать кадастровую оценку.

Напомним, что в феврале этого года, когда ВАС принял эту жалобу, к председателю суда **Антону Иванову** обратились представители более 40 компаний и индивидуальных предпринимателей, а также совет по поддержке малого и среднего предпринимательства при главе Кемерова. Подписанты просили главу ВАС разобраться с резким изменением позиции арбитражного суда Западно-Сибирского округа. В обращении акцентировалось внимание на то, что суды в действиях Роснедвижимости (сейчас это Федеральная служба госрегистрации, кадастра и картографии, Росреестр) и ФГУП ФКЦ «Земля», выполнявшее оценку, установили «вопиющие нарушения — отсутствие анализа рыночной информации, отсутствие обоснования факторов, влияющих на кадастровую стоимость земли, ненадлежащий контроль за ходом работ по оценке».

Вопрос о земле кузбасский бизнес поставил в судах после того, как с 1 января 2009 года на территории Кемеровской области были введены новые условия взимания земельного налога, основанные на новой оценке земли. Она была утверждена постановлением коллегии обладминистрации в ноябре 2008 года. По новой оценке кадастровая стоимость земельных участков была увеличена в среднем в 5-8 раз, что вызвало соответствующее увеличение земельного налога. В ответ бизнес стал оспаривать результаты кадастровой оценки в арбитражном суде. Разным компаниям и предпринимателям удалось добиться признания результата кадастровой оценки незаконной. Показательно, что до января нынешнего года кассационная инстанция в лице Западно-Сибирского окружного арбитража отказывала по жалобам Росреестра и ФКЦ «Земля».

Егор Николаев

ПРЕСС-РЕЛИЗ

ПРОМСВЯЗЬБАНК ЗАПУСКАЕТ ПРОГРАММУ РЕФИНАНСИРОВАНИЯ ДЛЯ МСБ

Промсвязьбанк запускает новый продукт для малого и среднего бизнеса (МСБ) «Кредит на кредит», позволяющий рефинансировать текущую задолженность клиента в стороннем банке на более выгодных условиях.

По условиям новой кредитной программы клиенты могут рефинансировать не только основной долг, но и начисленные проценты и другие платежи, необходимые для досрочного погашения рефинансируемого кредита. Кроме того, при кредитовании в форме кредитной линии можно получить кредит в размере большем, чем остаток долга по рефинансируемому кредиту.

Процентные ставки по продукту зависят от суммы запрашиваемого кредита и соответствуют стандартным кредитным продуктам Промсвязьбанка:

— «Кредит-Первый» (залоговый) — при сумме от 1 000 001 до 3 000 000 рублей;

— «Кредит-Бизнес» — при сумме от 3 000 001 до 9 000 000 рублей;

— «Кредит-Инвест» — при сумме от 9 000 001 до 120 000 000 рублей.

При этом для кредитов на сумму свыше 9 000 000 рублей процентные ставки ниже ставок по стандартным кредитным продуктам банка на 0,5 процентных пункта.

Более подробно с условиями рефинансирования кредитов для МСБ можно познакомиться на сайте банка.

Программа кредитования МСБ была запущена в Промсвязьбанке в 2007 году. По итогам 2010 года Промсвязьбанк занял четвертое место в рейтинге крупнейших российских банков по кредитованию предприятий малого и среднего бизнеса (по версии агентства РБК.Рейтинг).

ДЕЛОВЫЕ НОВОСТИ

КЕМЕРОВСКИЙ ДСК МОДЕРНИЗИРУЕТСЯ

ООО «Кемеровский ДСК» (входит «СДС-Строй», отраслевое подразделение кемеровского холдинга «Сибирский деловой союз», СДС) планирует провести модернизацию, техническое и технологическое перевооружение стоимостью 356,65 млн рублей. Этот проект, решением совета по инвестиционной и инновационной деятельности при губернаторе Кемеровской области, включён в перечень инвестпроектов Кузбасса (что позволяет получить льготы по налогам на имущество (100%-ное освобождение) и на прибыль (на региональную долю в 4,5% из 18%). По данным замгендиректора предприятия по экономике и финансам **Елены Скворцовой**, модернизация предусматривает строительство на ДСК современного бетонно-растворного узла, адресной подачи бетона на производство железобетонных изделий, монтаж новых установок по выпуску свай, плит перекрытия и колец для канализационных колодцев, а также установки по сварке арматурных каркасов. За 2 года на комбинате предполагается построить дополнительные мощности по строительству жильья эконом-класса (со стоимостью до 30 тыс. рублей за 1 кв. метр) в 150 тыс. кв. метров в год. Срок окупаемости проекта — 9,5 лет, финансирование — за счёт заёмных средств СДС.

РАЗРЕЗ «КУПРИНСКИЙ» УШЁЛ В БАНКРОТСТВО

В ЗАО «Разрез «Купринский» (находится под управлением ХК «СДС-Уголь», отраслевого подразделения холдинга «Сибирский деловой союз», СДС) по заявлению ООО «Коулэнд» введена процедура наблюдения. Не исключено, что цель банкротства — вывести «Купринский» из споров между его старыми акционерами. Временным управляющим разреза назначена **Ирина Ракитина**. «Купринский» специализируется на добыче угля энергетической марки «Д», владеет лицензией на участок Купринский в Прокопьевском районе с запасами около 7 млн тонн угля. До прошлого года входил в состав ЗАО «Объединённая добывающая компания «Нордал». В конце прошлого года «Купринский» и ещё один разрез этой компании — ООО «Энергетик» — с совокупной добычей в 2010 году около 900 тыс. тонн были проданы СДС. Тогда же в арбитражный суд Кемеровской области поступили заявления от акционеров «Купринского» **Нэлли Бриченко** и ЗАО «НОРДАЛ-Капитал» (Москва) с требованиями пересмотреть заключённые в прошлом году сделки с контрольным пакетом разреза. Но в середине марта в суд поступило заявление о признании «Купринского» несостоятельным. Права требования к разрезу на 800 тыс. рублей «Коулэнд» приобрёл за неделю до этого у ОАО «Кузбассгипрошахт».

ПРИВАТИЗАЦИЮ «КОСМОСА» ПРИЗНАЛИ НЕДЕЙСТВИТЕЛЬНОЙ

Кемеровское ЗАО «Киноцентр «Космос» добилось отмены ранее принятых судебных решений, признавших законной приватизацию здания кинотеатра «Космос». Как сообщил **Сергей Учитель**, сопредседатель коллегии адвокатов «Регионсервис» (представляет в судах интересы ЗАО «Киноцентр «Космос»), Федеральный арбитражный суд Западно-Сибирского округа отменил принятые ранее решения арбитражного суда Кемеровской области и постановление Седьмого арбитражного апелляционного суда, которыми ЗАО было отказано в удовлетворении иска о признании недействительными торгов по продаже муниципального имущества — здания кинотеатра «Космос» площадью 1700 кв. метров и земельного участка под ним. Торги состоялись в октябре 2010 года и стали крупнейшей приватизационной сделкой прошлого года (кемеровское ООО «Открытые инвестиции» заплатило 75 млн рублей без НДС). Иск киноцентра будет направлен на повторное рассмотрение.

КЭЗСБ: КТО ЭФФЕКТИВНЕЙ В СОЦПРОГРАММАХ

В Кемерове завершилось проведение очередного ежегодного конкурса среди работодателей «Предприятие высокой социальной эффективности». Первое место в номинации «среднее предприятие» было присуждено ОАО «Кемеровский экспериментальный завод средств безопасности».

Напомним, что городской конкурс впервые был организован и проведён в 2005 году по инициативе трёхсторонней комиссии по урегулированию социально-трудовых отношений. Целью его проведения стала потребность максимального привлечения внимания к решению социально-трудовых вопросов и демонстрация на примере лучших организаций и предприятий высокоэффективной работы в области обеспечения качества продукции при соблюдении безопасности труда, проведения собственных социальных программ и участия в городских соцпроектах.

ОАО «Кемеровский экспериментальный завод средств безопасности» (КЭЗСБ) давно и уверенно проводит в своей работе политику социальнозащищённого труда. Совет трудового коллектива, созданный на заводе ещё в 1989 году, успешно работает и по сей день, участвуя в принятии всех административных решений, направленных на улучшение условий труда, его материального стимулирования, развития и совершенствования социальных программ. Обучение и закрепление на предприятии молодых кадров, система наставничества и повышения квалификации, создание оборудованных зон отдыха, организация добровольного медицинского страхования, премирование ветеранов предприятия, оказание материальной помощи на лечение и оздоровление — вот далеко не полный перечень мероприятий, входящих в социальный блок программ развития КЭЗСБ. В 2010 году только размеры материальной помощи членам трудового коллектива составили здесь 5,1 тысяч рублей на человека, а на организацию детского летнего отдыха и на подарки к новому году было выделено 226 тысяч рублей.

Очередная победа в конкурсе «Предприятие высокой социальной эффективности» — а КЭЗСБ уже в шестой раз становится лауреатом — стала хорошим подтверждением того, что социальная политика руководства завода — целенаправленный курс, нацеленный на создание лучших условий для персонала. И это не только соответствует требованиям времени, но и высоко оценивается обществом, как пример для многих работодателей Кемерова.

Подробная информация о новых разработках и продукции ОАО «Кемеровский Экспериментальный Завод Средств Безопасности» на сайте
www.kezsb.ru
Телефон коммерческой службы/факс: 8 (3842) 64-30-39

МЕТАЛЛУРГИЯ ПОСЛЕ ВОССТАНОВЛЕНИЯ

За последние три года металлургическая промышленность Кузбасса прошла путь, который в иное время пришлось бы идти десятилетиями. Жёсткие условия кризиса вынудили металлургов пойти на серьёзные сокращения – из производства были выведены многие агрегаты, уволено множество работников, логичным итогом сжатия отрасли стало ожидаемое слияние Новокузнецкого и Западно-Сибирского меткомбинатов. В то же время показатели отдельных производств демонстрируют, что в сложных экономических обстоятельствах есть место для развития.

СЛИЯНИЕ И РАЗБАВЛЕНИЕ

Главным событием нынешнего года в металлургической отрасли Кузбасса стало, конечно, слияние ОАО «Западно-Сибирский металлургический комбинат» и ОАО «Новокузнецкий металлургический комбинат». Событие это ожидалось еще в прошлом году (см.: «Авант-ПАРТНЕР» от 19 июля 2010 года), фактическое движение к единому предприятию и единому производственному комплексу началось ещё раньше. Главной предпосылкой объединения стали, конечно, сокращения в НКМК — с закрытием в 2008–2009 году многих его производств, в том числе, из металлургического комбината полного цикла он превратился в средних размеров передельный завод. И необходимость сохранения его в качестве самостоятельной бизнес-единицы в рамках одной группы предприятий на юге Кузбасса, контролируемых одним собственником, конечно, отпала.

В июне прошлого года на два комбината был назначен один управляющий директор — **Алексей Юрьев**. Тогда же в Новокузнецке пошли слухи о скором объединении предприятий, но они были опровергнуты. Однако, в сентябре прошлого года вице-президент «Евраза» — руководитель дивизиона «Сибирь» **Алексей Иванов** подтвердил наличие в компании планов объединения, «дальнейшей интеграции производственных цепочек, объединения логистики и сервисных функций (финансы, снабжение, сбыт)».

Как нередко бывает в таких случаях в Кузбассе, объявление о предстоящем слиянии и обоснование его было сделано не компанией-собственником, а главой региона. Так сказать, для придания политического веса. В конце февраля это сделал губернатор Кемеровской области **Аман Тулеев.** Он напомнил о давнем зарождении идеи объединения, ещё в 70-е годы прошлого столетия, когда стала развиваться кооперация между предприятиями. Когда с КМК на Запсиб стали поставлять жидкий чугун в специальных миксерах по железной дороге, а в 1984 году был построен трубопровод для поставок кислорода с Запсиба на КМК. Губернатор говорил об общей сырьевой базе, на которой работают комбинаты — на кузнецких углях, железной руде Горной Шории и Хакасии, и о «переплетении» технологической цепочки двух предприятий в настоящее время.

В то же время существование в виде отдельных юрлиц со своими документооборотами, расчётными счетами, руководителями, по оценке губернатора, «усложняет работу, приводит к дублированию функций», вызывает «дополнительные финансовые затраты, которые напрямую сказываются на цене продукции», снижает её конкурентоспособность. «Главный резерв снижения издержек», по словам Тулеева, — «в объединении двух комбинатов в один», поскольку устраняются дублирующие функции, сокращаются непроизводительные расходы: на лицензирование одних и тех же видов деятельности, на управленческие работу и др. «За счёт этого себестоимость одной тонны стали может снизиться примерно на 500 рублей (при условии стабильности цены на железную руду)», что при общем объёме производства 8,5 млн тонн стали в год может дать общую экономию в 4,25 млрд рублей.

Получится ли такая экономия, покажет время, но очевидно, что одной из предпосылок к объединению стало неважное финансовое положение НКМК. Согласно годовому отчету предприятия, в прошлом году оно работало с отрицательной рентабельностью (-2% против -4% в 2009 году), при этом себестоимость произведенной продукции составила 25,3 млрд рублей при выручке от её продаж — 24,8 млрд рублей. Вероятно, «разбавление» Запсиба НКМК сделано для получения общего финансового результата со знаком плюс. ЗСМК в прошлом году работал с рентабельностью +6%, и на 102,8 млрд рублей выручки понёс 96,7 млрд рублей затрат.

РАЗНЫЙ РОСТ

На докризисные уровни выпуска продукции металлургия Кузбасса (с учётом, конечно, закрытых производств) вышла ещё в прошлом году. Тому способствовали и благоприятная внешняя конъюнктура, и постепенное восстановление внутреннего спроса. Однако дальнейшие планы развития действующие металлургические предприятия раскрывают мало. На Запсибе как были запланированы в прошлом году, так и остались только проекты по реконструкции мелкосортных станов 250-1 и 250-2, и создание комплекса для использования пылеугольного топлива в доменных печах для снижения потребления кокса и отказа от применения природного газа. Строительство установки по вдуванию пылеугольного топлива началось в апреле нынешнего года.

На НКМК (теперь уже опять бывшем) главным и практически единственным проектом развития была и остается модернизация рельсобалочного производства, первый этап которой стоимостью 44 млн евро был завершён в октябре прошлого года. Реализация второго намечена на 2012 год. Ничего другого по-крупному на площадке НКМК не намечается, а весь объём запланированных на этот год капитальных вложений составляет всего 157 млн рублей, в том числе, 89 млн рублей на новое оборудование.

На этом фоне другие металлургические предприятия Кузбасса, куда меньшего размера, развиваются быстро и вполне стабильно, не привлекая к своим проблемам общественное мнение. К примеру, ветеран отрасли, ОАО «Гурьевский металлургический завод» в 2011 году вышел на рекордные в истории завода уровни производства, увеличив на 39% выплавку стали (до 203 тыс. тонн), в 2,3 раза — производство товарного проката (до 239 тыс. тонн) и в 1,83 раза выпуск стальных мелющих шаров (до 96,5 тыс. тонн). Конечно, по сравнению с Запсибом это небольшой объем выпуска продукции, а вот с НКМК ГМЗ уже впору сравнивать (на НКМК было выплавлено 1,3 млн тонн стали и выпущено 1,2 млн тонн проката). К тому же загрузка мощностей на Гурьевском метзаводе оказалась практически максимальной. По мнению управляющего директора ГМЗ **Леонида Сергеева**, такой рост обеспечило заводу стратегическое партнерство с группой «Мечел» и использование внутренних резервов производства самого ГМЗ.

Хорошие результаты (рост выручки, положительная рентабельность, рост, а не сокращение персонала) есть и у других кузбасских металлургов, находящихся в сходных условиях, к примеру у ОАО «Кузнецкие ферросплавы». Они показывают, что расти и развиваться можно и в сложных кризисных и послекризисных условиях.

Антон Старожилов

ООО «ВторМетСибирь»
ПОКУПАЕМ ЛОМ ЧЕРНЫХ МЕТАЛЛОВ
Реклама 84015266
Пункты приема:
г. Кемерово, пр-т Кузнецкий, 125 т.: 8-923-615-95-55
г. Кемерово, ул. Стройгородок, 1 т.: 8-923-521-00-02
Лиц. ОЛ-231-ЛЧ от 05.02.2009

БЕСКОНЕЧНЫЕ ОЧИСТНЫЕ

Более пяти лет идёт тяжба вокруг строительства очистных сооружений на промышленной площадке бывшего Кузнецкого металлургического комбината в Новокузнецке. Очередное судебное решение обязывало построить их к 1 июля, но этого так и не произошло, и когда произойдёт, неясно.

В 2003 году на базе активов обанкроченного ОАО «Кузнецкий металлургический комбинат» (КМК) было создано ООО «Евро-Азиатская энергетическая компания» («ЕвразЭК»), включившее в себя ТЭЦ КМК, сети по водоснабжению и водоотведению всей промышленной площадки бывшего КМК. В 2010 году «ЕвразЭК» передала свои активы НКМК, а он в свою очередь прекратил свое существования с 1 июля нынешнего года после слияния с ОАО «Западно-Сибирский металлургический комбинат» (также предприятие Evraz Group). Объединенное предприятие получило наименование ОАО «Евраз Объединенный Западно-Сибирский металлургический комбинат» (ОАО «Евраз ЗСМК»).

Как сообщил Новокузнецкий межрайонный природоохранный прокурор **Дмитрий Григорьев**, судебное решение, обязывающее ОАО «Новокузнецкий металлургический комбинат» (НКМК, предприятие Evraz Group) построить к 1 июля текущего года водоочистные сооружения, было принято еще в начале года. НКМК попытался оспорить его, но Кемеровский областной суд отклонил кассационную жалобу предприятия. Это судебное решение было не первым, напомнил прокурор — еще в январе 2006 года суд Центрального района Новокузнецка обязал ООО «Евро-Азиатская компания», предприятие, которое в то время занималось водоснабжением и водоотведением на площадке бывшего КМК, прекратить сброс неочищенных поверхностных стоков в реки Аба и Конобениха, притоки Томи.

Для реализации этого решения суд предоставил «ЕвразЭК» отсрочку до 1 января 2008 года. Тем не менее, сооружения не были построены, и в феврале 2008 года тогдашний заместитель руководителя Федеральной службы по надзору в сфере природопользования РФ (Росприроднадзор) **Олег Митволь** заявил о подаче иска к «ЕвразЭК» о возмещении ущерба, нанесенного водным объектам. В августе того же года кемеровский арбитраж частично удовлетворил иск управления Росприроднадзора по Кемеровской области, взыскав с компании 38,5 млн рублей при заявленных требованиях в 141,1 млн рублей.

Несмотря на финансовые санкции, очистные сооружения так и не были построены, а в марте прошлого года «ЕвразЭК» передала свои активы НКМК. Пришлось надзорным органам и прокуратуре обращаться к новому лицу. Управление Росприроднадзора по Кемеровской области, в частности, предъявило НКМК претензии за нанесение ущерба водным объектам. В декабре прошлого года и в мае нынешнего кемеровский арбитраж взыскал с НКМК 186,6 тыс. рублей и 92,7 тыс. рублей, соответственно, возмещения вреда реке Аба. Примечательно, что в последнем споре ответчик полностью признал предъявленные исковые требования.

Дмитрий Григорьев сообщил, что в ходе разбирательства в суде Центрального района Новокузнецка стало известно, что НКМК подготовил проект строительства очистных сооружений, но дальше этого дело не продвинулось. В сибирском центре корпоративных отношений Evraz Group отказались от комментариев по этому поводу. Однако, в определении Кемеровского областного суда по кассационной жалобе НКМК контрдоводы предприятия представлены. В частности указано, что после приобретения имущества ООО «ЕвразЭК» для комбината была «уже установлена обязанность по разработке проекта строительства очистных сооружений в срок до 31 мая 2011 года и по строительству очистных сооружений не позднее 31 мая 2014 года». А сроки установленные последним решением суда для предприятия «заведомо неисполнимые».

Теперь Новокузнецкая межрайонная природоохранная прокуратура намерена добиваться исполнения судебного решения о строительстве очистных сооружений с ОАО «Евраз ЗСМК», правопреемника НКМК.

Антон Старожилов

В ОТХОДЫ – ПО СОГЛАШЕНИЮ

Новая идея обладминистрации в сфере переработки промышленных отходов, озвученная несколько месяцев назад, получила первое реальное воплощение. Разрешить давние противоречия между владельцем отходов и переработчиком призвано инициированное властями трёхстороннее соглашение между РУСАЛом, новокузнецким Экологическим региональным центром (ЭРЦ) и обладминистрацией. Призвав крупный бизнес перерабатывать отходы производства, власти фактически «свели» их с разработчиками технологий переработки. Дело за «малым» — реальным договором о переработке.

Активный лоббист «отходной» темы в регионе заместитель губернатора по промышленности, транспорту и предпринимательству **Сергей Кузнецов**, весной заявил, что обладминистрация инициирует заключение соглашений с крупным бизнесом и переработчиками для того, чтобы разрешить главный конфликт интересов. По словам вице-губернатора, «когда отходы просто лежат, они не нужны крупному бизнесу, но как только появляется переработчик, сразу встаёт вопрос о цене, о том, что переработка отходов — упущенная выгода».

Как рассказала «Авант-ПАРТНЕРу» руководитель новокузнецкого ЭРЦ **Екатерина Волынкина**, фактически соглашение призвано обеспечить переработчика сырьём. Центр имеет патенты на переработку угольной футеровки электролизёров (отходов алюминиевого производства). Сама технология разработана лет 20 назад, на сегодня получены опытные образцы продукции — продукты переработки футеровки Красноярского и Братского алюминиевого завода. Из этих отходов получены синтетические флюсы, которые используются в шихте в чёрной металлургии. По сравнению с природными флюсами (плавиковым шпатом) синтетические дешевле и эффективней из-за высокой энергетической ценности.

До заключения соглашения попытки Центра наладить производство на отходах Новокузнецкого алюминиевого завода особых успехов не имели. Соглашение, которое заключено до конца 2015 года, в этом смысле, считает Екатерина Волынкина, — значительный шаг вперёд.

Директор по экологии и качеству ОАО «РУСАЛ-Новокузнецк» **Александр Яковлев** пояснил «Авант-ПАРТНЕРу», в год после ремонта электролизёров на Новокузнецком алюминиевом заводе образуется порядка 3 тыс. тонн угольной футеровки. Сейчас отходы складируются на полигон промотходов. Планируется, что уже к концу года заработает мобильная установка по переработке этих отходов. Первоначально будут перерабатываться «текущие» отходы, в дальнейшем — и те, что скопились на полигоне (порядка 5 тыс. тонн).

Как было отмечено в пресс-релизе РУСАЛа, дополнительных инвестиций со стороны компании в проект не потребуется: «Компания предоставляет центру отходы и выделяет ему производственные площади для установки на них необходимого для переработки оборудования». По словам Александра Яковлева, для предприятия этот проект является привлекательным не только экологической составляющей. Уменьшение отходов на полигоне сокращает экологические и другие платежи.

По словам Сергея Кузнецова, «когда отходы просто лежат, они не нужны крупному бизнесу, но как только появляется переработчик, сразу встаёт вопрос о цене, о том, что переработка отходов — упущенная выгода»

Екатерина Волынкина, между тем уточнила, что в ближайшее время РУСАЛ и ЭРЦ должны подписать договор о переработке, в котором были бы урегулированы все вопросы, связанные с ценой и транспортировкой отходов: «Наша позиция при этом состоит в том, что мы не должны платить за отходы. Немало важный вопрос и по транспортировке, поскольку у нас нет таких возможностей». Сама установка по переработке может появиться в Новокузнецке уже летом. На её приобретение ЭРЦ получил льготный кредит от Госфонда поддержки предпринимательства Кемеровской области в размере 7 млн рублей. «Со стороны власти мы ощутили поддержку. Рассчитываем, что найдем взаимопонимание с РУСАЛом. Кроме того, нам необходимо заключить договоры с потребителями готовой продукции. В первую очередь речь пойдет о Западно-Сибирском меткомбинате», заметила Екатерина Волынкина.

По данным РУСАЛа, на сегодняшний день никто в России не занимается подобным перерабатывающим производством. **Иван Ребрик**, директор по экологии ОК «РУСАЛ», оценивая перспективы этого проекта, отметил: «Получение инновационного продукта на основе отходов алюминиевых заводов дает принципиально иное решение проблемы их утилизации. Для РУСАЛа также очень важно, что в процессе обработки происходит глубокое обезвреживание входящих в состав отходов токсичных компонентов и практически полное их уничтожение. Использование этих флюсов позволит предприятиям чёрной металлургии сократить импортную зависимость от закупки природных флюсов в Монголии и Казахстане». Тем временем предприятия черной металлургии, входящие в состав «Евраз-Холдинга», по словам Сергея Кузнецова, — следующие претенденты на заключение соглашения с властями о переработке уже их отходов.

Александра Фомина

ЦЕНА ВОПРОСА

5 рублей дивидендов на одну акцию может выплатить ОАО «Распадская» за первое полугодие 2011 года. Рекомендации о выплате дивидендов дал совет директоров компании 4 июля. Внеочередное собрание акционеров предприятия назначено на 25 августа. По подсчётам аналитиков, на выплату дивидендов может быть направлено порядка 137 млн долларов. Напомним, что по итогам прошлого года дивиденды не выплачивались (скорректированная чистая прибыль компании в 2010 году по МСФО составила 139 млн долларов).

30 миллионов рублей кредитных ресурсов предоставил Кемеровский филиал ВТБ ЗАО «Кузнецкий Альянс» (кемеровский холдинг, занятый производством и оптово-розничной продажей стройматериалов, спецодежды, противопожарного оборудования и пр.). Как сказано в сообщении банка, средства будут использованы «для увеличения мощностей предприятия в период сезона продаж». Сотрудничество банка ВТБ и Холдинговой компании «Кузнецкий Альянс» развивается с 2009 года. Помимо кредитных ресурсов ВТБ предоставляет предприятию расчётно-кассовое и эквайринговое обслуживание. Общий объём кредитного лимита, установленного банком на «Кузнецкий Альянс», составляет 85 млн рублей.

3 миллиарда 351 миллион 773 тысячи рублей чистой прибыли ОАО «Западно-Сибирский металлургический комбинат» (с июля предприятия «Евраз груп» работает в составе ОАО «ЕВРАЗ ЗСМК») по решению годового собрания акционеров общества 30 июня остались нераспределёнными. Выручка в 2010 году составила 102 млрд 769 млн рублей, что на 51% больше, чем в 2009 году. Чистая прибыль в 2009 году составляла лишь 82 млн рублей.

4 миллиарда 827 миллионов 429 тысяч 400 рублей по решению совета народных депутатов Кемеровской области на прошлой неделе было добавлено к доходам областного бюджета на 2011 год. По словам вице-губернатора **Сергея Ващенко**, большую часть доходов — 3 млрд рублей — составили дополнительные поступления в бюджет налога на прибыль организаций в условиях благоприятной ценовой ситуации на внутреннем и мировых рынках угля и металлов. Другие значительные объёмы доп-доходов — НДФЛ (30 млн рублей) и безвозмездные перечисления из федерального бюджета (628,4 млн рублей). Расходы областного бюджета были увеличены на 5 млрд 179 млн 865,4 тыс. рублей. В частности, на национальную экономику дополнительно будет направлено 649 млн рублей (на содержание, ремонт и капремонт на дорожных объектах области), жилищно-коммунальное хозяйство — 463,4 млн рублей, образование — 834,5 млн рублей, социальную политику – 302,4 млн рублей, здравоохранение — 510,5 млн рублей, культуру и кинематографию — 139,9 млн рублей, межбюджетные трансферты городам и районам — 2 млрд 228,5 млн рублей. Расходы на реализацию долгосрочных целевых программ увеличены на 1 млрд 218,3 млн рублей. После внесённых изменений бюджет области по доходам составит 81 млрд 117,8 млн рублей; по расходам — 88 млрд 796 млн рублей. Дефицит бюджета увеличен на 352,5 млн рублей и составит 7 млрд 678,3 млн рублей.

ПРЕСС-РЕЛИЗ

СБЕРБАНК ОБРАЩАЕТСЯ К МАЛОМУ БИЗНЕСУ

В конце июня Сибирский банк ОАО Сбербанк России напомнил своим клиентам о том, что каждый из них имеет возможность стать победителем конкурса «PRO-активный бизнес» для субъектов малого предпринимательства, приуроченного к празднованию 170-летия Сбербанка. Конкурс начался ещё в мае, а его победителями могут стать как действующие, так и потенциальные клиенты Сбербанка. Для этого им необходимо открыть счёт в ближайшем филиале и выбрать необходимые для ведения бизнеса банковские продукты.

В ходе видеоконференции, которую для аудитории Новосибирска, Кемерова, Томска и Барнаула провёл заместитель председателя правления Сибирского банка **Сергей Шелковой**, было отмечено, что сегодня именно представители сферы малого и среднего бизнеса более всего влияют на поддержание благополучной социальной среды в обществе. И потому Сбербанк разрабатывает новые программы и банковские продукты, предназначенные именно для этой категории клиентов. Только за первый квартал текущего года Сибирский банк кредитовал клиентов, официально относящихся к субъектам малого предпринимательства, на сумму более чем в 11 миллиардов рублей.

Конкурс, объявленный Сбербанком, начался с 26 мая, итоги его будут подведены ко дню рождения Сбербанка в ноябре месяце. Как уже было сказано, целевой аудиторией новой акции являются субъекты малого предпринимательства.

— Принято считать, — сказал Сергей Шелковой, — что Сбербанк в своей деятельности нацелен либо на так называемую «розничную» клиентуру, либо на сегмент бизнеса, представляющий крупных инвесторов. Отчасти это справедливо. Но мы не хотим забывать о том, что ставка в укреплении экономики и дальнейшей стабилизации в стране делается именно на сектор малого и среднего бизнеса. И поэтому Сбербанк России специально для этой аудитории разработал максимально широкую и выгодную продуктовую линейку. А наша акция «PRO-активный бизнес» направлена как раз на то, чтобы клиенты смогли по достоинству оценить новые предложения Сбербанка и воспользоваться ими.

Подробнее об условиях конкурса «PRO-активный бизнес» рассказал директор управления продаж и обслуживания для корпоративных клиентов и малого бизнеса **Александр Стрельников**. Победителей конкурса — в четырех номинациях их будет выбрано 118 — ожидают не только дипломы и призы, но и льготы в обслуживании, а также бесплатное обучение на семинарах Сбербанка.

Формат проведения конкурса — заявительный, а поэтому для регистрации в качестве участника клиенту необходимо заполнить заявку в установленной форме. Срок подачи такой заявки — до 30 сентября 2011 года включительно.

Четыре номинации предусматривают лидерство в следующих позициях.

Основная — «PRO-активный бизнес». Победитель в главной номинации выбирается среди Клиентов, использующих максимальное количество услуг Банка. Приз в денежной форме каждому из победителей в этой номинации конкурса составляет 50 тыс. рублей. К этому добавляется возможность воспользоваться пакетом «Праздничный/Подарочный» в течение 2012 года, а также возможность бесплатно принять участие в обучающих семинарах Сбербанка.

Дополнительные номинации: «Лидер устойчивого бизнеса», «Лидер модернизации бизнеса» и «Лидер бизнес-старта». Победителей ожидают те же призы, а главными критериями отбора станет наибольшее количество банковских услуг, используемых клиентом в период проведения конкурса (с 26 мая 2011 года по 30 сентября 2011 года).

Сбербанк России желает всем побед и приглашает к взаимовыгодному сотрудничеству!

Сергей Волков

БОЛЬШИЕ ПРОГРАММЫ ДЛЯ МАЛОГО

Универсальность и индивидуальный подход. Пожалуй, так можно охарактеризовать сегодняшний подход банков к работе с малым и средним бизнесом. Назвав после кризиса малое предпринимательство одной из приоритетных сфер, финансовые институты в текущем году, действительно, заметно развернулись в его сторону. Как показал обзор действующих программ кредитования, проведённый «АвантПАРТНЕРом», формально у малого бизнеса нет оснований для претензий. Подтверждение тому — объёмы кредитования, растущие даже летом, в период традиционного спада деловой активности.

ПРОГРАММНЫЙ КЛИЕНТ

Наверное, самым ожидаемым событием на рынке в этом году был запуск в мае Сбербанком РФ специального проекта кредитования малого и среднего предпринимательства (МСП). По крайней мере до сих пор крупные банки, работающие с малым бизнесом на постоянной основе, не объявляли столь масштабной программы кредитования для мелких предприятий. В обиходе проект «Простые кредитные продукты» в составе стратегической программы «Кредитные продукты и технологии для малого бизнеса» даже был назван «кредитной фабрикой». По словам **Жанны Борисовой**, начальника отдела кредитования малого и среднего бизнеса кемеровского отделения Сбербанка РФ, особенность данного проекта — в расширении возможностей выбора условий для клиентов СМП, в том числе графика погашения кредита равными долями либо аннуитетными платежами, возможность получения кредитных ресурсов как на расчётный счёт, так и по вкладу. Кроме этого значительно сокращён перечень документов, необходимых для рассмотрения заявки. Данный продукт рассчитан для микропредприятий с годовой выручкой не превышающей 60 млн рублей. Банк пока не называет точный объём выданных по этому проекту кредитов. Но «привлекательные условия получения кредита оказались интересны и востребованы у клиентов», — отметила Жанна Борисова, подчеркнув, что помимо этого проекта банк совершенствовал и действующую линейку кредитных продуктов, рассчитанную на малый и средний бизнес, для любых целей финансирования (как краткосрочные, так и долгосрочные). Например, «Бизнес-Оборот» предоставляются на пополнение оборотных средств для производства, торговли или предоставления услуг, в т.ч. погашение текущей задолженности по уплате налогов, сборов, и пошлин и иных обязательных платежей в бюджеты и государственные внебюджетные фонды всех уровней, выплата заработной платы работникам и др., «Бизнес-Инвест» — на приобретение внеоборотных активов (оборудование, транспортные средства, недвижимость и пр.), которые будут использоваться в хозяйственной деятельности, модернизацию, ремонт, погашение текущей задолженности по кредитам других банков, предоставленных на аналогичные цели. В этом году, отмечает Жанна Борисова, изменился подход при оформлении залогового обеспечения: допускается предоставление частично необеспеченных кредитов в рублях. В рамках продуктов «Бизнес-авто», «ГАЗ», «Бизнес-актив», «Бизнес-недвижимость» приобретаемое имущество выступает в качестве обеспечения по кредиту, используется ипотека. Изменился и подход при страховании: в части страхования автотранспорта и недвижимости (ранее страховка была обязательной).

Сейчас, как считают в банке, программы Сбербанка рассчитаны практически на любые потребности самого широкого спектра субъектов МСП.

Впрочем, другие крупные банки нисколько не отстают, выбирая при этом свою тактику «завоевания» МСП. Как рассказал «АвантПАРНЕРу» управляющий РОО «Кузбасский» Сибирского филиала банка «ВТБ24» **Аркадий Чурин**, банк сегодня старается улучшать свои действующие продукты, уходит от стандартных условий и предлагает весь спектр банковских услуг: «Сегодня нашим клиентам из сферы малого и среднего бизнеса предлагается не только кредитование, но и другие продукты — расчётные, комиссионные, гарантийные, страховые. При расчётно-кассовом обслуживании мы уходим от стандартных тарифов и переходим на пакетные продажи. Кроме того активно переводим наших клиентов на систему «Банк-Клиент». В линейке корпоративных кредитов планируем внедрить новую модель кредитования МСП, призванную сократить сроки принятия кредитных решений, а также шире использовать программы краткосрочного кредитования с обеспечением товаров в обороте и бланковой части».

ВТБ24, в частности, пытается решить одну из основных проблем для МСБ при рассмотрении кредитных заявок — залоговую: в банке существует специальный продукт, предназначенный для заёмщиков, которые не могут предоставить обязательный залог. Потенциальный заёмщик на кредит по данной программе рассматривается не только как физическое лицо, банк оценивает и состояние его бизнеса (анализируется управленческая отчетность предпринимателя). Кредит выдается на срок до 5 лет, без залога и поручительства, размер кредита — от 100 тыс. до 2 млн рублей. Ставки — от 22%, возможно гибкое подтверждение дохода.

Как отмечает Аркадий Чурин, в целом отношение к обеспечению кредита меняется в сторону облегчения. Банк регулярно инициирует промоакции по льготным кредитам бизнесу в части ставок и администрирования. Так, с февраля текущего года проводилась акция «Просто как 2х2!». Предприниматели до 30 июня 2011 года могли взять кредит на срок от 1 до 5 лет по ставкам от 9,9%. В залог принималось любое имущество, в том числе до 100% товаров в обороте. А с 1 июля малому бизнесу предлагаются банковские гарантии как системный продукт. Если ранее банк предоставлял такие гарантии только в индивидуальном порядке и в незначительном объёме, то теперь предлагается весь спектр банковских гарантий: тендерные, гарантия по государственным и муниципальным контрактам, гарантия возврата аванса, гарантия исполнения контракта, гарантия платежа, уплаты таможенных платежей и др. Гарантии предоставляются под залог имущества, под денежное обеспечение и без обеспечения. Срок — до 5 лет, залог — до 100% товаров в обороте, комиссия — от 1 до 4%. Также с 1 июля запущена программа лояльности для текущих клиентов банка с положительной кредитной историей в ВТБ24 от 6 месяцев. Клиенты по этой программе могут получить сниженную ставку по кредиту, а также снижение требований к залогу. Например, банк готов финансировать клиентов под 100% товаров в обороте, также увеличен срок траншей по безналоговым овердрафтам до 60 дней. Без требования по обнулению открываем лимит сразу на 12 месяцев авансом по информации об оборотах по расчётным счетам в других банках.

По словам Марии Ращуковой, в 2011 году в Промсвязьбанке условия кредитования стали более интересными для клиентов, одновременно требования к заёмщикам смягчились

Привлечь внимание различных представителей МСП стараются и в Промсвязьбанке. По словам **Марии Ращуковой**, начальника управления малого и среднего бизнеса Кемеровского филиала ОАО «Промсвязьбанк», банк «постоянно совершенствует продукты для малого и среднего бизнеса и старается создать уникальные конкурентные предложения на рынке. Сейчас в банке действует девять кредитных продуктов для МСП («Кредит-Первый (беззалоговый)», «Кредит-Первый (залоговый)», «Кредит-Бизнес», «Кредит-Инвест», «Кредит-Недвижимость», «Кредит за счёт РосБР», «Кредит-Овердрафт», «Кредит-Транспорт», «Кредит на Кредит». Продукты разнообразны по суммам — от 300 тыс. до 120 млн рублей, срокам — до 10 лет, видам обеспечения — частично и полностью необеспеченные кредиты, кредиты под поручительство Фонда поддержки предпринимательства Кемеровской области, под залог товаров в обороте, транспорт, оборудование, коммерческую и жилую недвижимость, земельные участки.

Кредиты предоставляются на различные цели развития бизнеса — пополнение оборотных средств, приобретение и ремонт недвижимости, закуп и модернизация оборудования. Кроме того, банк имеет возможность финансировать личные потребности собственников бизнеса, а также выдаёт кредиты на погашение ссудной задолженности в других банках.

При этом, подчёркивает Мария Ращукова, в 2011 году условия кредитования стали более интересными для клиентов, одновременно требования к заёмщикам смягчились. В частности, в конце прошлого года Промсвязьбанк упростил порядок рассмотрения заявок на кредит для повторных клиентов — заёмщик предоставляет сокращённый пакет документов и минимальный объём финансовых данных. Одновременно был упрощён порядок мониторинга финансового состояния клиентов. Были пересмотрены требования к залоговому обеспечению: по долгосрочным кредитам теперь требуется предоставить меньшую долю недвижимого имущества, чем в прошлом году.

Основное изменение условий кредитования в Промсвязьбанке в текущем году — это увеличение максимальной суммы кредита для малого и среднего бизнеса до 120 млн рублей, а срока кредитования — до 10 лет. Это новшество было своеобразным ответом на рост спроса со стороны бизнеса на инвестиционные кредиты, поясняет Мария Ращукова,

А одна из последних новинок в кредитовании — плавающие процентные ставки, основанные на индексе Mosprime3M, по кредитам свыше 24 месяцев. Преимуществом данного предложения является заметное удешевление кредита по сравнению с фиксированными ставками. При этом банк «страхует» заемщика от вероятного резкого роста индекса Mosprime3M путём предоставления возможности перехода с плавающей ставки на фиксированную, а также возможности ограничения максимальной процентной ставки в кредитном договоре. Продукт «Кредит на кредит», который выдается на погашение кредитов клиентов в сторонних банках — тоже новое предложение банка. В качестве обеспечения по нему принимается последующий залог активов по первоначальному кредитному договору. Причём при залоге недвижимости допускается период необеспеченности кредита сроком до 45 дней.

Как и ВТБ24, Промсвязьбанк часто проводит различные акции, направленные на привлечение новых и удержание действующих клиентов. В этом году особый интерес у бизнеса вызвали «Весенние скидки на длинные сроки», когда по кредитам сроком свыше 24 месяцев процентные ставки снижались на 1-2% от базовых тарифов. До 1 сентября 2011 году действует акция «Комиссия в подарок», в соответствие с которой при совокупном лимите кредитования свыше 6 млн рублей и проведении части оборотов по расчётным счетам в Промсвязьбанке кредиты выдаются без единовременной комиссии.

Окончание на стр. 6

ЭКОНОМИКА ДОЛЖНА БЫТЬ ЭКОЛОГИЧНОЙ

В 2011 году холдинговая компания «СДС-Уголь» начинает новый этап формирования экологической и энергетической безопасности своих предприятий. Достижения и планы компании в сфере охраны окружающей среды по достоинству оценили участники прошедшей недавно в Кемеровской области международной экологической конференции.

11-ая Международная конференция Российского общества экологической экономики «Энергоэффективность экономики и экологическая безопасность: теория и практика», которая проходила в Кузбассе в конце июня — начале июля, — самое крупное из подобных мероприятий. В ней приняли участие более 150 ученых-экономистов из России, стран ближнего и дальнего зарубежья (Украина, Япония, Южная Корея, Великобритания, США).

Организаторами конференции выступили ГОУ ВПО «Кемеровский государственный университет», Международное общество экологической экономики (ISEE), Российское общество экологической экономики, Институт устойчивого развития Общественной палаты РФ, Управление Росприроднадзора по Кемеровской области, Администрация Кемеровской области, холдинговая компания «Сибирский деловой союз». В качестве главных проблем обсуждались актуальные вопросы в сфере энергетической и экологической безопасности, повышения энергоэффективности экономики, поддержания качественного экономического роста и повышения устойчивости развития, а также разработки и внедрения методов энергетического и экологического менеджмента.

Участники конференции ознакомились с особенностями экологической политики разных кузбасских предприятий, в том числе таких компаний как «СДС-Уголь», «Кокс» и «Азот». Причем они смогли не только услышать о достижениях бизнеса в защите окружающей среды, но и собственными глазами увидеть, как ведется работа в данном направлении. С этой целью были организованы экскурсии на шахту «Южная», разрез «Черниговский» (входят в состав ХК «СДС-Уголь») и другие предприятия нашего региона, успешно осуществляющие на своей территории природоохранные мероприятия.

Следует отметить, что «Сибирский деловой союз» не случайно выступил в качестве одного из организаторов экологической конференции. Гостям была предоставлена подробная информация об экологической политике, которая осуществляется сегодня на угольных предприятиях холдинга. По словам главного специалиста по экологии ХК «СДС-Уголь» **Марии Павловой**, компания «СДС-Уголь» единственная в Кузбассе имеет комплексную экологическую программу, которая не просто существует на бумаге, а фактически реализуется на всех предприятиях компании.

Один из участников конференции, профессор МГУ им. М. В. Ломоносова **Сергей Бобылев**, отметил, что экологическая политика, проводимая на предприятиях компании «СДС-Уголь», является хорошим примером, когда в процессе модернизации производства достигается не только экономический, но также и экологический эффект. «Сейчас то самое время, когда необходимо вкладывать в новые технологии для улучшения экономики производства, и при этом получать экологический эффект», — заявил он.

Условно экологическую политику «СДС-Угля» можно разделить на два этапа: до 2011 года и начиная с него. «Любая компания в своей деятельности в вопросах формирования экологической и энергетической безопасности проходит несколько этапов», — сказала в своем выступлении на пленарном заседании конференции главный специалист по экологии ХК «СДС-Уголь» Мария Павлова.

По ее словам, в условиях российского природоохранного законодательства, промышленность предпочитает уделять вопросам экологии не более того, чем требуют обязательные нормы. Бизнесу проще и дешевле делать обязательные взносы и платить за уже причиненный вред окружающей среде, чем вкладывать средства в его предотвращение. Такой подход к экологической политике существует на большинстве предприятий. Следующий этап в развитии предприятия наступает, когда им осознается необходимость перехода от чисто производственного управления к интегрированной системе менеджмента — качества, экологического менеджмента, управления энергоэффективностью.

Безусловно, такое разделение совершенно не означает, что до сих пор в компании «СДС-Уголь» не занимались проблемами охраны окружающей среды. Просто сейчас эти вопросы будут решаться на совершенно новом качественном уровне. Холдинг особое внимание уделяет охране водных объектов. «На предприятиях компании планируются к установке очистные сооружения, обеспечивающие достижение нормативов качества сточных вод, — говорит Мария Павлова. — Для этого подбираются наиболее оптимальные технологии, решающие, в том числе, возможность возврата очищенных сточных вод на производственные нужды, что позволяет, с одной стороны, сократить забор чистой воды. А с другой — снизить сброс сточных вод в водные объекты».

В качестве примера такого проекта главный специалист по экологии «СДС-Угля» привела очистные сооружения сточных вод на шахте «Южная», которые были введены в эксплуатацию в 2009 году и являются одними из лучших в Кузбассе.

Проектная мощность этих очистных сооружений составляет 7,3 млн куб. метров в год. На данном этапе фактически очищается 3,5 млн куб. метров в год. Очищенная вода вторично используется на нужды предприятия, а оставшаяся сбрасывается в реку Солонечная. Стоит отметить, что очищенная шахтная вода соответствует качеству «вода питьевая».

После ввода в эксплуатацию сооружений платежи предприятия за загрязнение водных объектов снизились с 488 тысяч до 7 тысяч рублей в год. «За 30 лет работы шахты экономия составит 14,4 млн рублей, — говорит Мария Павлова. — При этом стоимость реализации проекта составила 250 млн рублей. Конечно, разница большая, но нельзя забывать про ущерб, который предприятие нанесло окружающей природной среде и в частности водному объекту за 30 лет сброса недостаточно очищенной шахтной воды».

Кроме шахты «Южная» компания «СДС-Уголь» построила очистные сооружения для ливневых и карьерных вод на разрезе «Восточный». Сейчас ведется проектирование подобных сооружений на других предприятиях. Например, уже получил положительное заключение государственной экспертизы проект очистных сооружений на шахте «Киселевская». Еще два таких проекта, которые планируется реализовать на разрезах «Киселевский» и «Черниговский», находятся на рассмотрении.

«Сегодня для очистки загрязненных карьерных вод на разрезе «Киселевский» применяются простейшие очистные сооружения, в состав которых входит пруд-отстойник, — рассказывает первый заместитель генерального директора разреза «Киселевский» **Константин Рыжков**. — Но данный комплекс очистных сооружений обеспечивает лишь механическую очистку воды от примесей. В связи с этим руководством «СДС-Уголь» было принято решение о строительстве современных очистных сооружений с химико-физической очисткой сточных вод. Кроме карьерных вод сбору и очистке подлежат ливневые воды с промышленных площадок».

Другое направление, которым компания «СДС-Уголь» занимается уже не один год, — утилизация метана. Для утилизации дегазационного метана на шахте «Красногорская» в 2008 году была построена блочно-модульная котельная (БМК). Потребление чистого метана на БМК по проекту составляет 2,3-3 куб. метра в минуту. При этом теплоэнергии вырабатывается более 604 Гкал в месяц. Однако в связи с окончанием срока действия Киотского протокола в 2012 году отсутствует механизм реализации его принципов, и как следствие окупаемость проекта. Кроме того, добываемый при дегазации газ в настоящее время для промышленных и бытовых нужд используется не постоянно, так как концентрация метана не стабильна. Над решением проблем работают специалисты компании.

«В принципе, изначально многие экологические проекты предприятий не окупаемы, — говорит Мария Павлова. — Нет стимула применения таких технологий на производстве. Предприятие остается один на один со своими проблемами. С одной стороны очень жесткие нормативы, с другой — огромные экономические затраты на приобретение и установку оборудования. Поэтому для развития таких направлений требуются дополнительные налоговые льготы и нулевые таможенные пошлины на импортируемое оборудование».

Экономически выигрышным для предприятия, например, является обеспечение энергоэффективности на производстве. Так в 2005 году на разрезе Черниговец была внедрена автоматизированная информационно-измерительная система коммерческого учета электроэнергии и мощности (АИИС КУЭ). Пользуясь информацией, полученной при помощи этой системы, энергодиспетчер может управлять потреблением электроэнергии и мощности в реальном времени, отслеживать режим работы энергообъектов. Затраты на внедрение системы составили 12,5 млн рублей. Общий экономический эффект от реализации проекта за период с 2005 по 2010 год — 54 млн рублей.

Реализацию принципиально нового подхода к ведению горных работ можно также увидеть на примере предприятия «СибЭнергоУголь», где планируется создание совершенно новой для угольной отрасли сети мониторинга, затрагивающего не только производственные территории горных работ, как это выполняется и сегодня в рамках требований законодательства. Теперь будет собираться вся информация о состоянии участка ведения горных работ и близлежащих территорий. Будет проводиться зонирование территории вблизи ведения открытых горных работ с выделением промышленной, жилой и рекреационной зон до начала горных работ. При проектировании и отработке участка будет обеспечено научное сопровождение с привлечением Института вычислительных технологий СО РАН. Цель данного мероприятия — разработка участка с минимальным воздействием на окружающую среду.

Для более эффективного проведения природоохранных мероприятий в ХК «СДС-Уголь» создается единая экологическая служба. Планируется выделение ее в отдельную структуру, которая будет подчиняться непосредственно департаменту экологической безопасности ХК «СДС-Уголь». Количество специалистов, работающих на местах, будет увеличено, и они перейдут в распоряжение технических директоров предприятий, что намного облегчит проведение природоохранных мероприятий и позволит специалистам участвовать в производственном процессе. Таким образом, будет создана система управления окружающей средой, повысится рейтинг специалистов-экологов».

По словам Марии Павловой, основными перспективными направлениями экологической политики компании являются применение наилучших доступных технологий на производстве, совершенствование экологического направления в компании и создание единой базы экологического мониторинга холдинга.

«Наличие осознанного, продуманного подхода к влиянию деятельности предприятий холдинга на окружающую среду, к управлению энергоэффективностью позволит управлять экологическими, энергетическими аспектами и технологическими рисками и как следствие обеспечить рациональное природопользование и защиту бизнеса от экологических рисков», — утверждает она.

БОЛЬШИЕ ПРОГРАММЫ ДЛЯ МАЛОГО

Окончание. Начало на стр. 4

О полном спектре услуг для своих клиентов говорит и директор Кемеровского филиала ОАО «Банк Москвы» **Валентина Скирневская**: «Для кредитования малого и среднего бизнеса в Банке Москвы на сегодняшний день предоставлено кредитование расчётного счёта при недостаточности собственных средств на покрытие кассовых разрывов (овердрафт), кредиты с единовременной выдачей денежных средств, кредитные линии (возобновляемые и невозобновляемые), банковские гарантии в пользу третьих лиц, аккредитивы. Банк Москвы сегодня предлагает шесть разных программ кредитования для поддержки индивидуального предпринимательства и предприятий малого бизнеса. Думаю, что потенциальных заёмщиков, прежде всего, привлекает возможность кредитования на определенные суммы без предоставления имущества в залог на срок до 5 лет и, конечно, конкурентные ставки. Мы отмечаем, что у клиентов пользуется популярностью кредитная программа «Экспресс-овердрафт» без имущественного залога. Не меньший спрос наблюдаем и на «Экспресс-кредит индивидуальному предпринимателю». В то же время по кредитам под имущественное обеспечение, применяется гибкая залоговая политика, индивидуальный подход. Получить кредит по ним можно в кратчайшие сроки при наличии действующего бизнеса. Могу сказать, что также бизнесменов интересует и «Кредит на развитие индивидуального предпринимательства». Он предполагает заём небольших сумм и также не требует оформления имущественного обеспечения в обязательном порядке». Как и другие банки в этом году Банк Москвы неоднократно уменьшал процентные ставки по кредитам для малого бизнеса, по ряду программ был увеличен размер кредита, который можно получить без залога, был либерализован ряд требований к уровню платёжеспособности и кредитоспособности заёмщиков.

По словам Валентины Скирневской в этом году в Банке Москвы был либерализован ряд требований к уровню платёжеспособности и кредитоспособности заёмщиков

Об изменении условий работы с клиентами в сфере МСП объявил и МДМ Банк. По словам **Александра Платонова**, начальник управления малого и среднего бизнеса МДМ Банка, вместо ряда узкоспециализированных кредитных продуктов банк ввел универсальную кредитную программу, которая позволяет удовлетворять различные потребности предпринимателей в финансировании. В рамках этой универсальной программы кредитования клиенту могут быть предоставлены кредиты, кредитные линии (возобновляемые и невозобновляемые), лизинг, гарантии и аккредитивы различного типа. Финансирование может предоставляться как на цели бизнеса (в том числе рефинансирование задолженности перед другими банками), так и на личные нужды бизнесменов. Кредитные средства предоставляются на сроки до 10 лет. В рамках программы предусмотрены гибкие условия по залоговому обеспечению, предусматриваются частично обеспеченные кредиты и кредиты без залогового обеспечения. Новая система, отмечает Александр Платонов, является отражением клиентоориентированной модели развития банка и направлена на индивидуальный подход к каждому клиенту.

Но кроме универсальной кредитной программы предпринимателям доступны также специализированные кредитные продукты, позволяющие быстро удовлетворить специфические потребности клиентов: овердрафт, кредит под залог доходной недвижимости, МДМ-Экспресс. А также специальные условия: кредитование за счёт средств Российского банка развития и продажа залогового имущества. Кроме того, в июне банк пересмотрел тарифную политику для клиентов малого бизнеса, снизив процентные ставки по кредитам в среднем на 2-4%.

КТО ПОМОЖЕТ?

Столь богатое предложение для МСП, казалось бы, «не оставляет шанса» самим предпринимателям не получить желаемых кредитных ресурсов. Однако, как рассказал «Авант-ПАРТНЕРу» кемеровский предприниматель, решивший недавно запустить производство стройматериалов, модульный завод он решил купить не на кредитные ресурсы: «Мы довольны банковским обслуживанием — у нас есть зарплатные проекты, овердрафты в двух банках. Однако, оценив все предлагаемые условия, мы решили поднапрячься и обойтись своими средствами. Слишком ещё большое требуется залоговое обеспечение». Новокузнецкий предприниматель, который в этом году запускает установку по переработке отходов между банком и схемой господдержки выбрал второе: «Наш проект имеет довольно долгий срок окупаемости. Платить довольно высокие процентные ставки по банковскому кредиту нам не по силам. А вот кредит от госфонда поддержки предпринимательства под 5% годовых — это то, что идеально нам подошло».

Хорошей альтернативой банковскому кредитованию сегодня считается и лизинг. Тем более, что за последнее время на рынке появились действительно заманчивые предложения. Как свидетельствует заместитель генерального директора по финансам и экономике лизинговой компании «Промвест» **Владимир Поликаров**, после «резкого схлопывания рынка лизинга в период кризиса» в Кузбассе наблюдается повышение активности федеральных компаний (де-факто государственных) таких как «ВЭБ-лизинг», «ВТБ-лизинг», «Сбербанк-лизинг». Поэтому предложение расширяется, и ставки, вслед за снижением стоимости банковского финансирования, также падают. Выбирая лизинг среди других возможных схем кредитования, предприниматели, отмечает Владимир Поликаров, руководствуются «более длинным сроком договора, удобством платежей, налоговой оптимизацией». Он также полагает, что сегодня в лизинг приобретаются в основном активы, имеющие более короткий срок окупаемости: «В долгую люди инвестировать опасаются».

По мнению Владимира Поликарова, сегодня в лизинг приобретаются в основном активы, имеющие более короткий срок окупаемости: «Вдолгую люди инвестировать опасаются»

Наиболее активно на рынке именно МСП, по наблюдениям экспертов, подразделение ОАО «ВЭБ-лизинг» в Кемерово, которое продвигает спецпрограмму «Лизинг-Ноль» с нулевым удорожанием. По словам директора подразделения **Алексея Юшина**, продукт, предполагающий покупку легкового автомобиля (как для представительских, так и непосредственно для бизнес-целей), ориентирован именно на малый бизнес. В течение трёх лет компании могут рассчитываться за автомобиль фактически «по цене автосалона». Сегодня этот продукт — самый востребованный среди клиентов компании. Действуют здесь и стандартные условия лизинга на приобретение грузовых автомобилей.

А вот «Сбербанк-лизинг», как пояснила «Авант-ПАРТНЕРу» руководитель Кемеровского представительства этой лизинговой компании **Елена Чижова**, только готовится к работе с малым предпринимательством. В стадии рассмотрения у представительства сейчас три заявки на поставку спецтехники для малых компаний. Представительство начало работу только весной, и, как рассчитывает Елена Чижова, МСП со временем будет представлено в портфеле компании, поскольку «лизинговый продукт часто более выгоден по сравнению с кредитом из-за отсутствий требований по залогу, возможностью оптимизировать налогооблагаемую базу, а нередко и процентными ставками».

Несмотря на такие преимущества, как полагают банкиры, кредитное банковское предложение конкурентоспособно. Особенно если при кредитовании МСП используются инструменты господдержки. По словам Марины Ращуковой, Промсвязьбанк активно участвует в государственных программах поддержки малого и среднего бизнеса: «Один из наиболее эффективных инструментов такой поддержки — это предоставление поручительства Фонда поддержки предпринимательства по кредитам при недостаточности залога у предпринимателя. Кемеровский филиал Промсвязьбанка уже более двух лет сотрудничает с Государственным Фондом Поддержки предпринимательства Кемеровской области и за это время сотрудничество доказало свою эффективность. Такое поручительство мы считаем одним из самых ликвидных видов залога, по аналогии с коммерческой недвижимостью. С мая 2009 года под поручительство Фонда мы выдали уже 88 кредитов на общую сумму около 320 млн. рублей» (всего с начала действия такой программы в Кузбассе в 2009 году до настоящего времени Фонд выдал 394 поручительства на сумму 515 млн рублей, что позволило привлечь более 1 млрд рублей кредитных ресурсов).

По такой же схеме работает и Сбербанк РФ. По данным Жанны Борисовой, в этом году объём кредитов, выданных под поручительство Фонда, вырос более чем в 4 раза в сравнении с прошлым годом.

Валентина Скирневская, выделяя, в первую очередь, программы предоставления региональными структурами поддержки МСП поручительств, которые дают возможность получения банковского кредита (банковской гарантии) при отсутствии в достаточном объёме собственного обеспечения, говорит и о других мерах поддержки бизнеса, которые «работают» именно при кредитовании. По её мнению «не менее значима государственная поддержка по субсидированию субъектов МСП в целях возмещения затрат на уплату процентов по кредитам, привлечённым субъектами малого и среднего предпринимательства в российских кредитных организациях». Соглашается с ней и Жанна Борисова из Сбербанка. Но помимо этого «существенной помощью начинающим предпринимателям в приобретении навыков бизнес-планирования, опыта работы», по её мнению, являются гранты, микрофинансирование: «Происходит становление бизнеса, предприниматели зарабатывают кредитную историю и становятся более привлекательными для банковского кредитования».

В целом же совершенствование собственных программ и продвижение схем господдержки, считают банкиры, и обеспечивает сегодня повышение доли МСП в банковских портфелях. Даже сейчас, летом, засвидетельствовали собеседники «Авант-ПАРТНЕРа», спрос на их услуги у предпринимателей только растёт. К примеру в Промсвязьбанке в июне сумма выданных кредитов была сопоставима с объёмом самого «ударного» за последнее время декабря 2010 года. В ВТБ24 фиксируют возрастающий спрос на кредитные продукты. Лишь незначительный сезонный спад в отдельных секторах МСП фиксируют другие банки. Поэтому, как полагают банкиры, в работе с малым бизнесом «движутся они в правильном направлении».

Александра Фомина

Какой он, малый бизнес-банковский клиент сегодня?

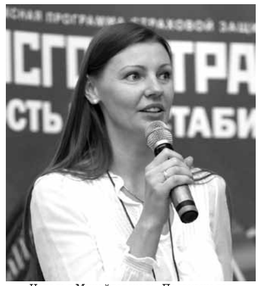
***Валентина Скирневская**,*
директор Кемеровского филиала ОАО «Банк Москвы»:
— Существенную — более 60% — долю клиентов Банка Москвы составляют предприятия (и индивидуальные предприниматели), занятые в сфере торговли.

***Мария Ращукова**,*
начальник управления малого и среднего бизнеса Кемеровского филиала ОАО «Промсвязьбанк»:
— Наш клиент — это предприятие либо индивидуальный предприниматель с опытом ведения бизнеса не менее 9 месяцев и годовой выручкой от 1,2 млн рублей до 360 млн рублей. Как правило, это торговые, производственные компании, либо предприятия сферы услуг. Мы кредитуем большинство сфер бизнеса, при этом значительный удельный вес в нашем портфеле имеют компании, занимающиеся торговлей продуктами питания, медикаментами, хозяйственными товарами и продукцией детского ассортимента, одеждой и пр.

***Аркадий Чурин**,*
управляющий РОО «Кузбасский» Сибирского филиала банка «ВТБ24»:
— Наибольший удельный вес в структуре кредитного портфеля занимают кредиты, предоставленные предприятиям торговли и сферы бытового обслуживания. Из всех субъектов малого и среднего бизнеса, осуществляющих свою деятельность в России, 50% работает в сфере торговли и услуг, и раз этих предприятий больше, то и кредитов они берут, соответственно, больше. Но значительный удельный вес имеют и кредиты предоставленные предприятиям, занимающимся операциями с недвижимым имуществом.

***Александр Платонов**,*
начальник управления малого и среднего бизнеса МДМ Банка:
— Предприниматель, имеющий опыт успешной работы в своей отрасли, разумно управляющий предпринимательскими рисками, информационно открытый для банка и готовый к долгосрочному взаимовыгодному сотрудничеству. Срок работы на рынке, позволяющий оценить успешность предпринимателя составляет примерно 9-12 месяцев.

РЫНОК ТРУДА СТАНОВИТСЯ КАНДИДАТСКИМ



Наталья Михайловская: «Появившаяся в кризис иллюзия о том, что квалифицированных кадров на рынке труда стало много, прошла очень быстро»

По словам Александра Панькова, для того чтобы стать HR-партнером, нужно понять, как думает собственник, чем он оперирует и что ему в этой жизни нужно, а затем суметь соединить желания собственника с системой управления

Вера Туманова: « Я взяла отсюда не только знания и опыт, но также и положительные эмоции»

Андрей Бобров: «Очень высокий уровень организации, самих докладчиков, в их выступлениях было всё: цифры, эмоции, предложения. Все методики применимы на практике»

На Третьей региональной кадровой конференции «Кадровый потенциал. Оценка и развитие», HR-специалисты отметили рост кадрового «голода» в Кузбассе. «Появившаяся в кризис иллюзия о том, что квалифицированных кадров на рынке труда стало много, прошла очень быстро, — заявила в начале конференции директор ООО «Агентство ПРОФИ» Наталья Михайловская. — На сегодняшний момент дефицит кадров ощущается во всех отраслях. Наблюдается бурный рост потребности компаний в персонале».

Очередная кадровая конференция, которую уже традиционно проводит Учебный Центр «ПРОФИ», состоялась в Кемерове 23 июня. В ней приняли участие HR-специалисты ведущих компаний самых разных отраслей экономики, включая угольную промышленность, ритейл и финансовый сектор. Выступающие и слушатели обменивались друг с другом опытом, новыми методами в сфере управления кадровым потенциалом. Характерно, что тон, который задала Наталья Михайловская в своей вступительной речи относительно роста дефицита кадров в регионе, поддержали и другие выступающие.

Например, много было сказано о кадровых проблемах угольщиков. По словам начальника управления планирования, подбора и подготовки персонала, ОАО «ОУК «Южкузбассуголь» **Ирины Кучеренко**, проблема кадрового дефицита на угольных предприятиях вызывает с каждым годом все больше опасений.

«Есть мнение, что лёгкий кадровый голод «полезен для здоровья», — рассуждает она. — Испытывая его, компания начинает работать над своей организационной структурой. А вот сильный, продолжительный голод вреден, поскольку происходит снижение планки качества работника, когда просто хорошо работающий сотрудник начинает казаться талантом».

Причин сегодняшнего кадрового дефицита в угольной отрасли Ирина Кучеренко назвала несколько. Во-первых, это демографический спад и, как следствие, снижение набора учащихся в профильные учебные заведения. Во-вторых, недостаточно высокий уровень подготовки квалифицированных специалистов и рабочих для горной промышленности в учебных заведениях. В-третьих, высокая концентрация в регионе угледобывающих компаний, что создает жесткую конкуренцию между ними на рынке труда. Также в списке причин кадрового «голода» указывались неудовлетворенность персонала уровнем зарплат, скудность социального пакета и другое.

Чтобы исправить возникшую ситуацию, в ОАО «Южкузбассуголь» намечен ряд мероприятий по восполнению персонала. Ежегодно на предприятиях компании проводится тщательный анализ естественного выбытия персонала (увольнения по собственному желанию, по причине выхода на пенсию, по причине болезни и прочее). Кроме того, кадровой службой совместно с базовыми учебными заведениями составляется прогноз количества выпускников горного профиля. Например, согласно одному из таких прогнозов, в 2012 году ожидается резкое снижение количества выпускников горного профиля, но в дальнейшем ожидается улучшение ситуации, в том числе за счет мероприятий по восполнению персонала.

«На фоне стабилизации и развития угольной отрасли в регионе, когда предприятия Кузбасса рентабельны, повышают объемы производства, проводят модернизацию, конкуренция на рынке труда существенно возросла», – говорит заместитель директора Центра подготовки и развития персонала ОАО «СУЭК-Кузбасс» **Ольга Садовая**. В своём выступлении она рассказала, что кадровую проблему в компании пытаются решать путём поднятия престижа шахтёрской профессии, в том числе и среди совсем юного поколения. В СУЭКе, работает целая программа по «выращиванию» кадров со школьной скамьи.

По словам начальника отдела по работе с персоналом филиала ОАО «УРАЛСИБ» в г. Кемерово **Татьяны Синяевой**, последние два года были очень тяжёлыми для служб персонала финансовых компаний. «Мы говорим об обучении, развитии персонала, а кому на это выделяли средства? — сказала она. — Везде считают деньги, и персонал ушёл с первого на десятое место. Была задача удержать ключевых специалистов, мотивировать персонал и мы с этим справились».

Специалист «УРАЛСИБа» отметила, что справиться с решением многих задач, касающихся кадровой политики, позволило в первую очередь то, что руководство компании, несмотря на кризис в экономике, не сократило финансовые затраты на эту статью расходов и обучающие программы не менялись. «Так как мы являемся партнёрами, мы сами избрали способ снижения затрат без потери эффективности», — отметила она.

Также было обозначено, что рынок труда сейчас меняется, и состав кандидатов на нем становится совершенно другим. «Финансовая отрасль в кризис была на первом месте, — продолжает Татьяна Синяева. — Было «шоколадное» время для подбора кандидатов. На рынке их присутствовало огромное количество, с колоссальным опытом. Сейчас ситуация меняется. Финансовая отрасль отошла на последнее место. Производственникам всегда не хватало специалистов, свои сложности есть у ритейла, а наше золотое время ушло. Но, к чему оно привело? Наши руководители за эти два года привыкли, что на не самые высокие доходы они могут набирать сотрудников из огромного количества наиболее квалифицированных кандидатов. Но квалифицированные кандидаты за этот период трудоустроились. Они востребованы, и нашли то место, которое их интересует. Все кто пережил когда-то сокращение, оптимизацию сейчас очень пассивны и не так охотно меняют работу, как раньше. Рынок постепенно становится кандидатским. Всё больше кандидатов предъявляют требования, и если раньше они готовы были просто работать, то сейчас работодателю приходится торговаться».

В ходе конференции было еще много выступлений, в том числе и на другие темы. Докладчики из самых разных отраслей экономики делились с присутствующими своим опытом в работе с кадрами. Так о практических инструментах и методах оценки кадрового потенциала персонала ОАО «Кузбассэнерго» рассказал ведущий специалист отдела подбора, оценки, развития персонала и организационного развития компании «Кузбассэнерго» **Александр Богомолов**. «Взглядом руководителя на работу отдела персонала» поделился директор филиала ООО «Росгосстрах» в Кемеровской области **Андрей Бобров**.

С интересным докладом на тему «Невероятные приключения HR-ов в стране Топ-менеджеров» выступил директор ООО Консалтинговая группа «Здесь и Сейчас» **Александр Паньков**. На вопрос из зала «Как стать HR-партнером?» он ответил следующее: «Нужно понять, как думает собственник, чем он оперирует и что ему в этой жизни нужно, а затем суметь соединить желания собственника с системой управления».

Все выступления, как впрочем, и само мероприятие получили высокую оценку гостей.

«Если передавать эмоциональное состояние, то такое ощущение будто пришла я сюда с пустым сосудом, но в ходе мероприятия он наполнялся и стал полным, — начала своё выступление директор по персоналу и организации управления ОАО «Холдинговая компания «Сибирский цемент» **Вера Туманова**. — Хочется не расплескать. Я взяла отсюда не только знания и опыт, но также и положительные эмоции».

«Если бы в анкете обратной связи, которую мы заполняли в конце мероприятия, стояла высшая оценка «5», то мы бы её поставили, — поделился своим мнением с корреспондентом «Авант-ПАРТНЕРа» Андрей Бобров. — Очень высокий уровень организации, самих докладчиков, в их выступлениях было все: цифры, эмоции, предложения. Все методики применимы на практике. В выступлениях был представлен весь спектр самых различных отраслей экономики».

«Мы находимся в едином информационном поле, и нас многое объединяет, — говорит начальник отдела по обучению и развитию персонала Группы розничных компаний «Система РегионМарт» **Ольга Терпугова**. — Находки одного специалиста могут использоваться в работе других. И если то, о чем я рассказала, поможет хотя бы одному или двоим, уже хорошо. Кроме того, здесь я нашла для себя те идеи, которые можно если не напрямую использовать в работе именно нашей компании, то хотя бы оттолкнувшись от них прийти к тому, что сможет решить проблему. Я считаю это основным результатом».

Также Ольга Терпугова отметила высокий профессиональный уровень проведения самого мероприятия. «Мероприятие прошло ровно, без перепадов, деления на «заслуженных» и «новичков». Очень важно, что созваны специалисты и была создана атмосфера доверительного общения. Это пример настоящего партнёрства».

Выводы, сделанные в ходе конференции о кадровых проблемах в Кузбассе, были обобщены. Стоит отметить также, что вопрос кадрового дефицита поднимается сегодня уже не только на уровне компаний, но и на уровне региональных властей.

Максим Москвикин

В этом году Кадровое агентство ПРОФИ отмечает своё 15-летие. Поздравляем!

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ СПОНСОР
РОСГОССТРАХ

МОЛОДЁЖНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО: СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД

Когда-то принято было считать, что любая сфера, получившая развитие в экономике или производстве, быстро обретает черты естественной преемственности. Плеяды и династии инженеров, врачей или металлургов имели свойство самостоятельно поддерживать баланс своего присутствия на рынке труда. Однако замечено, что сегодня этого не происходит в считавшейся ранее очень перспективной сфере малого бизнеса и предпринимательства. Особенно неохотно идёт в бизнес молодёжь, предпочитая строить карьеру в крупных компаниях или госструктурах. Как же привлечь к предпринимательству молодых людей?

Департамент молодёжной политики и спорта Кемеровской области решил ответить на этот вопрос реальным делом. В этом году вступила в действие обширная областная программа «Вовлечение молодёжи в предпринимательскую деятельность». О том, каких целей программа стремится достичь и как работает, мы поговорили с заместителем начальника департамента Дмитрием Алференко.

— Дмитрий Анатольевич, в последние годы на всех уровнях чрезвычайно много говорится и делается в области развития молодёжного предпринимательства. Какие же причины побуждают наши власти заниматься именно этим сектором рынка малого и среднего бизнеса? И что подразумевается под самим понятием «молодёжного предпринимательства?

— Давайте начнём с определения термина. Конечно, по своей сути предпринимательство трудно разделить на «молодёжное», «взрослое» или ещё какое-то. Но смысл выделить из общего сектора малого бизнеса именно участие в этих процессах молодых людей всё-таки есть. Это в любом случае — первые шаги, которые совершает на новом для себя поприще молодой человек. И именно от того, как ему удастся «стартовать» в нелёгком деле открытия бизнеса, будет зависеть многое, в частности то, пополнит ли он ряды цивилизованных предпринимателей нового поколения или откажется от первоначальных задумок. А ведь результат каждого такого решения скажется на общей ситуации в экономике страны. Поэтому именно молодёжное предпринимательство, в первую очередь, нуждается в особой системе поддержки. Критерии же в подходе к определению его «молодёжным» просты — возраст владельцев бизнеса от 18 до 30 лет.

Теперь о том, откуда к молодёжному предпринимательству такое внимание. В Сибирском федеральном округе принята и действует «Стратегия развития Сибири до 2020 года». В ней выделены четыре совершенно конкретных приоритета в области молодёжной политики. И первыми двумя направлениями там названы поддержка участия молодёжи в инновационной деятельности, а также развитие молодёжного предпринимательства и создание благоприятной среды для вовлечения молодёжи в предпринимательскую деятельность. Молодёжь сегодня необходимо социализировать. Только сознательная, разумная, активная и ответственная деятельность поможет обществу справиться с нежелательными тенденциями в современной молодёжной среде. А это сегодня как нельзя более связано с участием каждого молодого человека в построении новой национальной экономики. Путь к этому лежит именно через приобщение к предпринимательству.

— Некоторые опытные лидеры в организации и поддержке бизнеса говорят, что молодёжь идёт сегодня в бизнес неохотно — по сравнению с ситуацией десятипятнадцатилетней давности. Чем же вы собираетесь её привлечь в эту непростую сферу?

— Прежде чем кого-то и куда-то привлекать, нужно работать над перестройкой сложившихся в сознании стереотипов. К сожалению, современное информационное пространство воспитало немалую часть подросшего поколения в духе ценностей общества потребления. Как уйти от этого и повернуть молодёжь лицом иным ценностям — здорового образа жизни, здоровых отношений в обществе и не менее здоровых и полезных дел? Нам кажется, что лучшим методом воспитания является именно участие в реализации конкретных дел, что и является сутью предпринимательства. Начинать формировать новое сознание нужно уже со школы, и чем раньше мы этим займёмся, тем быстрее начнём получать результаты. Именно поэтому в этом году при поддержке губернатора Кемеровской области Амана Гумировича Тулеева департамент молодёжной политики и спорта начал реализацию в Кузбассе специальной программы «Вовлечение молодёжи в предпринимательскую деятельность».

— Что же представляет собой эта программа?

— Мне бы хотелось, чтобы вы обратили внимание на первое слово в названии программы — «вовлечение». Это важно. Мы не собираемся как-то руководить или каким-то образом управлять системой молодёжного предпринимательства. Задача другая — создать такую систему, которая помогала бы молодому человеку с желанием об открытии собственного дела, сделать это, благополучно пройдя все этапы. От анализа самой идеи через приобретение необходимых знаний и навыков, экспертные оценки, разработку грамотного бизнес-плана, участия в специализированных конкурсах по защите проекта и получения поддержки через соответствующую инфраструктуру, к реализации проекта и получения результата.

В Кузбассе сейчас действует разносторонняя и хорошо отлаженная система поддержки малого и среднего бизнеса. Это 34 центра поддержки — в каждом муниципальном образовании, государственный областной фонд поддержки предпринимательства,

муниципальные фонды, бизнес-инкубаторы, Кузбасский технопарк. Каждая из этих структур способна оказать определённую помощь субъекту предпринимательства, как в самом начале деятельности, так и по ходу развития и роста. А наша роль — помочь молодым предпринимателям вовремя и в полной мере воспользоваться этой системой поддержки.

— В чём может быть оказана реальная помощь молодым предпринимателям?

— Помощь может быть очень разной, ведь каждый нуждается в чём-то определённом при осуществлении своего проекта. Кому-то потребуется льготная аренда помещения в бизнес-инкубаторе или помощь в юридическом или экономическом сопровождении проекта, кому-то выход на софинансирование, кредит на льготных условиях или получение гранта. Всё это может обеспечить для начинающих инфраструктура поддержки малого и среднего бизнеса.

Начинающие молодые предприниматели нуждаются также и в создании среды для взаимного общения — определённой площадки, где бы они смогли поделиться своим опытом с коллегами, изучить чужой опыт, совместно обсудить общие проблемы и пути их решения. Для этого в рамках нашей программы содержатся меры по созданию и поддержке сообществ молодых предпринимателей. В настоящее время в Кузбассе уже существует комитет по молодёжному предпринимательству, созданный при региональной организации «Опора России». Департамент, в рамках реализации нашей программы, заключил договор с ними договор о сотрудничестве. Теперь мы будем активно использовать тот предпринимательский потенциал, который накоплен этой организацией за годы работы, чтобы помогать молодёжи строить свой бизнес, минуя лишние проблемы. Помимо комитета региональной организации «Опора России» большой интерес вызывает перспектива создать в Кузбассе региональное отделение «Ассоциации молодых предпринимателей России». Эта общероссийская организация, которая была создана ещё в 2006 году, а сейчас имеет свои отделения уже в 52-х регионах, обратилась к нам с предложением об открытии такого отделения и у нас в Кузбассе. На эту тему мы уже совещались с заместителем губернатора по промышленности и поддержке предпринимательства Сергеем Николаевичем Кузнецовым, и встретили полное понимание. Сегодня уже идёт поиск потенциального лидера нового предпринимательского объединения, а целесообразность его создания уже ни у кого не вызывает сомнений.

— Общение в предпринимательском сообществе — чрезвычайно важный фактор для развития бизнеса. А что происходит в этом плане на межрегиональном уровне?

— Одним из направлений нашей программы является организация участия молодых предпринимателей в различных межрегиональных и международных форумах. А сейчас, в летний период, их активность очень велика — как на территории СФО, так и в других федеральных округах. Сейчас только что окончился молодёжный форум «АТР-2011. Алтай. Точки роста», где в районе «Бирюзовая Катунь» Алтайского края было собрано более полутора тысяч молодых управленцев и предпринимателей. Наша делегация только что вернулась оттуда и вскоре они поделятся тем опытом, который приобрели в ходе общения. Другой популярный форум «Территория инициативной молодёжи «ТИМ «Бирюса — 2011» идёт сейчас в Красноярском крае, эта смена проходит под названием «Карьера в Сибири». Ещё одна делегация кемеровской молодёжи находится сейчас на всероссийском образовательном форуме «Селигер — 2011».

С 26 июля по 1 августа формируется делегация молодёжи Кемеровской области для участия в следующей смене форума «ТИМ Бирюса» «Инновационный прорыв». Так как мы реализуем программу вовлечения молодёжи в предпринимательскую деятельность, данный этап форума чрезвычайно интересен для нас. Задачи, которые ставит перед собой смена «Инновационный прорыв», — поиск и подготовка кадров для инновационной деятельности, активное включение их в ряды предпринимательского сообщества. Предусмотрено проведение мощной образовательной программы с участием специалистов и экспертов из Москвы. А 22-24 сентября нам в очередной раз предстоит принять участие в Международном молодежном инновационном форуме Interra-2011, который уже третий год подряд проводится в Новосибирске. Этот проект без всяких сомнений мы можем назвать для себя самым интересным.

— Скажите, а чем обусловлен столь высокий интерес именно к участию в молодёжных форумах?

— Дело в том, что участие в работе подобных мероприятий даёт очень большие возможности. Молодые люди могут там не только получать новые знания, перенимать опыт и общаться с широчайшей аудиторией, но и представлять собственные проекты для профессионального обсуждения и экспертизы. А конкурсы Фонда «Национальные перспективы», которые проводятся во время молодёжных форумов, позволяют молодым предпринимателям получать финансирование на реализацию своих проектов на сумму до 100 тысяч рублей. Подобные технологии грантовой поддержки, на мой взгляд, не только перспективны, но и предельно честны. Экстерриториальный механизм распределения финансовых ресурсов — весьма ограниченных и всегда дефицитных — позволяет максимально объективно распределить их, чтобы обеспечить финансированием самые интересные, перспективные и проработанные молодёжные проекты. При этом всё происходит без различия регионов, представителями которых поданы заявки на получение грантов. Наша задача в этом — предоставить потенциальным участникам конкурсов как можно больше информации и хорошо подготовить группы к поездкам, в том числе снабдив их качественным «багажом» в части технологии оформления заявок и эффективного проведения презентаций.

— Реализация программы «Вовлечение молодежи в предпринимательскую деятельность», несомненно, требует немалых финансовых затрат. Каковы источники её финансирования?

— Сегодня нас активно поддерживает Федеральное агентство по делам молодёжи и не менее активно — Минэкономразвития. Именно эта поддержка позволила выстроить финансовую систему долевого финансирования проекта из расчёта 30/70%. То есть те суммы, которые выделяет на реализацию программы областной бюджет, принимаются за 30%, к которым добавляется 70% из федерального бюджета в виде субсидий. Кроме того, добавляются средства внебюджетного финансирования. Сейчас общий объём финансирования программы за счёт бюджетов всех уровней составляет 15 миллионов рублей. Если же говорить об ожидаемых социально-экономических результатах реализации программы, то запланировано следующее: информирование молодёжи о программах поддержки и развития малого бизнеса с охватом не менее 100 тысяч человек; участие молодых людей в отдельных мероприятиях программы — около трёх тысяч; увеличение числа молодых людей, рассматривающих предпринимательство как вариант развития карьеры — не менее тысячи человек. И самым контролируем показателем станет увеличение количества вновь созданных предприятий молодёжного предпринимательства — не менее 50, в том числе в малых городах Кузбасса — не менее 20.

— Как же предполагается реализовывать новую программу?

— Программа ставит своей целью решение пяти определённых задач, а, следовательно, имеет пять отдельных направлений. Перечислю их.

Популяризация предпринимательской деятельности среди молодёжи, формирование предпринимательской среды. Массовое вовлечение молодых людей в предпринимательскую деятельность. Отбор и профильное обучение, формирование у молодых людей навыков ведения бизнеса. Сопровождение начинающих предпринимателей. Обеспечение участия молодых предпринимателей в федеральных мероприятиях.

Сроки реализации программы — с марта по декабрь 2011 года. Первый этап предусматривает проведение информационных мероприятий для налаживания общего диалога и формирования групп участников. На втором этапе запланирован запуск обучающих модулей и практических занятий для формирования предпринимательских знаний и навыков. Третий этап станет периодом начала сопровождения проектов молодых предпринимателей.

— Но это всё, как говорится, «скупым языком документа». А на деле как всё это выглядит?

— На деле надо, прежде всего прочего уяснить, что главной задачей программы становится построение системы взаимодействия различных структур, занятых работой по поддержке малого бизнеса. По сути это переход в деле развития молодёжного предпринимательства к системному подходу. Это невозможно без тесного отраслевого взаимодействия. Поэтому структура реализации программы предусматривает сотрудничество в работе целого ряда очень серьёзных участников. Это департамент промышленности, торговли и предпринимательства вместе с областным госфондом поддержки, центры поддержки в территориях, департамент труда и занятости населения, департамент образования и науки, Кузбасская торгово-промышленная палата, Кузбасский технопарк, региональное отделение «Опора России».

Теперь о ходе программы. В первый год её реализации мы решили выбрать классическую модель. Заявившие о желании участия в программе — а таких должно быть не менее трёх тысяч — проходят двойное тестирование. На первом этапе отбирается полторы тысячи человек, на втором — пятьсот. К ним относятся молодые люди, уже имеющие свои бизнес-идеи. Затем на экспертных сессиях в городах Кузбасса будут отобраны наиболее жизнеспособные идеи и проекты. Следующий этап — образовательный, он рассчитан на 72 часа семинарских и практических занятий. Далее конкурсанты пройдут углубленное обучение и консультирование по бизнес-планированию. В итоге на областной конкурс будет выдвинуто не менее 200 реальных бизнес-проектов, 50 из которых получат поддержку. Она будет заключаться в открытии новых компаний молодёжных бизнесов.

— А какова будет судьба тех, кто не смог дойти до финала?

— Это вовсе не означает, что они останутся без поддержки. Все участники будут занесены в нашу базу данных и получат необходимый информационный слой для того, чтобы продолжить участие в конкурсе в следующем году. Как уже говорилось, сегодня нам надо переломить в сознании молодёжи ошибочный взгляд на сферу малого бизнеса. Надо создать новый образ предпринимательства как образ «территории успеха», используя все имеющиеся для этого современные средства — интересные публикации, ролики о достижениях молодых, качественную социальную рекламу, специальные олимпиады предпринимательской направленности, интересные интернет-проекты. И конечно, престижные конкурсы, каким недавно стал первый этап Всероссийского конкурса «Молодой предприниматель России-2011», прошедший недавно в Кузбассе. Его победители теперь примут участие в следующем этапе, который состоится в сентябре в Красноярске, а в случае победы на этом уровне их ждёт перспектива показать себя и свой бизнес на заключительном этапе в всероссийского конкурса в Москве в декабре 2011 года. Думаю, что это прекрасный стимул для многих молодых людей, выбравших для себя путь предпринимательства.

Беседовал Сергей Волков

ТРИ МОНОЛОГА ОБ УСПЕШНОМ БИЗНЕСЕ

28 июня в областном центре, в помещении Государственной филармонии Кузбасса состоялся губернаторский прием, посвященный празднованию Дня российской молодежи. В рамках этого торжественного мероприятия — помимо вручения наград лучшим представителям молодёжи Кемеровской области в самых разных номинациях — были озвучены и результаты недавно завершившегося областного этапа конкурса «Молодой предприниматель России-2011». Победителям были вручены памятные знаки и именные дипломы.

В этом году жюри определило победителей в нескольких номинациях. «Молодым мастером бизнеса» был признан **Алексей Поскряков** — генеральный директор ООО «Поскряков», которое уже четвёртый год занимается производством охотничьих лыж по уникальной технологии. Другим победителем — в номинации «Инновационный бизнес» — стал Владимир Ермолаев — директор ООО «Биотек», производящего сиропы и тонизирующие напитки на основе натурального растительного сырья. Предприятие основано в 2010 году, оно активно сотрудничает с ОАО «Кемеровская фармацевтическая фабрика», ГОУ ВПО «Кемеровский технологический институт пищевой промышленности» и планирует снабжать своей продукцией Кемеровское МАУ «Комбинат школьного питания». **Андрей Дорофеев** — директор ООО «Коммунар» (сфера ЖКХ) из Крапивинского района признан победителем в номинации «Социально — ответственный бизнес». Помимо своей основной деятельности по развитию компании Андрей является волонтёром Кемеровского общественного благотворительного фонда «Здоровое поколение», принимает участие в программе фонда «Ты выбираешь сам» по профилактике ВИЧ, СПИД, наркомании, табакокурения, абортов среди молодёжи.

Теперь победители областного конкурса во всех четырёх номинациях будут отстаивать честь кузбасских молодых предпринимателей на его региональном этапе, который пройдёт в сентябре в Красноярске.

Мы обратились к победителям конкурса и попросили их поделиться с читателями «АВАНТ-ПАРТНЕРа» своими взглядами на участие молодёжи в предпринимательстве и собственном пути в бизнесе, мнением о том, насколько молодые бизнесмены нуждаются в помощи, и на какую поддержку могут опереться уже сегодня, и, конечно же, впечатлением от участия в конкурсе и своей победы в нём.

Алексей Поскряков,

генеральный директор ООО «Поскряков», 23 года, образование высшее экономическое

— Если отвечать на вопрос — откуда пришла идея такого производства, то ответ простой — острая необходимость в этом товаре, который практически никто не производит. И к тому же я в этом очень хорошо разбираюсь. А поэтому, просто грех этим не заняться!

Сначала я делал лыжи исключительно для знакомых, а потом решил свою продукцию и на рынок выложить. Правда, о больших объёмах поначалу не думал, это мой отец сподвиг меня на открытие серьёзного производства. А дальше пошло... Ведь, если занялся настоящим делом, и оно удаётся, то расширяться просто необходимо — масштабы нужны. И хотя предприятие растёт — к третьему году работы у меня было уже 12 работающих, выпуск продукции увеличивается — производим до трёх тысяч пар лыж в год, я пока считаю этот период работы подготовительным. Потребности продолжают расти, а чтобы их обеспечить, не хватает мощностей. Значит, уровень надо повышать.

Первый свой конкурс «Молодой предприниматель года я выиграл в 2009 году. Конечно, тогда, подавая заявку, особо ни на что не надеялся, а шёл наугад. Ну, а в этот раз уже уверенность была. Номинацию специально не выбирал, видимо та, в которой я стал победителем, сама, как говорится, ко мне подошла. А вообще участие в подобных конкурсах очень полезно, особенно для нас, молодых. Ведь чем я, молодой предприниматель, отличаюсь от любого другого? Тем, что всё впервые, с нуля. Как выходить из трудных положений не знаешь, опыта пока нет, мудрости — тем более. Но в результате и думать больше начинаешь, и работать серьёзнее. И тогда дело идёт. Только для этого обязательно ещё вера нужна... А без веры и начинать не стоит!

Владимир Ермолаев,

директор ООО «Биотек», 26 лет, образование высшее, кандидат биологических наук

— Моё участие в конкурсе «Молодой предприниматель России» было совершенно осознанным. Ещё до этого я уже становился победителем областного конкурса предпринимателей, а в этом году решил попробовать силы в качестве участника конкурса всероссийского. Вообще подобные конкурсы чрезвычайно полезны, участие в них каждый раз — это подтверждение того, что тебе удаётся твоё дело, ну а победа закрепляет уверенность в том, что движешься ты в верном направлении. Ну, и, конечно же, победа всегда радует! Есть у конкурсов и чисто прагматическая сторона — ведь это своеобразная реклама своего предприятия и своей продукции.

Помимо предпринимательской деятельности я занимаюсь научными разработками в Кемеровском технологическом институте пищевой промышленности. Это и является инновационной основой моих проектов. Предпринимательская же деятельность помогает мне эти разработки «материализовать», получить опытные образцы, а затем и пустить в производство. Таким образом, две разные сферы гармонично дополняют друг друга. Но есть и третья сторона процесса, это — та система поддержки, которой сегодня можем воспользоваться мы — молодые предприниматели. Она далеко не всегда заключается в финансовой помощи. Моё предприятие, к примеру, является резидентом кемеровского бизнес-инкубатора, что даёт льготы по аренде помещений. А сотрудничество с муниципальным центром поддержки предпринимательства обеспечивает нас необходимыми консалтинговыми услуги, максимально ускоряет продвижение необходимых документов по всем административным инстанциям. Серьёзную поддержку мы ощущаем и от комитета молодёжного предпринимательства при «Опоре России». А конкурсы, о которых я уже говорил, эту систему поддержки как бы венчают.

Андрей Дорофеев,

директор ООО «Коммунар», 28 лет, образование незаконченное высшее

— Деятельность, которой мы занимаемся, — в структуре жилищно-коммунального хозяйства, да ещё в сельской местности, – лёгкой не назовёшь. И хотя у нашего предприятия нет жилого фонда, работы хватает: занимаемся доставкой угля населению, заменой ветхих водопроводных сетей и водопроводов в самих жилых домах, ремонтируем заборы, занимаемся устройством сбросных колодцев и канав. Сейчас вот готовимся к полной реконструкции местной котельной, которая отапливает школы, детсады, клубные учреждения. Начинали мы свою деятельность ещё в Крапивино, а потом администрация предложила моему предприятию взять на себя ЖКХ в Шевелях. Работа может показаться незавидной и непрестижной, но у меня к ней появился интерес. Она хорошо видна со стороны, огрехи тут не скроешь — люди всегда объективно оценят твои результаты, и поэтому очень приятно, когда за свою работы ты получаешь благодарность жителей.

На предприятии, которым я руковожу, работают молодые люди. И мне очень приятно видеть, что сектор молодёжного предпринимательства сейчас получает такую поддержку, как со стороны областной и районной администраций, так и от других организаций — центра поддержки предпринимательства, департамента молодёжной политики, «Опоры России». Мы всегда находим необходимую помощь, а это стимулирует и помогает двигаться дальше в своих делах!

Подготовил Сергей Волков

КТО ЗОВЁТСЯ ПРОДАВЦОМ

Через две недели многочисленная армия наших граждан, имеющих отношение к сфере торговли, будет отмечать свой праздник — День торговли, который, между прочим, ни в одном календаре в текущем году значиться не будет. Но никакого парадокса в том нет, отмечать несуществующие уже праздники — давняя традиция россиян. Настолько давняя, что Русская православная церковь до сих пор отмечает наступление новолетия по старому допетровскому стилю — 1 сентября, а уж о приверженности наших соотечественников к празднованию «старого Нового года» и говорить не приходится.

Так и с Днём торговли. Сейчас День работников торговли, бытового обслуживания населения и жилищно-коммунального хозяйства официально празднуется каждое третье воскресенье марта (и потому иногда совпадает со всемирным Днём защиты прав потребителя). Эта подвижка случилась по указу Президиума ВС СССР в ноябре 1988 года, а вот с 1966-го, когда праздник появился на свет, его и праздновали как раз в июле. И продолжают праздновать по сей день, не забывая, впрочем, и мартовскую дату.

Сегодня «Авант-ПАРТНЕР» хочет заранее поздравить работников торговли со «старым» Днём советской торговли, а заодно посмотреть, какие изменения с той поры произошли в этой сфере, кто сегодня от имени ритейла «выходит один на один» с покупателем, и как строится подготовка младших специалистов для работы в современных больших торговых залах.

К ПРИЛАВКУ «ИЗ СТАЦИОНАРА»

Принято считать (во всяком случае, так было во времена «старого» праздника), что любой профессиональной деятельности обязательно должна соответствовать и профессиональная подготовка. Побывав на одном из занятий, где как раз начинался курс обучения группы будущих продавцов и кассиров для собственной сети магазинов, я услышал, как преподаватель, начиная урок, сказала кандидаткам, что раньше подготовка специалиста такого класса занимала два года обучения в специальном заведении. Удивлению девушек, кажется, не было предела... В самом деле, кто же может позволить себе — при современном ритме работы и жизни — тратить столько драгоценного времени на обучение продавца? Несколько дней и всё — вперёд в торговые залы!

Но оказалось, что старая проверенная система подготовки продавцов, кассиров, контролёров всё же существует и по сей день. В Кемерове, к примеру, ГОУ НПО «Профессиональный лицей № 49» ежегодно выпускает одну-две группы выпускников этого профиля. О том, как идёт подготовка специалистов для торговли, мы попросили рассказать заместителя директора по учебно-производственной работе **Светлану Шевалье**.

— До перехода на новые стандарты обучения мы вели подготовку по профессии «продавец-контролёр-кассир» по трёхгодичному сроку обучения — на базе 9-ти классов и годичному сроку — на базе 11-ти классов. По окончании обучения выпускникам присваивалось до четырёх квалификаций одновременно: «продавец продовольственных товаров», «продавец непродовольственных товаров», «контроллёр-кассир» и «кассир торгового зала» с присвоением соответствующих разрядов.

Также существовала и программа повышенной профессиональной подготовки, где к названным специальностям добавлялась ещё квалификация «коммерческий агент» по профессии «коммерсант в торговле». Здесь подготовка шла в течение 4-х и 2-х лет соответственно.

Но новые стандарты повышенный уровень отменяют, а обучение по обычной программе будет длиться 2,5 года и 10 месяцев (для учебного заведения такие сроки – не совпадающие со стандартным учебным годом — чрезвычайно невыгодны).

Безусловно, подготовка у нас даёт выпускнику серьёзные преимущества при выборе места работы, сегодня работодатели разбирают их «с руками» ещё до выпуска, а некоторые, получившие от трёх до пяти квалификаций одновременно, начинают карьеру уже с должности администратора торгового зала или менеджера. В принципе, при наличии базовой подготовки нашим продавцам необходим лишь краткий адаптационный курс на рабочем месте. Жаль только, что специалистов мы выпускаем очень мало — в этом году выпустилась группа из 21-го человека. Но это также — результат проблемы с набором именно на эту специальность.

КОГДА ИСТОЧНИК КАДРОВ — «УЛИЦА»

Естественно, абсолютное большинство идёт на работу в торговлю — будь то магазин формата «у дома» или крупный гипермаркет — не имея никакого специального образования. Естественно и то, что владельцы небольших магазинов никакой программой подготовки не занимаются, а обучают свой небольшой персонал по нехитрому принципу «делай как я». И естественно также и то, что крупные сети стараются персонал обучать, выстраивая собственные стратегии подготовки и создавая для их реализации специальные подразделения.

В принципе, схемы подготовки специалистов в различных компаниях схожи: собеседование, тестирование, краткий курс основных знаний и навыков, далее — стажировка, которая проходит уже на рабочем месте. Вот как описывает систему подготовки специалистов младшего звена **Элина Лерман**, ведущий менеджер по обучению Кузбасского филиала компании «Мария-РА».

— Кандидаты на должность продавцов и кассиров, прошедшие собеседование с менеджером по подбору персоналу, направляются к менеджеру по обучению. В соответствии с системой первичной оценки кандидатов им предлагается выполнить ряд тестов, которые выявляют наличие или отсутствие у кандидатов таких профессионально важных качеств, как внимательность, эмоциональная устойчивость и обучаемость. При успешном тестировании кандидат допускается к прохождению обучения по программе адаптивной подготовки для продавцов, кассиров. Длится она для продавцов — 4 дня, для администраторов зала — 2 дня, для операторов — 14 дней, для заместителей директора магазина — 31 день. По окончании обучения кандидаты направляются в магазин, где приступают к своим должностным обязанностям.

Естественно, в различных компаниях свой специфически подход к подготовке персонала. Где-то человека с базовым образованием или имеющего опыта работы, могут принять на работу после курса экспрес-обучения, а где-то оно считается необходимым. Директор по связям с общественностью ООО «Марка Подорожник» **Вадим Горяев**, говорит, что их компания настаивает именно на таком подходе.

— Работа продавца-кассира в «Подорожнике» имеет специфику, поэтому даже кандидаты с опытом работы в продажах — вне «Подорожника» — или со специальным образованием также проходят обучение. Система подготовки продавца-кассира включает шесть основных блоков и длится пять дней. В программу входят информация о компании, изучение продукции, обучение сервису обслуживания. Также кандидатов учат непосредственно работе продавца-кассира — основным обязанностям, запретам, критериям оценки качества работы. Отдельно изучаются автоматизированное рабочее место, требования кассовой дисциплины и документооборот. После двухдневной стажировки под руководством опытного наставника кандидаты сдают экзамен и потом выводятся на самостоятельную работу.

С УЧЁТОМ ТРЕБОВАНИЙ СПЕЦИФИКИ

Продовольственный ритейл естественным образом является самым широким и массовым сектором розничной торговли, и вне зависимости от походов компаний основа подготовки кадров здесь сходная. Сфера непродовольственных товаров — сложней и разнообразней, а специфика и разнообразие товарных групп заставляет значительно расширять систему подготовки, создавая для этого специальные учебные центры. О том, как это делается в группе компаний «Стройкомплект», «Авант-ПАРТНЕРу» рассказала директор по розничным продажам сети «Большой ремонт» **Светлана Зубарева**.

— Наше основное звено — это продавцы-консультанты, и потому особое внимание при их подготовке уделяется специфике отрасли. Нам важно, чтобы продавцы не только владели коммуникативными инструментами и технологиями продаж, но и хорошо знали свой товар и специфику работы со строительными материалами в целом. Для реализации этого в компании создан учебный центр. На его платформе и происходит обучение и переподготовка персонала. Причём в направлении обучения торгового персонала особенностям товара мы привлекаем к учебному процессу специалистов, представляющих наших основных поставщиков. Они также проводят специальные семинары и мастер-классы непосредственно на рабочих местах наших сотрудников.

ШТРИХИ К ПОРТРЕТУ ПРОДАВЦА

Вопрос о том, каким должен быть продавец, в первую очередь вытекает из его прямых обязанностей. Разные компании (в магазинах разных форматов) обязанности эти могут варьировать. Вот как описывает систему функциональных обязанностей кассира и продавца в Группе розничных компаний «Системы РегионМарт» начальник отдела по обучению и развитию персонала **Ольга Терпугова**.

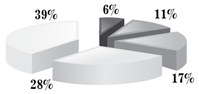
— В магазинах малых форматов у нас работают продавцы-кассиры. Результаты их работы оцениваются (а это влияет на размер премиальной оплаты) по определённым критериям: соблюдение сервиса обслуживания (по конкретной схеме), оперативное реагирование на конфликты, соблюдение кассовой дисциплины и осуществление выкладки в кассовой зоне. Для работы в торговом зале: выкладка товара, проверка ценников на соответствие цене продуктов, проверка сроков годности товаров. Наши продавцы не ведут активных продаж, и потому ведения сервисного диалога с покупателем от них не требуется, вменяется лишь обязанность отвечать на конкретные вопросы, касающиеся товара. Контроль за этим и формализацию его результатов возложен на директора магазина. Кроме того действует система «тайный покупатель» с контрольными закупками, проводимыми работниками офиса компании.

Как видим, система крайне проста, но достаточно понятна и вполне соответствует требованиям к сети магазинов эконом-класса. Хотя кому-то такой сервис может показаться недостаточным. А ведь по заверению представителей практически любой компании ритейла, покупатель со своими требованиями всегда является, как минимум, «главным достоянием фирмы» или чем-то вроде того. Но практика расставляет всё по своим местам и напоминает нам, что у каждого остаётся главный способ оценить уровень подготовки персонала в наших магазинах – «проголосовать ногами». И самому решить, кто и когда по праву сможет назваться продавцом, а заодно – в какой день поздравить нашу торговлю с этим праздником...

Сергей Волков

Какие качества продавца для Вас более значимы?

Знание специфики товара — **39%**
Вежливость — **28%**
Ненавязчивость — **17%**
Быстрота обслуживания — **6%**
Хорошее настроение — **11%**



По результатам голосования на сайте: www.avant-partner.ru

www.kemka.ru E-mail: personal@kemka.ru
КЕМЕРОВСКОЕ КАДРОВОЕ АГЕНТСТВО
г. Кемерово, ул. Ноградская, 3, оф. 54, тел.: (3842) 34-94-24, 36-16-56, факс 36-42-21, сот. 8-923-490-04-44

ООО «КЕМЕРОВСКОЕ КАДРОВОЕ АГЕНТСТВО» СПЕЦИАЛИЗИРУЕТСЯ В ОБЛАСТИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО РЕКРУТИНГА И КАДРОВОГО КОНСАЛТИНГА УЖЕ 11 ЛЕТ!

«Кемеровское Кадровое Агентство» предоставляет широкий комплекс услуг:

1. Подбор персонала.
2. Профессиональное консультирование руководителей и менеджеров в области управления персоналом. Разработка и Бизнес-коучинг индивидуальный и корпоративный.
3. Оценка персонала методом Assessment Center:
4. «Mystery Shopper» — «Тайный покупатель». «Mystery Employee» — «Тайный сотрудник».
5. Диагностика социально-психологического климата в коллективе.
6. Юридические услуги по трудовому праву. Кадровый аудит.
7. Проведение корпоративного обучения:
— «Эффективные продажи»;
— «Управление персоналом»;
— «Искусство работы с клиентом»;
— «Эффективные коммуникативные навыки»;
— «Командообразование» и многое другое!

РЕАЛИЗОВАННЫЕ ПРОЕКТЫ БИЗНЕС – ОБУЧЕНИЯ за последние 2 месяца:

1 Семинары: «Эффективные продажи», «Управление продажами» и «Искусство работы с клиентами» проводил один из лучших международных тренеров по навыкам управления продажами и сервисом — Майкл Бэнг, он является бизнес-консультантом с 35-и летним опытом, Президентом «International School of Sales» («Международная школа продаж», Великобритания), победителем Международного конкурса на привлечение средств для Международного благотворительного фонда (Швейцария) с присуждением ему титула «Лучший продавец 90-х годов».

2 Семинар-практикум «Корпоративная безопасность предприятия» — проводил специалист в области безопасности бизнеса автор и ведущий обучающих программ по проблемам безопасности бизнеса в Академии народного хозяйства при Правительстве РФ — Панкратьев Вячеслав Вячеславович.

3 Тренинг «Я-ПОБЕДИТЕЛЬ!» проводил бизнес-тренер, тренер личностного роста, автор 70 тренинговых программ, коучер Вадим Шлахтер. Он является одним из лучших в России тренером-инструктором в области совершенствования физических, психологических и личностных качеств человека. Один из лучших психоаналитиков России. Создатель «Школы Победителей». Имеет опыт профессиональной подготовки элитных подразделений Министерства Обороны, ФСБ, МВД и других государственных структур, а также сотрудников служб безопасности и частных охранных предприятий. Кандидат психологических наук, чл.-корр РАО, профессор РАИ, мастер спорта по самбо и пулевой стрельбе. Автор множества книг и др.

4 Семинар «Уроки изобилия» проводила Правдина Наталия — специалист по позитивной психологии, практикующий мастер фэн-шуй.

Предстоящие семинары:

АВГУСТ — Ирина Хакамада «Кайф, Драйв и карьера!»
ОКТЯБРЬ — легендарный Вадим Шлахтер «Конфликтология». «Стресс-менеджмент»
НОЯБРЬ — Майкл Бэнг «Управление продажами». «Тайм-менеджмент». «Искусство работы с клиентом».

АНОНС

ФЕСТИВАЛЬ МЕНЕДЖМЕНТА И ПСИХОЛОГИИ

16-20 августа 2011 г,
санаторий-профилакторий «Энергетик»

ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ: руководители, собственники, сотрудники и члены их семей. Идеально, если будут участвовать топ-менеджеры: генеральный директор, коммерческий директор, финансовый директор/бухгалтер, начальник отдела кадров, начальник отдела маркетинга/продаж.

ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ МЕРОПРИЯТИЯ:

1. Проанализировать и, возможно, пересмотреть систему управления на предприятии, выработать принципы эффективной кадровой политики, найти оптимальные инструменты мотивации и само-мотивации.
2. В ненавязчивой игровой форме (сочетая работу и отдых) «прожить» различные сложные ситуации, которые неизбежно возникают в бизнесе, чтобы натренировать нужные навыки и умения для профилактики кризисов.
3. Самостоятельно, без дополнительных расходов времени и денег на сторонних консультантов разработать набор самых важных документов для компании (стратегия развития предприятия/бизнес-план, положение об оргструктуре, правильное штатное расписание, ре-инжиниринг бизнес-процессов, оптимальный бюджет, основы политики маркетинга и рекламы и т.д.)

В ПРОГРАММЕ

1. Четырехдневный суперсеминар/деловая игра Марины Кияновой (Новосибирск) «Основные факторы конкурентоспособности организации»
2. Мини-семинар по оптимизации налогов и страховых взносов (С. Новокшанова)
3. Тренинг «Самомотивация, тайм-менеджмент и целеполагание для персонального и коллективного развития» (ведущий Е.Лямин)
4. Семинар «Использование нумерологии в кадровой политике» (В.Мезенцева)

Всего времени занятий (30 часов), из них 23 часа — семинар М.Кияновой + 76 часов других тренеров.

СТОИМОСТЬ УЧАСТИЯ:

Мы предлагаем три варианта участия:

А) «полный пансион» (all inclusive, всё включено): обучение (30 часов тренинга) + проживание в стандартном номере на двоих 16,17,18,19,20 августа (4.5 суток)+ 4-хразовое питание + комплект раздаточных материалов +сертификат.

Стоимость для частных лиц: 25000 руб. за человека. Скидки: за двоих — 5% (23750 руб/чел). Условия оплаты:100% аванс.

Стоимость для организаций:18000 руб. за человека при группе не менее 5 человек. Скидки возможны при групповом заказе от 6-ти человек и выше. При участии 10-ти человек и больше — стоимость всех услуг – 15500 руб. с человека.

Б) Полу-пансион: обучение (30 часов тренинга), питание (завтрак, кофе-брейк, обед) + комплект раздаточных материалов +сертификат. Не включено: проживание (4 суток) и ужины. Данные услуги можно оплатить самостоятельно (при желании), либо ночевать дома в Кемерово.

Стоимость для частных лиц: 20000 руб. за человека. Скидки: за двоих — 5% (19000 руб/чел). Условия оплаты:100% аванс.

Стоимость для организаций:15000 руб. за человека при группе не менее 5 человек. Скидки возможны при групповом заказе от 6-ти человек и выше. При участии 10-ти человек и больше — стоимость всех услуг — 13500 руб. с человека.

В) Супер-бюджетный (для особо экономных): оплата только за обучение + кофе-брейки + комплект раздаточных материалов +сертификат. Питание и проживание не включено (т.е. за счет обучающегося).

Стоимость для частных лиц: 10500 руб. за человека. Скидки: за двоих — 5% (9975 руб/чел). Условия оплаты:100% аванс.

Стоимость для организаций: 7500 руб. за человека при группе не менее 5 человек. Скидки возможны при групповом заказе от 6-ти человек и выше. При участии 10-ти человек и больше – стоимость всех услуг — 5000 руб. с человека.

За дополнительную плату в санатории «Энергетик» можно пройти качественные оздоровительные процедуры (массаж, акупунктура, лечебные грязи, души Шарко, фитотаробочка, кислородные коктейли), арендовать спортинвентарь и туристическое снаряжение (палатку, спальник, либо привезти своё), организовать большую баню и шашлыки.

Самые выгодные вложения — инвестиции в себя! Они окупаются быстрее всего.

Рецепт успеха прост: профессиональный тренер + хорошая команда участников + свободная атмосфера для творчества, эффективного общения и отдыха = у вас больше денег, свободы, удовлетворения и счастья!!!

Лямин Евгений Валентинович, организатор,
Генеральный директор ООО «ТЕЛЕэксперт», Кемерово
т/ф (3842)74-42-45, м.т. 8-904-375-11-15, 8-923-499-70-02
скайп: kemlev1

*На Третьей кадровой конференции «Кадровый потенциал Кузбасса. Оценка и развитие» директор службы управления персоналом ООО «ЛУДИНГ-Кемерово» **Юлия Христова** привела статистические данные на конец 2010 года, согласно которым 25% успешно развивающихся торговых компаний имеют проблемы именно с подбором торговых представителей — менеджеров продаж.*

«В 2010 году на работу устроилось 16 тысяч торговых представителей и только 68% из них остались трудиться на новом месте, — говорит она. — Средний стаж работы торгового представителя на одном рабочем месте составляет от 1,5 до 2 лет. Затем этот человек либо перемещается на позицию супервайзера, либо меняет место работы».

По словам Юлии Христовой, люди этой профессии в возрасте 30 лет обычно сменили уже около десяти мест работы. Из числа представителей, которые остаются работать на одном месте, только 27% являются эффективными. Именно они делают 52% продаж в компаниях.

Также, по данным статистики, на 100% плановые продажи и стандарты компаний выполняются торговыми представителями в период между 8-ым и 9-ым месяцем работы. Торговые представители, работающие год и более, могут с абсолютной эффективностью выполнять все стандарты только под строгим контролем супервайзера.

Другая проблема заключается в том, что торговые представители — «это люди, которые не хотят учиться. Они хотят быстро зарабатывать большие деньги».

«При подборе кандидатов существует определенный «прикус» между требованием работодателя и ожиданиями кандидата, — утверждает Юлия Христова. — Например, в глазах работодателя торговый представитель это внешне привлекательный человек. Он успешный, энергичный, активный, эрудированный. Это человек, который всё выполняет легко. Он физически здоров, всегда улыбчив и располагает к общению. Хорошо, если к такому образу прикладываются ещё и профессиональные качества. В таком случае, компания получает готового сотрудника, точно знающего территорию, этапы продаж, умеющего договориться с существующими и будущими клиентами о долгосрочных отношениях, увеличить продажи компании и так далее. К счастью такие торговые представители есть. Они работают успешно и многие из них становятся руководителями. Те же, кто не стал руководителем, работает в компании не более 2 лет».

Работодатели это понимают, поэтому при подборе кандидата несколько редактируют свою заявку, отказываясь от некоторых составляющих идеального образа.

ЭКСПЕРТЫ

НА ЧТО ОБРАЩАТЬ ВНИМАНИЕ ПРИ ВЫБОРЕ ПРОДУКТОВ?

Наталья Шибанова,

доктор медицинских наук, профессор кафедры гигиены питания КемГМА, врач-диетолог:

— Часто приходя в магазин покупатель, прежде всего, обращает внимание на цену, реже на производителя и в исключительных случаях читает этикетку, а ведь в ней содержится вся необходимая исчерпывающая информация о продукте. Достаточно большой проблемой в нашей стране стала реализация просроченной продукции. Согласно законодательству, Роспотребнадзор имеет право на проверку предприятия только 1 раз в 3 года. Таким образом, большая часть ответственности возлагается на сознательность самого производителя, владельцев супермаркетов, через которых происходит реализация продукции, поэтому в первую очередь необходимо обращать внимание на срок годности продукта. Если продукция предполагает короткий срок реализации (5 суток и менее), то в летнее время её лучше приобретать на первые-вторые сутки, в дальнейшем употребление таких продуктов может быть небезопасно, так как здесь нам приходится рассчитывать на добросовестность производителя и продавца при соблюдении правил хранения. Овощи, охлаждённую рыбную и мясную продукцию лучше приобретать у местных производителей, так как при длительной транспортировке может нарушаться температурный режим хранения, а это может изменить вкус, биологическую ценность продукта, увеличить его микробную обсеменённость, что делает продукт небезопасным для употребления.

Валерий Позняковский,

профессор, доктор биологических наук, заведующий кафедрой товароведения и управления качеством КемТИПП:

— Выбирая продукты питания в магазине, покупатель руководствуется своими предпочтениями, в том числе вкусовыми, многие прислушиваются к советам врачей. Однозначный вывод о содержании в продукте пищевых добавок сделать однозначным сложно, так как даже натуральный на первый взгляд продукт может содержать вредные для организма химические вещества, например, пестициды, токсические элементы, гормональные препараты и др. Содержание данных добавок, используемых в пищевой промышленности, разрешено и регламентируется Роспотребнадзором. Однако лучше выбирать натуральные продукты с «собственной грядки», отдавать предпочтение качественному и полезному для здоровья продукту питания.

СЪЕДОБНОЕ-НЕСЪЕДОБНОЕ...

В наше время прилавки продуктовых магазинов впечатляют разнообразным ассортиментом. Множество производителей манят нас приобрести именно их продукт красочными этикетками, грамотными действиями маркетологов. Так как же всё-таки не потеряться в этом разнообразии и приобрести действительно качественный и полезный продукт?

Для начала, приходя в магазин за продуктами, лучше всего чётко держать в голове перечень необходимых покупок, в этом случае список, написанный на бумаге, придется как нельзя кстати.

Первое, на что необходимо обратить внимание – это внешний вид продукта. Упаковка должна быть целой, без вмятин, трещин и иного рода повреждений, которые могут привести к порче продукта.

Фрукты и овощи должны быть среднего размера, ни слишком большие, ни слишком маленькие, без пятен, помятостей, без изменения цвета. Замороженные овощи и фрукты, при прощупывании пакета не должны содержать крупные куски льда, которые могут говорить о том, что данный продукт подвергался разморозке.

При выборе рыбы необходимо обращать внимание на цвет жабр, состояние чешуи, прозрачность глаз. В замороженной рыбе не должно быть слишком много льда. Предпочтение лучше отдавать местному производителю.

Мясо должно быть эластичным, влажным, иметь естественную окраску.

При покупке колбасы нужно понимать, что каким бы не было содержание в ней мяса, всегда полезнее приобрести именно свежее мясо, нежели колбасу. Содержание в «мясном суррогате» большого количества жира, нитрита натрия, различных специй, пищевых добавок, красителей делает колбасу далеко не полезной, особенно для тех, кто имеет проблемы со здоровьем.

При выборе товара необходимо читать этикетки. Знание «азбуки обозначений» помогает получить практически полную информацию о продукте: срок годности, состав, ингредиенты. Обращать внимание следует не только на наличие в списке той или иной «составляющей», но и на их количественный показатель. Соответственно сок, в составе которого на первом месте стоит вода, или колбаса с большим содержанием сои вызывают сомнения в натуральности продукта, а о его пользе говорить уже и не приходится.

Выбирая продукт надо помнить знаменитое изречение: «мы есть то, что мы едим». Пища должна быть не просто вкусной, качественной и безвредной, она должна быть полезной! Съедая ту же самую колбасу, мы даем нашему организму только калории, причём большей частью в виде жира, чем необходимого для физиологической деятельности белка. Таким образом, следует помнить, что наш рацион должен быть разнообразным, включать как мясные, рыбные продукты, так и овощи, фрукты, кисломолочные продукты. Развивая в себе элементарные навыки культуры питания мы сможем сохранить своё здоровье в условиях нынешнего экологического неблагополучия на более длительный срок.

Вдобавок, будет не лишним упомянуть то, что закон всегда на стороне потребителя, поэтому если ваши права были нарушены и продана недоброкачественная продукция, вы всегда можете обратиться к администратору магазина, который будет обязан вернуть вам деньги или заменить продукт. В конфликтных ситуациях вы можете обратиться с письменной жалобой в службу по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека (Роспотребнадзор).

Рубрику подготовила Диана Геворгян

В Управлении Роспотребнадзора по Кемеровской области (далее — Управление) телефонная «горячая линия» работает с 08.06.2009. Консультации населения и организаций проводятся по единому бесплатному номеру 8-800-700-03-09.

За II квартал 2011 года (с 01.04.2011 по 30.06.2011) по «горячей линии» обратилось 94 человека, в том числе 51 (54,2%) — по вопросам защиты прав потребителей, 43 (45,7%) — по вопросам санитарно-эпидемиологического благополучия населения.

С января 2011 года Управлением принято 29 письменных обращений граждан, обратившихся по «горячей линии», из них 6 находятся на рассмотрении (приняты в июне). По 23 обращениям проведены внеплановые выездные проверки. По результатам проверок возбуждено 8 административных дел. На должностных лиц составлены протоколы по статьям 6.3, 14.8 ч.1, 14.15 и 14.4 ч. 1, ч. 2 КоАП РФ. На индивидуальных предпринимателей и юридических лиц составлены протоколы по ст. 6.3, 14.4 ч.2, 14.15 и 14.6 ч. 1 КоАП РФ, вынесено постановление о наложении административного взыскания в виде штрафа на сумму 55,5 тыс. рублей и 30 тыс. рублей соответственно. Заявителям даны ответы о принятых мерах. По 13 обращениям факты не подтвердились, 2 обращения направлены для рассмотрения по подведомственности, одно обращение находится в стадии рассмотрения.

Источник: Управление Роспотребнадзора по Кемеровской области

ЧТО ТАКОЕ ЖИВОЙ КОФЕ?

Селекционеры группы компаний «Сафари кофе» создали для Вас Живой Кофе, совершив в кофейной индустрии переворот, революцию в сознании, настоящую СЕНСАЦИЮ!

ЧТО ЖЕ ТАКОЕ ЖИВОЙ КОФЕ?

Группа компаний «Сафари кофе» является единственным в мире производителем Живого Кофе.

— Известно, что натуральный кофе — это единственный в природе продукт, содержащий более 120 полезных для здоровья веществ, витаминов, минералов и микроэлементов*. И только в течение 180 дней после таинства обжарки по авторской технологии «Сафари кофе» (патент №2376790 от 30.05.2008), кофе сохраняет свои уникальные свойства Живого продукта, заложенные в него самой природой.

— Создавая **Живой Кофе**, мы думали о здоровье каждого человека. Выбирая **Живой Кофе**, Вы будете не только наслаждаться великолепным вкусом, но и принесете пользу своему организму.

— Большое преимущество **Живого Кофе** — то, что он обжаривается в России. Это позволяет в самые кратчайшие сроки доставить кофе нашим покупателям.

— На лицевой стороне каждой упаковки **Живого Кофе** всегда ставится дата обжарки.

— Группа компаний «Сафари кофе» является единственным правообладателем товарного знака **Живой Кофе** (свидетельство № 343370 от 07.02.08 г.).

ПОЧЕМУ ЖИВОЙ КОФЕ ПОЛЕЗЕН?

Вот лишь некоторые полезные компоненты, содержащиеся в кофе:

Антиоксиданты:

Антиоксиданты способствуют увеличению продолжительности жизни человека.

Множество процессов в организме человека, таких как старение, хронические заболевания, стресс, действия радиации и т.д., протекает с образованием свободных радикалов. Их переизбыток ведет к нарушению здоровья и преждевременному старению.

Антиоксиданты нейтрализуют свободные радикалы, уникальным образом тормозят цепную реакцию образования новых радикалов, замедляя процесс старения, поддерживая здоровье и красоту.

Восемь витаминов группы В регулируют важнейшие биохимические процессы:

В1 участвует в синтезе гормонов щитовидной железы

В2 поддерживает уровень гемоглобина в крови

В3 снижает уровень холестерина и т.д.

Минеральные вещества и микроэлементы:

Фосфаты, сульфаты, кальций, магний, натрий, калий, железо, жизненно необходимы для организма человека.

Кислоты:

Яблочная, лимонная, уксусная, кофейная, пировиноградная кислоты усиливают выделение желудочного сока, ускоряют процесс пищеварения.

Пантеноловая кислота укрепляет стенки сосудов.

Кофеин:

Попадая в организм человека, кофеин повышает двигательную активность, умственную и физическую работоспособность, снижает усталость, сонливость, облегчает восприятие, стимулирует деятельность сердца, усиливает секрецию желудка. Доказано, что кофе облегчает головную боль, предотвращает возникновение кариеса зубов, снижает вредное воздействие алкоголя и никотина. Кофе поднимает настроение и повышает творческую активность.

*Источник «Большая Медицинская Энциклопедия»

УНИКАЛЬНОСТЬ ПРОДУКТА ЖИВОЙ КОФЕ

— **Живой Кофе** относится к полезным для здоровья продуктам питания и отвечает современным тенденциям рынка.

— Экостиль упаковки **Живого Кофе** выделяет продукт среди других кофейных марок.

— Ассортиментная линейка **Живого Кофе** представлена только высококачественной арабикой.

— Наличие в ассортименте как эксклюзивных, так и доступных сортов позволяет удовлетворить вкусы покупателей с любым уровнем дохода. А это значит, что купить Живой кофе в Кемерово или другом городе с пользой для здоровья может себе позволить практически каждый.

Адреса торговых точек, в которых расположены фирменные стойки ТМ Живой Кофе:

· Супермаркет «Кора», проспект Ленина, 116.

· Торговый Центр «Спутник», ул. Терешковой, 22А.

· Торговый Центр «Север», проспект Шахтеров, 87.

· Торговый Центр «Гринвич», Супермаркет «Кора», проспект Молодежный, 2А.

Safari Coffee «Живой Кофе»®

ЛЮДИ ГОВОРЯТ

На что вы обращаете внимание при выборе продуктов?

Кирилл Гуськов, программист:

— Всегда обращаю внимание на запах продукта, его цвет, обязательно проверяю на ощупь. В зависимости от вида продукта, обращаю внимание на производителя.

Анастасия Кузнецова, студентка:

— Для меня немаловажным фактором является цена продукта, иногда смотрю на срок годности. Редко читаю этикетку, если даже и читаю, то уже дома.

Яна Лакота, врач-стоматолог:

— Тщательно читаю этикетку — в первую очередь обращаю внимание на состав, содержание витаминов и т.д. Я забочусь о своём здоровье и слежу за весом, поэтому продукты с большим содержанием жира редко попадают в мою корзину.

КЛИНИКА женского здоровья

Мы знаем всё о женском здоровье.

Прием акушера-гинеколога, эндокринолога, педиатра, маммолога, УЗИ.

Любые лабораторные исследования.

Оформление больничных листов.

ул. Терешковой, 20

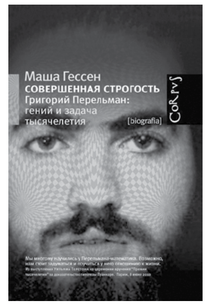
347•047

www.womensclinic.ru

ВЕЛИКИЙ И УЖАСНЫЙ

В июне стукнуло 45 лет математику Григорию Перельману, тому самому, который доказал знаменитую гипотезу Пуанкаре, а потом отказался от причитающегося за это вознаграждения в миллион долларов.

Дата некруглая, но её отметили широко — учитывая, что речь идет об учёном, а не об актёре или политике, максимально широко. На канале «Россия» показали фильм «Иноходец. Урок Перельмана», а в одном из московских издательств оперативно выпустили биографическую книжку Маши Гессен «Совершенная строгость. Григорий Перельман: гений и задача тысячелетия». Фильм я не видел, про книжку готов сказать несколько слов. Она переведена с английского, хотя писательница выросла в СССР. С Перельманом она не встречалась, поскольку тот не общается с внешним миром, беседовала с его учителями и коллегами. Гессен прослеживает путь Перельмана от математического кружка при Дворце пионеров до публикации в 2002 году работы, доказывающей справедливость гипотезы Пуанкаре (через 98 лет после того, как эта гипотеза была сформулирована). Писательница полагает, что на всех жизненных поворотах Перельманом руководило прежде всего обостренное чувство справедливости. Скажем, от медали Филдса — математического эквивалента Нобелевской премии — он отказался потому, что вместе с ним награду хотели вручить еще трём математикам, успехи которых были несоизмеримы с его открытием. Зато отказ от «Премии тысячелетия» института Клэя (той самой, в миллион долларов) был вызван тем, что, по мнению Перельмана, не меньший вклад в доказательство гипотезы Пуанкаре внёс американский математик Ричард Гамильтон.



Маша Гессен достаточно знает математику, чтобы рассказать о сути трудов Перельмана. В книжке немало пикантных подробностей о нравах математического сообщества в бывшем СССР и нынешних США. Убедительно рассказывается о том, что многим математикам свойствен лёгкий аутизм, или синдром Аспергера: они не способны к сопереживанию и не могут себе представить, что у других людей мозги устроены иначе. К сожалению, книжка испорчена обостренным национальным чувством автора, доходящим до некоторой оголтелости. Никто не спорит, что в СССР имел место неофициальный антисемитизм, но биография Перельмана никак не может служить его иллюстрацией. Гессен утверждает, что школьников-евреев не брали на Международные математические олимпиады — но Перельман едет в 1982 году на олимпиаду в Будапешт и получает золотую медаль. Гессен рассказывает, что евреям чинили препятствия при поступлении в вузы — но Перельмана берут на мехмат ЛГУ без экзаменов и дают ему Ленинскую стипендию. Гессен пишет, что в питерском отделении Математического института им. Стеклова не было ни одного еврея — но Перельмана приняли туда в аспирантуру и помогли защитить диссертацию. В 1990 году Перельман уезжает в США, но через шесть лет возвращается в Россию, утверждая, что ему тут лучше работается — и его берут в тот же институт, позволяя работать дома над чем заблагорассудится и приходить только за зарплатой. Кстати, все учителя Перельмана, от Валерия Рукшина, воспитавшего множество победителей математических олимпиад, до Александра Александрова и Михаила Громова, направлявших его взрослую карьеру, были русскими. Словом, если писательнице хотелось рассказать о страданиях еврейского народа, это следовало сделать на другом материале.

Но дело, в конце концов, не в умной Маше, а в фигуре Григория Перельмана. Он у нас теперь общепризнанный эталон учёного: именно его физиономия изображена на заставке передачи про науку на одном из общероссийских телеканалов, вместе с его же высказыванием про стрижку ногтей, напоминающим афоризм Козьмы Пруткова: не всё стриги, что растёт. Дело, похоже, в том, что Перельман служит живым воплощением сразу четырёх мифов: о нечеловеческой еврейской мудрости, о загадочной русской душе, о числах, которые правят миром, и о сумасшедшем учёном — затворнике и чернокнижнике. Скажем несколько слов о каждом из этих мифов по отдельности.

С еврейской мудростью проще всего — это вещь в некотором роде общеизвестная, от царя Соломона, апостола Павла и Спинозы до Маркса, Фрейда и Эйнштейна; к тому же мифический ореол вокруг неё исправно поддерживают юдофобы со своими сказками о законспирированных сионских мудрецах. Миф о загадочной русской душе применительно к Перельману тоже прекрасно работает: первым у нас от Нобелевской премии отказался ещё Лев Толстой, хотя к нему неоднократно подъезжали стокгольмские доброхоты; после отказа Бориса Пастернака это стало напоминать тенденцию; Григорий Перельман — третий из этих загадочных русских, кем бы они не оказались, если их поскрести, татарами или евреями.

Это, впрочем, скорее для внешнего употребления. А что касается внутреннего — всем в глубине души приятно, что и сегодня в России не всё решают деньги, и теперь есть, что ответить на сакраментальный вопрос: «Если ты такой умный, то почему такой бедный?». Можно даже допустить, что всё это просто гениальный пиар: если бы Перельман принял причитающиеся ему почести — был бы просто одним из уважаемых учёных, а отказ от них сделал его загадочным гением не хуже Эйнштейна. Но всё равно приятно, что мудрец-бессребренник типа Диогена или Конфуция живёт и в наши дни, причем не где-нибудь, а в России, в обыкновенной хрущёвке в питерском спальном районе Купчино.

Теперь о том, что миром правят не деньги, а числа. Тезис «все вещи суть числа» первым высказал греческий математик и философ Пифагор. Англичанин Бертран Рассел, который соединил в себе те же таланты, пишет, что математические открытия всегда сохраняют элемент мистического откровения, знания о сокровенной сути мира, внушенного свыше. «Математическое знание казалось определённым, точным, и применимым к реальному миру; более того, казалось, что это знание получали, исходя из чистого размышления... На основе математики было сделано предположение, что мысль выше чувства, интуиция выше наблюдения. Если же чувственный мир не укладывается в математические рамки, тем хуже для чувственного мира». От Пифагора этот тезис воспринял Платон, от него — неоплатоники, а попав на восточную почву, в египетскую Александрию, он лёг в основу каббалистического учения. Нынешние физики уверяют нас, что в основе «единой теории всего» должна лежать такая категория как информация, а российский министр образования Фурсенко обещает с помощью нанотехнологий «оцифровать всю материю». Это современные версии все того же пифагорейского тезиса.

Между прочим, из доказательства гипотезы Анри Пуанкаре следует, что наша Вселенная имеет форму трёхмерной сферы. Поверхность обычного шара, например, нашей планеты — это, с точки зрения топологии, сфера двухмерная, а чтобы представить себе трёхмерную, нужно иметь воображение поистине нечеловеческое. Кто же после этого Григорий Перельман, если не колдун-чернокнижник. Мы в России традиционно испытываем к такого рода фигурам суеверное почтение и суеверный ужас: у нас ещё при Алексее Михайловиче, каких-то триста лет назад, каждый, кто пишет что-нибудь запершись, считался волхвом и чудодеем.

Юрий Юдин

Будь респект Respect САЛОН КРАСОТЫ И ЗДОРОВЬЯ

Экспресс ПОХУДЕНИЕ

1 БароВакуумный тренажер

2 Кедровая фито-паро-бочка

3 Аромо-Втирание

4 Фито-Чай

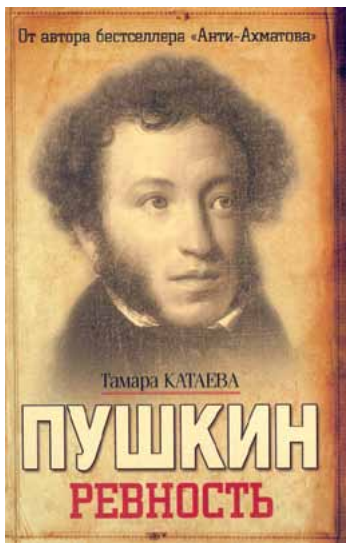
ул. Дзержинского, 10;
т. (3842) 75-94-75; www.Respect42.ru

Главный редактор Галина Красильникова.
Зам. гл. ред. Игорь Лавренков.
Газета «Областной экономический еженедельник «Авант-ПАРТНЕР» учреждена ООО «Издательский Дом «Деловой Кузбасс».
Издатель – ООО «Издательский Дом «Деловой Кузбасс». Зарегистрирована Сибирским окружным межрегиональным территориальным управлением.
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, НОВОСТИ КОМПАНИЙ, ПРЕСС-РЕЛИЗ выходят на правах рекламы. Время подписания номера в печать по графику в 09.00. Сдан в печать в 09.00. Объем 3,5 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 «Азия-принт», 650004, г. Кемерово, ул. Сибирская, 35а.

РОДИЛА ДУША-ДЕВИЦА НЕ ЗВЕРЁНЫША, НЕ ПТИЦУ...

Тамара Катаева, начавшая эпатировать читательское сообщество с «Анти-Ахматовой», продолжившая «Другим Пастернаком», по её словам, «каким-то образом завершает эту трилогию» томиком московских издательств АСТ, Астрель и Полиграфиздат «Пушкин: Ревность».



В катаевском предуведомлении верно, может быть, лишь слово «каким-то». Нет здесь ни трилогии, ни какого-либо завершения чего-либо. Мы имеем дело, как и в случае двух предыдущих книг Катаевой, с заведомой заявкой на скандал в виде рыхлого текста (в случае «Пушкина...»), представленного потоком сознания персонажей.

Опять-таки, непонятно, ради чего проза выстраивается как монологи действующих лиц, среди которых по авторскому произволу появляются непонятные «Маски», какие-то «Инна и Роман, иностранцы в Праге», «Раевский» отчего-то — «бездельник». И даже персонажи «из ближайших к поэту планет» — Идалия Полетика, Елизавета Хитрово, жена Наталья Николаевна, её сестры, Дантес, старик Геккерн и прочие — несут по ходу прихотливого развития бессюжетной прозы, кто во что горазд.

Зачем-то приплели Льва Толстого, хотя можно было «конфетку» сделать из проблемы взаимопритяжения-взаимоотталкивания двух русских гениев при достаточном писательском прилежании и любви к литературе и писателям. Последнего в книге Катаевой нет как нет.

Вот 80-летняя Александрина, младшая сестра Натальи Николаевны Пушкиной вспоминает поэта, точнее, вымышливает возможную пушкинскую любовь к собственной персоне. Есть здесь ревность? Допустим, хотя искать её потребуется с огнем. И какие выводы? А никаких.

Натали, из-за защиты чести которой Поэт смерть принял, умирает в 51 год, но зачем-то успевает сообщить любопытному читателю о возможной любовной связи с императором Николаем I. Зачем сплетня нужна? А захиреет совсем абсурдная проза без подобной подпитки.

В какой-то момент автора книги потянуло на воду: море, водянистость становятся главной, с позволения сказать, темой водянистого текста, из которого не выплыть — ничего не понятно, — только утонуть.

Противно, когда женщина начинает писать о гомосексуальном эротизме, ещё гаже даме намекать на любовь мужчины к мужчине. Однако бумага стерпит — Катаева с удовольствием делает и то, и другое. «Причем же здесь великий поэт?» — Спросите вы изумленно... Нет ответа.

Хотя, уже под занавес от имени барона Геккерна такие турусы на колесах разводятся, только держись. Там точно ревность, но одного подонка к другому, и как это соотносится с именем Пушкина?..

Катаева может вдруг начать рассуждать устами своих непонятных персонажей о цветах, в частности, о розах, лилиях. И что? А опять ничего. Можно выдумывать чего заблагорассудится, только в тексте эти финтифлюшки — как у собаки пятая нога. А, может, автор задалась целью посмеяться над издателями и читателями, прихихикивая, совсем как какой-нибудь из «сложных» героев Достоевского? Впрочем, Федор Михайлович тоже мелькнет в тексте, непонятно зачем, но автор-то хоть это знает ли, или всё ради того же потока сознания?..

Вообще-то, есть в книге очень редкие оценки поэта, которые хотя бы заставят внутренне встопорщиться читателя, ищущего смысла в написанном. Вот Пушкина сравнивают «своеобразно и неожиданно»: «цельный, как сперматозоид, внедряется в этот мир — и только от него образуется жизнь». Мне что-то «жмет в ботинке» от подобной идентификации «солнца русской поэзии». А вам?..

А вот ещё одна ревнивица, тоже сестра поэтовой жены, Екатерина, ставшая в какой-то степени разменной монетой в трусливой игре убийц Пушкина (об этом у Катаевой ни полслова), бормочет с небес, что Пушкин «для меня здесь (получается, что в Раю — В. П.) несостоятельный свояк». Ну замечательно, браво, бис придумщице-автору. К тому же, как не умилиться, ведь Екатерина загробно ревнует Натали к своему мужу Дантесу, отцу её четверых детей и любовнику (это уже открытым текстом сказано) престарелого Геккерна.

Обратимся к нескольким случайным цитатам из книги? Вот первая: «У него не было любви в жизни. Не было сил, не было времени, ни на какую утаенную любовь не хватило досуга». Это о Поэте, у коего великая любовная лирика имеется в наличии. Ещё банальности: «Втянувшая в придворный плен, исковеркавшая судьбу. Наталья». И зачем любить такую?.. А вот, наверное, о Наполеоне, хотя, как знать: «Гибнут восставшие, несущие свои законы, но более широкие душой — все чувствуют, что они не хотят царить, они хотят встать НАД ними. Завоевать корону — и пренебречь. Получить ее только для игры, не положить за нее жизнь, не жить ею. Этого не простит никто». И подобный неудержимый поток «высокого штиля» предлагается читателю для разгадки. Но загадка-то не вложена, разгадывать-то и нечего, вот в чем суть.

Видимо, из-за всего вышесказанного, понимающие что к чему издатели вынуждены были маскировать свою финансовую игру, чтобы продать литтовар с запашком. Книгу выпустили с двумя разными видами переплетов. Текста в ней, в лучшему случае, на брошюру, но его развезли крупными литерами почти на 300 страниц. Некоторые странички с совсем краткими текстовыми абзацами и зияющими белыми остатками листа. Сверх того, по верху набора пущены колонтитулы с именем автора и названием книги — тоже съели не так уж и мало от книжного объема.

В результате родился симулякр книги, который претендует на отъем некоего количества читательских денег и времени. Мне случайно встретился отклик одной из несчастных, влипших в паутину: «Зря потратила деньги, зря читала несвязные мысли».

На этих словах — сил уже больше никаких нет — заканчиваю отклик на книжку, которая, надеюсь, канет в вечность, не оставив следа. Туда ей, как говорится, и дорога.

...И всё-таки, отчего-то жалею автора... Наверное, начитывала мемуары, первоисточники, что-то шифровала в тексте. Однако, ввязалась в мужское дело, потому и отвечать за содеянное надо по-настоящему.

Валерий Плющев

ОАО «Углеметбанк». Генеральная лицензия ЦБ РФ №2997 от 26.12.05
УГЛЕМЕТБАНК
предлагает ипотечный кредит
с комбинированной процентной ставкой,
на приобретение квартир, расположенных по адресу:
г. Кемерово, ул. Свободы, дом 23 А.

ИПОТЕЧНЫЙ КРЕДИТ «ЭКОНОМ»
Размер процентной ставки:
7% годовых — фиксированная процентная ставка первые 3 года с момента заключения кредитного договора.
Затем — переменная процентная ставка:
ставка рефинанс. ЦБ РФ + 5 процентных пунктов.*
*Переменная процентная ставка пересматривается каждые 6 месяцев, в зависимости от размера ставки рефинансирования ЦБ.
Обслуживание и выдача кредита – без комиссий.
За дополнительной информацией по приобретению квартир в ипотеку обращаться в кредитный отдел КФ ОАО "Углеметбанк" тел.: (3842) 777-403
За дополнительной информацией по приобретению квартир обращаться в отдел продаж ООО "ГЛОБАЛ" тел.: (3842) 33-77-07; +7-903-907-3886

ГрадНК ГИД ГОРОДОВ КУЗБАССА
Электронная карта-справочник

т. 46-40-40, 59-29-09
скачай БЕСПЛАТНО www.grad-nk.ru

ПОДПИШИТЕСЬ НА «АВАНТ-ПАРТНЕР» И ВЫ ВСЕГДА БУДЕТЕ В КУРСЕ
Телефон редакции 8 (3842) 585-616
www.avant-partner.ru

ЧИТАЙТЕ В СЛЕДУЮЩЕМ НОМЕРЕ «АВАНТ-ПАРТНЕРА»
Портрет современной профессии:
- специалист по связям с общественностью;
- системный администратор.