



## 6 ВОЗМОЖЕН ЛИ МАРКЕТИНГ БЕЗ БЮДЖЕТА



## 9 КОМУ ПОКАЗАН САНАТОРИЙ



Кемерово – 102,3  
Новокузнецк – 103 (FM)



## МЕНЬШЕ АЛЮМИНИЯ И БОЛЬШЕ ДЕНЕГ

На прошлой неделе, когда кузбасские металлурги активно готовились к мероприятиям в честь профессионального праздника, губернатор Кузбасса Аман Тулеев в очередной раз напомнил об экологических аспектах металлургического производства. Губернатор высказался за закрытие первой площадки ОАО «РУСАЛ Новокузнецк». Следом стало известно о том, что компании ОАО «Евраз-ЗСМК» все же пришлось заплатить в бюджет Новокузнецка более 165 млн рублей за вред, причиненный водным объектам. Впрочем, как минимум, в первом случае экология – лишь одно из оснований для сокращения производства.

### НЕНУЖНЫЙ АЛЮМИНИЙ

В минувший понедельник 9 июля пресс-служба администрации кемеровской области распространила информацию о том, что Аман Тулеев на встрече с первым заместителем генерального директора ОК «РУСАЛ» Владиславом Соловьёвым, директором по связям с государственными органами компании Олегом Вайтманом и управляющим директором ОАО «РУСАЛ Новокузнецк» Виктором Жирнаковым (сама встреча была в Кемерове 7 июля) высказался за скорейшее закрытие первой площадки Новокузнецкого алюминиевого завода.

Первая промплощадка Новокузнецкого алюминиевого завода была построена в 1942 году. Естественно, основные фонды предприятия давно устарели. И для того, чтобы завод соответствовал современным требованиям, прежде всего в области экологии, необходимо вкладывать очень большие средства. Сегодня вредные выбросы алюминиевого завода уходят в жилые районы города, в результате – рост сердечнососудистых и онкологических заболеваний среди новокузнецчан. Особенно вредными

для здоровья горожан являются бензапирен, фтористый водород, диоксид серы», говорилось в сообщении. «Получается, что мы вкладываем значительные средства в модернизацию оборудования, поддержку врачей, а онкологические и сердечные заболевания растут, – приводились в сообщении пресс-службы слова губернатора.

Первую площадку НКАЗа уже останавливали весной 2009 года в связи с резким падением цен и спроса на алюминий. Остановка продлилась год. По данным комитета охраны окружающей среды и природных ресурсов администрации Новокузнецка, в 2009 г. объём валовых выбросов завода был самым низким за последние 5 лет – 18,9 тыс. тонн. Годом ранее – 25,2 тыс. тонн. В 2010 годы предприятие выбросило 23,1 тыс. тонн, в 2011 г. – 21,4 тыс. тонн вредных выбросов. Как пояснили на заводе, вместо пяти работающих корпусов на площадке после кризиса осталось четыре. В общем объёме городских выбросов доля НКАЗа в 2011 году составила 6,9%.

– Поэтому надо убрать причину заболеваний, а не бороться с её последствиями. И чем быстрее мы это сделаем, тем будет лучше для всех горожан. Здоровье населения для нас дороже всего. Все работники первой производственной площадки Новокузнецкого алюминиевого завода будут трудоустроены».



АКТУАЛЬНО

ОК «РУСАЛ» на это сообщение ответил почти зеркально. «Площадка НКАЗ-1 работает более полувека, и ресурс модернизации здесь практически исчерпан, поэтому производство первой про-

думывая и учитывая социальные и технологические последствия этого шага», отмечалось в официальном комментарии компании по поводу итогов встречи руководства с губернатором.

Как пояснили «Авант-ПАРТНЕРУ» в администрации, о намерении РУСАЛа закрыть первую площадку НКАЗа было известно давно. Сейчас ещё не обозначены конкретные сроки реализации планов. Однако, учитывая текущую мировую конъюнктуру, движение в этом направлении можно ожидать уже в этом году. Поэтому власти, поддерживая решение компании, ставят вопрос о трудоустройстве людей, которые будут высвобождены.

По данным компании, на площадке НКАЗ-1 работают почти 550 человек (по сведениям администрации – более 670 с учётом ремонтных и других обслуживающих производств структурами). Как пояснили в ОК «РУСАЛ», люди, занятые непосредственно

Окончание на стр. 3

## ГОСУСЛУГИ СТАЛИ ПРОЩЕ. И БЛИЖЕ

С 1 июля текущего года вступил в действие новый порядок предоставления муниципальных и государственных услуг. Согласно федеральному закону № 210-ФЗ «Об организации предоставления государственных и муниципальных услуг», чиновникам запрещено у заявителей документы, справки и согласования, находящиеся в распоряжении других органов власти. Попутно были пересмотрены и действующие регламенты.

Как сообщил в начале июля на пресс-конференции заместитель губернатора Кемеровской области Дмитрий Исламов, переход на электронный межведомственный документооборот, необходимый для введения в действие новой нормы закона, в регионе прошёл успешно. Область даже попала в десятку регионов-лидеров по организации межведомственного взаимодействия, разделив десятое место с Москвой. Рейтинг был составлен министерством связи и массовых коммуникаций России.

Коротко говоря, теперь гражданам для получения госуслуг достаточно будет иметь при себе документы, хранящиеся у каждого на руках. Их перечень определён законодательно, всего их 19 – это паспорт, трудовые книжки, медицинские справки, водительские удостоверения, дипломы об образовании и прочее. Все остальные сведения, находящиеся в распоряжении различных ведомств (налоговой службы, пенсионного фонда и прочих), чиновники будут получать самостоятельно по каналам межведомственного

взаимодействия без участия обратившегося человека.

Контракт на внедрение информационной системы область заключила с ОАО «Ростелеком» (компания имеет статус единого национального оператора инфраструктуры «электронного правительства»). Как пояснил начальник областного департамента информационных технологий Сергей Мурашкин, архивы ведомств хранятся на их серверах, поскольку законом запрещено создавать единый сервер со сведениями о гражданах, в «облаках» «Ростелекома» хранится лишь переписка между ведомствами.

По словам Дмитрия Исламова, внедрению нового порядка предшествовала двухлетняя подготовительная работа (приведена в соответствие с новым законодательством вся нормативная база, пересмотрены административ-

Окончание на стр. 4

**Мы не жертвуем качеством**  
**Проминвест Лизинг**

**Все виды лизинга:**

- оборудование
- транспорт
- спецтехника
- недвижимость

**Удобное решение для реальных проектов**

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

ДЕЛОВЫЕ НОВОСТИ

ЭНЕРГЕТИКА В УБЫТКАХ

ОАО «Кузбассэнерго» (ТГК-12) не будет выплачивать дивиденды за 2011 год в связи с убытками. Такое решение приняли акционеры компании на годовом собрании 30 июня. Как следует из сообщения ОАО, в прошлом году убыток «Кузбассэнерго» (входит в группу «Сибирская генерирующая компания») составил 1,33 млрд рублей. В 2010 году ТГК-12 получила 2,166 млрд рублей чистой прибыли, но дивиденды также не выплачивались, прибыль была оставлена в распоряжении компании. В сообщении ООО «Сибирская генерирующая компания» (управляет ТГК-12 и ТГК-13) говорится, что отрицательная финансовая динамика «Кузбассэнерго» в 2011 году объясняется ростом дебиторской задолженности от реализации тепловой энергии, что привело к снижению доходов, увеличению заимствований для финансирования операционной деятельности и росту резерва по сомнительным долгам. Своё отрицательное влияние оказало также снижение выручки от реализации электрической мощности, обусловленное тем, что с 1 апреля 2011 года приказом ФСТ России были уменьшены цены на электрическую мощность в сторону уменьшения.

КТК СНИЗИТ ДОБЫЧУ

В начале июля на встрече с аналитиками российского инвестсообщества заместитель гендиректора ОАО «Кузбасская топливная компания» (КТК) Эдуард Алексеев заявил, что компания корректирует ранее объявленные производственные планы на 2012 год: вместо 9,3 млн тонн добычи угля планируются на 600 тыс тонн меньше, что примерно соответствует уровню прошлого года (8,74 млн тонн). При этом акцент сделан на сокращение издержек, — уменьшение затрат на покупку сторонних услуг, а само снижение добычи производится в первую очередь на участке «Черемшанский», где наибольшие затраты из-за повышенного коэффициента вскрышных работ. Эти усилия, по оценке господина Алексеева, должны снизить издержки на 1 доллар на 1 тонну угля, до 22-23 долларов на тонну. Причиной корректировки планов в КТК называют кризис в еврозоне, который снижает потребление топлива. Сокращение инвестиционных затрат КТК пока не планирует. В этом году они должны составить 110 млн долларов, основным инвестпроектом года будет обогатительная фабрика «Каскад-2» мощностью 4 млн тонн, которую намечено запустить в ноябре.

ЛЕСХОЗ КУПИЛ ЛЕСХОЗ

На приватизационном аукционе, который проводил 28 июня Фонд имущества Кемеровской области (Кузбассфонд), ООО «Терсинский лесхоз» приобрело за 1,5 млн рублей 100% акций ОАО «Терсинский лесхоз», находившихся в собственности Кемеровской области. ОАО «Терсинский лесхоз» расположено в поселке Усть-Аскарлы Новокузнецкого района и располагает четырьмя грузовиками КамАЗ, грузовиком ЗИЛ-131, тремя легковыми автомобилями, экскаватором. Выручка за первый квартал 2012 года составила 3,8 млн рублей, чистый убыток — 23 тыс. рублей. Покупатель акций, ООО «Терсинский лесхоз», также находится в поселке Усть-Аскарлы. В проданном пакете — 1456 обыкновенных акций номинальной стоимостью 1 тыс. рублей за штуку. Цена первоначального предложения на торгах путем публичного предложения составляла 3 млн рублей, торги закончились на минимальной цене предложения. Помимо лесхоза объявлялась также продажа 0,000014% обыкновенных акций ОАО «Банк Уралсиб» и 100% акций ОАО «Юргинское полиграфическое производственное объединение», но заявок на это имущество не поступило.

БАНКРОТСТВО НОВОКУЗНЕЦКОГО ВИНЗАВОДА ПОКА НЕ СОСТОЯЛОСЬ

Арбитражный суд Кемеровской области оставил без рассмотрения заявление ООО «Компания «Штоф» о признании ЗАО «Новокузнецкий винодельческий завод» (НВЗ) несостоятельным и прекрати производство по данному делу о банкротстве в связи с отказом заявителя от своих требований. Как пояснил на заседании суда 29 июня представитель компании «Штоф» Семен Саотин, уже после подачи заявления в суд завод погасил задолженность перед компанией в 302,2 тыс. рублей. В то же время суд объявил, что будет рассматривать 9 августа ещё одно аналогичное заявление о банкротстве, поданное на этот раз самим НВЗ. Директор завода Александр Мурзин после заседания сообщил, что предприятие в настоящий момент не работает, но запустится в течение трёх недель и обязательно вернёт свои позиции на рынок.

«БУРАТИНО» ИЗ ТЕРЁХИНО

В конце июня в Кузбассе появилось новое производство безалкогольных напитков. Оно было открыто в поселке Терёхино под Новокузнецком и общилось не раскрывающему себя инвестору в 5 млн евро. Как сообщил гендиректор ООО «Терёхинский завод напитков» Александр Бухаров, собственником завода выступает один из новокузнецких предпринимателей, который не захотел себя афишировать. Предприятие оснащено оборудованием для производства безалкогольных напитков с программным управлением германских фирм «Van Der Molen GmbH» (приготовление напитков производительностью 200 тыс. литров в сутки), «KHS» (розлив в кети 50 л производительностью 150 кет в час), линией розлива в ПЭТ-бутылки производительностью 4 тыс. полуполитровых бутылок в час. Завод будет выпускать 13 наименований безалкогольных напитков, включая такие традиционные как «Тархун», «Ситро», «Буратино» и другие, в перспективе планирует наладить производство кваса, с апреля уже выпускает питьевую воду. Александр Бухаров пояснил, что завод планирует выпускать до 1 млн литров продукции в месяц в летний период, 7-8 млн в год, продавая напитки преимущественно в Сибирском и Южном федеральных округах.

В СТРАХОВОЙ КОМПАНИИ «СДС» НОВЫЙ ДИРЕКТОР

Генеральным директором страховой компании «Сибирский Дом Страхования» (входит в холдинг «Сибирский Деловой Союз») назначена Ольга Бутковская, сменившая на этом посту Игоря Безуха, возглавлявшего компанию с 2009 года. Об этом страховщик сообщил 11 июля. Отмечается также, что общий стаж Ольги Бутковской в страховании составляет более 19 лет, последние 3 года она работала в «Сибирском Доме Страхования». До назначения гендиректором была в должности исполнительного директора. Смена руководства произошла и в дочерней компании «Сибирский Дом Страхования-Медицина». Игорь Безуха в должности генерального директора сменил Сергей Осипов, ранее занимавший должность заместителя генерального директора по финансово-экономическим вопросам в СК «СДС». Стаж Сергея Осипова в СК «СДС» — 1 год.



ЗА «РОВЕРОМ» НЕ ПРИЗНАЛИ ИМУЩЕСТВО И ПРОВЕРЯЮТ ШАХТУ

Арбитражный суд Кемеровской области оставил без удовлетворения иск кемеровского ООО «Ровер» о признании права собственности на 18 объектов недвижимости в Кемеровском районе. Без этого права компания терит возможность льготного выкупа земельного участка, под которым расположены большие запасы угля. Впрочем, на проведение конкурса на получение прав недропользования на трёх угольных участках в августе, на которые претендует «Ровер», это судебное решение вряд ли повлияет, т. к. на спорном земельном участке они не расположены. Тем не менее, земельный спор стал предметом бурной пропагандистской кампании с участием районного и областного советом народных депутатов, и Общественной палаты Кемеровской области. А на шахте в составе компании началась проверка Ростехнадзора.

Предметом иска ООО «Ровер» к управлению Федеральной службы государственной регистрации, кадастра и картографии (Росреестра) по Кемеровской области стали требования признать право собственности компании на 18 различных объектов недвижимости: грунтовые и щебеночные дороги, скважины, пещерные станции, железнодорожный тупик, здание обогатительной установки и несколько других зданий, линии электропередач и др. Потом иск был уточнен — требования свелись к обязанию управления зарегистрировать права истца на это имущество.

По мере завершения разбирательства по этому делу развернулась кампания критики ООО «Ровер». В конце июня депутаты кемеровского районного совета направили в совет народных депутатов Кемеровской области, Высший арбитражный суд РФ и Госдуму обращение с просьбой вмешаться в ситуацию вокруг земельного участка в Кемеровском районе, поскольку компания претендует на 1 тыс. га земли и пытается выкупить их за 200 тыс. рублей при «рыночной стоимости 500-600 млн рублей». В начале июля, за день до решающего заседания суда, по сути, специальное заседание по «Роверу» провела Общественная палата Кемеровской области (ОП КО). Глава администрации Кемеровского района Илья Середюк сообщил палате, что «Ровер» попытался выкупить участок земли в 1000 га на территории района по льготной цене в 221 тыс. рублей. Однако такое право дается только при наличии на участке объектов недвижимости, «но участок пуст, отсутствуют объекты и сооружения». «Если же «Ровер» ссылается, что получил их от разреза «Барзасский», то где налоги на имущество?» — заявил глава администрации Кемеровского района, пояснив, почему районная администрация настаивает на продаже участка «по рыночной цене в 500-600 млн рублей», и попросил палату «не допустить продажу земли за бесценок, не допустить обработки людей». Его поддержал председатель арбитражного суда Кемеровской области.

Впрочем, подобные споры с властями Кемеровского района о стоимости земли, её продаже или об арендной плате за неё в последнее время ведут или вели некоторые другие пользователи, в частности ОАО УК «Кузбассразрезуголь» (КРУ), ОАО «МРСК Сибири», ЗАО «Стройсервис». В начале июня по иску КРУ кемеровский арбитраж отменил решение райадминистрации об установлении цены в 15,95 млн рублей на участок в 3,66 га, которым пользуется компания, и обязал КМУИ района продать эту землю угольщикам всего за 404,6 тыс. рублей. Однако эти разногласия предметом публичного обсуждения со стороны властей района или региона пока не становятся.

способ защиты нарушенного права, поскольку обязывать управление зарегистрировать права собственности нужно только в случае получения отказа такой регистрации. Его поддержка представитель администрации Кемеровского района Наталья Лазовская, указывая на то, что, получив от трех ОАО имущество, «Ровер» должен был сразу провести его государственную регистрацию.

В итоге, арбитраж отказал угольной компании в установлении права собственности на 18 объектов недвижимости. Будет ли «Ровер» оспаривать это решение, пока неясно. Как пояснил собственник компании Тимур Цорнев, это будет ясно, после получения полного текста судебного решения.

Но и после решения земельного вопроса в пользу районных властей внимание областных властей к небольшой (550 тыс. тонн годовой добычи) угольной компании не уменьшилось. В прошлую среду пресс-служба администрации сообщила о рабочем совещании, которое губернатор Кузбасса Аман Тулеев провел с руководителем Южно-Сибирского управления Ростехнадзора Евгением Резниковым. Последний отметил, что «состояние уровня безопасности на многих шахтах остается на недостаточном уровне и зачастую после передачи материалов проверок в судебные органы предприятия-нарушители через несколько дней и даже часов вновь приступают к работе. Такая ситуация замечена, например, на предприятиях ООО «ЮКАС-Холдинг». Но эта барнальская компания уже на следующий день сообщила, что с 2006 года не ведёт добычу угля в шахтах, и делает это только на открытых работах.

Очевидно, что в центре рабочего совещания в администрации было опять ООО «Ровер». Как сообщила пресс-служба, «особую тревогу у Евгения Резникова вызывает ситуация на шахте «Кохнохтинская-Южная», на которой «горняки работают на устаревшем изношенном горно-шахтном оборудовании, которое было приобретено по заведомо низким ценам, и всё это не соответствует условиям промышленной безопасности и может привести к серьезным авариям». Впрочем, оказалось, что добыча угля на этой шахте остановлена, т. к. ведутся ремонтные работы. Тем не менее, специалисты Ростехнадзора вновь приступили к проверке шахты. И «в случае невыполнения предъявленных требований «Кохнохтинская-Южная» не будет пущена в работу», — заявил Евгений Резников.

Антон Старосвялов



Илья Середюк сообщил, что «Ровер» попытался выкупить участок земли в 1000 га на территории района по льготной цене в 221 тыс. рублей, в то время как районная администрация настаивает на продаже участка «по рыночной цене в 500-600 млн рублей»



Окончание. Начало на стр. 1

МЕНЬШЕ АЛЮМИНИЯ И БОЛЬШЕ ДЕНЕГ

в цехах первой площадки, будут трудоустроены на заводе. А выпадающие за счёт закрытия площадки объёмы производства (около 70 тыс. тонн в год) компания сумеет возместить «высокоэффективными тоннами строящегося в настоящий момент Богучанского алюминиевого завода и модернизированного производства второй площадки НКАЗа».

Однако, вполне вероятно, что первой площадкой НКАЗа пожертвуют и для оперативного сокращения выпуска алюминия в связи с неблагоприятной мировой конъюнктурой. Ещё в мае РУСАЛ со ссылкой на генерального директора Олега Дерипаску сообщил, что компания рассматривает возможность сокращения мощностей по выпуску алюминия в объёме около 300-600 тысяч тонн в год, начиная со второй половины 2012 года. А несколько дней назад РУСАЛ конкретизировал: со второго полугодия до конца года компания производство алюминия может быть сокращено на 150 тыс. тонн (3,7% от прошлогоднего объёма производства), а до середины 2013 года — ещё на 250-300 тыс. тонн. В целом компания рассматривает возможность сокращения производства на 350-400 тыс. тонн (8-10%).

Окончательное решение о сроках и объёмах сокращения ожидается в августе-сентябре. РУСАЛ снизил прогноз цен на алюминия на 2012 год с 2,2-2,4 тыс. долларов за тонну до

2,1-2,2 тыс. долларов. «Ситуация на рынке сейчас сложная, падает спрос не только на алюминий, а вообще на все commodities, в том числе и нефть. Ситуация в Европе нестабильна, инвесторы выходят из рискованных активов... Мы считаем, что нужно готовиться к затяжному кризису», — пояснил Владислав Соловьёв причины изменения тактики и прогнозов компании.

«ЕВРАЗ» ЗАПЛАТИЛ

Ещё одни металлурги — ОАО «Евраз — Объединённый Западно-Сибирский металлургический комбинат» (Евраз — ЗСМК, предприятие группы в Новокузнецке) на прошлой неделе упоминались в связи с экологическими проблемами. По решению суда предприятие перечислило в бюджет Новокузнецка 163,7 млн рублей за вред, причинённый двум водным объектам в Заводском районе города.

Как сообщила Елена Тушкевич, представитель прокуратуры Кемеровской области, в Заводский районный суд Новокузнецка с соответствующим иском обратился Новокузнецкий межрайонный природоохранный прокурор Дмитрий Григорьев. Претензии прокурора касались «сточных вод, не подвергшихся санитарной очистке, обезвреживанию, а также сточных вод не соответствующих требованиям технических регламентов», которые комбинат сбрасывал в Чёрную Речку и озеро Узкое — река Есаулка.

После сброса сточных вод концентрации взвешенных веществ, азота аммонийного, алюминия, нитратов, нитритов и фтора были превышены. Управление Росприроднадзора по Кемеровской области произвело расчёт вреда причинённого водным объектам, согласно которому с января по октябрь 2010 года им был нанесён вред в размере 165,76 млн рублей. В феврале 2012 года суд первой инстанции удовлетворил требования природоохранного прокурора, однако, ответчик подал на это решение апелляционную жалобу.

Доводы Записба сводились к тому, что районный суд установил загрязнение окружающей среды, но не вред, нанесённый этим загрязнением, что превышение концентрации загрязняющих веществ после сброса по отношению к концентрации до сброса не может являться доказательством наличия вреда. В жалобе также утверждалось, что сам проведённый расчёт вреда неправилен, а из суммы вреда следует вычесть расходы, понесённые предприятием «на мероприятия по предупреждению спора сверхнормативного сброса загрязняющих веществ в водные объекты». Впрочем, Кемеровский областной суд не согласился с апелляцией ОАО «Евраз — ЗСМК» и оставил решение Заводского районного суда Новокузнецка в силе. На прошлой неделе предприятие перечислило всю сумму по этому решению. В соответствие

с российским законодательством получателем таких платежей является местный бюджет. Это уже вторая за последние два года крупная трата, на которую вынуждена пойти группа в связи с экологическими проблемами своих предприятий в Кузбассе. В прошлом году ОАО «Евразруда» выступило ответчиком по иску управления Росприроднадзора по Кемеровской области о возмещении ущерба окружающей среды в 1,148 млрд рублей. Иск был направлен в арбитражный суд в связи с тем, что «Евразруда» отказалась в добровольном порядке возместить ущерб, начисленный после аварии 19 сентября 2010 года (тогда произошёл прорыв хвостохранилища Абагурской агрофабрики под Новокузнецком). Впрочем, спор закончился в апреле 2011 года утверждением мирового соглашения, по которому претензии с «Евразруды» снимались, а компания согласилась за свой счёт провести работы по устранению нанесённого окружающей среде ущерба стоимостью более 345 млн рублей. Ещё раньше в 2008 году также за вред, нанесённый водному объекту, пришлось платить ООО «ЕвразЭЖ».

В «Евразе» не удалось получить комментарии по поводу последнего спора с природоохранной прокуратурой, и по поводу того, устранили ли ОАО «Евраз — ЗСМК» источник загрязнения Чёрной Речки и озера Узкое — реки Есаулка.

Александра Фомина  
Егор Николаев

Уважаемые металлурги, ветераны металлургической промышленности! Дорогие друзья!

От имени коллектива выставочной компании «Кузбасская ярмарка» и себя лично сердечно поздравляю вас с профессиональным праздником — Днем металлурга! Вместе с Кузбассом его встречают тысячи людей по всей стране. Несомненно, металлургия играет одну из ведущих ролей в социально-экономическом развитии Кемеровской области, по праву считается фундаментом экономики и отраслью, определяющей динамику промышленного производства.

Металлург — одна из самых сложных, ответственных и почетных профессий. Она требует закалки характера, крепости душевных сил, смелости и настойчивости. С давних времен на Руси секреты этой профессии передавали из поколения в поколение. Так появлялись династии металлургов, которые у нас в Кузбассе всегда пользовались заслуженным уважением.

Уважаемые металлурги! Ваша повседневная работа — это создание настоящего и будущего страны. Все успехи отрасли достигаются вашим упорным и нелегким трудом, вашими талантами! Искренне желаем, чтобы ваш созидательный труд приносил только радость!

От всей души желаем вам, вашим родным и близким доброго здоровья, силы духа, надежной и стабильной работы, счастья и благополучия! Процветания и успехов каждому из вас!

С уважением,  
генеральный директор  
ВК «Кузбасская ярмарка»  
В.В. Табачников



ЦЕНА ВОПРОСА

1 миллион 300 тысяч рублей штрафа нужно заплатить ОАО «Авиаконпания «Сибирь», два постановления (каждый на 650 тыс. рублей) о наложении которого 5 июля внесло Управление Федеральной антимонопольной службы (УФАС) по Кемеровской области. Как сообщалось, 10 мая и 23 мая 2012 года на заседаниях комиссии Управления были приняты решения по двум делам: признать ОАО «Авиаконпания «Сибирь» нарушившим антимонопольное законодательство в части установления необоснованно высоких тарифов экономического класса на регулярные перевозки пассажиров воздушным транспортом по маршрутам Новокузнецк — Москва — Новокузнецк и Кемерово — Москва — Кемерово и выдать предписание установить обоснованные тарифы экономического класса, пропорционально фактическим затратам авиакомпании. И в настоящее время предписания о прекращении нарушений авиакомпанией не исполнены, соответствующие акты вместе с решениями УФАС авиаперевозчик обжалует в арбитражном суде.

801 миллион 644 тысячи 696 рублей 11 копеек (с НДС) предложило малоизвестное рынку ООО «Управляющая компания «КарбонИнвест» за имущественный комплекс ООО «Разрез «Черемшанский» (Белово) в ходе торгов, которые проводились в рамках конкурсного производства 6 июля. В составе продаваемого имущества обанкроченного «Черемшанского» были экскаватор, трактор, автомобиль, различная ортехника и мебель. Стартовая цена комплекса была определена в 9,5 млн рублей, шаг аукциона — 475 тыс. рублей. Как сообщил Александр Устюгов, представитель новосибирского ООО «Антар», организатора аукциона, на него было подано шесть заявок, и все претенденты приняли участие. Торги продолжались почти 7 часов, на них было сделано 1666 шагов. Победителем было признано прокопьевское ООО «Управляющая компания «КарбонИнвест», вторым «пришло» кемеровское ЗАО «Тайгер Инвестмент Групп» (801,17 млн рублей). Обе компании практически неизвестны участникам рынка. Кроме них в торгах принимали участие ООО «Автосалон «Соглашение» из Кемерово, московское ЗАО «Радиус», ООО «Северо-Западная производственно-ремонтная компания» (СЗРПК) из Санкт-Петербурга (один из кредиторов ООО «Разрез «Черемшанский»), структура группы РЕСОМ) и ООО «Разрез «Пермковский» (кемеровская группа «Стройсервис»). Ранее имущество обанкроченного еще в 2009 году «Черемшанского» продавалось трижды в 2009-2010 гг., и дважды аукционы проходили в упорной борьбе, цена имущества доходила до 1,003 млрд рублей, однако, покупки по высоким ценам так и не были оплачены. Впрочем, тогда у разреза была лицензия на участок Инской-2 с запасами в 90 млн тонн энергетического угля, а на этот раз торги проходили после того, как в июне стало известно, что Роснедра отказали лицензию у ООО «Разрез «Черемшанский».

7 миллиардов 833 миллионов 271 тысячу рублей чистой прибыли накопило на 31 декабря 2012 года кемеровское ОАО «Азот». В том числе, 1 миллиард 269 миллионов 65 тысяч рублей прибыли по итогам 2011 финансового года и 6 миллиардов 564 миллионов 206 тысяч рублей нераспределенной прибыли по итогам предыдущих лет. Несмотря на такой объем накопленной прибыли, акционеры предприятия на годовом общем собрании 9 июля приняли решение не выплачивать дивиденды по итогам 2011 года. Как сказано в сообщении «Азота», всю прибыль акционеры решили оставить в распоряжении акционерного общества как «нераспределенную прибыль».

# «КОКСОВАЯ-2» ТОЖЕ БАНКОТИТСЯ

В прокопьевском ООО «Шахта «Коксовая-2» в прошлый вторник введена процедура банкротства, наблюдение. Заявление о признании себя несостоятельным направлено в суд само предприятие. Аналогичным путем пошло и ООО «Шахта «Коксовая», на базе активов которой создана «Коксовая-2». Конкурсное производство на первом, начатое три с половиной года назад, ещё предстоит завершить.

Как сообщила на заседании арбитражного суда Кемеровской области 10 июля, представитель «Коксовой-2» Ольга Лях, заявив о признании предприятия несостоятельным обосновано тяжелым финансовым положением, наличием большой кредиторской задолженности, расписаться с которой полностью из-за отсутствия средств шахта не в состоянии. «Если рассчитываться с одним кредитором, то в ущерб остальным, а наличных средств хватает только на оплату труда», — пояснила она суду.

По её данным, на предприятии работает 1460 человек, на 31 марта 2012 года общий объём кредиторской задолженности «Коксовой-2» составил 282,1 млн рублей, в том числе, по обязательным платежам — 68,09 млн рублей, задол-

женность по зарплате отсутствующим. Основные фонды шахты при этом стоят всего 85 млн рублей, а дебиторской задолженности в наличии 44,6 млн рублей. К 31 мая кредиторка шахты немного сократилась, до 253,1 млн рублей. Зато в последние дни в связи с проверкой Ростехнадзора, на шахте остановлена работа на нескольких участках.

Сложное финансовое положение «Коксовой-2» вызвано большими производственными затратами. Как пояснил на заседании Общественной палаты Кемеровской области 3 июля Андрей Гаммершнитц, начальник департамента угольной промышленности области администрации, это связано с тем, что шахта вынуждена добывать уголь с закладкой выработан-

ного пространства породой, поэтому на ней самая высокая себестоимость добываемого угля. Во вторник арбитражный суд удовлетворил заявление предприятия и ввел в ООО «Шахта «Коксовая-2» наблюдение до 27 ноября. Временным управляющим назначен Евгений Лазаревич (он также проводит процедуру конкурсного производства в ООО «Шахта «Коксовая» и ООО «Шахта «Зенковская»). В приёмной Бориса Якубука отказались комментировать перспективы «Коксовой-2» и других активов бывшего «Проктопьевскугля», оказавшихся под его управлением (с июня нынешнего года это также углеобогатительная фабрика «Коксовая» и шахта им. Дзержинского, переданные ему СДС).

Егор Николаев

Шахта «Коксовая» — одна из самых старых в Кузнецком бассейне, была построена в 1935 году. До апреля 2007 года наряду с ещё шестью шахтами и вспомогательными предприятиями она входила в состав угольной компании «Проктопьевскуголь», принадлежавшей ОАО «Новолипецкий металлургический комбинат» (НЛМК). Затем НЛМК, отказавшись от этого актива, продал его мэрии Проктопьевска за 1 доллар, которая вскоре передала основную часть компании холдингу «Сибирский деловой союз» (СДС). «Коксовая» и «Зенковская» были переданы в ООО «Шахтауправление «Проктопьевское». В декабре 2007 года по собственным заявлениям «Зенковской» и «Коксовой» в них было введено внешнее управление, а через год — конкурсное производство. С апреля нынешнего года «Коксовую-2», а также созданную на базе «Зенковской» ООО «Ш «Зенковская» контролирует предприниматель Борис Якубук.

# ГОСУСЛУГИ СТАЛИ ПРОЩЕ. И БЛИЖЕ

Окончание. Начало на стр. 1

ные регламенты оказания услуг, разработаны программные продукты). За счёт сокращения регламентов и уменьшения списка предоставляемых документов, сроки получения всех госуслуг сократятся в 1,5–2 раза, заверил замгубернатора.

Разумеется, изменения касаются не только физических лиц, но и бизнеса. К примеру, получение разрешения на строительство за год по регламенту сократилось в 1,5 раза. Но, как признаются сами чиновники, фактически сроки таких «болезненных» для бизнеса процедур, как получение разрешения на строительство или перевод помещения из жилого в нежилой фонд, вряд ли значительно сократятся благодаря изменению регламента.

«Мы проверяли органы власти, собирали совещания, работали с предпринимателями и выясняли барьеры, которые оказываются органами власти (при оказании данных услуг — А.-П.) и не нашли каких-то барьеров, тормозов», — рассказал Сергей Мурашкин. — Мы не можем за заявителя сделать проект! Ему нужно самому его разработать и защитить. Вот когда он прошёл все эти стадии, органы власти действуют по регламенту, а ре-

гламент сократился с 35 до 25 дней. Нарекания же касаются проектных организаций».

Власти делают и другие шаги для упрощения получения государственных и муниципальных услуг. К таким можно отнести создание многофункциональных центров (МФЦ), позволяющих получить услуги в режиме одного окна. На начало июля таких центров в области было 8 (в том числе в Таштаголе, Юрге, Кемерово, Проктопьевском районе, посёлке Краснорободском). Ещё 8 МФЦ власти обещают открыть до конца года, а до 2015 года МФЦ будут открыты во всех городах и районных центрах города. С 2009 года в регионе работает региональный портал государственных и муниципальных услуг Кемеровской области, на котором можно ознакомиться с порядком оказания полутора тысяч услуг, а 23 услуги получить в электронном виде (в том числе услуги службы занятости). В скором времени региональные власти обещают увеличить количество таких услуг до 53. По словам Дмитрия Исламова, уже более 28 тыс. человек зарегистрировались на этом портале.

Ксения Сидорова

# ЦЕЛЛЮЛОЗА ШИРОКОГО ПРОФИЛЯ

Оказывая поддержку малому и среднему бизнесу, власти Кемеровской области делают ставку на инновации, производственные проекты и переработку отходов. Как выясняется, есть бизнес-проекты, которые успешно объединяют в себе все эти характеристики, а также делают вклад в повышение доступности жилья. К примеру, ООО «Малая механизация», получившее на конкурсной основе от Государственного фонда поддержки предпринимательства Кемеровской области льготный займ под 5% годовых, производит из макулатуры эффективный утеплитель, позволяющий в разы удешевить стоимость строительства и в порядке повысить энергоэффективность зданий в наших сибирских условиях.



Виктор Громов (слева), генеральный директор ООО «Малая механизация», демонстрирует свою продукцию Константину Андрусенку, генеральному директору Государственного фонда поддержки предпринимательства Кемеровской области

ООО «Малая механизация» было основано в июле 2010 года. Год назад начал выпуск теплозвукоизоляционного материала «эковата», став первым в Кузбассе производителем данной продукции. «Ранее у меня была строительная организация, также же мы занимались утеплением зданий и сооружений», — рассказывает генеральный директор компании Виктор Громов. — Год 4 назад столкнулись с эковатой одного омовского производителя — выяснилось, что работать с ней эффективно, удобно и быстро. Потом объёмы производимых работ заставили нас приобрести оборудование, поставить линию и начать развешивать производство этого материала здесь, в Кузбассе.

Эковата на 81% состоит из измельчённой и распушённой бумаги (в качестве сырья используется макулатура), в неё добавляются борная кислота и бура — чтобы в

Перенести руководство «Малой механизацией» действительно не из-за чего — их материал уже нашёл признание и применения на таких известных в регионе объектах, как коттеджный посёлок «Маленькая Италия», горнолыжный комплекс «Танай», санаторий «Анжерский», а количество частных жилых домов уже и не припомнить. Уже есть потребители и в других регионах — к примеру, в Алтайском крае, но пока компания нацелена на расширение рынка сбыта внутри Кузбасса.

Эковата на 81% состоит из измельчённой и распушённой бумаги (в качестве сырья используется макулатура), в неё добавляются борная кислота и бура — чтобы в

С начала действия механизма льготного кредитования Государственным фондом поддержки предпринимательства Кемеровской области профинансировано 6 проектов, реализуемых в сфере переработки отходов, на общую сумму более 40 млн рублей. Среди них ЗАО «Салюс» (переработка отходов производства капролактама, Кемерово); ООО «Экомаш» (переработка жидких и твёрдых отходов коксохимического производства с получением из них шпалопропиточного масла, Новокузнецк); ООО «Белсах» (переработка твёрдых бытовых отходов, Белово); ООО «Эко-Транс-Сервис» (переработка пластика с производством гранулы, Новокузнецк); ООО «Экологический региональный центр» (сбор, вывоз и утилизация более 40 видов отходов I-IV класса опасности, Новокузнецк); ООО «ПромЭкоТехнология» (переработка резиносодержащих и полимеросодержащих отходов методом низкотемпературного пиролиза, Кемерово).

утеплитель не завелись мыши и другие вредные организмы, а также — чтобы материал не был подвержен горению. На первый взгляд сложно поверить, что перемолотая бумага не горит, но Виктор тут же доказывает это на практике, поджигая утеплитель газовой горелкой для плавки металла — края материала под воздействием пламени обугливаются, но дальше этого горение действительно не идёт.

Как утверждает специалист, эковата обеспечивает более высокую тепло- и шумоизоляцию,

паника строит за 935 тыс. рублей. К тому же он быстро собирается, ведь каркасное домостроение очень простое.

Также эковату можно легко использовать для утепления уже построенных и даже отделанных помещений.

«Недавно к нам обратились собственники одного административного здания с жалобой, что тянет холодом со стен, женщины там зимой в шубах сидели», — рассказывает Виктор. — Мы приехали — видим, стены отде-

Работа заняла ровно день, никого не переселяли, никаких вещей не перевозили. Тут же тепловизором сделали съёмку, чтобы у заказчика не оставалось никаких сомнений. Эффект люди почувствовали сразу же».

Стоимость проекта — около 15 млн рублей, сюда входит документация, сертификация, приобретение земельного участка (компания базируется на промплощадке недалеко от Мазуровского кирпичного завода), покупка помещения и производственной линии. Более половины этой суммы (8,8 млн рублей) профинансировал Государственный фонд поддержки предпринимательства Кемеровской области. «Конкурс был — один займ на пять заявок, но мы победили», — радуется Виктор. — Конечно, в банки мы тоже обращались, но поддержка Фонда — совсем другое дело. Какой банк даст деньги под 5% годовых?! Говорят, ни в одном другом регионе бизнесу не выдают таких льготных займов. А потом, для нас важна поддержка проекта со стороны областной администрации, это автоматически повышает уровень доверия заказчиков».

Без сомнения, проект перспективен, тем более, что сырьё для производства эковаты едва ли не лежит под ногами. Когда начинали, чуть ли не сами собирали, где какая газета валяется, — вспоминает Виктор Громов. — Потом начали с администрацией вывозить старые

документы, архивы. Только из департамента строительства вывезли 24 тонны! Оказывается, раньше они платили за утилизацию, а тут мы сами приехали, всё забрали, да ещё и заплатили за это. Сейчас у нас прямые договоры с редакциями и типографиями — забираем у них бракованный и нерезаный тираж, обрежку. Заключили договор с мусороперерабатывающим заводом в Новокузнецке. Школы, детсады и библиотеки много макулатуры сдают. Планируем создать сеть приёмных пунктов у населения, но пока это только в планах — для этого нужны серьёзные оборотные средства, ведь с населением нужно рассчитываться сразу».

Виктор Громов не сомневается, что доверие к новому для Сибири материалу будет расти и дальше, ведь он проверен временем, а также климатом северных стран. Как сообщает Википедия, придумали такой утеплитель в 1928 году в Германии, затем его стали использовать в Америке, Канаде, Финляндии. Сейчас в Финляндии доля эковаты на рынке утеплителей составляет 70%.

Но Виктор Громов смотрит на возможности целлюлозного утеплителя гораздо шире, на них строит и свои планы по развитию производства. Оказывается, из целлюлозы можно делать не только утеплитель, но и добавку в асфальт (щёбёчно-мастичный асфальт, ШМА). При добавлении гранулы целлюлозы в асфальт (всего-то 4 килограмма на тонну) его вязкость увеличивается, в результате дорожное покрытие не лопается. Приобретение установки для гранулирования — в ближайших планах компании. Но настоящей неожиданностью для «Малой Механизации» стало использование их материала в сельском хозяйстве. «Одна из новокузнецких компаний приобретает у нас 5 тонн целлюлозы без буры и кислоты, немного в другой фракции», — рассказывает Виктор. — Засыпают его клубмы, грядки — говорят, что когда наступают заморозки, утеплитель защищает посадки. К тому же сорняки через него не растут, полоть не нужно. А когда всё это за зиму и осень перегнивает, не нужно убирать».

# МАЛЫЙ БИЗНЕС — НЕМАЛЫЕ ПРОБЛЕМЫ?

Сегодня всё больше и больше людей стремятся обзавестись собственным делом. Пусть маленьким, пусть несложным, но зато своим собственным. Ни от кого не зависеть, никому не подчиняться и самому себе стать начальником — вот основной список желаний, которые преследуют начинающие бизнесмены «средней руки». Но реальность, порой, от идеала далека.

Каждый четвёртый житель нашей области имеет малый бизнес, гласит статистика. На его долю приходится более 30% от общего объёма продукции, произведённой всей промышленностью Кузбасса. За этими блестящими результатами стоят реальные трудности, настоящие истории успеха и неудач обычных людей. Как же выходит так, что иногда малый бизнес оборачивается немалыми проблемами?

## ОПАСНОСТИ

Начиная собственное дело, человек, естественно, освобождается от некоторых обязательств — ему больше не надо бояться начальника и тратить уйму времени на корпоративную бюрократию. Но вместе с должной свободой приходит и тяжёлое бремя ответственности.

Развивая собственное дело, бизнесмен, прежде всего, обзаводится имуществом: будь то производственная техника или стены ларька. Задача собственника — обеспечить сохранность этих объектов, а также создать

условия для их безопасного содержания. Повреждение или утрата важного объекта могут кардинальным образом изменить материальное благополучие фирмы, а то и вовсе остановить работу предприятия.

Даже если и используешь правильно, и за всем следишь аккуратно, то на так называемые «противоправные действия третьих лиц» повлиять удастся вряд ли... а они иногда способны вывести из строя весь бизнес.

## ЧТО ДЕЛАТЬ?

Проблем, о которых мы говорили выше, избежать практически невозможно. Что подешевит, пожары, ограбления и неприятности, которые подстерегают, как говорят, на ровном месте, могут случиться в любой момент. А ведь по той же статистике, каждый третий закрытый бизнес в России прекратил свое существование по вине внешних причин. Но расчётливые, практичные и умные предприниматели нашли-таки способ избежать головных болей и лишний трат — сегодня всё



больше бизнесменов «средней руки» страхуют своё имущество. Хотя многие до сих пор ошибочно полагают, что это — во-первых, дорого, а во-вторых, — лишняя трата денег. А зря. Практика показывает, что застраховать имущество можно без особых затрат для бизнеса.

Например, в компании РОСГОССТРАХ разработана специальная программа для страхования малого и среднего бизнеса — РОСГОССТРАХ-БИЗНЕС «Имущество», в рамках которой страховая премия составляет всего 3000 рублей. Можно застраховать всё, что угодно: начиная от самого здания и заканчивая

товаром, находящимся в нем. Риски можно выбрать любые, но для удобства они формально разделены на три группы:

- пожар, удар молнии, взрыв бытового газа;
- повреждение водой в результате аварии трубопроводов систем отопления, канализации, водоснабжения; стихийные бедствия;
- противоправные действия третьих лиц: ограбления, нападения и т.д.

«Если ваше предприятие представляет собой сложный комплекс с множеством объектов, или имущество вашего предприятия размещено на различных территориях, — целесообразно рассматривать создание страхового покрытия на индивидуальных условиях, отвечающих особенностям именно вашего предприятия», — рассказывает первый заместитель директора Кемеровского филиала компании РОСГОССТРАХ Иван Крупино.

В таких случаях мы предлагаем разработку страхового покрытия на условиях Правил страхования. В качестве базового покрытия, мы рассматриваем страхование «от поименованных рисков». Это означает, что владелец бизнеса может сам выбрать риски, вероятность которых высока именно на его предприятии».

Но специалисты всё же рекомендуют страховаться по полно-

му пакету рисков, когда страховое покрытие распространяется на все типы (виды, категории) имущества, которое находится у вас в собственности, аренде, ответственном хранении или пользовании, начиная от зданий, и заканчивая денежными средствами. Какое именно имущество будет застраховано — определяет сам клиент. Таким образом, получается, что страховщики идут навстречу своим клиентам, предлагая расширенный пакет рисков за минимальную стоимость. При этом, экономия не только деньги, но и время клиента — оформить полис можно всего за 20 минут.

Конечно, полис не спасёт от пожара или кражи, но согласитесь, деньги, выплаченные вам страховой компанией в нужный момент (когда беда уже произошла и повлиять на ее последствия невозможно) смогут решить некоторые возникшие проблемы. И как, говорят сами бизнесмены, страховка иногда приходится очень кстати, особенно, когда чувствуешь, что одним махом можешь потерять то, что создавалось собственным трудом на протяжении многих лет.

Подробнее об условиях страхования бизнес имущества можно узнать в офисах компании РОСГОССТРАХ или по телефону в Кемерово: 68-00-73.

**БЛИЦОПРОС**

Своими впечатлениями от семинара с «Авант-ПАРТНЕРом» поделились его участники.

**Михаил Христосенко, директор веб-студии:**



Семинар Игоря Манна оказался одним из самых значимых событий в сфере бизнес-обучения этого года. И, несмотря на лето и традиционное снижение деловой активности, организаторам – Агентству Профи – удалось собрать около 100 человек.

За полный день Игорю удалось выдать невероятное количество материала по маркетингу. Полезные идеи, советы, книги и практический опыт. Всё понятно и доходчиво. Все примеры из российского бизнеса и опыта самого Игоря Манна. Раздаточный материал – тетрадь толщиной в 2 см, к концу дня у многих была исписана заметками и комментариями.

Важно то, что и в своей сфере – разработке интернет-сайтов для бизнеса и в сферах деятельности других участников (а они были весьма разнообразны), полученные идеи будут работать одинаково хорошо. Главное внедрить.

Больше всего понравились идеи конкурсов между сотрудниками и книжный клуб. Собственно, их мы уже успели запустить. Главный приз недели был привезен в офис. Менеджеры боролись за него, и этот дух соревновательности придал им неплохие обороты.

По поводу книжного клуба тоже классная мысль! Каждый читает по хорошей деловой книжке, а потом делает презентацию для всех. В итоге мы за месяц получаем 10 прочитанных книг.

Вообще Манну удалось заразить идеей постоянного поиска и внедрения разных мелочей и фишек. Пусть небольших, но делающих бизнес интереснее и эффективнее.

Обязательно сделаем в ближайший месяц аудит точек контакта клиентов с нашим бизнесом, переделаем коммерческое предложение и прайс.

Очень хочется реализовать идею продажи своих услуг через партнеров-агентов, но пока не представляю, как сделать это в нашей отрасли.

**Вячеслав Федоров, директор кубасского филиала СК «МАКС»:**



На семинар Игоря Манна я попал благодаря совету моего друга Валеры Костинова. Я читал ещё в 2008г. «Маркетинг на 100%: ремикс» И.Манна и тогда эта книга произвела на меня впечатление. Во-первых, системным подходом к организации маркетинга в компании, Во-вторых, книга содержала большое число практических советов и, в-третьих, изложение материала было доступным, и исключало самолюбование, что нередко встречается у российских авторов.

Что запомнилось? На семинаре я купил книгу Игоря «Маркетинговая машина», прочитав её, могу сказать «Да, я видел «маркетинговую машину» в действии».

Что показало сомнительным? Утверждение И.Манна о схожести маркетинга услуг и товаров мне кажется спорным. На мой взгляд, маркетинг в сфере услуг отличается от такой же деятельности в сфере реализации товаров. Ведь услугу нельзя протестировать, ощутить её вкус, округлость, теплоту. Нужно доверие, а заслужить его в наше время очень сложно.

Что захотелось применить? Это достаточно сложный вопрос, было много интересного. Но любое серьёзное изменение мы начинаем с общения с нашими сотрудниками и нашими клиентами. По итогам семинара мы провели в компании опрос среди сотрудников и постоянных клиентов компании. Все предложения сгруппировали по направлениям. Сейчас готовим несколько программ по привлечению и удержанию наших клиентов с учётом полученных знаний.

**Валентина Коваленко, начальник отдела рекламы и PR ООО «Большой ремонт»:**



Для меня семинары подобного уровня – это семинары-двигатели. «Взять и СДЕЛАТЬ!» – именно так звучит основной постулат гуру российского маркетинга Игоря Манна. Во-первых, по его совету я в первый же день выделала ТОП-5 задач, которые необходимо сделать в первую очередь. Вот они:

1. Продавать должен каждый сотрудник;
2. Собрать Топ 10 самых часто задаваемых покупателями вопросов;
3. Изготовить информационные носители (ценники, листовки и т.п.) для левополушарных и правополушарных;
4. Поработать день продавцом;
5. Провести презентацию «Маркетинг без бюджета» для сотрудников.

В целом же, я и моя команда занялись тем, что решили освоить несколько новых, требующих минимальных затрат инструментов маркетинга и проанализировать эффективность тех, которыми давно и активно пользуемся. Мне кажется, что в голове каждого маркетолога и рекламщика сидит много мелочей и фишек, о которых слышал, читал, восхищался. Но... не складывалось, не хватало времени, сил. Именно такие семинары как «Маркетинг без бюджета» помогают их выдернуть из памяти, систематизировать, внедрить.

**Ольга Ларионова, исполнительный директор Регионального сайта Кузбасса А42.ru:**



Каждый год я посещаю примерно 10 обучающих семинаров по темам маркетинга и менеджмента. Я придерживаюсь концепции Lifelong Learning и вижу только плюсы в постоянном поиске новых знаний. Сравнивая Игоря Манна с другими ораторами, могу сказать, что его очень легко слушать. Он действительно профессиональный спикер. Игорь Манн владеет аудиторией, умело доносит до сознания новую теорию с помощью практических микрораздачек для слушателей, использует долгоиграющие раздаточные материалы. Долгоиграющие потому, что их можно и нужно применять на практике!

После семинара в первые 72 часа мы смогли использовать пять инструментов маркетинга. И уже видим, как отреагировали на них социальные сети. А инструментов, согласно шкале Манна, не менее 94. Нам предстоит большая работа: Игорь Манн рекомендует совершать каждый день новые ошибки. Эта мысль подхлещивает к действию, не правда ли?

# МАРКЕТИНГ БЕЗ БЮДЖЕТА ОТ ИГОРЯ МАННА

В конце июня КА «Профи» организовало проведение в Кемерово авторского семинара Игоря Манна «Маркетинг без бюджета». Судя по количеству участников, а их собралось около 100 человек – собственников, руководителей бизнеса и владельцев маркетинга и продаж, а также маркетологов, пиарщиков и журналистов – тема для многих сейчас очень актуальна.



Да и имя Игоря Манна – человека-легенды в среде маркетологов, по крайней мере российских, наверняка сыграло не последнюю роль в столь представительном составе участников. Начав заниматься маркетингом 20 лет назад, когда в России и слова-то такого не слышали, он стал одним из известнейших популяризаторов-практиков. Его книгу «Маркетинг на 100%» читали, наверное, все кто хоть как-то интересовался этой тематикой в наше стране. А «PR на 100%», написанную в соавторстве с Андреем Мамонтовым и Мариной Горкиной – практически все, кто как-то связан с продвижением и рекламой. Кроме того, Игорь Манн – совладелец крупного издательского бизнеса, а, значит, человек, который как никто понимает, что же нужно бизнесу от маркетинга, маркетологов и маркетеров.

Ещё в «Маркетинге на 100%» Игорь Манн писал: «Скажите мне, что такое «маркетинг», и я скажу вам, какой у вас маркетинг». Сам он из огромного многообразия определений выбрал для себя – «приобретение и удержание клиентов», а в качестве основного критерия эффективности маркетинга в компании и менеджера по маркетингу – выполнение плана/увеличение объёма продаж. И, судя по данному семинару, за прошедшие 10 лет он не изменил этому выбору. Исходя из него, он строит приоритетность задач маркетинга и выбирает инструменты для их реализации.

«Маркетинг без бюджета» может разочаровать тех, кто надеялся получить «одну бесплатную пилюлю от всего», просто Игорь Манн остаётся верен своему Правилу, которое он сформулировал в «Маркетинге на 100%»: «Во-первых, вы можете сделать больше маркетинга и делать его качественнее, не увеличивая расходы на него». И показывает эти дополнительные резервы, которые вроде не требуют прямых денежных затрат, но на самом деле требуют большего – искренней заинтересованности

в результате и огромного труда: «Работая 8 часов в день, вы много не добьётесь». А, кроме того, критического отношения ко всему услышанному и прочитанному: «Чужое определение, также как чужие идеи и опыт могут вам не подойти».

Сам он, взяв за основной критерий эффективности маркетинга продажи, утверждает, что опыт продаж для менеджера по маркетингу – обязателен, и что «офисный стол слишком опасное место, чтобы наблюдать за клиентом». Выходя на «переднюю линию» маркетер получает и обратную связь, и хорошую «школу жизни». Это не значит, что нужно заменять

без каких-то осмысленных результатов». И вы потом удивляетесь, что отдел маркетинга стоит в списке «на сокращение» первым номером, при любой кризисной ситуации в компании?

Для Игоря Манна вопроса «Продавать?» нет, есть всегда ответ – «Продавать!», что он и продемонстрировал на своём семинаре, который, по сути, был прекрасным мастер-классом по продажам – книг, как своих, так и других авторов своего издательства, а также себя, как эксперта и консультанта по маркетингу, с озвучиванием основных инструментов, которые он при этом применяет. Никаких секретов! Берите и делайте сами! Ведь «в жизни всегда есть место дополнительному каналу продаж». И, кроме того, «клиент всегда найдёт повод купить, если вы ему нравитесь, и всегда найдёт повод отказать, если вы ему не нравитесь», ведь «люди покупают не у компаний, люди покупают у людей».

Но так как «клиенты покупают, чтобы решить свою проблему» и при этом им нужно «чувствовать себя комфортно», маркетеру нужно обязательно упаковать продукт/услугу, чтобы предъявить «Ценность – то, что вашему клиенту нужно, то, что он хочет. Это ожидания, эмоции, чувства». А также позаботиться, чтобы потенциальный покупатель почувствовал, что риски, связанные с этой покупкой сведены к минимуму, или лучше – исключены. И, «чем новее, дороже, сложнее продукт/услуга, тем больше слов нужно использовать». Личные техники, которые при этом были продемонстрированы, вызывают лишь восхищение. Другой вопрос – может ли их применить каждый...

«Странная вещь – идеи не работают до тех пор, пока ты сам не начнешь работать». А энергетический заряд, полученный во время семинара заставляет «Взять и делать».

В общем случае обмен электронными документами выглядит следующим образом: сначала продавец в своей учетной системе создает документ. Затем «подписывает» его своей электронной подписью с помощью специальной криптографической программной оболочки. Следующий шаг – загрузка подписанного ЭД в программу оператора электронного документооборота и отправка контрагенту, который принимает его в установленную систему. Далее покупателю необходимо ввести полученный документ в свою учетную систему – для этого нужно либо

определить соответствие между

своей учетной системой и документом, заранее подготовленным в информационной системе, либо создать копию этого документа «с нуля». После чего созданный документ можно принять к реальному учету в своей рабочей программе. Последние этапы – наиболее трудоемкие и некомфортные. Чтобы максимально исключить перезагрузку документов из одной программы в другую и «ручной труд» при приеме документа в учетную систему покупателя фирма «1С» и оператор электронного документооборота «Такском» разработали совместное решение «1С-Такском». По сути это решение является частью конфигураций «1С:Предприятия 8» – оно встроено в программы «1С:Бухгалтерия 8», «1С:Управление торговлей 8» (ред. 11), «1С:Управление производственным предприятием 8» и другие наиболее массовые решения «1С». Благодаря этому документооборот стало намного проще и удобнее. Интегрированное решение не только выполняет все необходимые функции, включая отправку и прием документов, но и самое главное – на основе полученных электронных документов автоматически формирует до-

кументы информационной базы «1С:Предприятия 8». Таким образом, пользователь получает документ в привычном виде и сразу может принять к учету.

Отметим еще несколько преимуществ такой организации документооборота:

- вся работа с документами ведется в привычном интерфейсе «1С:Предприятия 8»;
- нет необходимости отдельно устанавливать и обновлять программу оператора электронного документооборота или работать на его веб-ресурсе;
- поддерживается обмен не только счетными-фактурами, но и другими документами – накладными, актами, счетами, заказами и т.д.

До 31 октября существует специальное предложение по подключению 1С-Такском. Начните обмен электронными документами бесплатно!

По условиям подключения и дополнительным вопросам обращайтесь по телефону 67-07-27 или e-mail: pleshkova@istline.net

**ВНЕДРЕНЧЕСКИЙ ЦЕНТР Истлайн**

**ВЫБЕРИ СВОЙ ГОРОД**

**www.reklama-online.ru**

**6500 изданий**

**9500 конструкций**

**7700 промоутеров**

**1300 телеканалов**

**1000 радиостанций**

**(383) 227-64-64**

**(495) 737-54-64**

**ВНЕДРЕНЧЕСКИЙ ЦЕНТР Истлайн**

# С ПЯВЛЕНИЕМ ИНТЕРНЕТА И РАСПРОСТРАНЕНИЕМ СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЕЙ У ПИАРЩИКОВ ПОЯВИЛСЯ НОВЫЙ ИНСТРУМЕНТ ОБЩЕНИЯ С ЦЕЛЕВЫМИ АУДИТОРИЯМИ

SMM, «соушн медиа маркетинг» с разными результатами сегодня пытаются заниматься многие. Мнения о том, что же такое пиар в социальных сетях, в чем его плюсы и минусы, разнятся (см. «Наш опрос»). При SMM компания должна быть готова к общению с целевой аудиторией, причем в режиме реального времени: отвечать на комментарии, обрабатывать претензии, отвечать на задаваемые вопросы. Социальные медиа устроены так, что диалог может начать любая сторона. Самый главный плюс и минус SMM – немедленная ответная реакция.

При этом не нужно забывать, что SMM – всего лишь инструмент, причём инструмент новый, с недостаточно отработанными технологиями решения тех или иных задач, очень коварный, так как важна быстрота реагирования, хорошее понимание целевой аудитории, и умение создавать с ней доверительные отношения. Кстати, эти качества никогда не вредили и в доинтернетную эпоху, а значит, профессионализм истинного пиарщика никто не отменял. Кроме того, интернет никогда не заменит живого общения, как и не отменяет всех других каналов коммуникации, которые нарабатывались годами. Просто сегодня специалистам по связям с общественностью необходимо учитывать эту новую сторону нашей жизни – социальные сети. И помнить, что нет плохих инструментов, нужно просто все их правильно и вовремя использовать.

Редакция Группы изданий «Авант» поздравляет всех коллег с наступающим профессиональным праздником – Днём пиар-специалиста! Желаем всем максимально и эффективно использовать все современные инструменты, но не забывать, что пока ещё главным фактором и центральной фигурой успешного пиара остаётся человек!

В данной статье речь пойдет о возможности обмена электронными документами (ЭД) между юридическими лицами в 1С:Предприятие 8.

В мае 2012 года завершилось формирование нормативной правовой базы, необходимой для запуска электронного документооборота. Многие предприятия и организации начинают активно переходить к безбумажной документооборот с клиентами и поставщиками. Среди преимуществ этой формы общения – значительное сокращение затрат и времени на подготовку и отправку документов, экономия на материалах, почтовых и курьерских расходах, быстрый доступ к электронному архиву, удобный поиск документов и многое другое.

В общем случае обмен электронными документами выглядит следующим образом: сначала продавец в своей учетной системе создает документ. Затем «подписывает» его своей электронной подписью с помощью специальной криптографической программной оболочки. Следующий шаг – загрузка подписанного ЭД в программу оператора электронного документооборота и отправка контрагенту, который принимает его в установленную систему. Далее покупателю необходимо ввести полученный документ в свою учетную систему – для этого нужно либо

определить соответствие между

# ВСЕ ПРО «1С»

РУБРИКУ ВЕДЕТ ВЕДУЩИЙ СПЕЦИАЛИСТ «ВНЕДРЕНЧЕСКОГО ЦЕНТРА «ИСТЛАЙН» СВЕТЛАНА ВЛАДИМИРОВНА ПЛЕШКОВА

**«1С-Такском» – удобный сервис для обмена электронными счетами-фактурами и другими документами «1С:Предприятия 8»**

В данной статье речь пойдет о возможности обмена электронными документами (ЭД) между юридическими лицами в 1С:Предприятие 8.

В мае 2012 года завершилось формирование нормативной правовой базы, необходимой для запуска электронного документооборота. Многие предприятия и организации начинают активно переходить к безбумажной документооборот с клиентами и поставщиками. Среди преимуществ этой формы общения – значительное сокращение затрат и времени на подготовку и отправку документов, экономия на материалах, почтовых и курьерских расходах, быстрый доступ к электронному архиву, удобный поиск документов и многое другое.

В общем случае обмен электронными документами выглядит следующим образом: сначала продавец в своей учетной системе создает документ. Затем «подписывает» его своей электронной подписью с помощью специальной криптографической программной оболочки. Следующий шаг – загрузка подписанного ЭД в программу оператора электронного документооборота и отправка контрагенту, который принимает его в установленную систему. Далее покупателю необходимо ввести полученный документ в свою учетную систему – для этого нужно либо

определить соответствие между

**НАШ ОПРОС**

# ПИАР В СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЯХ

**Константин Найчуков, генеральный директор студии веб-технологий «Квадрата»:**

Исходя из определения публичных рилейшнз – это отношения с внешним миром. Мне кажется, у пиара есть две главные задачи: 1) более глобальная – это формирование нужного мнения о компании во внешней среде; 2) более меркантильная – добиваться большого количества положительных ил уникальных статей, различных СМИ, новых СМИ.

Например, если наша компания работает на рынке B2B и при этом наши клиенты – достаточно крупные компании, то добиться нужного эффекта с помощью только социальных сетей – невозможно, потому что это там нет людей, на мнение которых нам нужно менять. Я думаю, они не сидят в социальных сетях, а получают информацию из других источников. Это возможно какие-то дайджесты, выжимки из прессы. Соответственно, если мы хотим до таких людей достучаться, нам нужно попасть в те СМИ, с которыми работает его секретарь, и соответственно через социальные медиа мы не добьемся нужного эффекта. С другой стороны, если наша аудитория – это те люди, которые чаще всего и бывают в этих сетях, то тогда мы можем работать. Все всегда зависит именно от целевой аудитории. Соц. сети нужно использовать тем, кто понимает, что с помощью этого инструмента сможет решить свои задачи.

У меня есть замечательный пример: две мои знакомые девушки открыли студию «Ваниль». Одновременно они создали группу Вконтакте и Одноклассника, причём людей они изначально звали в эти группы одних и тех же. В результате в контакте группа заглохла, а в одноклассниках уже дошла до 1000 подписчиков. Причём группа развивается, они там общаются.

Сначала нужно проанализировать нужную нам аудиторию, нарисовать какой-то портрет этих

людей, а дальше смотреть, где «лучше всего выстрелит». Как правило ничего не получается потому что набрали изначально не ту аудиторию. Для того, чтобы полноценно работать с аудиторией, у тебя должно быть большое количество подписчиков. Психологи давно доказали, что один человек пишет, 10 комментируют, остальные читают. Для того, чтобы людей как-то расшевелить, нужно чтобы хоть какой-то диалог пошел, а для этого нужно набрать большую аудиторию. То есть для Кемерово – это аудитория в размере 2000 человек. Если ты на свою страницу не привлёк столько людей, то можно считать, что у тебя ничего не получилось. Но это ещё зависит от бизнеса. То есть не получается набрать нужную аудиторию в том случае, если не используется никаких инструментов для их привлечения. Многие думают, что я вот сейчас позову свои друзей, те еще позовут своих друзей и валом все пойдут ко мне в группу. Нет! Такого не будет. Ваши друзья, может быть, и вступят в группу, но они сами вряд ли будут звать ещё кого-то, а тратить деньги на рекламу страницы, мало кто хочет. Нужно помнить, что нужно постоянно заниматься своей группой и какие-то деньги все равно тратить придется.

Хорошо, если есть какой-то свой сайт, который уже давно посещают все. Тогда свою страницу можно пиарить с помощью этого сайта. А если и этого нет, то подписчики ниоткуда не возьмутся.

Как правило, многие пытаются делать какие-то конкурсы, но не всегда получается, так как это затратно. Когда люди хотят получить приз, им всё равно чем вы там занимаетесь, они просто хотят получить халюва. Они даже не будут смотреть вашу группу, просто разместят, например фото или ещё что-нибудь, а те кто будет голосовать

Окончание на стр. 8

Окончание на стр. 8

Окончание на стр. 8

Окончание на стр. 8

Окончание на стр. 8

Окончание на стр. 8

Окончание на стр. 8

Окончание на стр. 8

Окончание на стр. 8

Окончание на стр. 8

Окончание на стр. 8

Окончание на стр. 8

Окончание на стр. 8

Окончание на стр. 8

Окончание на стр. 8

Окончание на стр. 8

Окончание на стр. 8

Окончание на стр. 8

Окончание на стр. 8

Окончание на стр. 8

Окончание на стр. 8

Окончание на стр. 8

Окончание на стр. 8

НАШ ОПРОС

## ПИАР В СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЯХ

Окончание. Начало на стр. 7

они так вообще даже эту фотку смотреть не будут: придут по ссылке, которую им скинули, поставят лайк и закроют окно. Тут надо тоже все продумать, чтобы даже те люди, которые придут голосовать, понимали, что это за конкурс, кто его проводит, зачем. А рекламу прямую в социальных сетях можно пускать, если у вас есть бюджет. А если нет бюджета, то всё, на этом все заканчивается.

Основная фишка пиара в социальных сетях в том, что ты трастишь деньги только на начальных этапах, когда набираешь аудиторию. После того как аудитория набрана – денег больше не надо. Вот она готовая аудитория, и ты можешь делать с ней что хочешь – любую рекламу давать, причем делать это можно бесплатно не тратя ни копейки денег.

Для нашей компании пиар в соц. сетях – это чуть ли ни на самом первом месте. Потому что за нас всегда «работал сарафан». Наши клиенты постоянно рекомендуют нас своим друзьям, знакомым. В этом плане социальные сети как раз и помогают не терять контакт с людьми, поддерживать их и распространять контакты через него. Такое количество связей не используя социальные сети – не возможно. Через соц. сети ты можешь эти контакты поддерживать, сам не подозревая этого. То есть опубликовал ты какую-то новость, она сразу же появляется в новостной ленте твоего друга, он видит тебя ещё раз, и этим ты напоминаешь о себе.

Но нужно помнить, что должно быть подтверждение активности, нужно постоянно увеличивать число контактов и подписчиков, а так же постоянно что-то писать или комментировать, выкладывать новости, связанные с работой. Нельзя расслабляться, нужно поддерживать имидж, работать с негативом, а не пытаться этот негатив замаять. Нужно брать его во внимание и исправлять.

Основная ошибка пиарщиков в соц. сетях – это то, что они ведут себя так же, как они привыкли вести себя на других медиа. Рассчитывают на первом же этапе сделать всё быстро и легко.

**Злата Бельшева,**  
маркетолог компании «МегаФон»:

– Пиар – это формирование имиджа и общественного мнения. Нельзя однозначно сказать, что какой-то канал работает лучше, а какой-то хуже. Всё зависит от конкретной цели, где мы хотим найти конечную аудиторию, туда мы и идем. Если это, например, какой-то государственный орган, то здесь социальные сети мало помогут. Если мы говорим о продвинутой молодой аудитории, то такие сети как «ВКонтакте» – помогут. Если деловая аудитория – «Фейсбук», поэтому чёткого разделения здесь делать нельзя. Все зависит от целей. Я думаю, что есть смысл продвигаться в соц. сетях только тем компаниям, у которых целевая аудитория «живёт в сети».

Основная сложность пиар специалиста, на сегодняшний день, при установлении контакта – это тот момент доверия, который использует эта аудитория. То есть набрать просто большую аудиторию – это один момент. А второй момент – это получить от этой группы какую-то реакцию. На сегодняшний день мы пока только подходим к этому этапу. У нас есть московская группа, там много подписчиков, они постоянно делятся новостями новыми и актуальными. Такой анализ корпоративного сайта в социальных сетях.

Что самое главное в соц. сетях? Нужно чтобы какие-то посты или сообщения не только были в группе, но чтобы они были качественными, чтобы они помогли в продвижении компании, чтобы попадали в эту целевую аудиторию. Подписчиком может быть тысячи, но из них реально потенциальная аудитория человек 10. Но в отличие от обычного пиара, в пиаре через социальные сети есть всё-таки возможность обратной связи, а так же почти мгновенная скорость передачи информации.

В «МегаФоне» интернет занимает весомый вклад в продвижении. Но соц. сети – это не основной канал, а дополнительный, и проблема в том, что никто пока ещё не знает, как нужно работать над пиаром в социальных сетях. Сейчас нет таких компаний, которые могли бы оказывать данную услугу, нет пока профессионалов этого дела, хотя потребность есть.

Но критерии эффективности на самом деле вообще не зависят от того, социальная это сеть или традиционный вид пиара. Ведь какие ошибки совершают пиарщики? Непонимание в целевую ау-

диторию, не достижение своих целей. Эти ошибки совершают все, и в большей части это происходит потому, что никто на сто процентов не знает, что именно работает.

Никто не готов сейчас платить большие деньги за продвижение продукта в соц. сетях, потому что всех научили, что самый низкотратный пиар – в интернете.

**Вадим Хвасецкий,**  
директор ООО «Еда Всегда»:

– Пиар это хорошие дела. В любой компании есть хорошие дела и о них надо рассказывать. Пиар – это работа на будущее, это информирование потенциальных клиентов о том, что такая-то компания есть. Я пиар не разделяю, это информирование и обычный пиар и через соц. сети одно и то же, только те же самые новости перекладываются через соц. сети. Социальные сети помогают все дела решать оперативно, скорость контакта увеличивается, а время сокращается.

На данный момент мы работаем через сайт В контакте. У нас сейчас самая большая группа по общественному питанию в Кемерово – 10 с лишним тысяч человек. Недавно мы начали осваивать Фейсбук. В отличие от контакта, там совсем другая аудитория. В контакте там большинство – молодежь, студенты, а на Фейсбуке люди, которые уже далеко не студенты. Наша целевая аудитория – это практически все люди Кемерово, так как мы занимаемся питанием. Я бы не сказал, что мы находим или выбираем аудиторию, она сама нас находит.

А сложность у всех одна – надо брать и делать. Всё просто – ежедневная и кропотливая работа.

**Елена Сарычева,** начальник управления по связям с общественностью  
ОАО «Кузбасская Топливная Компания»:

– Наша компания максимально открыта для всех. Специфика нашей компании такова, что нам интересен именно контент Фейсбука. Мы создали на Фейсбуке страницу, которая включает в себя две аудитории, внутреннюю – наши сотрудники и внешняя – аудитория которым интересна наша деятельность. Вообще я считаю, что пиар через социальные сети не повышает продажи. Люди приходят в социальные сети, чтобы общаться и их очень раздражает, когда им что-то навязывают. Если пиар тонкий, то это возможно.

Вот Евгений Демицкий уверен что социальные сети – это такой рынок возможностей. Причем мы даже не знаем, что они способны нам дать. Я думаю, что они будут развиваться, и мы будем развиваться вместе с ними.

И еще, я больше чем уверена, что пиар должен быть бесплатным

**Евгений Демицкий,**  
директор агентства интернет-маркетинга Gooslee:

– Пиар – это непрерывный целенаправленный процесс по формированию имиджа предприятия. И здесь все средства хороши. Интернет никогда не заменит живого общения с потребителями. Но общение с потребителями Off-line никогда не сможет достичь такой скорости распространения как через интернет. Преимущество интернет – это скорость и широта охвата целевой аудитории.

70% пользователей интернета используют соцсети по несколько часов в день, общаются с друзьями, читают новости и комментарии о происшествиях, слушая музыку.

Это огромная скорость коммуникации с потребителями. Возможность отслеживания положительных и отрицательных отзывов о компании. Возможность получать оценку эффективности вложенных в PR средств.

Критерии эффективности можно оценивать через следующие показатели:

- количество активности и вовлеченных в обсуждение пользователей Интернета;
- прирост участников группы или Fan страниц;
- количество посетителя группы или интернет сайта компании;
- соотношение положительных и негативных отзывов о бренде в интернете (блогах, сайтах, социальных сетях).

Мониторинг и общение с потребителями через социальные сети дает ясную картину «Что говорят потребители о вашей продукции или услуге» и позволяет организациям эффективно совершенствовать качество товаров и услуг, повышать качество обслуживания потребителей.

## КОНСУЛЬТАНТАМ И ЖУРНАЛИСТАМ НАЙТИ РАБОТУ СЛОЖНЕЕ ВСЕГО

Компания HeadHunter опубликовала отчёт о состоянии рынка труда по Западной Сибири за период январь-июнь 2012 г. Аналитиками Службы исследованы были рассмотрены более 23 000 вакансий и 32 000 резюме, размещенных на сайте <http://novosibirsk.hh.ru> за этот период.

### КЛЮЧЕВЫЕ ВЫВОДЫ ОТ КОМПАНИИ HEADHUNTER.

– С начала года объем вакансий заметно вырос. Весной рост вакансий был уже менее резкий, к лету наметился небольшой спад, традиционный для начала лета. Ту же ситуацию можно наблюдать и с резюме соискателей, размещенных на сайте

– В 10 из 23 профессиональных сферы соискатели сегодня могут относительно легко найти работу. Эти сферы: Продажи, Строительство/недвижимость, Транспорт/Логистика, Производство, Бухгалтерия/Управленческий учет/Финансы, Медицина/Фармацевтика, Информационные технологии, Маркетинг/Реклама/PR, Банки/Инвестиции/Лизинг, Административный персонал. Сферы с низкой дефицитностью специалистов и высокой конкуренцией: Консультирование, Искусство/Развлечения/Масс-Медиа, Инсталляция/Сервис, Добыча сырья.

«На рынке труда мы отмечаем довольно интересную тенденцию – число вакансий растёт быстрее количества резюме. С одной стороны – это значит, что компании развиваются, открывают новые филиалы, на рынке Западной Сибири появляются новые игроки, которым требуется квалифицированный персонал. С другой – отчётливо наметилась тенденция кадрового голода, когда закрыть вакансии не так просто, а соискатели уже не спешат откликнуться на любое предложение, лишь бы не остаться без работы. Сохранится ли эта тенденция дальше? Пока сказать сложно, посмотрим динамику в следующем полугодии», – отмечает **Алена Алферова**, директор компании HeadHunter по Сибири и Дальнему Востоку: Из 23 отраслей, которые рассматривались в исследовании, 10 попали в зеленую зону. То есть, специалисты, которые ищут работу в этих сферах, найти ее относительно легко. Другое дело, что некоторую сложность тут могут испытывать специалисты по подбору персонала: «богатство выбора» специалистов в этих областях ждать не приходится.

Девять отраслей можно отнести к зоне риска – найти работу в «желтом поле» уже не так легко. Еще сложнее специалистам по консультированию, искусству (развлечения) масс-медиа, инсталляция/сервиса и добычи сырья: в этих отраслях число вакансий в несколько раз больше желающих.

### СОТНОШЕНИЕ ПРЕДЛОЖЕНИЙ И ОЖИДАНИЙ СОИСКАТЕЛЕЙ ПО ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЕ В Г. КЕМЕРОВО, РУБ.

Специализация	Предложение	Ожидание
Разработчик	38750	45000
Инженер	30000	35000
Специалист по подбору персонала	22000	24000
Коммерческий директор	44000	70000
Территориальный менеджер	45500	50000
Специалист по продажам	26 000	30000

По сравнению с аналогичным периодом прошлого года, территориальный риска по поиску работы покинул высший менеджмент, автомобильный бизнес, безопасность и начало карьеры. Гораздо проще стало искать работу административному персоналу, бухгалтерам и строителям. Значительно усложнилась ситуация в страховании.

Уже традиционно, наибольшим спросом пользуются (и далеко не первый год) специалисты по продажам в самые различные сферы бизнеса. Их доля в общем количестве вакансий – 27,9%. Вакансии банковской сферы также занимают заметную долю рынка – 10,9%. За ними идут специалисты по информационным технологиям – 10,3%.

Рассматривая соотношение ожиданий по заработной плате предложений на рынке, хочется отметить, что ситуация прошлого года осталась без изменений: соискатели по-прежнему ожидают несколько больших зарплат, чем работодатель готов им предложить. Другое дело, что такое положение вещей достаточно комфортно: есть пространство для торга с обеих сторон.

«Очень интересна ситуация с вакансиями «Коммерческий директор»: разница ожиданий и предложений в двадцать тысяч отчётливо показывает, что соискатели хотят уже ощутимо больше, чем предлагают компании. Сохранится ли эта тенденция и распространится ли она на более низкие позиции в сфере продаж – покажет начало «рабочего» сезона осенью», – отмечает Алена Алферова.

*Отдела по связям с общественностью компании HeadHunter*

Телефон редакции  
8 (3842) 585-616  
**ПОДПИШИТЕСЬ НА «АВАНТ-ПАРТНЕР»**  
www.avant-partner.ru

# ПУТИ К ЗДОРОВЬЮ ПОКОЛЕНИЯ

На протяжении многих столетий люди стремились использовать в лечебных целях не только собственные умения и опыт докторов, но и целебные свойства природы: источники воды с необычными свойствами, особенности климата в определённых зонах, грязевые озёра, целевые отложения отдельных пещер, многое другое. Так рождалась отдельное направление медицины, получившее впоследствии название курортологии. Её современное определение относят к немецкому термину *kurort* совмещённому с древнегреческим словом *logos* (учение). А представляет собой эта наука раздел медицины, изучающий лечебные свойства природных факторов, механизмы и пути их действия на организм человека. Бальнеология, бальнеотерапия и климатотерапия, учение о лечебных грязях (грязелечение); курортная климатология и климатотерапия, вопросы организации, планировки и строительства курортов, режимы поведения и питания больных – всё это составляет современную курортологию. На практике она знакома каждому, кто хотя бы раз, далеко не всегда в лечебных целях, проводил время на отдыхе в санатории. Но помимо отдыха курорты – и это их основное предназначение – предназначены для лечения. О том, как к этому лечению правильно подходить, мы поговорили с несколькими специалистами.



**Наталья Правосудова:**  
«Прибегать к санаторно-курортному лечению и бы рекомендовала только по рекомендации врача»

### О РАССТОЯНИЯХ, КЛИМАТЕ И СРОКАХ

То, что санаторно-курортное лечение является самым «мягким» и «щадящим» из всех подходов в медицине, является довольно распространённым заблуждением. Во-первых, оно показано далеко не каждому. Во-вторых, модное название курорта совсем не гарантирует качественного результата от проводимого лечения. В-третьих, дальний и зачастую успешный перелёт-перезд может привести к окончательному расстройству и без того не идеального здоровья. О том, как организовать столь важную подготовительную часть программы санаторно-курортного лечения рассказывает врач-терапевт высшей категории **Наталья Правосудова**.

Вообще прибегать к санаторно-курортному лечению я бы рекомендовала каждому только по рекомендации врача. Делать это по своим собственным «показаниям» или же по советам знакомых не стоит – можно сильно ошибиться. Дело в том, что к санаторно-курортному лечению есть абсолютные противопоказания: это активные формы туберкулёза, сахарный диабет в сложных формах, онкологические, кожно-венерологические заболевания, а также любое хроническое заболевание в фазе его обострения. Этот запрет – своеобразный «отче наш» для докторов, имеющих отношение к курортологии. Также есть заболевания, которые дают периодические обострения в зависимости от сезона, есть и такие, при которых

вреден определённый климат. Поэтому в каждом конкретном случае лечащий врач рассматривает ситуацию строго индивидуально, и даёт заключение о том, может ли быть полезно человеку то или иное санаторно-курортное лечение.

Это очень важный аспект, который знает каждый честный врач – индивидуальные особенности своего пациента. Особенно в тех

ситуациях, когда лечение связано с переездом в другой, иногда очень далёкий от места проживания регион. Ну, как можно одобрить отъезд на лечение больного гипертонией, который собрался лететь самолётом в другое полшарие земли? Настоящий лечащий врач такого никогда не посоветует.

### ВАШЕ ПРАВО

## КАК ОРГАНИЗОВАТЬ СВОЙ ОТДЫХ ТАК, ЧТОБЫ НЕ БЫЛО МУЧИТЕЛЬНО БОЛЬНО...

Есть ли какие-то правовые особенности в организации отдыха, влияющие на последствия некачественного оказания туристических услуг?

**КУЗБАССКУРОРТСЕРВИС** туристическая фирма  
Лечение и отдых на курортах России и за ее пределами!  
Пансионаты и санатории Черноморского побережья России, Крыма и т.д.  
Авиабилеты к приобретенным путевкам  
ул. Ноградская, 3, оф. 46 (4 этаж), тел./факс.: 36-92-98

## «ЖАРКАЯ» ИСПАНИЯ!

При слове Испания вполне естественны ассоциации с корридой, страстными танцами, красными цветами и темными волосах темпераментных девушек, и камышными степями. Горы, море, песок, синева моря – что еще нужно для счастья?!

Отдых в Испании вы вряд ли забудете, ведь это и познавательные экскурсии, феерические празднования, роскошные отели и безумно вкусная национальная кухня. Родина Дали, Сервантеса, Пикассо. Прочувствуйте атмосферу, которая дала таких гениев мирового искусства!

Дружелюбное население обожает свою страну и гордится ее красотой. Отели любого уровня отличаются приличным сервисом, а множество увлекательных экскурсий позволят вам увидеть величественные горные храмы и благородные замки.

Вы можете сами решить, каким способом добраться до испанских летних курортов. Авиа-туры в Испанию подойдут тем, кто получает удовольствие от внезапной смены пейзажей, вы за несколько часов перенесетесь от видов зеленых лесов и широких просторов родных полей в атмосферу яркого праздника. Если же вам больше по душе смотреть на постепенно сменяющиеся ландшафты за окном, не раздумывая, заказывайте автобусные туры в Испанию.

Так будет же волю своим чувствам, и вы поймете, почему миллионы выбирают именно отдых в Испании. Путевка в Испанию даст вам возможность широко отдохнуть на песчаных пляжах и прикоснуться к европейской культуре.

Не поленились звонить чаще, и будут учтены все ваши пожелания!  
Туристическая компания «ТАИСА» поможет, Вам, с выбором!

г. Кемерово, пр. Советский, корп. Б, оф. 217  
тел. 8 (3842) 58-17-71,  
сот. 8-960-935-7100, 8-961-707-6118  
E-mail: zabota\_m@mail.ru  
www.taica-ag@mail.ru

Планируя свой летний отдых, мы нередко забываем позаботиться о своей безопасности и в результате получаем мрачный травматизм или неприятными впечатлениями отпуск.  
Если вопросы организации заграничного отдыха ещё более-менее урегулированы благодаря обязательным требованиям о наличии страховки принимающих стран, то обеспечение безопасности внутреннего туризма остается белым пятном в деятельности российских турагентов.  
Не будем кивать на особенности российского менталитета, а постараемся разобраться в некоторых тонкостях организации российского рынка активных развлечений. Применение всего одного термина при оформлении предоставления туристических услуг позволяет взглянуть на одну и ту же ситуацию под разными углами.  
Действующее законодательство в сфере туристической деятельности содержит такое понятие как «туристский продукт». Это комплекс (!) услуг по перевозке и размещению, оказываемых за общую цену по договору о реализации туристского продукта (независимо от включения в эту общую цену стоимости экскурсионного обслуживания и других услуг). Говоря иными словами, это приобретение туристических услуг «пакетом», например, приобретение поездки выходного дня в Шерегеш, включающей в себя обеспечение доставки до гостиницы и непосредственное в ней размещение.  
Если же, находясь на отдыхе, вы захотели отправиться в небольшой сплав (4-6 часов), которые во множестве предлагаются в Горном Алтае, покатайтесь на лошади или прыгните с тарзанки, то речь пойдет уже о приобретении отдельных туристических услуг, а не комплексного туристического продукта.  
А в зависимости от этого, законодательство, регулирующее по сути одни и те же отношения, применяется по-разному.  
Так, при реализации туристского продукта должны быть соблюдены



**Вера Федотова, юрист**

установленные специальным федеральным законом в сфере туристской деятельности обязательные требования. В числе этих требований, помимо обычных договорных условий о цене, правах и обязанностях, особенно выделено предоставление информации о потребительских свойствах туристского продукта: о маршруте, средствах размещения (включая адресные данные и категорию номера гостиницы в упомянутом случае в поездкой в Шерегеш, а в случае, например, покупки экстремального тура сплава по горной реке – указание на проживание в палатках или стационарных жилых домиках), об условиях питания, о наличии гида, инструктора-проводника. Дополнение услуги, будь то предоставление спяскилетов, или горных лыж, или услуг бани, оговариваются также в договоре.

К данному разделу необходимо также информацию об условиях путешествия. Это означает, что турист-«пакетник» должен быть предупрежден о климатических условиях путешествия, о необходимом снаряжении. Причём, с точки зрения возможной судебной перспективы в письменной форме предупреждения должны быть заинтересованы именно туроператоры. Впервые планирующему конный тур туристу в данном случае необходима

будет информация о специальной экипировке в виде брек спортивного кроя с «широким шагом». В противном случае наслаждение от верховой езды будет сомнительным. И если все же такой казус случится, то будет все основания предъявить туроператору претензии, включая сюда и плату за испорченную одежду. Потому как неисполнение обязательных требований даёт туристу право предъявления претензий именно к качеству туристского продукта.

Конечно, при приобретении отдельной туристической услуги такое право тоже не отрицается, но исполнителю уже не обязан предупреждать туриста во всех подробностях о предстоящем путешествии, а, следовательно, ответственности в виде возмещения убытков и компенсации вреда здоровью он может легко избежать. Так, при покупке отдельной конной экскурсии при самостоятельном путешествии фирма совершенно не обязана предупреждать вас об экипировке. А следовательно, доказать причинно-следственную связь между испытанными вами неудобствами (причиненными убытками) и действиями фирмы доказать будет невозможно. С точки зрения закона действия фирмы безпретензии.

Да и порядок рассмотрения претензии по качеству именно комплексного туристического продукта упрощен.

Вот такая тонкая грань между понятием туристского продукта как комплекса услуг и отдельно взятой туристической услугой существенно влияет на степень правовой защищенности путешественника. По сути, как это ни парадоксально, получается, что законодательство на стороне «ленвого» туриста-«пакетника», нежели самостоятельного туриста – потребителя отдельных услуг. Учтите это при планировании своего отдыха!

Свои вопросы, связанные с некачественным предоставлением туристических услуг Вы можете присылать на e-mail: a-prav04@yandex.ru

# ПУТИ К ЗДОРОВЬЮ ПОКОЛЕНИЯ

**Окончание. Начало на стр. 9**  
дели – это в зависимости от срока, необходимого для индивидуальной адаптации.

**КОГДА ДОКТОР СКАЖЕТ «НЕТ»**

Но что же конкретно следует предпринять, чтобы правильно подготовиться к лечению в санатории? Насколько важны советы врача, и существуют ли серьезные причины для отказа в оформлении санаторно-курортной карты? Рассказать об этом мы попросили врача-терапевта кемеровского медицинского центра «МедПроф» Зинаиду Титову.

реждении надо продуманно и ответственно. И здесь обязательно следует помнить о главном принципе медицины «не навреди». Не надо думать, что за деньги, особенно большие, каждому доступно всё – это большое заблуждение многих. Ведь стоит человеку, имеющему хроническое заболевание, ошибиться с выбором курорта, можно в результате прийти к печальным результатам. К примеру, заболевания, связанные с доброкачественными опухолями не терпят лечения с применением сероводорода и грязевого лечения. Но то же самое очень полезно для пациентов с заболеваниями костно-мышечной системы. Поэтому для лечения в санатории обязательны показания врача. При-

чем, гораздо лучше начинать всё с визита к лечащему врачу, который вас хорошо знает и наблюдает на протяжении определённого времени – это лучший вариант. Болезней у каждого из нас немало. Но врач, во-первых, определит основное, а затем и сопутствующие заболевания. На основании этого подбирается курорт или санаторий, наиболее соответствующий по своему климату и наличию местных природных средств условиям лечения этих болезней. Проводится довольно серьёзное обследование, включающее все необходимые лабораторные анализы. Определяются все показания и противопоказания. При необходимости лечащий врач назначает консультации других специалистов, проводится дополнительные исследования: рентгенография, магниторезонансная томография, фиброгастрокопия, что-то ещё. Обязательно учитываются недавно перенесённые заболевания или случаи обострений. Это, прежде всего, касается перенесённых инфарктов, ишемической болезни сердца, гипертонии в определённых стадиях, язвенной болезни при склонности к кровотечениям. Естественно, абсолютно противопоказано санаторное лечение людям с инфекционными или кожными заболеваниями. В принципе, противопоказаний не так много, но они весьма чёткие. И опытный врач, видя явные противопоказания к санаторно-курортному лечению, никогда не оформит своему пациенту санаторно-курортную карту. И лично я всегда стараюсь убедить своих пациентов, имеющих противопоказания, изменить своё решение и предельно внимательно получить необходимое лечение в стационаре или амбулаторно, и только после этого ехать на курорт.

ное лечение можно успехом принимать не выезжая за пределы города, в котором живёшь. Это хорошо подтверждено работой системы производственных (или корпоративных) санаториев-профилакториев. Обо-



**Татьяна Копылова: «Нужно регулярно проходить медицинские обследования и посвящать пару недель в год оздоровлению»**

рудование, которым они оснащены, ничуть не уступает знаменитым курортам, профессионализм персонала подтверждён всеми необходимыми документами, а условия лечения вблизи от дома позволяют выбрать наиболее удобный график и режим процедур. О том, какую пользу может принести каждому лечению в ближайшем учреждении санаторного лечения, рассказывает главный врач студенческого профилактория Кузбасского государственного технического университета Татьяна Копылова.

– Методы оздоровления в учреждениях санаторно-курортного лечения примерно одинаковы. И если ведомственные санатории-профилактории подобные нашему не могут предложить стационарное проживание пациентов здесь, то лечебные процедуры здесь абсолютно полноценны. Это услуги процедурного кабинета: инъекции, капельницы – а так же физиотерапевтические процедуры, все виды массажа, водные процедуры, биопитные и хвойные ванны, светотерапия, ароматерапия. Есть услуги современной стоматологии, работает сертифицированный косметолог.

В принципе, есть всё необходимое для оздоровления и регулярного

поддерживающего лечения. Не хватает, к сожалению, того, что называют «человеческим фактором» – грамотного отношения к своему здоровью наших потенциальных пациентов. Это и понятно, ведь наш основной контингент – это студенты, которым всегда некогда. Более взрослые люди относятся к своему здоровью гораздо ответственнее и стремятся проходить курсы лечения ежегодно. Это правильный подход к своему здоровью.

Бытует мнение, что санаторно-курортное лечение малоэффективно. Как специалист-физиотерапевт, я уверю, что это не так. Всё, что разумно назначается, обязательно приносит пользу. И аппаратные и неаппаратные методы физиотерапии очень эффективны.

Да, наверное, во всем, что относится к курортологии, не так явно заметен конечный результат – в отличие от экстренной медицинской помощи. Мы работаем как бы по ощущениям человека. И это удаётся: многие уходят от нас очень довольными, а это уже хороший терапевтический результат. И его можно получить практически в любом санатории-профилактории общего профиля. Поэтому могу дать совет каждому: не стоит дожидаться того момента, когда болезнь застанет вас врасплох, это совершенно неправильные позиции. Нужно профилактировать возможные заболевания, а для этого регулярно проходить медицинские обследования и посвящать пару недель в год оздоровлению. И надо сказать, что привычка к такому образу жизни воспитывается.

Раньше, когда я работала в одном из загородных кемеровских санаториев, то всегда обращала внимание на те семьи, которые регулярно приезжали на лечение вместе с детьми. А теперь эти повзрослевшие дети учатся в нашем университете, и именно они самые постоянные посетители нашего профилактория. Они, как и родители, научены заботе о своём здоровье. Я думаю, что именно в таком подходе ключ к решению важной национальной проблемы – вырастить здоровое поколение людей.

Сергей Волков

**БЛИЦОПРОС**

*Мы задали нескольким кузбассовцам вопрос о том, какое именно санаторно-курортное лечение они предпочитают.*

**Валентина Бабошина, пенсионер:**

– Курортным лечением я пользуюсь много лет. Когда была помолуже, то ездила на Чёрное море: в Крым, на Кавказ, в Болгарию. Но тогда, это был, конечно, более отлук, чем лечение. А вот когда здоровье с годами ухудшилось, от дальних поездок отказалась. Но обнаружила, что и у нас в Кемеровской области есть хорошие санатории. Помогает то, что льготы дают возможность там лечиться. Теперь в обязательном порядке ежегодно прохожу лечение в санаториях Прокопьевского и Крапивинского районов. Обязательно прохожу все процедуры, назначенные врачами. Это помогает, и подлечиться, и отдохнуть – условия в наших санаториях сейчас хорошие.

**Сергей Барсуков, журналист:**

– Честно говоря, когда бывал в санаториях, до нормального лечения дело не доходило. Просто не выдерживал режима. А вот в заведённых типа профилактория или дневного стационара периодически прохожу процедуры: мне это необходимо в связи с хроническим заболеванием. К сожалению, современный ритм работы не позволяет делать это регулярно. Знаю, что лучше всего заниматься физиотерапией, находясь в стационаре, но и это теперь малодоступно.

**Людмила Иванова, инвалид второй группы:**

– У меня тяжёлое заболевание суставов. Раньше я проходила грязевое лечение в специализированном санатории. Это помогало на определённый период, но потом болезнь прогрессировала. Врачи говорят, что я «не долечилась». Возможно они правы, но теперь, когда болезнь давно перешла в хроническую стадию, говорить об этом поздно. Напрасно я пренебрегала рекомендациями.

**Анатолий Кольванов, выпускник КузГТУ:**

– Всегда с удовольствием пользовался услугами студенческого профилактория. И не только для того, чтобы бесплатно питаться в столовой. Большим себя не считаю, но думаю, что за здоровьем надо следить. Тем более, там у нас было действительно очень много полезных укрепляющих процедур. Плюс возможность ежегодного бесплатного лечения на протяжении всех пяти лет.

**Марина Аксёнова, экономист:**

– В детстве постоянно бывала в санаториях вместе с мамой. Потом лечением не занималась, казалось, что вполне здорова. Теперь приходится лечиться, но короткий отпуск не предполагает поездки в санаторий. Приходится принимать лечение в короткие промежутки между работой. В этом помогает страховка ДМС.

**КРУГ ЧТЕНИЯ**

# ПОБЕГ ИЗ ПРЕИСПОДНЕЙ

*Как только не определяют дебютный роман Яны Вагнер «Воргозеро», увидевший свет в московском издательстве «Эксмо»: конспирологический триллер, квест, роман-катастрофа, посткапокалипсис, предостережение, добавим к этому распространённый в мировой литературе сюжет «дороги» – всё к месту, все вышеназванные жанровые отличия присутствуют в этом произведении, выросшем из интернетных постов блогера ЖЖ.*



На людей обрушилась страшная катастрофа: смертельный грипп косит направо и налево, не оставляя живых. Создать вакцину человечество так не успевает: за пару недель погибла Москва, карантинные посты из вооружённых людей разбегаются, грабя и убивая по пути. Сложно телевидение с телефоном и радио. А!

Несколько человек, пока не заболели, решили пробыть на легковых автомобилях в Карелии, на Воргозеро, где на острове есть двухкомнатная лесная дачка семьи главной героини, Анны, от лица которой рассказывает обо всем, что произошло с новыми Пилгримами, ринувшимися в землю обетованную для самого важного – сохранения собственных жизней и жизни детей.

Тоненькая плёнка цивилизации растворилась в эпидемии мгновенно, человек человеку стал зверем. Кроме, естественно, маленькой группы из девяти взрослых плюс нескольких детей.

Из-под Рязани в подмосковный посёлок с трудом добрался на разваливающемся «жигулях» отец мужа повествовательницы, и открыл им глаза: заражённые начнут разбегаться из столицы куда глаза глядят, уничтожая всё и всех – перед неминуемой смертью натворят сопоставимого с концом света. Потому необходимо бежать от этой ужасной волны как можно скорее, если думать о выживании.

Самое главное – как сохранить душу в жуткой нечеловеческой ситуации. Анна и муж Сергей с отцом разъясняют ближайшее катастрофическое будущее соседской семейной паре, тем более, что агитировать долго не пришлось – мародеры уже успели побывать в их жилищном доме бизнесмена, убив попутно собаку, да и хозяина хорошо отговаривали по голове. Времени торопливо, но в то же время тщательно, собирается, и в путь к добровольной Robinsonade. Перед этим ночью Сергей всё-таки успевает съездить в пустую Москву и вывезти, чудом выживших, голодающих, но не выходящих наружу из квартиры, первую жену с сыном. Вот такой кочев со шведской семьей поне-

воле случился, в нём рассказчица обречена на чувство тяжелой ревности – это будто специально для женщины, любительницы любовного чтiva.

Объёмный роман, написанный, как представляется, Аней после спасения, – сплошь дорожные испытания, на манер приключений Одиссея, Дон Кихота и прочих замечательных героев мировой литературы. Здесь свои драконы-убийцы, людоеды и прочие мифологические страшилища на новом современном материале. Только они все – в человеческом обличье, а нормы морали испарилась под воздействием вируса-смерти. Но не со всеми произошло такое. Несмотря ни на что, некоторые люди сохраняют человечество, да и наивно было бы предположить, что можно писать роман на российских апокалипсических реалиях без хотя бы частичного сохранения нравственности в отдельных людях.

Мир резко уменьшился: информация перестала циркулировать, но перед информационным схлопыванием герои по последним телерадиопредачам (заграничным, а не нашим) узнали – эпидемия смерти не поощадила ни единого уголка планеты. Как спастись хотя бы небольшой группе людей, чтобы светильник разума не угас, потомство осталось для будущего возрождения?.

Никто из героев не парится вопросом, «за что» такое наказание. Как представляется, рассказчица – атеистка, потому-то и упования к Всевышнему по этой причине отсутствуют, хотя без Веры, сколько бы людей ни осталось, они не обойдутся, но это произойдет потом, случится обязательно, как когда-то с далекими первобытными предками.

Две недели дороги держат читателей в постоянном напряжении, переживания Анны и её спутников подхлестывают внимание, неизвеством страшит, действие развивается как в захватывающем сериале. На спасающихся регулярно нападают, пытаются убить, ограбить, изгнать подальше из мест обитания последних оставшихся людей – смерть ожидает за каждым поворотом. По пути они чудесным образом

прирастают количественно – это, кстати, самые слабо обоснованные логикой повествования романые кусочки (если только расчёт делался на модную ныне сериальность, когда каждого героя можно в дальнейших частях «развернуть» покруче). И всё-таки бесконечная дорога (кто бы проверил, точна ли она географически?) немного начинает прискучивать. А тут и конец пути: наши беглецы нашли всё-таки землю обетованную, да ещё и вполне приличные соседями поселения из части деревенских жителей и горожанчиков. Всё последующее за пределами романа, но так и просится на страницы.

Московский автор-дебютант, приземливший на наши российские просторы сюжетные придумки американца Стивена Кинга, как и сериала «Остаться в живых», вполне заслуженно, на мой взгляд, была номинирована на премию «Национальный бестселлер» за 2011 год. Думаю, не хуже это выдвигание – громадное поощрение, не будем при этом заикливаться на отдельных сюжетных нестыковках, некой «туманности» персонажей – писательский опыт, как известно, дело живное.

Видимо, соблазн разрастания романа поддавливает автора, но лучше не поддаваться. Наверное, киномагграфисты нынешние, сию мину на мед полетят сюжет возможного безразмерного телевизионного действия, которое приманивает из романного повествования – дополнительный состав для литдебуатантки.

И всё-таки что-то говорит, что Вагнер уже пишет новый приключенческий круг своих героев – слишком много кричущих оставлено в сюжетной канве «Воргозера». Зря, если она желает стать уважаемым писателем. Совсем не зря, если нацеливается нарубить денежку побольше.

Валерий Планоцев.

# КЛЮЧИ И ЗВЕЗДЫ

Недавно назначенный министр культуры Владимир Мединский на закрытии Московского международного кинофестиваля должен был вручить французской киноактрисе Катрин Денев почётный приз «за покорение вершин актёрского мастерства и верность принципам Станиславского». Выйдя на сцену, министр не заметил второго микрофона, устремился к тому, у которого стояла Денев, и решительно отодвинул от него лауреатку. Затем произнёс приготовленную речь, но так заслушался сам себя, что забыл вручить актрисе статуэтку, которую держал в руках, так и удалился за кулисы вместе с сеном. Приз знаменитой француженке, надо полагать, всё-таки вручили, но уже в кулуарах.

В первом случае, с микрофоном, похоже, сработал принцип: «Сюда надо смотреть и слушать, что я говорю», – так Владимир Путин однажды на совещании одёрнул расшалившихся чиновников. Во втором случае, со статуэткой, прослеживается другой алгоритм, запечатлённый в стихах Дмитрия А. Пригова:

**В бундте Дома литераторов  
Пьёт пиво милиционер  
Пьёт на обычный свой манер  
Не видит даже литераторов**  
В целом заметно, что, что наш министр культуры руководствуется не только высокими чиновными образцами, но, сознательно или подсознательно, учитывает и национальные культурные коды. Сейчас видно, что интеллигентный человек.

Что у нас не власть для населения, а население для власти, продемонстрировал и краснодарский губернатор Ткачев после малоденного, затопившего город Крымск. Волна пришла ночью, и многие попросту не проснулись. Синоптики штормовое предупреждение выдали вроде бы вовремя, но системы оповещения в городе не оказалось. По местному ТВ вроде бы передавали бегущую строку, но никто её не прочёл из-за отключения электричества. На мобильные телефоны вроде бы рассылались тревожные эсэмэски, но приходили они зачастую уже после катастрофы. «Мы что, должны были по подъездам ходить?» – отбивался от потерпевших губернатор Ткачев.

После этого в Думе нашлись горячие головы, призвавшие Ткачева уйти в отставку. Но их поправили коллеги из правящей партии, назвав такие требования циничными. Ну да, чтобы чиновник да вдруг кинулся служить народу – это, воля ваша, что-то такое с ног на голову. Не хуже это выдвигание – человек для государства – на том стояла и стоять будет Русская земля.

А вот кузбасские власти никак нельзя упрекнуть, что они не заботятся о вверенной им попечению народонаселения. На днях в Кузбасс прилетел хоккеист Евгений Малкин, привёз недавно завоеванный кубок мира и продемонстрировал его болельщикам. Губернатор вручил хоккеисту орден «Ключ Дружбы» – золотую звезду с сапфирами и бриллиантами. Кроме того, областные власти по такому поводу устроили благотворительный аукцион, на который выставили личные вещи хоккеиста Малкина, боксера Валуева и бойца Емельяненко, а также другие заманчивые лоты. Было объявлено, что вырученные средства пойдут на лечение больных детей. При этом самыми видными благотворителями оказались сами участники: тот же Малкин приобрёл на нем футболку Емельяненко и хоккейный свитер новокучинского «Металлурга» с фамилией «Тулеев» за 144 тысячи рублей. Ранее в подобных аукционах участвовали

русские фигуристы и поп-певцы, и даже итальянская актриса Софи Лорен, знаменитая никак не менее, чем Катрин Денев. Всем им также вручались «Ключи Дружбы» и другие областные награды, каждой звезде по звезде.

Вообще-то страна, в которой платят огромные гонорары спортсменам, а откаты чиновникам сравнимы с размерами ВВП, могла бы найти деньги на лечение детей от самых редких и тяжких заболеваний. А если уж таких средств в бюджете не предусмотрено, можно было бы поменьше тратить на сапфиры, бриллианты и соболя для итальянских киноактрис – глядишь, и наскребли бы по сусалам на дороге лекарства и заграничные клиники. Но завезённый порядок с аукционами и круговоротом сувенирных свитеров и ключей гораздо эффективнее: вроде бы и детей лечат, и звезды блистают. А то воображение, что пшар на больших детях – это как-то нехорошо, похоже, никому даже в голову не приходит.

Тем временем в Кузбассе лишили областных званий и наград известного когда-то угольного топ-менеджера Анатолия Приставку – почётного гражданина Кемеровской области, кавалера орденов и медалей. В 2000 году Приставка по инициативе губернатора Тулеева стал генеральным директором «Кузбассразрезульт», но через некоторое время, с его же согласия, этого поста лишился. Затем трудился за пределами области, но недавно имел неосторожность вернуться в Кузбасс. Тут его и настало суровое решение областного совета. Тестировался в угольном генерала в буквальном смысле сорвали поганы и лампасы – но вот немалых льгот, прилагающихся к орденам и званиям, он теперь лишился.

Прежде в Кузбассе отобрали все регалии у Нины Останиной, когда-то верной соратницы губернатора, депутата Думы многих созывов. А в апреле нынешнего года пришло известие: в Монголии по обвинению в коррупции арестован бывший президент страны Намбарын Энхбаяр. В 2003 году он в качестве премьер-министра посетил Кузбасс, и ему вручили самый первый «Ключ Дружбы». Может, это такие политические игры, а может, у них в Монголии теперь не население для власти, а всё наоборот. В любом случае в кузбасской наградной системе что-нибудь надо подправить – слишком часто кавалеры высоких орденов и обладатели почётных званий непорочно компрометируют эти ордена и звания.

У писательницы Агнии Барто есть цикл «переводы детского»: стихи детей разных стран, переведённые, так сказать, рукою мастера. И среди них – стихотворение «Ключи дружбы», принадлежавшее перу Сусанны Канервы, десятилетней в ту пору соотечественницы Софи Лорен:

**В кармане у старого гнома  
Ключ дружки по свету он носит,  
Хотел бы он в каждом краю  
Людей, как крестьянны колосы,  
Собрать бы в большую семью.  
На земле – колос к колосу,  
У людей голос к голосу.**

Собрать голос к голосу – мечта каждого политика, и здесь вроде бы все средства хороши, кроме скучных. Но на долгой дистанции выясняется, что добрую память оставили по себе те, кто делал больше виновными во впадении пшару, а скучной рутинной работе. Скажем, Леонида Брежнева с его куколчатой орденов вспоминают в лучшем случае иронически, а вот его современника Алексея Косыгина – в волне уважительно. Юрий Юкин

**Губернский центр спорта «КУЗБАСС»**  
открыт для спорта, создан для тебя!  
приглашает Вас посетить сауну

Вместимость саун - от 6 до 10 человек  
Заказ сауны по телефону 45-21-67  
Режим работы: ежедневно с 9:00 до 22:00

**2 часа/6 человек от 1200 рублей**

Перед посещением сауны проконсультируйтесь у Вашего врача!

**фитнес**

Более 22 программ, современные фитнес залы, удобное расписание занятий, лучшие тренеры!

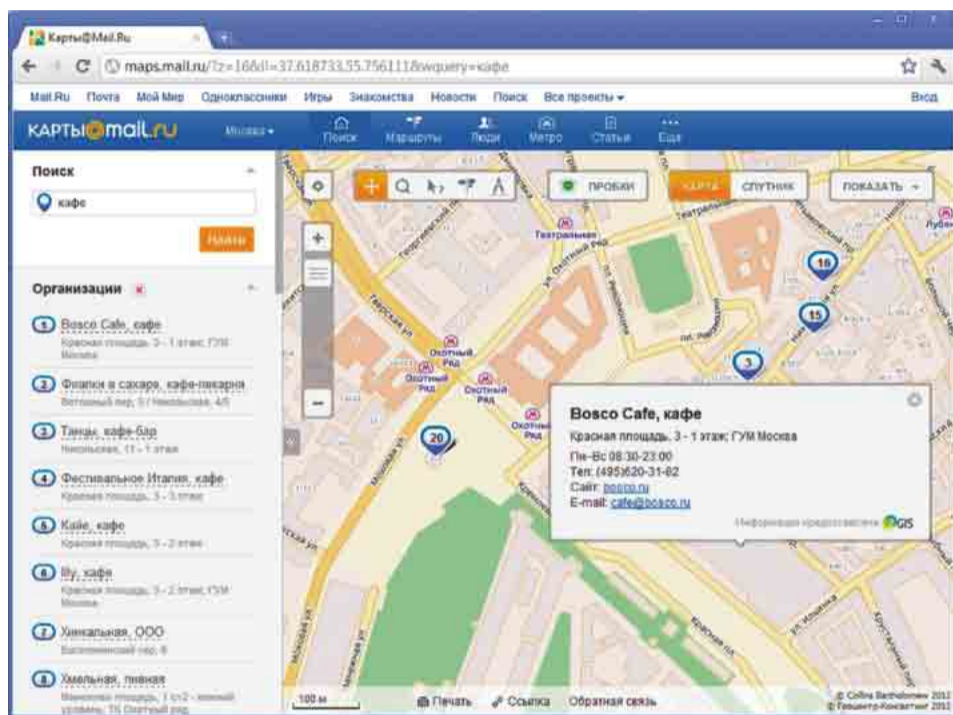
**Одно занятие от 200 рублей**

**КУПИ АБОНЕМЕНТ- ПОЛУЧИ СКИДКУ!**  
при покупке абонемента на 12 посещений тренажерного или фитнес-зала  
**Скидка 50%**  
на одно посещение сауны (на 6 человек)

Подробная информация по телефону: 45-21-67 (администратор)  
Ждем Вас по адресу: г. Кемерово, бульвар Строителей, 55

## На Картах@Mail.Ru появилась актуальная справочная информация от 2ГИС

Теперь пользователям Карт@Mail.Ru доступна актуальная информация более чем о 1,5 млн реально работающих организаций в городах России. Это стало возможным благодаря сотрудничеству Карт@Mail.Ru и электронного справочника 2ГИС.



Карты@Mail.Ru получают информацию об организациях по партнерской программе API 2ГИС. Выверку и регулярное обновление этих данных в компании 2ГИС обеспечивают более 500 операторов call-центра и специалистов по сбору информации.

С помощью Карт@Mail.Ru можно узнать не только адрес, но и время работы предприятия, телефон, сайт, электронную почту.

«В этом году мы значительно улучшили картографический сервис Mail.Ru, он стал удобнее и информативнее. Мы уверены, что актуальные данные о компаниях станут очень полезным сервисом для пользователей», - отмечает Дмитрий Краминов, Карты@Mail.Ru.

«Партнерская программа API 2ГИС - это сотрудничество по принципу win-win. Пользователи Карт@Mail.Ru получают доступ к актуальной информации о предприятиях в городах России, а мы увеличиваем аудиторию, которая обращается к данным 2ГИС», - говорит Сергей Вурим, директор партнёрской сети 2ГИС.«ВКонтакте», BBC News, Eurosport.com.

650023, Россия, Кемерово, пр. Октябрьский, 59  
Т. +7 (3842) 49-67-00 [www.2gis.ru](http://www.2gis.ru)

**2GIS** ЭКСПЕРТ  
ПО ГОРОДУ

Выберите эффективный инструмент для роста Ваших доходов!



**М**  
**Банк Москвы**  
Вместе с вами

Широкая линейка депозитов для бизнеса  
удобные опции • выгодные условия • персональный подход  
[www.bm.ru](http://www.bm.ru)  
8 (800) 200-23-26  
**группа ВТБ**

ОАО «Банк Москвы», ул. Рождественка, д. 8/15, стр. 3, г. Москва, 107996 Генеральная лицензия ЦБ РФ №2748 от 14.10.2004

МА КОМЕРОВСКАЯ ПРАВДА

**ЭКСТРА-КП** КЕМЕРОВО

100 000 экз. ГАЗЕТА, КОТОРАЯ ПОМОГАЕТ

**17 лет**

**НА РЕКЛАМНОМ РЫНКЕ!**

Адрес: г. Кемерово, пр. Октябрьский, 28, офис 705 (7 этаж).  
Тел./факс: (3842) 72-52-66, 72-36-89, 72-33-54  
Всегда рады встрече и сотрудничеству!

## РТК-ЛИЗИНГ

ГРУППА КОМПАНИЙ

### Преимущества работы с «РТК-ЛИЗИНГ»

- Лизинговая деятельность на территории России и в странах СНГ
- Широкий спектр передаваемого в лизинг имущества
- Стоимость предмета лизинга – без ограничений
- Финансирование лизинговых проектов на срок до 10 лет
- Авансовый платеж – от 0%
- Предварительное решение – за 1-5 дней
- Закрепление персонального руководителя проектов
- Индивидуальный подход к определению графика лизинговых платежей с учетом особенностей бизнеса каждого клиента

### Основные направления:

- Авиационная техника
- Энергетическое оборудование
- Железнодорожный транспорт
- Авто- и спецтехника
- Спецоборудование для разных отраслей промышленности и сельского хозяйства
- Недвижимость
- Обратное финансирование (возвратный лизинг)
- Организация торгового финансирования
- Организация финансирования проектов «под ключ», в том числе ПИР и СМР

Адрес Кемеровского филиала: г. Кемерово, ул. 50 лет Октября, 12А, офисы 309, 314  
тел.: +7 (3842) 58-57-46; +7 (923) 536-01-10, факс: +7 (3842) 58-57-46, e-mail: [kmr@rtcleasing.ru](mailto:kmr@rtcleasing.ru), [www.rtc-leasing.ru](http://www.rtc-leasing.ru)

