



**2**  
**КОМУ  
ДОСТАЛАСЬ  
«ЗАРЕЧНАЯ»**

### ТЕНДЕНЦИИ

## «СИТУАЦИЯ В УГОЛЬНОЙ ОТРАСЛИ ВЫГЛЯДИТ ДРАМАТИЧНО»

Своеобразной точкой в традиционном праздновании дня шахтёра в Кузбассе в нынешнем году стал короткий визит в Кемерово президента России Владимира Путина. Правда, приезд носил в основном деловой характер. Представители власти и отрасли подвели итоги развития, обсудили проблемы, попытались наметить перспективы.



**4**  
**ЧТО  
ИЗМЕНИЛОСЬ  
В «ПРОГРАММЕ  
ПОДДЕРЖКИ»**

Президент России назвал Кузбасс «центром и флагманом» российской угольной промышленности. И напомнил, что полтора года назад в Кемерово была утверждена долгосрочная программа развития отрасли на период до 2030 года, а сейчас подошло время проанализировать исполнение принятых тогда решений. Владимир Путин отметил хорошие показатели отрасли по итогам 2012 года, рост добычи, переработки, экспорта (на 18%) продукции, ввод новых производственных мощностей. Но тут же указал, что «внутренний рынок

угля при его огромном потенциале по-прежнему не развивается, хотя полтора года назад принимали решение о стимулировании наращивания внутреннего потребления угля и планировали сделать это за счёт развития угольной генерации в энергетике и в жилищно-коммунальном хозяйстве». И когда происходит падение на внешнем рынке, сделал вывод Владимир Путин, «развитие внутреннего рынка сыграло бы свою исключительно положительную роль». Хотя на деле потребление угля на внутреннем рынке за 5 лет сократилось на

7%, и в 2013 году тенденция эта сохранится. Такая ситуация «при нестабильности внешних рынков становится если не критической, то тревожной как минимум». Выходом из неё, по мнению президента, могло бы стать строительство новых электростанций на угле, в частности, на Дальнем Востоке и в Калининградской области, что он и предложил рассмотреть правительству России.

В качестве других направлений внутреннего развития отрасли он предложил обогащение угля и его химическую переработку. В общем

то, о чём губернатор Кузбасса Аман Тулеев и представители отрасли говорят достаточно давно и последовательно. Поддержал кузбасских угольщиков президент в развитии экспорта, заявив, что «нужно уделять главное внимание модернизации транспортной инфраструктуры как железнодорожной, так и портовой», а для компаний, которые сами строят участки железных дорог «необходимо проработать модели гибких тарифных договорённостей», чтобы инвесторы не платили как все.

Окончание на стр. 3



**10**  
**КОГО  
ВЫБРАЛИ  
ЭКСПЕРТЫ**

**Здоровье - это чистый воздух!**

- кондиционеры
- вентиляция
- ионизация воздуха

**ПРОФЖИЛСТРОЙ** т. 452-333  
г. Кемерово, ул. Суворова, 20 (Цокольный этаж) т. 455-510

**ЧЕРНИЛЬНИЦА**

ОБОРУДОВАНИЕ  
РАСХОДНЫЕ МАТЕРИАЛЫ  
ДЛЯ СТРУЙНОЙ ПЕЧАТИ

- печатающие устройства
- системы непрерывной подачи чернил
- перепрограммируемые картриджи
- фото-, экосольвентные чернила
- фотобумага
- заготовки рекламной продукции

визард-к.рф  
www.originalam.net

**(3842) 58-79-97, (923) 605-1234**  
г. Кемерово, ул. Арочная 41 оф.11



**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

## ДЕНЬГИ, АДВОКАТЫ, ПРОБЛЕМЫ

Несмотря на наличие в Кузбассе большого числа фирм, предлагающих населению свои юридические услуги, сам рынок, по оценке самих его представителей, ещё не сформировался до конца. Основную причину этого эксперты видят в особенностях российской судебной системы, которая далека от совершенства и продолжает меняться. Например, до сих пор представителем в суде по гражданскому делу может выступить каждый, имеющий на это желание, независимо от того, есть у него соответствующий уровень образования или нет. В результате, бывают разбирательства, в которых страдают граждане, доверившие защиту своих интересов на правовом поле некомпетентному человеку. А деньги за услуги проходят мимо тех, кому они действительно предназначались, подготовленных для такой работы профессионалов

### НАЙТИ И ПОЛУЧИТЬ УСЛУГУ

В разделе «юридическое обслуживание» справочника Дубль ГИС только в Кемерово указано 255 юридических фирм и адвокатских образований, в Новокузнецке – 318. Между тем многие эксперты «Авант-ПАРТНЕРА» уверены, что как такового рынка юридических услуг в регионе, да и в стране в целом не существует. «То, что происходит в Кемеровской области сегодня, нельзя назвать рынком юридических услуг, – утверждает управляющий партнёр в кемеровском адвокатском бюро «Шаройко и Партнёры» Сергей Шаройко. – Да, существуют отдельные

юридические компании, адвокатские образования высокого профессионального уровня. Но, на мой взгляд, рынок разряжен и находится в стадии формирования. Настоящая конкуренция и борьба за клиента у нас впереди». «На каждом рынке есть потребители и поставщики услуг, – считает председатель кемеровской коллегии адвокатов «Цитадель», адвокат Иван Морохин. – При этом у всех крупных компаний есть свои юридические отделы, которые занимаются не столько юридической, сколько бюрократической работой. Многие штатные юристы за несколько лет ни разу не участвовали в

судах. Они просто составляют различные договоры, проводят консультации внутри предприятия и все. Конкуренции с юридическими отделами компаний не существует. Отсюда можно утверждать, что они совершенно не являются участниками рынка, как такового».

Также, по мнению Ивана Морохина, участниками рынка не являются юридические лица – коллегии адвокатов и юридические фирмы. «Эти организации – всего лишь способ объединения взносов на содержание бухгалтеров, помещений и прочие нужды, – утверждает он. – Юридические услуги оказывает не компания, а отдельный юрист. Как в больнице лечит не больница, а врач». С другой стороны на этом поприще не существует определённых стандартов и ориентиров. Диплом юриста – уже какая-то гарантия, что человек качественно способен выполнить эту работу, но его зачастую даже не спрашивают. Люди открывают газету, заходят в интернет и видят рекламные объявления об оказании юридических услуг, по ним и обращаются. «В стране нет правовой культуры, – продолжает председатель коллегии адвокатов «Цитадель». – Многие просто насмотревшись

Продолжение на стр. 6

ДЕЛОВЫЕ НОВОСТИ

АВТОДИЛЕРАМ ВВОДЯТ КОДЕКС

Федеральная антимонопольная служба РФ (ФАС) совместно с Ассоциацией европейского бизнеса (АЕБ) в сентябре согласуют кодекс поведения автопроизводителей и дилеров. Правила работы позитивно отразятся на прозрачности авторинка и качестве обслуживания покупателей автомобилей и посетителей сервисных станций, считает начальник управления контроля промышленности и оборонного комплекса ФАС **Максим Овчинников**. По его словам, приведенным агентством «Автостат», начать жить по новому кодексу поведения участников автомобильного рынка смогут с октября. Согласно документу автопроизводители должны добровольно взять на себя обязательства по усилению прозрачности работы с новыми и существующими дилерами, созданию недискриминационных условий доступа на рынок, заключению долгосрочных дилерских соглашений. По оценке руководителя проектов кемеровского ООО «Бизнес Кар Кузбасс» **Дениса Овчинникова**, документ будет носить скорее декларативный, рекомендательный характер и повлияет на рынок автобизнеса, который на сегодняшний день регулируется в первую очередь экономическим образом.

В СЕТЕВЫЕ ТАРИФЫ ПОПАЛА ВЗЯТКА

Следственные органы управления СК РФ по Кемеровской области возбудили уголовное дело в отношении руководителя органа государственного регулирования тарифов Кемеровской области, подозревая его в получении взятки в особо крупном размере. Следствие не раскрывает фигуранта этого дела. Однако, в указанный период председателем Региональной энергетической комиссии Кемеровской области работал **Александр Крумолюц**. 22 мая нынешнего года он был отправлен в отставку решением губернатора Кузбасса **Амана Тулеева** «за нечеткое выполнение распоряжений губернатора по сдерживанию тарифов на электроэнергию». Однако, уже в день отставки было объявлено и о возбуждении уголовного дела в связи с нарушениями законодательства в деятельности РЭК. Как сообщила тогда представитель следственного управления СК РФ по Кемеровской области **Надежда Аманьева**, это было сделано по фактам превышения должностных полномочий (ч.1 ст. 286 УК РФ), но конкретных обвиняемых не было. Затем были обнаружены и новые злоупотребления, и было возбуждено новое уголовное дело по ст. 290 УК РФ (ч. 6, получение взятки в особо крупном размере) в отношении руководителя тарифного регулирующего органа. Он, по версии следствия, дважды в течение 2011 года подписывал решения об утверждении тарифа по передаче электроэнергии для одной из электросетевых компаний региона, хотя по законодательству устанавливать тарифы можно не более одного раза в год, и получил за это 2,2 млн рублей под видом зарплат и отпусковых его супруги. Он была трудоустроена на одной из руководящих должностей сетевой компании, получившей нужные тарифы.

КУЗБАССУ ДОЛЖЕНЫ РЕЙТИНГ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

ОАО «МСП Банк» («дочка» Внешэкономбанка, созданная для поддержки малого и среднего бизнеса) присвоила Кемеровской области рейтинг «В» по индексу качества условий для малого и среднего бизнеса (МСБ). Об этом «А-П» сообщили в пресс-службе банка. «Предпринимательский климат в регионе характеризуется хорошим состоянием спроса и конкурентной среды, умеренными макроэкономическими рисками, — прокомментировали рейтинг в банке. — Несколько хуже обстоит ситуация с доступностью для МСБ факторов производства — человеческого капитала, финансов, развития инфраструктуры, что и обусловило попадание области во вторую группу регионов после группы «А». Индекс активности сотрудничества региона с «МСП Банком», рассчитанный аналитическим центром банка по данным на начало года, составил 9,8, что соответствует 68 месту из 83. В большей степени текущее место региона в рейтинге было определено относительно непохой качественной структурой портфеля поддержки, в то время как программа «МСП Банка» в регионе работает слабо. На 1 июля 2013 года общая сумма договоров, заключенных в регионе по программе МСП, составила 997,78 млн рублей, нарастающим итогом — 2 млрд 275 млн рублей. Партнерами МСП в Кемеровской области являются 9 федеральных банков, включая «Уралсиб», «Промсвязьбанк» и «ВТБ 24».

ГЛАВНАЯ СТРАНИЦА САЙТА **www.avant-partner.ru** ВСЕ «ДЕЛОВЫЕ НОВОСТИ»

ИНТЕРНЕТ ВЕРСИЯ ГАЗЕТЫ

А ТАКЖЕ: ЛЕНТА НОВОСТЕЙ, МЕРОПРИЯТИЯ, АУКЦИОНЫ, КОНФЛИКТЫ, ИНТЕРВЬЮ И МНОГООЕ ДРУГОЕ...

УралвагонУголь



На падающем угольном рынке неожиданная сделка прошла в конце августа. ООО «УВЗ-Логистик» (железнодорожный перевозчик, входит в транспортную группу ОАО «Научно-производственная корпорация «Уралвагонзавод») получила контроль над угольной компанией «Заречная». Это первая в новейшей истории сделка, когда крупную частную угольную компанию приобрела госструктура. Возможно, впрочем, что покупка будет временной и является средством борьбы во внутрикорпоративном конфликте «Заречной».

Как объявило само ООО «УВЗ-Логистик», 23 августа 2013 года компания «заключила с **Виктором Нусенкиным** договор купли-продажи бизнеса угольной компании «Заречная». Параметры и сроки сделки при этом не были объявлены. По данным СМИ, предметом сделки с Нусенкиным стал не только «бизнес угольной компании», но и другие активы предпринимателя в Кузбассе (ООО «Юргинский машиностроительный завод»), в Латвии (угольный терминал в Вентспилсе) и др. Однако, в комментариях представителей покупателя и «Заречной» акцент сделан именно на угольном бизнесе, которым приобретен для обеспечения загрузки вагонного парка «УВЗ-Логистик». В сообщении перевозчика, «Заречная» охарактеризована как угольная компания, которая «входит в пятерку крупнейших российских экспортеров энергетического угля с объемом добычи около 10 млн тонн в год с потенциалом увеличения мощности до 20 млн тонн в течение нескольких лет».

С гарантированным объемом перевозок угля, «УВЗ-Логистик» рассчитывает до 2018 года только благодаря грузам «Заречной» увеличить собственный вагонный парк до 50 тыс. полувагонов (как известно, «Уралвагонзавод» — только крупнейший в России производитель танков, но и железнодорожных вагонов). «Наша компания — один из самых динамично развивающихся игроков на рынке железнодорожных перевозок. Заявленную нами стратегию по увеличению собственного

вагонного парка до 60 тыс. полувагонов проще реализовать, имея собственную грузовую базу. Создание совместного предприятия с «Заречной» позволит получить гарантированный объем перевозок и увеличить в перспективе собственный вагонный парк на 35 тыс. единиц. Кроме того, «Заречная» затратила значительные средства на модернизацию производства, что позволило ей стать одной из самых эффективных компаний в отрасли. Эти факторы делают наш союз стратегическим и долгосрочным», — пояснил мотивы сделки генеральный директор ООО «УВЗ-Логистик» **Дмитрий Еремев**. Примечательно, что и он (и ниже) представитель «Заречной» охарактеризовал сделку как создание совместного предприятия, о чем первоначально было объявлено еще в феврале нынешнего года.

«В ситуации постоянного снижения цен на уголь и растущих затрат на перевозку нашей продукции в страны Евросоюза было принято решение о стратегическом партнерстве с «УВЗ-Логистик». Наши партнеры обладают значительным опытом железнодорожных перевозок и собственным вагонным парком — это позволит существенно улучшить экономику, снизить операционный убыток и оптимизировать логистику. Сырьевые рынки цикличны и рост цен на энергетические угли позволит нам получить дополнительный эффект от синергии при объединении наших активов», — заметил в свою очередь заместитель председателя правления ООО «УК «Заречная» **Дмитрий Богданов**.

Антон Старожилов

«СИТУАЦИЯ В УГОЛЬНОЙ ОТРАСЛИ ВЫГЛЯДИТ ДРАМАТИЧНО»

Окончание. Начало на стр. 1

Еще одной формой поддержки угольщиков, по мнению Владимира Путина, должно стать освобождение от уплаты налога на добычу полезных ископаемых для предприятий, осваивающих угольные низкорентабельные месторождения в труднодоступных районах с неразвитой инфраструктурой. Перечисленные проблемы, заявил президент, «говорят о необходимости откорректировать положения долгосрочной программы развития отрасли».

Министр энергетики России **Александр Новак** пояснил, что основная причина сокращения доли потребления угля на внутреннем рынке — это его низкая конкурентоспособность по сравнению с газом. И уголь может быть конкурентоспособным, если будет дешевле газа в 2,5 раза в энергетике, тогда как в прошлом году такой коэффициент составлял 1,3, в этом году коэффициент — 1,5. В то же время, по оценке министра, еще не все возможности по развитию внутреннего рынка угля исчерпаны. Рост использования угля может быть обеспечен созданием угольно-энергетических кластеров в местах его добычи. С наживанием глубокой переработки угля — с получением электроэнергии, тепла, продуктов полукочкования, синтез газа и др. Есть также потенциал для угля в

жилищно-коммунальном хозяйстве за счет модернизации местных котельных и теплоэлектростанциях, использующих мазут. По данным Александра Новака, с падением цен и опережающим ростом затрат на производство и транспортировку рентабельность угольных активов «вызывает опасение и тревогу», поскольку в этом году «прибыль до налогообложения угольных компаний фактически сведена к нулю, против 30-70 млрд рублей в обычные годы. Он предложил «перейти на долгосрочное тарифное регулирование в сфере грузовых железнодорожных перевозок и на формирование действующих тарифов с учетом конъюнктуры мирового рынка», а также организовать финансово-кредитную поддержку инвестпроектов за счет денег пенсионных фондов и фонда национального благосостояния.

Гендиректор ОАО «Сибирская угольная энергетическая компания» (СУЭК) **Владимир Рапесовский** указал, что за последние 10-15 лет единственным источником развития отрасли был экспорт: внутреннее потребление угля снижалось на 1% ежегодно, тогда как экспорт рос на 11%. Однако, нынешнюю ситуацию он назвал, «по сути, эквивалентно кризисным условиям 2008-2009 гг.», т. к. цены с пика 2011 года, снизились на 40-60%. В итоге сегодня экспорт в основном убыточен, а консолидированный финансовый

результат угольной отрасли за пять месяцев этого года составляет 3,5 млрд рублей убытка против прибыли в 31 млрд годом ранее. В результате, по его оценке, «ситуация для отрасли и для регионов, таких как Кемеровская область, где уголь является основным бюджетобразующим бизнесом выглядит достаточно драматично». Владимир Рапесовский призвал развивать экспорт угля в восточном направлении, поскольку европейский рынок (270 млн тонн, доля России — 38%) сокращается, а на азиатско-тихоокеанском (900 млн тонн) доля России всего 5%. И этот рынок быстро растёт. Он поддержал предложения президента модернизировать транспортную инфраструктуру этого направления, поддерживать налоговыми льготами освоение новых месторождений, предложение министра энергетики о введении гибкого тарифа, и предложил также наладить перекрестное сотрудничество из Сибири на Урал и в Европейскую часть страны.

Впрочем, похоже, и такие же предложения поддержки углепрома высказывались в ходе обсуждения кризисного положения в отрасли в конце 2008 года на совещании в Кемерове. Однако, многие из таких предложений, как заметил один из участников заседания на прошлой неделе, и после пяти лет обсуждения так и не приняты.

Антон Старожилов

Монотонность кузбасских городов сократилась в целом на 3-5%. На круглом столе «Развитие инфраструктуры регионов как фактор роста и диверсификации экономики моногородов» было отмечено, что произошло это в том числе и за счет реализации проектов по развитию инфраструктуры, в которых приняло участие не только государство, но и бизнес.

Круглый стол состоялся 21 августа в Кузбасском Технопарке. Проводила его администрация Кемеровской области при организационной поддержке Кузбасского Технопарка, Фонда «СУЭК-РЕГИОНАМ» и Международной Информационной Группы «ИНТЕРФАКС».

Напомним, что мероприятие проводится в Кузбассе регулярно с 2009 года. За 5 лет оно стало эффективным инструментом для выработки консолидированных подходов в ответ на различные вызовы времени.

В этот раз дискуссия была посвящена вопросам привлечения инвестиций в развитие инфраструктуры регионов. Представители федеральных министерств, региональных властей, инвестиционного бизнес сообщества, общественных организаций и СМИ попытались совместно найти пути решения наиболее актуальных проблем.

В ходе дискуссии заместитель губернатора Кемеровской области по экономике и региональному развитию **Дмитрий Исламов** отметил, что монозависимость кузбасских городов снизилась в целом на 3-5%. Причем в одном из них, Прокопьевске, снижение составило 17,5%. Во многом такой резкий скачок объяс-

ИНФРАСТРУКТУРА, КАК ФАКТОР РОСТА



няется снижением цен на уголь на мировом рынке. Но, не малую роль сыграли другие факторы.

«За последние работы программы мы создали 16 тысяч новых рабочих мест», — говорит **Дмитрий Исламов**. Основное мероприятие, которое дало такие результаты, это организация инфраструктурных проектов. И мы получили серьезную поддержку в рамках мер по развитию малого бизнеса, переселению из ветхого и аварийного жилья».

Также замгубернатора отметил роль бизнеса в развитии инфраструктуры моногородов. В частности, было сказано о положительной роли в этом вопросе результатов компаний «СУЭК» и «СДС».

Участники дискуссии высоко оценили работу по диверсификации экономики моногородов в Кузбассе. Так, директор департамента региональной политики Внешэкономбанка (ВЭБ) **Сергей Астафуров** отметил, что создание инфраструктурных объектов в моногородах является ключевой проблемой. Однако, руководители муниципальных и региональных органов власти не всегда корректно формируют заявки на эти цели под будущее производство. «Понят-

но желание за счет бюджетных средств обновить, модернизировать коммунальное хозяйство, но когда вкладываются деньги и потом не появляются новые производственные предприятия, создающие альтернативную экономику, мы считаем, что это недопустимо», — заявил он.

При этом было отмечено, что в Кемеровской области все «абсолютно наоборот». По словам Астафурова, эффективность привлечения средств в развитие кузбасских моногородов составила 25 рублей частных инвестиций на 1 рубль бюджетных денег. «Это прекрасный показатель. Такого результата смогли добиться только в Калужской области», — сказал он.

Организация инфраструктуры в трёх моногородах Кузбасса позволила начать реализацию 25 инвестиционных проектов на общую сумму 50 млрд рублей. В целом же по стране в рамках программы поддержки моногородов за 2011-2012 годы из бюджета было выделено 17 млрд рублей, создано около 70 тысяч новых рабочих мест, начата реализация инвестиционных проектов на общую сумму 440 млрд рублей.

ЦЕНА ВОПРОСА

12 миллиардов 700 миллионов рублей, по данным губернатора Кузбасса **Амана Тулеева**, составили затраты на строительство двух участков автомагистрали Кемерово-Ленинск-Кузнецкий. Об этом губернатор объявил 20 августа на открытии второго участка скоростной дороги протяженностью 20 км — от поворота на село Шевели до поворота на село Чусовитино. Автомагистраль Кемерово-Ленинск-Кузнецкий является частью дороги, связывающей областной центр и Новокузнецк. В непосредственной близости к автодороге проживает более 80% населения Кемеровской области, располагается основной промышленный потенциал Кузбасса. Поэтому дорога является одной из самых напряжённых в регионе, особенно на участке Кемерово-Ленинск-Кузнецкий, где ежедневно проходит в среднем 21 тыс. автомашин, что в 5 раз больше, чем на других дорогах области. По данным Амана Тулеева, по автодорогам региона перевозится почти 730 млн тонн грузов ежегодно, что составляет седьмую часть общероссийского грузопотока. Строительство автодороги Кемерово-Ленинск-Кузнецкий идёт с 2007 года. В сентябре 2011 года было открыт первый участок от Суховской развязки до поворота на село Шевели. Стоимость его строительства составила 5,7 млрд рублей. Практически сразу продолжилось строительство второго участка протяженностью около 20 км. Госконтракт на его строительство размещался по цене более 7 млрд рублей. Движение по новым четырехполосным участкам дороги разрешено с максимальной скоростью 130 км в час.

89 миллионов 500 тысяч рублей заплатило ЗАО «РШ-Центр» (Московская область) за 15% в ООО «Газпром межрегионгаз Кемерово», работающего в сфере реализации природного газа в Кемеровской области. Это в 2 раза меньше начальной цены доли, ранее принадлежавшей Кемеровской области. Цена в 179 млн рублей была установлена для приватизационного аукциона 3 июля. Его проводил Фонд имущества Кемеровской области (Кузбассфонд), но торги не состоялись, т. к. не поступило ни одной заявки. По данным Кузбассфонда, уставный капитал ООО составляет 10 тыс. рублей, 85% долей в нем принадлежит ООО «Газпром межрегионгаз», «дочке» ОАО «Газпром», которое отказалось от реализации своего права преимущественного выкупа доли Кемеровской области в ООО «Газпром межрегионгаз Кемерово». После неудачного аукциона были назначены повторные торги 19 августа с продажей в виде публичного предложения с той же начальной ценой, но с её снижением. В результате, долю приобрело ЗАО «РШ-Центр», аффилированное с «Газпром». Активы ООО «Газпром межрегионгаз Кемерово» на 31 декабря 2012 года составили 2,44 млрд рублей, выручка 11,79 млрд, чистая прибыль — 429 млн рублей.

Определённый вклад в развитие инфраструктуры вносит и бизнес. Так, только за последние два года компания «СУЭК» инвестировала в транспортную инфраструктуру своих предприятий, расположенных в регионе, в общей сложности порядка 180 млн рублей. Летом этого года ОАО «СУЭК-Кузбасс» ввело в эксплуатацию объездную дорогу для заправки угля на угольный склад Беловской ГРЭС. Общая стоимость работ составила порядка 43 млн рублей.

«Мы стараемся быть безбедными в происходящих процессах, и заинтересованы не просто в развитии нашего бизнеса, а еще и в том, чтобы он развивался для людей, развивалась экономика в целом, инфраструктура, — говорит заместитель директора по связям и коммуникациям ОАО «СУЭК» **Максим Игнатьев**. — Например, открытие второй очереди автомагистрали Кемерово-Ленинск-Кузнецкий позволяет нашей компании решать вопрос миграции трудовых ресурсов. Наличие инфраструктуры важно для любого бизнеса.

Таким образом, в Кузбассе проблемы моногородов стараются решать не только муниципальные и федеральные власти. К решению этих задач также подключен бизнес и банковские структуры.

Максим Москвичкин

Реклама Онлайн (812) 401-64-64 (495) 737-54-64 (383) 227-64-64 www.reklama-online.ru

Все виды рекламы. Все регионы РФ и СНГ.

Пресса Радио ТВ Транспорт Метро ВТЛ/Промо Интернет Наружка

В Кемерове открывается сервисный центр «УНИВЕРСАЛ-СПЕЦТЕХНИКА»!

13 сентября 2013 в г. Кемерове состоится торжественное открытие первого многофункционального торгового-сервисного центра компании «Универсал-Спецтехника»!

В мероприятии примут участие Губернатор области, первые лица администрации г. Кемерова, партнеры компании и ключевые клиенты.

Площадь нового сервисного центра составляет более 2 500 кв.м., что в 10 раз превышает размер филиала компании, работающего в г. Кемерове с 2009 г.

Современное техническое оснащение центра позволит существенно увеличить объемы, а главное — спектр выполняемых работ, включая организацию региона от простейших техник.

Сервисные инженеры — квалифицированные специалисты, способные на высоком уровне осуществить любой ремонт техники, в том числе капитальный, строго по стандартам фирм-производителей.

Для сервисного центра открыт склад запасных частей для спецтехники с широким ассортиментом наименований и резервным запасом на случай сезонного увеличения спроса.

Многофункциональный торгово-сервисный центр «Универсал-Спецтехника» г. Кемерово, ул. В. Торшковой, 66 (3842) 657-101, 657-102, 8-800-700-88-33 (звонок по России бесплатный). www.usc-ko.com, www.u-8t.ru

JOHN DEERE, YALE, MANITOU, GROVE, SCREEN MACHINE INDUSTRIES, SDMO, AMMANN, ТРАНСПРОГРЕСС, UNILET, UTILEV, ABI Gruppe, SOOSAN

# У ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ ПОЯВИТСЯ НОВАЯ «СТАРАЯ» ПРОГРАММА

В конце августа кемеровским предпринимателям был представлен проект новой программы развития малого и среднего предпринимательства на ближайшие три года. Точнее, новой её можно назвать лишь условно – перечень программных мероприятий составлен по аналогии с ныне действующей программой. И хотя первой реакцией собравшихся на профильном совете при главе города предпринимателей было намерение внести в программу массу корректировок и дополнений, по итогам заседания рабочей группы, созданной для доработки программы, существенных изменений было решено не вносить. В целом, проект новой программы предполагает сокращение на 20% расходов на поддержку предпринимательства, со 122 млн рублей до 97 млн.



Основными направлениями работы в рамках муниципальной программы развития субъектов малого и среднего предпринимательства на 2014-2016 годы остаются финансовая и имущественная поддержка предпринимателей и организаций, образующих инфраструктуру поддержки, а также консультационно-информационная поддержка. К финансово-имущественной поддержке относятся выдача субсидий, грантов и займов; организация работы Центра поддержки предпринимательства; создание и развитие бизнес-инкубаторов; формирование перечня

свободных земельных участков и банка инвестиционных проектов. Некоторые услуги информационного характера, возможно, будут вообще исключены из программы – как пояснили «Авант-ПАРТНЕРУ» в управлении потребительского рынка и развития предпринимательства городской администрации, они и так входят в обязанности соответствующих муниципальных учреждений. И хотя практически полное повторение в новой программе положений старой у некоторых членов совета вызвало неодобрительную реакцию («Если принимать программу

по аналогии с предыдущей – потеряем ещё 3 года», – заявил на заседании директор ООО «Дюк Авто» Анатолий Архипов), в конце концов мнение совета склонилось к тому, что большинство программных мероприятий несут долгосрочный характер, и их повторение из программы в программу свидетельствует о том, что город в вопросах поддержки малого бизнеса движется в рамках единой разработанной стратегии.

По словам директора ООО «АДТ» Игоря Казанцева, по итогам совещания рабочей группы решено было кардинально ничего не менять, внести лишь «косметические» поправки – уточнить формулировки, детальнее прописать систему мониторинга эффективности программы. «Программа разработана на 3 года, но на неё тратятся существенные суммы из бюджета каждый год, поэтому будет правильнее, если хотя бы ежегодно будут представляться отчёты об её результатах – численность предпринимателей в городе, объём оборотных средств, налоговые поступления. Это позволит оперативно вносить некоторые корректировки в программу, при необходимости «переключать» финансирование с одной статьи затрат на другую».

Поскольку у начинающих предпринимателей и тех, кто уже не первый год работает на рынке, разные потребности, для них разработаны разные мероприятия. И для более удобного пользования программой было предложено дополнить её приложением в виде карт-схем с «выжимками» для каждой категории предпринимателей. Кроме того, члены рабочей группы предложили прописать в программе процент участия малого и среднего бизнеса в муниципальном заказе, но, по мнению Игоря Казанцева, это предложение требует доработки: «Как заранее определить эту долю? А смогут ли кемеровские предприниматели предоставить ту или иную продукцию, услуги?».

В целом в ближайшие 3 года Кемерово намерено направить на поддержку малого и среднего предпринимательства 96,55 млн рублей – именно такая сумма содержится в проекте. Отметим, что финансирование ныне действующей программы поддержки предпринимательства (на 2011-2013 годы) 121,69 млн рублей – соответственно, снижение расходов составит около 20%.

Как сообщили «Авант-ПАРТНЕРУ» в новозащитной мэрии, активная работа по созданию городской программы поддержки предпринимательства идёт и там. Ознакомьтесь с проектом программы нам не удалось. Но, по словам начальника отдела содействия малому и среднему предпринимательству городской администрации Марии Молокановой, программа новозащитан также не претерпела значительных изменений по сравнению с предыдущей. Заложенный в программу объём финансирования собеседница «А-П» назвать отказалась, сославшись на то, что программа окончательно ещё не утверждена, находится на рассмотрении у главы и данный показатель может измениться.

Ксения Сидорова

## ООО «КАРАКАН ИНВЕСТ»: КРИЗИС РОСТУ НЕ ПОМЕХА

В ООО «КАРАКАН ИНВЕСТ» решили бороться с кризисом на угольном рынке путём повышения эффективности производства. Выбор метода пал на проверенную временем, но незаслуженно забытую систему хозрасчёта. Всего за несколько месяцев действия новой стратегии удалось добиться не только роста производственных показателей, но и увеличения зарплат, снижения аварийности и сплочения коллектива. Подробнее о нововведении рассказал журналистам генеральный директор ООО «КАРАКАН ИНВЕСТ» Николай Чикалёв.

централизованным плановым руководством. Единство интересов личности и коллектива участков легло в основу положений метода. Материальное стимулирование идет за счет средств, сэкономленных в ходе производственного процесса: объема производства продукции, уровня общей рентабельности и производительности труда. Работники предприятия, включая рядовой состав, очень быстро выжили в экономические основы метода: есть экономия сырья, материалов, инструментов за месяц, обеспечен рост производительности труда – экономия будет делиться поровну. Часть – бригаде, рационального использования ресурсов для добычи угля, вторая часть – на развитие шахты.

Информация о результатах работы всех бригад выводится на монитор, действует рейтинговая система. Такой соревновательный дух людей сильно «зажигает» – каждый начинает думать о том, как работать эффективнее, находят новые интересные решения».

И результаты не заставили себя долго ждать – по словам Николая Чикалёва, уже по итогам 2 квартала удалось достигнуть перевыполнения среднемесячной нормы выработки более чем на 5%. Около половины действующих на предприятии бригад БелАЗ, экскаваторных бригад и бригад автосамосвалов БелАЗ достигли экономии по

эксплуатационным затратам 3% и более. Среднемесячная производительность труда на предприятии в настоящее время составляет 489 тонн на человека – по этому показателю «Шахта Беловская» даже занимает 1 место среди окружающих угольных предприятий (для справки, в Беловском районе их 7). Средняя зарплата рабочих, занятых на добыче угля, за 7 месяцев текущего года составила 36,734 тыс. рублей – это выше, чем на соседних предприятиях. Для сравнения, в 2012 году средняя зарплата составляла 33,465 тыс. рублей. Общий рост производственных показателей по итогам 2013 года прогнозируется не менее чем на 10%.

Что показательно, на молодом предприятии сформировался коллектив – резко сократилась «текучка» кадров, наладилась активная общественная жизнь, появился мощный профсоюз численностью более чем в 100 человек. В то же время Николай Чикалёв не согласен с тем, что лояльность

работников приобретается только ростом заработной платы: «Есть три основных составляющих, из-за которых человек долгие годы может держаться на одном рабочем месте – это достойная зарплата, комфортные условия труда и хорошие взаимоотношения в коллективе. Что касается второго пункта, то пока не всё запланированное нам удалось реализовать – ещё не построены механический цех, белазовский бокс. Но мы работаем в этом направлении – как раз сейчас занимаемся проектированием и согласованиями. Люди видят реальные перспективы».

К слову, ко Дню Шахтёра на предприятии введён новый административно-бытовой комплекс площадью почти 4 тыс. кв. метров – теперь у рабочих есть комфортные раздевалки, мойки, сушка белья, ателье по ремонту одежды и обуви, столовая, которая будет готовить шахтерские «трюмозки» на 300 человек для горняков, работающих на удаленных выработках.

ООО «КАРАКАН ИНВЕСТ» – холдинговая компания, специализирующаяся на формировании и развитии Караканского угольно-энергетического кластера, объединяющего добывающие, перерабатывающие и генерирующие мощности на базе Караканского угольного месторождения (Беловский район Кемеровской области). В производственную сферу деятельности ООО «КАРАКАН ИНВЕСТ» входят угледобывающее предприятие ЗАО «Шахта Беловская» (участок открытых горных работ «Караканский-Западный»), торговый дом ООО «Каракан Энерго Трейд», торговый дом ООО «БЕЛКОММЕРЦ», инженеринговая компания ООО «ПРОМЫШЛЕННИК».

## ЗАДОЛЖАЛ – ПРОДАДУТ

За 7 месяцев 2013 года судебными приставами отделов управления Федеральной службы судебных приставов (УФССП) России по Кемеровской области реализовано арестованное имущество на сумму свыше 403 млн рублей. Для сравнения, в аналогичный период прошлого года эта сумма была всего 71 млн рублей. И такой рост произошёл в ситуации, когда реализовать удаётся далеко не всё.



«Арест имущества – самая распространённая мера принудительного воздействия, применяемая судебными приставами. Когда должник не хочет погашать задолженность, его ликвидное имущество сначала арестовывается, а затем реализуется. Эти эффективные меры позволяют получать высказателям свои законные деньги в короткие сроки», – утверждает и.о. руководителя УФССП России по Кемеровской области Дмитрий Ткаченко.

Среди реализованного имущества в этом году 16 транспортных средств на сумму 1,3 млн рублей, 16 квартир и жилых помещений на сумму 22,8 млн рублей. Больше всего реализовано имущества, арестованного судебными приставами, отделом (ОСП) по Централь-

ному району Новокузнецка (75,8 млн рублей), ОСП по Ленинскому району Кемерово (55 млн) и ОСП по Заводскому району областного центра (36,2 млн). При этом за 7 месяцев 2013 года судебными приставами на реализацию передано имущества на сумму свыше 1,324 млрд рублей, тогда как за аналогичный период прошлого года было направлено на сумму 1,214 млрд рублей.

Примечательно, что приставам не удалось продать арестованные дорогие автомобили. По информации пресс-службы управления, успешно продаются, как правило, автомобили, имеющие небольшую стоимость. Самый дорогой автомобиль, реализованный в 2012 году, был стоимостью в 600 тысяч рублей, в 2013 году – 466 тысяч ру-

блей. При этом только в 2012 году кузбасскими судебными приставами было арестовано 184 транспортных средства (легковые автомобили, грузовые, автобусы) на сумму 4,9 млн рублей. За январь – июль 2013 года было арестовано 73 автомобиля общей стоимостью свыше 18 миллионов рублей, из них реализовано 16 транспортных средств на сумму почти 1,3 млн рублей.

За последние два года службой судебных приставов арестовано 6 автомобилей, каждый из которых дороже 1 млн рублей. Они так и не проданы. Среди таких дорогих и не продающихся авто – «Isuzu Giga» стоимостью 2,06 млн рублей (находится в залоге у банка

«Росгосстрах»), «Mercedes Benz G55AMTT» стоимостью 1,2 млн рублей (выскастель – Банк «ВТБ-24»), «Daewoo Ultra» стоимостью 2,03 млн рублей (в залоге у ООО КБ «Арсобанк»), «Mercedes Benz» стоимостью 3,9 млн рублей (находится в залоге у банка «МТС-БАНК») и «Volkswagen Toureg» стоимостью 2,1 млн рублей (в залоге у Сбербанка, ОСБ № 8615).

В этом году арестован только один дорогой автомобиль – «Jaguar S Type» предварительной стоимостью 7 млн рублей. Арест наложил МОСП по Рудничному и Кировскому району. Пока автомобиль оставлен на ответственном хранении у должника (физическое лицо), который задолжал почти 905 тыс. рублей. После ареста транспортного средства он по-

дал в суд заявление о рассрочке долга до 10 июля 2014 года. Если суд удовлетворит просьбу гражданина, то ежемесячно он будет выплачивать примерно по 75,5 тыс., в ином случае его автомобиль будет продан, вырученные деньги – перечислены выскастелю, а оставшаяся сумма – возвращена должнику.

Как пояснили «Авант-ПАРТНЕРУ» в пресс-службе управления, нереализованное имущество через два месяца передается выскастелю. Затем, если выскастель не смог его реализовать сам, он передает его для реализации вновь судебным приставам или отказывается от него. Но за последние годы отказов со стороны выскастелей еще не было.

Максим Москавкин

## АВТОМАТИЗАЦИЯ В 7 ШАГОВ!



Корнев Константин, маркетинг эксперт Microinvest

Мы часто сталкиваемся в нашей работе с объектами, в которых есть интерес к автоматизации, но нет ясности, как к ней подойти, с какой стороны взяться. В этой статье мы опишем примерные необходимые шаги.

Как правильно подойти к проекту автоматизации в 7 шагов:

**1) Определите проблему.** Определите четко, где Ваши проблемы. Чтобы докопаться до сути, задавайте вопрос «Почему?» пока не найдете ответ. Например: - Почему? - Потому что официанты делают ошибки в заказах. - Почему? - Потому что нет удобной системы приема заказа. Это и есть Ваша проблема.

**2) Определите цели и пути для их достижения.** Зная свою проблему, поставьте четкую цель и выберите путь для ее решения. В продолжение нашего примера:

Цель: внедрить удобную и эффективную систему приема заказа для официантов. Решение: приобрести имеющееся на рынке решение, например, Microinvest eMenu Pro.

**3) Разработайте решение «на бумаге».** Четко распланируйте и расширьте, как все будет работать. Например: Теперь официант принимает заказ, оформляя его на планшетном компьютере; на кухне заказ автоматически печатается; и официант и повар всегда имеют доступ к текущему заказу – значит, какие-либо ошибки невозможны.

Сегодня для всех очевидно, что автоматизация торговли – одна из существенных составляющих успеха любого бизнеса. В современных условиях просто невозможно владеть всем объемом необходимой информации без применения специальных средств автоматизации бизнеса. С увеличением оборотов и расширением деятельности предприятия не запутаться в интенсивных товарных и денежных потоках становится все труднее и труднее. Поэтому комплексная автоматизация торговли – дело тоя и непростое, но оправданное: в конечном итоге ее цель – повышение производительности труда и поиск новых методов получения прибыли. Компания «ККМ-Сервис» осуществляет комплексную автоматизацию торговли и общественного питания на основе технологий автоматической идентификации, в том числе штрих-кода (специализированное торговое оборудование, автоматизированные системы учета, современные фронтальные решения, расходные материалы).

**4) Оцените окупаемость проекта.**

Оцените, как быстро окупится Ваш проект. В продолжение примера с кафе: Стоимость внедрения окупится через: - Увеличение продаж (в связи с повышением уровня сервиса). - Уменьшение расхода продуктов (при ошибке в заказе). - Снижение необходимого количества официантов (в связи с увеличением производительности).

**5) Внедрите тестовую систему.**

Тестовая система позволит Вам оценить проект, понять его работу на практике, внести необходимые корректировки и изменения. В вышеописанном кафе: Установить кухонный принтер, внедрить один планшетный компьютер для приема заказов, обучить одного официанта работе с ним.

**6) На основе теста – финализируйте систему.**

Финализируйте систему, внесите необходимые изменения. В нашем примере: Приобрести дополнительные планшетные компьютеры для всех официантов.

**7) Регулярно оптимизируйте имеющуюся систему.**

По внедрении системы – регулярно следите за ее эффективностью, проводите необходимое обучение персонала, периодически тестируйте работоспособность системы, осуществляйте необходимый сервис.



Рыза Олег, начальник отдела корпоративных продаж систем автоматизации ГК «ККМ-Сервис» Microinvest

Этот общий план может быть применен к любому проекту автоматизации. Тем не менее, на любом из этих этапов – планирование, внедрение, поддержка, Вы можете обратиться за помощью к компании-автоматизатору. Команда профессионалов Группы компаний «ККМ-Сервис» гарантируют, что Вы получите лучшее решение в наиболее короткие сроки.

**ККМ-СЕРВИС**  
20 лет на рынке профессионального оборудования для торговли и общественного питания!

г. Кемерово, пр. Ленина, 27, тел.: 75-60-60; ул. Тухачевского, 60Б, тел.: 31-11-28  
**8 800 775 60 60** – единая диспетчерская служба  
**KKMshop.com** – интернет-магазин [www.kkmserv.ru](http://www.kkmserv.ru)

**БЛИЦОПРОС**

*«Авант-ПАРТНЕР» поинтересовался, как оценивают рынок юридических услуг в Кузбассе сами юристы.*

**Дмитрий Малинин, председатель коллегии адвокатов «Юпроект»:**

Конкуренция на рынке юридических услуг в Кемеровской области безусловно есть. В Кемерове уровень конкуренции выше, и, по сравнению, например, с не менее развитым Новокузнецком рыночные (маркетинговые, репутационные) средства играют чуть большую роль. Но немалому – в основном работает «сарафанное радио». Наличие серьёзные сложности к появлению крупных региональных юридических фирм (20 и более юристов и партнёров): для большинства обеспеченных людей важно работать с конкретным человеком, а не компанией. Поэтому на рынке много «частнопрактикующих» юристов и мелких контор, не заинтересованных в построении бренда или не знающих ничего об этом. А значит, потенциально интересные дела не соредотачиваются в руках крупных фирм, растекаясь по всему рынку. Следствием этого становится, во-первых, неразвитость узких специализаций и отсутствие местных компетентных специалистов в этих сферах. Во-вторых, нежелание местных управляющих юридических контор заниматься маркетингом, построением бренда региональной юридической фирмы. Про крайне небольшое число местных юрифим можно с уверенностью сказать, что это за организация, в какой сфере компетентны её специалисты.

В-третьих, отсутствие системы работы с клиентами и даже просто должного внимания к клиентам. Очень распространённым бичом местных юристов является недобросовестность, неограниченность, безответственность. В такой ситуации основными преимуществами обладают те, кто – и без применения каких-либо систем работы с клиентами – хотя бы исполняет свои обещания.

**Светлана Проценко, председатель коллегии адвокатов №330 Кемеровской области:**

Юридические услуги в Кемерове оказываются в полном объёме, однако имеются такие недостатки, как переизбыток услуг в отдельных сферах деятельности, оказание услуг некомпетентными лицами, не имеющими юридического образования, что в итоге приводит к негативным последствиям при оказании юридической помощи. Наряду с этим высокий уровень профессионализма отличает юристов крупных компаний и большого числа адвокатов.

**Егор Трезубов, ответственный за научно-исследовательскую и профориентационную работу на юридическом факультете КемГУ:**

Рынок юридических услуг не должен быть очень открытым и наполненным. Нужно понимать, что юрист – это штучный продукт, его не штампуют в вузах (все нормальные выпускники устриваются работать в уже существующие «бренды», нарабатывают свою практику, получают ИМЯ, и уже потом сами становятся «товаром»). Яркая реклама, афиширование своей деятельности, PR компании, – всё это лишнее. К настоящему специалисту придёт по «сарафанному радио»... Только когда такого юриста будут советовать довольные клиенты, только тогда у него будет спрос, а он уже будет диктовать свои предложения. Этот рынок совершенно не похож на рынок услуг в традиционном понимании, поэтому и специализация на нём весьма высокая.

**Антон Крючков, управляющий партнер Центра правовой поддержки «ЮрИнвент»**

Лично для меня наилучшим показателем состояния юридического рынка является наличие не только отдельных самостоятельных профессионалов в сфере юриспруденции, но ещё и наличие полноценных команд, объединений юристов. Именно совместная, командная работа, объединение профессионалов позволяет строить эффективные структуры, формировать специализации, открывать новые направления, выстраивать систему мотивации и роста персонала, вырабатывать стратегию развития и позиционирования компании на рынке. Это напрямую влияет на уровень тех проектов, с которыми работает консультант. Крайне трудно представить, чтобы борьба против рейдерского захвата, который всегда идёт на стыке гражданского, корпоративного и уголовного права, сопровождается десятками арбитражных споров и уголовными делами, сопровождал кто-либо в одиночку (пусть даже самый грамотный специалист). Вероятность сбоя и ошибки с таким подходом очень высока.

Для нашего региона, к сожалению, характерна именно самостоятельная, индивидуальная работа юристов. Объединения носят скорее формальный характер, нежели призваны повысить совместную эффективность. Для отдельных сфер такая форма работы абсолютно нормальная ситуация. Но она совершенно неприемлема для сопровождения и защиты бизнеса. С сожалением вынужден отметить, что по настоящему сильных команд, которые бы специализировались на решении отдельных проблем бизнеса, у нас крайне мало. Можно назвать лишь 4-5 компаний в этой сфере. Не более. Это напрямую влияет и на уровень конкуренции. Её пренцип лет. При этом сам рынок юридических услуг находится на подъёме. Правда тенденция последних лет такова, что юридический бизнес в нашем регионе становится более «цивилизованным». Я думаю, что в ближайшие годы мы увидим появление новых сильных команд на этом рынке.

**НО «КОЛЛЕГИЯ АДВОКАТОВ КЕМЕРОВСКОГО РАЙОНА КЕМЕРОВСКОЙ ОБЛАСТИ №6»**

- Квалифицированные юристы ответят на все ваши вопросы
- Составят документы (заявления, жалобы, запросы, претензии)
- Проведут гражданские и административные дела в судах общей юрисдикции и арбитражных судах
- Помогут разрешить жилищные, семейные и трудовые споры
- Защитят по уголовным делам на следствии и в судах

г. Кемерово, ул. Кузбасская, 10, офис 209  
тел.: (3842) 57-99-42, 8-913-402-8692

**ДЕНЬГИ, АДВОКАТЫ, ПРОБЛЕМЫ**

Продолжение. Начало на стр. 1  
телевидения, считают себя уже основательно «подкованными» в юридических вопросах. Идут в суд, совершают множество всевозможных ошибок, иногда безнадежно ухудшая ситуацию, и когда уже проигрывают в первой инстанции, идут за помощью к квалифицированному юристу. При этом зачастую гражданами легкомысленно нанимаются шарлатаны, которые обещают решить вопрос через определённые связи. Если не получается, у них есть отговорка, что судью перекупила другая сторона. Но тут необходимо заметить, что в реальности судьи у нас проявляют предвзятость чаще всего тогда, когда речь идет об уголовных и административных делах, в которых одной из сторон выступает государство. Там же, где решаются вопросы гражданского права, уровень состязательности в российских судах на очень неплохом уровне» (см. также «Особое мнение» Сергея Учителя).

**В АВАНГАРДЕ**

Безусловным лидером на рынке юридических услуг выступают адвокаты. В соответствии с федеральным законом «Об адвокатуре и адвокатской деятельности», в каждом субъекте Российской Федерации действует только одна адвокатская палата. По состоянию на 1 июля 2013 года в Реестр адвокатских образований Адвокатской палаты Кемеровской области вне-

сено 283 адвокатских образования (коллегии адвокатов, адвокатские бюро и кабинеты), в которых числится порядка 840 адвокатов. Конечно, и среди юристов, которые не являются адвокатами, есть профессионалы, знатоки своего дела, но главное отличие заключается в том, что квалификация адвоката, как специалиста, подтверждена не только наличием диплома о юридическом образовании, но также тем, что при получении статуса он сдавал квалификационные экзамены. Есть и дополнительные гарантии, предусмотренные законодательством. В частности, Кодексом профессиональной этики адвоката (см. «Пером и бумагой»).

«Юристов сейчас много, но уровень их знаний и квалификации зачастую оставляет желать лучшего», – утверждает председатель некоммерческой организации «Коллегия адвокатов Междуреченска Кемеровской области № 35» Александр Гусаков. – Тем не менее, на поле юридических услуг они работают, но эту работу потом адвокатам приходится переделывать. Люди приходят в большом количестве. То заявление неправильно составлено, то пропустили срок или допустили другие нарушения». Как и все юристы, адвокаты, хотя и являются по своей сути универсальными специалистами, но последнее время предпочитают специализироваться на определенных направлениях в своей работе.

«В любом случае существует неписаное правило, что каждый адвокат должен вести уголовные дела», – говорит Александр Гусаков. – Конечно, жизнь вносит свои коррективы, и сейчас есть адвокаты, например, ведущие узкую категорию дел в сфере бизнеса, защиты чести и достоинства и прочих. В первую очередь, такая специализация востребована в больших городах, где, таким образом, стремятся не мешать друг другу, да и проблему лучше знаешь, когда занимаешься долгое время именно одним направлением. Но, если в больших городах такой подход ещё способен как-то прокорректировать, то в малых городах это невозможно. Там, если ты возьмешь только одну категорию дел, за весь месяц у тебя не наберется достаточного клиентов и получишь, что твоя профессия тебя не прокормит. Поэтому в небольших муниципальных образованиях адвокаты, как правило, универсальны всегда».

Зачастую они работают коллегально. Нередки случаи, когда клиент, при наличии средств, разумеется, набирает целую армию адвокатов – специалистов в определенных отраслях. Иногда в таких случаях счет идет не на один десяток. Юристы могут даже находиться в самых разных уголках страны и принимать совместные решения благодаря современным технологиям коммуникации.

Окончание на стр. 8

**ОСОБОЕ МНЕНИЕ**

Есть три основные группы проблем функционирования рынка юридических услуг в Кемеровской области.

**Негативные явления при решении кадрового вопроса юридических фирм.**

- 1) Не смотря на большое количество учебных заведений, ведущих подготовку юристов в сибирском регионе и в Кузбассе, на практике имеет место слабый уровень профессиональной подготовки специалистов в вузах, а также нежелание вузов учитывать потребности сегодняшнего рынка юридических услуг. Фактически на адаптацию и подготовку к работе в юридической фирме даже выпускника-отличника требуется от 1 до 3 лет, а также значительные финансовые вложения в повышение его квалификации.
- 2) Лучшие кадры либо уже трудоустроены (занимаются самостоятельным юридическим бизнесом), либо стремятся найти работу в Москве, либо требуют неадекватное для регионального рынка вознаграждение.
- 3) Нежелание местных юридических фирм вкладывать деньги в обучение и повышение квалификации своих сотрудников, предоставление соплатеж и создание иных стимулов, способных удерживать квалифицированные кадры.
- 4) Ограниченные возможности на местном уровне для профессионального и карьерного роста и неумение руководителей юридических фирм наиболее эффективно использовать потенциал уже имеющихся работников.
- 5) Нетоварность и нежелание работающих сотрудников к любым изменениям (улучшениям), внедрению новых переводов форм организации юридической фирмы.

**Негативные явления, касающиеся Клиентов местных юридических фирм.**

- 1) Клиенты выбирают юридическую фирму не по качеству предоставляемых юридических услуг, а по возможности «решить» вопросы.
  - 2) Полное непонимание сущности юридической услуги, и как следствие этого, непонимание того, что юридические услуги, это такой же вид услуг, как ремонт машины, за который надо платить.
  - 3) Местные клиенты, в основном, обращаются в юридические фирмы, только когда исчерпали собственные ресурсы для решения проблемы.
  - 4) Низкая эффективность работы внутренней юридической службы местных клиентов. Юридические службы клиента рассматривают внешних юристов как прямых конкурентов и угрозу своего существования. Даже крупные местные клиенты живут по принципу: «Если у меня есть своя юридическая служба и я ей плачу хорошую зарплату, то они должны уметь все. А если не умеют, то я найду себе других юристов».
  - 5) Отсутствие на местном рынке достаточного количества продвинутых (больших) клиентов, потребности которых с неизбежностью влекут развитие и улучшение качества работы юридической фирмы.
- Негативные явления, касающиеся деятельности местных юридических фирм.**
- 1) Отсутствие организаций, объединяющих юристов и регулирующих их деятельность, а также отстаивающих их корпоративные интересы. Фактически эту роль выполняет только адвокатская палата, но этого явно не достаточно.
  - 2) Отсутствие PR-служб, PR-стратегии, системного взаимодействия со СМИ. Низкое качество освещения правовых



**Сергей Учитель, председатель коллегии адвокатов «Регионсервис»**

событий в регионе журналистам, незнание и непонимание общественности о том, чем сегодня живут юридические фирмы, неправильное позиционирование.

- 3) Конкуренция не по качеству услуг, а по цене. Причём, процесс ценообразования носит абсолютно хаотичный непонятный характер.
- 4) Местные юридические фирмы сильно подвержены влиянию «политической воли» руководства региона, а чаще вообще от неё зависят, поэтому к ним слишком низкий уровень доверия у крупных местных и московских клиентов.
- 5) Основная масса юридических фирм не заинтересована в прозрачности расчётов за оказанные услуги с клиентами и в полной легитимации своей деятельности.
- 6) Большинство юридических фирм рассматривают друг друга только как конкуренты.
- 7) Отсутствие комплексного подхода к решению задач клиента. Юридические фирмы в большинстве своем живут одним днём, не вкладывая достаточно средств в развитие. Большинство местных юридических фирм просто не готовы и не в состоянии оправдывать ожидания московских клиентов, а зачастую не успевают за ростом потребностей растущего местного бизнеса.
- 8) Рынок юридических услуг абсолютно не структурирован. Очень мало фирм, имеющих какую-либо понятную для клиента и конкурентов специализацию. Основная масса юристов в юридических фирмах для того, чтобы выжить существуют всем подряд. Следствием чего является отсутствие в Кемерове юридических фирм-брендов, которые были известны клиентам и с которыми у клиентов ассоциировалось соответствующее качество услуг и специализация. В лучшем случае в качестве бренда выступает юрист (руководитель) юридической фирмы.
- 9) Использование региональных юридических фирм только на субподряде у московских, даже при реализации всего проекта внутри домашнего региона и для местного клиента. За пределами Кемерова наименования местных юридических фирм никому ни о чём не говорят – они просто не известны.
- 10) Для местных юридических компаний очень часто возникают вопросы «конфликта интересов» клиентов.

**ПЕРОМ И БУМАГОЙ**

*В сентябре свой 70-летний юбилей отмечает адвоката Кузбасса. Об особенностях адвокатской практики нашего региона в прошлом и настоящем рассказывает известный адвокат, президент Адвокатской палаты Кемеровской области, кавалер Золотой медали имени Ф.Н. Плевако, Заслуженный юрист РФ Михаил Никифорович Шапошников.*

**– Михаил Никифорович, Адвокатской палате Кемеровской области в этом году исполняется ровно 70 лет. По человеческим меркам это целая жизнь. Расскажите, с чего все началось и как развивалась кузбасская адвокатура?**

– Как самостоятельная организация Кемеровская областная коллегия адвокатов была создана вскоре после образования самой Кемеровской области. Сначала юридическую помощь новому региону оказывали несколько адвокатов Новосибирской областной коллегии, а 5 сентября 1943 года состоялось первое организационное заседание Президиума Кемеровской областной коллегии адвокатов с участием представителей Народного Комиссариата Юстиции РСФСР. На заседании был избран руководящий состав во главе с первым председателем Президиума Павлом Сергеевичем Бондаренко. Именно эта дата – 5 сентября 1943 года – и является днем образования адвокатуры Кемеровской области.

Это были тяжелые времена, самый разгар Великой Отечественной войны. Признание адвокатов заключается в том, чтобы не допустить свержения законности и несправедливости, между тем многие из них сами попали под маховик репрессий. Бывали и комичные случаи, характерные только для того времени. На судебных заседаниях ездили часто на лошадах. Однажды, в 1952 году, выехали два молодых адвоката Антуанетта Андреевна Ваганова и Наталья Гавриловна Новгородченкова (работают до сих пор) с прокурором, а река разлилась. В обход километров 40 добираться. Поэтому решили судебное заседание провести тут же на разных берегах. Они по одну сторону реки, подсудимый – по другую. Так и вели процесс.

В коллегии сначала состояло всего 73 адвоката. В советское время адвокатура строилась по принципу большого коллективного хозяйства. В каждом регионе была единственная коллегия адвокатов. В этом были свои плюсы. Чувствовалось, что работаешь в сплоченном коллективе. Сейчас жизнь продвинулась далеко вперед и уже значительно больше индивидуализма.

Изменились и законодательство. Даже спустя 10 лет после распада СССР мы жили еще по положению об адвокатуре РСФСР 1980 года. Сейчас адвокатура живет по закону, который был принят в 2002 году. Называется он «Закон об адвокатуре и адвокатской деятельности». А также по Кодексу профессиональной этики адвоката, принятому в 2003 году. По закону об адвокатуре в каждом субъекте Российской Федерации действует только одна адвокатская палата. Но в каждом городе и районе есть свои адвокатские образования, традиционно это коллегии адвокатов, есть также адвокатские бюро и адвокатские кабинеты, юридические консультации. В общей сложности сегодня в Кузбассе осуществляют адвокатскую деятельность 840 человек.

Отмечу, что каждый адвокат в своей работе строго индивидуален и никому не подчиняется. Он не является наемным работником, и клиент сам определяет уровень взаимоотношений с ним.

дателя участковой избирательной комиссии, оказывала шефскую помощь по правовому воспитанию учащихся школы № 84 г. Кемерово. У нее много наград, среди которых медаль Кемеровской области «За



**Шапошников Михаил Никифорович, заслуженный юрист РФ, президент Адвокатской палаты Кемеровской области, Вице-президент Федерального союза адвокатов России, председатель некоммерческой организации «Коллегия адвокатов № 100 Кемеровской области»**

**Нагорная Татьяна Александровна, почетный адвокат России, Вице-президент Адвокатской палаты Кемеровской области, заместитель председателя некоммерческой организации «Коллегия адвокатов № 100 Кемеровской области»**

**Гусаков Александр Иванович, почетный адвокат России, председатель некоммерческой организации «Коллегия адвокатов г. Междуреченска Кемеровской области № 35», Член Совета адвокатской палаты Кемеровской области**

Система управления у нас выборная. Я, например, избран членом Совета и президентом адвокатской палаты сроком на четыре года. В коллективный орган руководства палатой – Совет – также на выборной основе входят 11 человек из разных городов региона.

**– Как и в любой другой отрасли в адвокатуре есть свои ветераны, люди, посвятившие жизнь правосудию и служащие примером для новых поколений. Расскажите о них.**

– В Кузбассе работали и оставили глубокий след такие знаменитые адвокаты как Павел Сергеевич Бондаренко, Михаил Петрович Шац, заслуженные юристы РСФСР Николай Николаевич Озолин, Михаил Моисеевич Гуцинский и другие. Некоторые ветераны живы и трудятся до сих пор или ушли на заслуженный отдых, но по-прежнему остаются в центре внимания своих коллег. Так, своеобразный рекорд установила Антуанетта Андреевна Ваганова, трудовой стаж в качестве адвоката которой составил уже 61 год. Несмотря на свой возраст эта замечательная, добрая и жизнерадостная женщина никогда не унывает и продолжает трудиться, защищая права своих доверителей на самом высоком профессиональном уровне. Наряду с адвокатской практикой Антуанетта Андреевна занимается еще и общественной деятельностью. Она неоднократно избиралась членом Президиума Кемеровской областной коллегии адвокатов, заместителем предсе-

верситета (ТГУ). Мне было тогда 22 года. Попал по распределению в юридическую консультацию Ленинского района г. Кемерово. Полгода поработал стажером и стал адвокатом. Надо сказать, что мне очень повезло с учителями. На моем жизненном пути встретились выдающиеся личности, у которых я многому научился. Так, экзамены у меня принимал Михаил Кузьмич Чевтайкин, председатель Кемеровской областной коллегии адвокатов, фронтвик. В консультации

она подала в суд по признанию отцовства, чтобы получить алименты. К счастью, нам удалось разрешить эту ситуацию миром.

Адвокатура – великое достижение юриспруденции и я ни разу не пожалел, что выбрал эту профессию. Кстати, у меня уже два взрослых сына Дмитрий и Алексей, оба с отличием окончили Кемеровский государственный университет и являются адвокатами. Я горжусь тем, что нигде кроме адвокатуры не работал, в адвокатуре уже 33-ий год. Наше первое желание, когда люди обращаются к нам за помощью, не просто помочь им, а сначала разобраться в сути вопроса. Часто приходится слышать, что тот или иной адвокат хороший потому, что дорогой и выигрывает дела. Это абсолютно некорректное выражение. Никогда не верьте юристу, который утверждает что он всех победит. Настоящий специалист сначала разберется в проблеме, поймет, где ее корни и уже потом будет решать, стоит браться за нее или нет.

**– Как можно стать адвокатом?**

– Есть два пути. Первый, это со студенческой скамьи поработать помощником адвоката минимум два года, либо пройти стажировку. Затем сдаются экзамены в квалификационной комиссии на получение адвокатского статуса. Квалификационная комиссия межведомственная. В нее входят 13 человек, из которых 7 адвокатов, которые выбираются на ежегодной конференции. Но подчеркиваю, мы на работу не принимаем, каждый адвокат самостоятелен и не является наемным работником.

Кроме того, закон обязывает каждого адвоката регулярно повышать свою квалификацию. С этой целью проводится соответствующее курсы. Например, 6 сентября в театре оперетты пройдут курсы с участием выдающегося московского адвоката Николая Матвеевича Кипниса. Приглашаю всех желающих.

Подвляющее большинство в адвокатуре – порядочные люди, грамотные и достойные специалисты. Но, как говорит известный адвокат Генри Маркович Резник, каждая корпорация имеет право на своих негодяев. От таких людей нам приходится избавляться. Ежегодно на основании жалоб на неправомерные действия адвокатов мы лишаем этого статуса одного-двух человек. Адвокатская корпорация сама борется с негативными проявлениями, иначе будет застой.

Тогда я был молод, и мне казалось, что мир устроен идеально. Но когда провел первые свои судебные процессы, мир для меня рухнул. Я стал думать, что правосудие в Советском Союзе «кривое». Но Михаил Моисеевич Гуцинский дал мне мудрый совет. Он сказал: «Если ты такой умный, то запомни, что твое мнение это еще не мнение Верховного Суда. У адвоката есть только одно оружие – это авторучка и бумага (в консультации тогда была всего одна печатная машинка на всех). Бери их и пиши, обжалуй подзаконные акты (приговоры). Я тебя уверяю, два-три приговора по твоей жалобе вышестоящие инстанции отменят, и к тебе сразу будут по-другому относиться, с уважением».

Так оно и было. Прошел год, другой и суды стали прислушиваться к моему мнению. В моей практике был случай, когда невинному человеку явобы за убийство дали 10 лет лишения свободы и оправдали благодаря моим стараниям, но только спустя 3 года и 4 месяца. Тогда я четко уяснил, что справедливости можно и нужно добиваться путем отстаивания своей позиции.

Другой случай научил меня, что лучшее решение житейских правовых проблем, это не решение суда, а мировое соглашение между сторонами. Мне довелось выступать в гражданском процессе на стороне одного капитана дальнего плавания. От него забеременела женщина, и хотя он сам предлагал ей жениться,

**– А как давно вы занимаетесь адвокатской практикой и не разочаровались ли в однажды сделанном выборе?**

– Я сам пришел в адвокатуру в 1981 году сразу после окончания юридического факультета Томского государственного уни-

верситета (ТГУ). Мне было тогда 22 года. Попал по распределению в юридическую консультацию Ленинского района г. Кемерово. Полгода поработал стажером и стал адвокатом. Надо сказать, что мне очень повезло с учителями. На моем жизненном пути встретились выдающиеся личности, у которых я многому научился. Так, экзамены у меня принимал Михаил Кузьмич Чевтайкин, председатель Кемеровской областной коллегии адвокатов, фронтвик. В консультации

она подала в суд по признанию отцовства, чтобы получить алименты. К счастью, нам удалось разрешить эту ситуацию миром.

**– Как можно стать адвокатом?**

– Есть два пути. Первый, это со студенческой скамьи поработать помощником адвоката минимум два года, либо пройти стажировку. Затем сдаются экзамены в квалификационной комиссии на получение адвокатского статуса. Квалификационная комиссия межведомственная. В нее входят 13 человек, из которых 7 адвокатов, которые выбираются на ежегодной конференции. Но подчеркиваю, мы на работу не принимаем, каждый адвокат самостоятелен и не является наемным работником.

Кроме того, закон обязывает каждого адвоката регулярно повышать свою квалификацию. С этой целью проводится соответствующее курсы. Например, 6 сентября в театре оперетты пройдут курсы с участием выдающегося московского адвоката Николая Матвеевича Кипниса. Приглашаю всех желающих.

Подвляющее большинство в адвокатуре – порядочные люди, грамотные и достойные специалисты. Но, как говорит известный адвокат Генри Маркович Резник, каждая корпорация имеет право на своих негодяев. От таких людей нам приходится избавляться. Ежегодно на основании жалоб на неправомерные действия адвокатов мы лишаем этого статуса одного-двух человек. Адвокатская корпорация сама борется с негативными проявлениями, иначе будет застой.

Тогда я был молод, и мне казалось, что мир устроен идеально. Но когда провел первые свои судебные процессы, мир для меня рухнул. Я стал думать, что правосудие в Советском Союзе «кривое». Но Михаил Моисеевич Гуцинский дал мне мудрый совет. Он сказал: «Если ты такой умный, то запомни, что твое мнение это еще не мнение Верховного Суда. У адвоката есть только одно оружие – это авторучка и бумага (в консультации тогда была всего одна печатная машинка на всех). Бери их и пиши, обжалуй подзаконные акты (приговоры). Я тебя уверяю, два-три приговора по твоей жалобе вышестоящие инстанции отменят, и к тебе сразу будут по-другому относиться, с уважением».

Так оно и было. Прошел год, другой и суды стали прислушиваться к моему мнению. В моей практике был случай, когда невинному человеку явобы за убийство дали 10 лет лишения свободы и оправдали благодаря моим стараниям, но только спустя 3 года и 4 месяца. Тогда я четко уяснил, что справедливости можно и нужно добиваться путем отстаивания своей позиции.

Другой случай научил меня, что лучшее решение житейских правовых проблем, это не решение суда, а мировое соглашение между сторонами. Мне довелось выступать в гражданском процессе на стороне одного капитана дальнего плавания. От него забеременела женщина, и хотя он сам предлагал ей жениться,

**– А как давно вы занимаетесь адвокатской практикой и не разочаровались ли в однажды сделанном выборе?**

– Я сам пришел в адвокатуру в 1981 году сразу после окончания юридического факультета Томского государственного уни-

верситета (ТГУ). Мне было тогда 22 года. Попал по распределению в юридическую консультацию Ленинского района г. Кемерово. Полгода поработал стажером и стал адвокатом. Надо сказать, что мне очень повезло с учителями. На моем жизненном пути встретились выдающиеся личности, у которых я многому научился. Так, экзамены у меня принимал Михаил Кузьмич Чевтайкин, председатель Кемеровской областной коллегии адвокатов, фронтвик. В консультации

она подала в суд по признанию отцовства, чтобы получить алименты. К счастью, нам удалось разрешить эту ситуацию миром.

Адвокатура – великое достижение юриспруденции и я ни разу не пожалел, что выбрал эту профессию. Кстати, у меня уже два взрослых сына Дмитрий и Алексей, оба с отличием окончили Кемеровский государственный университет и являются адвокатами. Я горжусь тем, что нигде кроме адвокатуры не работал, в адвокатуре уже 33-ий год. Наше первое желание, когда люди обращаются к нам за помощью, не просто помочь им, а сначала разобраться в сути вопроса. Часто приходится слышать, что тот или иной адвокат хороший потому, что дорогой и выигрывает дела. Это абсолютно некорректное выражение. Никогда не верьте юристу, который утверждает что он всех победит. Настоящий специалист сначала разберется в проблеме, поймет, где ее корни и уже потом будет решать, стоит браться за нее или нет.

**– Как можно стать адвокатом?**

– Есть два пути. Первый, это со студенческой скамьи поработать помощником адвоката минимум два года, либо пройти стажировку. Затем сдаются экзамены в квалификационной комиссии на получение адвокатского статуса. Квалификационная комиссия межведомственная. В нее входят 13 человек, из которых 7 адвокатов, которые выбираются на ежегодной конференции. Но подчеркиваю, мы на работу не принимаем, каждый адвокат самостоятелен и не является наемным работником.

Кроме того, закон обязывает каждого адвоката регулярно повышать свою квалификацию. С этой целью проводится соответствующее курсы. Например, 6 сентября в театре оперетты пройдут курсы с участием выдающегося московского адвоката Николая Матвеевича Кипниса. Приглашаю всех желающих.

Подвляющее большинство в адвокатуре – порядочные люди, грамотные и достойные специалисты. Но, как говорит известный адвокат Генри Маркович Резник, каждая корпорация имеет право на своих негодяев. От таких людей нам приходится избавляться. Ежегодно на основании жалоб на неправомерные действия адвокатов мы лишаем этого статуса одного-двух человек. Адвокатская корпорация сама борется с негативными проявлениями, иначе будет застой.

Тогда я был молод, и мне казалось, что мир устроен идеально. Но когда провел первые свои судебные процессы, мир для меня рухнул. Я стал думать, что правосудие в Советском Союзе «кривое». Но Михаил Моисеевич Гуцинский дал мне мудрый совет. Он сказал: «Если ты такой умный, то запомни, что твое мнение это еще не мнение Верховного Суда. У адвоката есть только одно оружие – это авторучка и бумага (в консультации тогда была всего одна печатная машинка на всех). Бери их и пиши, обжалуй подзаконные акты (приговоры). Я тебя уверяю, два-три приговора по твоей жалобе вышестоящие инстанции отменят, и к тебе сразу будут по-другому относиться, с уважением».

Так оно и было. Прошел год, другой и суды стали прислушиваться к моему мнению. В моей практике был случай, когда невинному человеку явобы за убийство дали 10 лет лишения свободы и оправдали благодаря моим стараниям, но только спустя 3 года и 4 месяца. Тогда я четко уяснил, что справедливости можно и нужно добиваться путем отстаивания своей позиции.

Другой случай научил меня, что лучшее решение житейских правовых проблем, это не решение суда, а мировое соглашение между сторонами. Мне довелось выступать в гражданском процессе на стороне одного капитана дальнего плавания. От него забеременела женщина, и хотя он сам предлагал ей жениться,

**– А как давно вы занимаетесь адвокатской практикой и не разочаровались ли в однажды сделанном выборе?**

– Я сам пришел в адвокатуру в 1981 году сразу после окончания юридического факультета Томского государственного уни-

Максим МОСКВИКИН

## ДЕНЬГИ, АДВОКАТЫ, ПРОБЛЕМЫ

**Окончание. Начало на стр. 1**  
**ИЗМЕРИТЬ ЮРИСТОВ**  
Составить объективный рейтинг фирм и частнопрактикующих юристов весьма непросто. В первую очередь, трудно найти критерий, по которому можно определить уровень профессионализма. Известность? Но слава бывает нередко дурной. Здесь скорее уместен термин «репутация». Но, можно иметь высокую репутацию в довольно узких кругах и быть совершенно неизвестным широкому кругу. Кроме того, на рынке нет конкретного ориентира стоимости юридических услуг. Одни юристы работают по тарифу 100 долларов в час, другие берут от 500 рублей за устную консультацию или те же 100 долларов, но за целый день участия в судебном процессе. При этом одинаковых дел, как и одинаковых юристов, клиентов не бывает. Можно «по знакомству» заключить долгосрочный договор с крупной компанией на оказание юридических услуг с оплатой, условно говоря, 1 млн рублей в месяц и ничего не делать. В крайнем

случае, поучастовать в двух-трех судебных заседаниях за весь год. В этом случае денег получено много, а уровень профессионализма их количеству не обязательно может соответствовать.  
Несмотря на все сложности в этом вопросе «Авант-ПАРТНЕР» всё-таки попытался составить свой рейтинг (см. «Известность, репутация, отношения»), который может служить неким ориентиром в существующем океане юридических фирм. Стоит отметить, что в интернете существуют специализированные сайты, на которых общаются юристы со всей страны, и всякий желающий на них может получить платную и бесплатную консультацию. На этих интернет-порталах также есть свои собственные рейтинги. Например, на сайте Pravou.by в рейтинге среди юридических компаний на первом месте кузбасская коллегия адвокатов «Цитадель» № 127. Затем по списку из кузбасских организаций с большим отрывом идут коллегия адвокатов «Бар» № 258 (Кемерово), адвокатский кабинет Юрия

Вороновича (Новокузнецк), ООО «Судебно-экспертная лаборатория Апалева» (Кемерово), ООО «ЦПП Юринвест» (Кемерово). Среди практикующих юристов наибольший рейтинг и репутация у адвокатов **Ивана Морохина, Владимира Цыганкова** (Кемерово) и **Дмитрия Евсеева** (Гурьевск).  
Но, ещё раз заметим, что такие рейтинги довольно субъективны, и руководствоваться только одним из них не имеет никакого смысла. В любом случае, здесь, как нигде применимо перефразированное библическое изречение «по делам их узнаете их».

## ИЗВЕСТНОСТЬ, РЕПУТАЦИЯ, ОТНОШЕНИЯ

Редакция Группы изданий «Авант» в течение двух месяцев работала над составлением рейтинга юридических компаний г. Кемерово (компании здесь рассматриваются в широком смысле – все формы объединений юристов и адвокатов, оказывающих юридические услуги и выходящие на рынок под общим брендом).

Надо сказать, что сбор материала дался нам нелегко. Юридическое сообщество оказалось более закрытым, чем мы ожидали, ведь по идее, юристы должны быть в первых рядах тех, кто хочет, чтобы бизнес в нашем регионе был более цивилизованным и открытым. А, следовательно, логично начать с себя. По нашему мнению, кроме

потенциальных клиентов – индикатор для принятия осознанного решения. Конечно, не зависимо от того, как и по какой методике составляются рейтинги, к ним всегда есть претензии, здесь сложно угодить всем. Но мы старались получить максимально объективный результат, насколько это было возможно в текущих условиях.

корректно заполненных анкет (мы не учитывали анкеты, заполненные, с нашей точки зрения неполно или некорректно), т.е. около 5% от общего количества. Выражаем свою искреннюю признательность всем ответившим! Все они были включены в список для участия во втором этапе – составлении репутационного рейтинга (мы не стали рейтинговать компании по выручке и другим показателям, указанным в анкете, так как большинство данных были получены редакцией на условиях конфиденциальности).

К этим 11-ти мы добавили компании, которые были указаны в присланных ответах как наиболее профессиональные минимум в 2-х анкетах. У нас получился список из 17 компаний. Мы намеренно не указывали, по каким основаниям попала в этот список каждая отдельная компания, надеясь, что те, кто не заполнял анкеты, оценят отношение к ним профессионального сообщества и подключатся к нашему проекту хотя бы на 2-м этапе.

Надежды на то, что к нашему проекту подключатся юридические компании, которые по каким-то причинам не участвовали в первом этапе, отчасти оправдалась. Мы получили почти 30 анкет от профессионального сообщества, в которых они оценивали своих коллег по степени известности и профессиональной репутации, а также назвали имена тех, с их точки зрения наиболее профессионален в сфере правового сопровождения и защиты бизнеса.

Результате долгих переговорных процессов с участниками юридического рынка, мы получили 11(!)

в течение первого месяца мы разослали более 200 анкет по юридическим компаниям (список был взят из справочника СПИС, рубрика «Юридическое обслуживание»). В результате долгих переговорных процессов с участниками юридического рынка, мы получили 11(!)

в течение первого месяца мы разослали более 200 анкет по юридическим компаниям (список был взят из справочника СПИС, рубрика «Юридическое обслуживание»). В результате долгих переговорных процессов с участниками юридического рынка, мы получили 11(!)

в течение первого месяца мы разослали более 200 анкет по юридическим компаниям (список был взят из справочника СПИС, рубрика «Юридическое обслуживание»). В результате долгих переговорных процессов с участниками юридического рынка, мы получили 11(!)

в течение первого месяца мы разослали более 200 анкет по юридическим компаниям (список был взят из справочника СПИС, рубрика «Юридическое обслуживание»). В результате долгих переговорных процессов с участниками юридического рынка, мы получили 11(!)

в течение первого месяца мы разослали более 200 анкет по юридическим компаниям (список был взят из справочника СПИС, рубрика «Юридическое обслуживание»). В результате долгих переговорных процессов с участниками юридического рынка, мы получили 11(!)

Наиболее профессиональные адвокаты/ юристы в сфере правового сопровождения и защиты бизнеса	
ВЕРСИЯ БИЗНЕСА	ВЕРСИЯ ЭКСПЕРТОВ
<b>Ильина Маргарита Иосифовна</b> , председатель коллегии адвокатов Ленинского р-на г. Кемерово	<b>Воронина Любовь Владимировна</b> , председатель Центральной коллегии адвокатов г. Кемерово Ю №1
<b>Крючков Антон Васильевич</b> , управляющий партнер Центра правовой поддержки «ЮриInvest»	<b>Журбух Олег Витальевич</b> , руководитель Адвокатского Бизнес Альянса
<b>Малинин Дмитрий Александрович</b> , председатель коллегии адвокатов «Цитадель»	<b>Ильина Маргарита Иосифовна</b> , председатель коллегии адвокатов Ленинского р-на г. Кемерово
<b>Морохин Иван Николаевич</b> , председатель коллегии адвокатов «Цитадель»	<b>Крючков Антон Васильевич</b> , управляющий партнер Центра правовой поддержки «ЮриInvest»
<b>Учитель Сергей Юрьевич</b> , сопредседатель коллегии адвокатов «Регион-Сервис»	<b>Малинин Дмитрий Александрович</b> , председатель коллегии адвокатов «ЮриПрект»
<b>Шаройко Сергей Юрьевич</b> , директор адвокатского бюро «Шаройко и партнеры»	<b>Шаройко Сергей Юрьевич</b> , директор адвокатского бюро «Шаройко и партнеры»

того, что участие в отраслевых рейтингах – это индикатор транспарентности компании, её готовности вести диалог, как с профессиональным сообществом, так и с клиентами, это ещё инструмент обратной связи, стимулирующий собственное развитие. Ну, а для

того, что участие в отраслевых рейтингах – это индикатор транспарентности компании, её готовности вести диалог, как с профессиональным сообществом, так и с клиентами, это ещё инструмент обратной связи, стимулирующий собственное развитие. Ну, а для

того, что участие в отраслевых рейтингах – это индикатор транспарентности компании, её готовности вести диалог, как с профессиональным сообществом, так и с клиентами, это ещё инструмент обратной связи, стимулирующий собственное развитие. Ну, а для

того, что участие в отраслевых рейтингах – это индикатор транспарентности компании, её готовности вести диалог, как с профессиональным сообществом, так и с клиентами, это ещё инструмент обратной связи, стимулирующий собственное развитие. Ну, а для

того, что участие в отраслевых рейтингах – это индикатор транспарентности компании, её готовности вести диалог, как с профессиональным сообществом, так и с клиентами, это ещё инструмент обратной связи, стимулирующий собственное развитие. Ну, а для

того, что участие в отраслевых рейтингах – это индикатор транспарентности компании, её готовности вести диалог, как с профессиональным сообществом, так и с клиентами, это ещё инструмент обратной связи, стимулирующий собственное развитие. Ну, а для

того, что участие в отраслевых рейтингах – это индикатор транспарентности компании, её готовности вести диалог, как с профессиональным сообществом, так и с клиентами, это ещё инструмент обратной связи, стимулирующий собственное развитие. Ну, а для

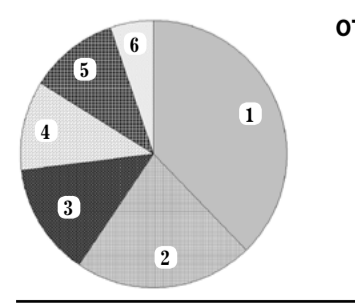
того, что участие в отраслевых рейтингах – это индикатор транспарентности компании, её готовности вести диалог, как с профессиональным сообществом, так и с клиентами, это ещё инструмент обратной связи, стимулирующий собственное развитие. Ну, а для

того, что участие в отраслевых рейтингах – это индикатор транспарентности компании, её готовности вести диалог, как с профессиональным сообществом, так и с клиентами, это ещё инструмент обратной связи, стимулирующий собственное развитие. Ну, а для

того, что участие в отраслевых рейтингах – это индикатор транспарентности компании, её готовности вести диалог, как с профессиональным сообществом, так и с клиентами, это ещё инструмент обратной связи, стимулирующий собственное развитие. Ну, а для

того, что участие в отраслевых рейтингах – это индикатор транспарентности компании, её готовности вести диалог, как с профессиональным сообществом, так и с клиентами, это ещё инструмент обратной связи, стимулирующий собственное развитие. Ну, а для

ТОП-10 (ВЕРСИЯ БИЗНЕСА)	
место	Компания
1	«ЮриInvest», центр правовой поддержки (управляющий партнер – Крючков Антон Васильевич)
2	Коллегия адвокатов «ЮриПрект» №42/345 (председатель – Малинин Дмитрий Александрович)
3	Регион-Сервис, коллегия адвокатов (председатель – Рыбаков Денис Валерьевич)
4	Коллегия адвокатов Ленинского р-на (председатель – Ильина Маргарита Иосифовна)
5	Коллегия адвокатов «Цитадель» Ю №127 (председатель – Морохин Иван Николаевич)
6	Шаройко и партнеры, адвокатское бюро (директор – Шаройко Сергей Юрьевич)
7	Центральная коллегия адвокатов г. Кемерово Ю (председатель – Воронина Любовь Владимировна)
8	Адвокатский Бизнес Альянс (директор – Журбух Олег Витальевич)
9	Лекс-Информ (директор – Прохоров Сергей Владимирович)
10	Центр правовой поддержки «Правда» (директор – Чувичин Сергей Викторович)



**ОТРАСЛЕВАЯ СТРУКТУРА БИЗНЕСА, ОТВЕТВИШИХ НА АНКЕТУ**

1. Ремонт, строительство, недвижимость, производство стройматериалов – 37,8%
2. Услуги – 21,6%
3. Торговля, дилеры авто – 13,5%
4. Транспортно-экспедиционные компании – 10,8%
5. АПК, пищепереработка – 10,8%
6. Промышленное производство – 5,4%



**Сергей Шаройко:** «Существуют отдельные юридические компании, адвокатские образования высокого профессионального уровня, но, на мой взгляд, рынок разряжен и находится в стадии формирования»



**Иван Морохин:** «Участниками рынка не являются юридические лица – коллегии адвокатов и юридические фирмы, юридические услуги оказывает не компания, а отдельный юрист»

статуса адвоката или хотя бы элементарного диплома о высшем образовании. Возможно, что в связи с этим будет упрощена процедура получения статуса адвоката. Причём одни эксперты считают, что это обязательно произойдёт, и тогда, наконец-то, в судах будет наведен порядок. Другие уверены, что этого не произойдет никогда,

и всё останется на своих местах. «Сейчас российская судебная система пытается увидеть между двух стульев», – считает Иван Морохин. – Речь идёт о соотношении инквизиционной и состязательной моделей судебного производства...  
Максим Москвичкин  
Полная версия статьи, на сайте avant-partner.ru

# АДВОКАТ – ЭТО ПРИЗВАНИЕ ПОМОГАТЬ ЛЮДЯМ

*Адвокат Сергей Владимирович Кашпуров известен не только в Кузбассе, но и далеко за его пределами. Грамотный специалист, своего рода новатор в юридической практике он всегда с пониманием относится к людям, оказывает им правовую помощь не только в суде, но и в жизни. В числе его доверителей есть и чиновники, и владельцы крупных компаний.*



– Сергей Владимирович, как давно вы занимаетесь юридической практикой?

– В 1986 году я закончил юридический факультет КемГУ. Начал работать юристом в сфере народного хозяйства, как раньше говорили. Потом работал в качестве государственного арбитра, рассматривал дела и разрешал споры. Это дало мне возможность приобрести огромный опыт. Затем работал в должности старшего следователя прокуратуры. Считаю, что мне в определенном смысле повезло, так как был направлен на следственную работу в Узбекистан. Руководителем нашей группы в Узбекистане был В.И. Илюхин. В последующем ушел из органов по собственному желанию и продолжил свою деятельность в различных предприятиях. Статус адвоката получил относительно недавно, в 2002 году.

– Среди адвокатов существует негласная специализация. Кто-то предпочитает работать строго по гражданским делам, кто-то по уголовным. Есть специалисты по экономическим вопросам, по дорожно-транспортным происшествиям. Какими направлениями занимаетесь вы?

– В свое время мне повезло с учителями. В вузе моим научным руководителем и наставником была М.И. Смычкова, замечательный педагог. В самом начале моего трудового стажа моими наставниками были начальник юридического отдела одного из предприятий Т.Н. Козык и юрист В.В. Петров. Судьба моя сложилась так, что пришлось работать в различных отраслях права поэтому могу сказать, что способен разобраться в правовых вопросах любой сложности.

– Какие наиболее интересные дела вам приходилось вести?

– Сейчас занимаемся сложным делом по признанию торгов недействительными. Мой доверитель задолжал банку примерно 9 млн рублей. Судебные приставы наложили арест на его имущество, которое стоит около 10 млн рублей, но независимая торговая организация, используя несовершенство законов, оценила его всего в 2 млн рублей. Имущество потом перепродали значительно дороже, а мой доверитель остался должен банку примерно 7 миллионов.

Участвую в гражданских и уголовных делах по дорожно-транспортным происшествиям. Недавно завершилось гражданское дело с одной компанией во ДТП. Дело рассматривалось в

рекордные для меня сроки – 6 лет. Но, мы достойно вышли из этой ситуации, мой доверитель остался доволен.

Представляю интересы граждан и организаций по сложным земельным спорам, оспариванию кадастровой стоимости земельных участков. А также по вопросам технической инвентаризации и кадастрового учета недвижимого имущества.

Также занимаюсь делами по наследованию имущества и налоговыми спорам. Иногда я бываю вольнодумцем. Есть определенная судебная практика, сложившаяся в тех или иных вопросах. Не раз выходило так, что в судебной практике формировалась одна позиция, которая впоследствии изменялась в связи с указаниями пленумов Высшего Арбитражного и Верховного судов. И зачастую моя позиция совпадала с тем, на что указывали вышестоящие суды.

К примеру, оспаривание кадастровой стоимости. Первоначально способ защиты предусматривал оспаривание актов. А позднее практика изменилась в пользу искового производства, как надлежащего способа защиты. Моя позиция, как юриста, изначально сводилась к тому, что исковое производство, как способ защиты, наиболее точно соответствует закону. Примеров таких много.

Мне всегда интересно бороться за формирование новой практики, пересматривать устоявшиеся позиции. Когда все ясно и понятно, ты приходишь в суд, знаешь, что скажет судья, что скажет другая сторона, а они знают, что скажешь ты, это уже рутина.

– Каким образом вы считаете, что наиболее интересные дела вам приходилось вести?

– Сейчас занимаемся сложным делом по признанию торгов недействительными. Мой доверитель задолжал банку примерно 9 млн рублей. Судебные приставы наложили арест на его имущество, которое стоит около 10 млн рублей, но независимая торговая организация, используя несовершенство законов, оценила его всего в 2 млн рублей. Имущество потом перепродали значительно дороже, а мой доверитель остался должен банку примерно 7 миллионов.

Участвую в гражданских и уголовных делах по дорожно-транспортным происшествиям. Недавно завершилось гражданское дело с одной компанией во ДТП. Дело рассматривалось в

тору и получили свидетельства о правах на наследство, но в общество об этом не заявили (закон не предусматривает сроков в данном вопросе). В реестр наследников не внесли. Общество решило воспользоваться этим. Спустя несколько лет умерший неожиданно «воскресает» и продает пакет акций подставному лицу. Бумаги благополучно уходят в Москву и на Кипр. Когда стали разбираться, выяснилось, что покупатель в это время был в местах лишения свободы и в жизни таких больших денег не видел.

В результате нам удалось взыскать с общества убытки, вернуть наследникам стоимость акций, так как сами акции вернуть уже не представлялось возможным. Интересно, что поскольку реестр вела одна из московских фирм, в Кемерово приехал московский юрист. И когда я попытался с ним миром решить этот вопрос, он стал кричать, что мы тут все ничего не понимаем, в головах у нас каша. Но, в итоге дело дошло до Верховного Суда, и он указал, что каша, что в головах.

– Сколько стоит ваша правовая помощь?

– Я всегда исхожу из интересов доверителя и его возможностей. Жестких рамок здесь нет. Например, устная консультация стоит от 500 рублей, но бывает, что приходится малоимущим гражданам, и

я с ними даже не обсуждаю этот вопрос. Был период, когда по договору с администрацией Беловского района проводил бесплатные приемы граждан, в том числе и для жителей отдаленных деревень. Адвокат это призвание. Надо любить людей, уметь понимать, слушать. Я не нуждаюсь в рекламе, ко мне приходят по рекомендации, и я стараюсь оправдать выраженное мне доверие.

– Вам часто приходилось проигрывать дела?

– Я этого термина не признаю. Здесь нужно по-другому оценивать. Вот, приходит ко мне человек. У него ситуация изначально не в его пользу, но он хочет судиться. Моя задача разъяснить положение дел и судебную перспективу. Конечно, впоследствии могут появиться новые обстоятельства, а дело пойдет совсем по другому пути. Всегда есть возможность договориться миром. И утверждать здесь, проиграл ты дело или выиграл, не корректно. Еще один пример, был у меня подзащитный, которого осудили по семи эпизодам, связанным с изготовлением контрафактной продукции. В качестве наказания он получил незначительные штрафы, но санкция статьи предусматривала более суровое наказание. На мой взгляд, в данном случае можно говорить о качественной работе адвоката.

– Вы строите перспективы на будущее?

– У меня критерий один – максимально качественно защищать интересы своих доверителей. Всегда хочется профессионально расти, участвовать в еще более крупных и интересных делах. Например, когда случилась ситуация с мэром Томска, моя кандидатура в качестве адвоката рассматривалась одной из возможных, но дело отдала московским коллегам. Надеюсь, у меня еще будет возможность проявить себя в крупных общественно значимых делах.

– Ваши пожелания коллегам к юбилею адвокатской палаты Кемеровской области?

– В Кузбассе сложились хорошие традиции в адвокатской среде. Считаю наше адвокатское сообщество высокопрофессиональным, так как имею возможность сравнивать с другими регионами. Постоянно чувствую поддержку коллег, мы часто советуемся друг с другом. У нас вообще регион индустриальный, поэтому и требования к профессиональному сообществу юристов здесь качественно выше. Вех коллег от души поздравляю с юбилеем. Желаю всех благ, терпения, здоровья и спокойных доверителей.

Записал  
Максим МОСКВИКИН

# ПОСТРОИТЬ БИЗНЕС,

*Перспективы развития кемеровского рынка разработки сайтов трудно назвать сегодня понятными и ясными. Несмотря на то, что студий, оказывающих услуги, в городе очень много, они не всегда понимают, что в первую очередь важно заказчикам. В свою очередь заказчики теряются в обилии предложений и разбросе цен. «А-П» распространил участников рынка, как происходит взаимодействие заказчиков и веб-студий, каковы основные причины неудачных взаимодействий, и как их можно избежать.*

## МНЕНИЯ ЗАКАЗЧИКОВ ВЕБ-САЙТОВ

«Авант-ПАРТНЕР» распространил представителей бизнеса, имеющих опыт разработки сайтов, об их сотрудничестве с веб-студиями. Всего в опросе приняло участие 25 респондентов.

Кемеровские предприниматели предпочитают выбирать местные веб-студии. Подавляющее большинство кемеровских заказчиков – 23 (93%) заказывало сайт в собственном городе, и лишь двое предпринимателей обратились за сайтом в студии Москвы и Новосибирска.

Заказчики хотели потратить на разработку сайта от 1 до 3-х месяцев, однако реальные сроки создания сайта в Кемерово варьируются от 1 недели до 1 года и больше. У 15 опрошенных (60%) разработка сайтов потребовала больше времени, чем было запланировано изначально, уложились в срок четверо респондентов (16%), и только двум заказчикам сайт был предоставлен раньше запланированного срока.

Тем не менее, больше половины участников опроса (52%) считают, что результат работы веб-студии – «отлично», 7 предпринимателей (28%) ставят веб-студии 4 балла, четверо (16%) оценивают результаты на «тройку». Один из заказчиков не стал давать оценку работе веб-студии, и, наконец, ещё один предприниматель поставил веб-студии «единицу» за работу.

Большинство (76%) опрошенных готовы порекомендовать студию своим знакомым и партнерам, а из тех, кто порекомендовал, пятеро (20%) знают, что знакомые воспользовались их рекомендацией.

В целом, бизнес-сайты кемеровских заказчиков выполняют свою основную функцию. 19 респондентов (76%) указали, что у них есть обращения либо нет (трое заказчиков), либо они об этом не знают (также трое).

Предприниматели готовы заниматься развитием своих сайтов, однако больше половины из них (56%) делают это самостоятельно, и лишь 7 участников опроса (28%) пользуются для развития ресурса услугами веб-студии. Лишь 16% представителей бизнеса заявили, что они не занимаются развитием сайта.

Чуть больше половины заказчиков имеют в штате компании сотрудника, отвечающего за сайт, а у 44% опрошенных такого сотрудника нет. 52% респондентов занимаются продвижением сайта в поисковых системах, а ещё четверо (16%) выразили желание заняться этим в будущем. А вот контекстной рекламой пользуются лишь 9 (36%) заказчиков, и ещё 8% планируют ею воспользоваться.

Среди функций, которые выполняет их сайт, в 16 случаях (64%) была названа информационная функция, шестеро (24%) предприниматели сделали сайт каталогом продуктов или услуг без оплаты. Лишь в 2-х случаях сайт выполняет имиджевую функцию, и, наконец, один из заказчиков сделал свой сайт полноценным магазином с оплатой. Также в 2-х случаях функция сайта изменилась по сравнению с первоначально задуманной – предполагалось, что сайт будет каталогом продуктов или услуг, но в результате он стал лишь информационным.

### ВЫБРАТЬ РАЗРАБОТЧИКА

Как показал опрос кемеровских заказчиков веб-сайтов, проведённый группой изданий «Авант» совместно с блогом 42web.ru, наиболее значимыми критериями при выборе веб-студии являются рекомендации знакомых и стоимость создания сайта. Чуть менее важным являются сроки исполнения и количество работ в портфолио. Остальные критерии выбора, среди которых, например, локализация студии, её имидж и срок существования на рынке, признаны заказчиками менее критичными.

Руководитель веб-студии Origami Александр Пфайф отмечает, что особенностью кемеровского рынка является то, что многие заказчики выбирают веб-студию с помощью справочника 2GIS. По данным этого справочника, Кемерово находится во втором месте среди крупных городов по количеству веб-студий на душу населения (18 организаций на 100 тыс. человек). Дмитрий Хмырин, руководитель веб-студии «21 век Фокс», объясняет это тем, что многие кемеровские компании объявляют себя веб-студиями, в действительности отдавая разработку сайтов на фриланс вчерашним студентам, и получая деньги только за посредничество.

По мнению **Константина Найчукова**, управляющего партнёра студии веб-технологий «Квадрата», заказчик, к сожалению, не может выбрать веб-студию по качеству исполнения. «Во-первых, у него нет нужных компетенций (если бы были, то он сам был бы студией), во-вторых, для оценки качества

мало увидеть конечный результат – нужно знать всю историю проекта: какие задачи ставились, как студия предлагала их решить, на чем в итоге настоял заказчик», – поясняет Константин Найчуков.

Чтобы правильно построить работу с веб-студией и безопасно её сменить при необходимости, участники рынка советуют разбить работу над проектом на этапы, по каждому из которых можно заключить отдельный договор. Например, как объясняет **Евгения Ермолович**, проект-менеджер студии веб-дизайна «Виртуальные горизонты», такими этапами могут быть составление технического задания, дизайн, верстка, программирование. По её словам, в таком случае по завершении любого промежуточного этапа заказчик может сменить студию, при этом, не начиная все заново. Кроме того, это позволяет сократить сроки и снизить стоимость работы той студии, которая приходит на смену.

Евгения Ермолович также советует заказчику заинтересоваться, на какой системе управления (CMS) будет реализован сайт и с использованием каких технических средств. «Если заказчик хочет «универсальности» и независимости от разработчика, нужно среди систем управления и «движков» отдавать предпочтение достаточно распространённым и стараться избегать «самописных» систем, так как в этом случае потом доработать что-то в другой студии будет дорого», – говорит Евгения Ермолович. «При разработке сайта удостоверьтесь в том, что доменное имя будет зарегистрировано на

ваше имя или вашу организацию. А после создания сайта попросите у разработчика копию сайта и базы данных на диске», – рекомендует заказчиком Дмитрий Хмырин.

### ЦЕНА ИСПОЛНЕНИЯ

По оценкам представителей веб-студий, цена сайта в большинстве случаев практически полностью состоит из стоимости рабочего времени специалистов. «Основная доля стоимости приходится на дизайнеров и иллюстраторов, программистов и верстальщиков, менеджеров проекта», – поясняет **Максим Колпаков**, руководитель веб-студии «A42». По его словам, с точки зрения заказчика эта стоимость формируется из цены модулей, составляющих проект. «Каждый новый уникальный раздел сайта или интерфейс взаимодействия с пользователем – это отдельная строка в бюджете проекта. Хотите более функциональный сайт – готовьтесь заплатить больше, ограничен бюджет – ограничьте число модулей сайта. Мы обычно и приводим клиенту смету, в которой указаны трудозатраты наших специалистов по каждому модулю проекта, цена часа этих специалистов и итоговая калькуляция», – говорит руководитель веб-студии «A42». По его мнению, «на текущий момент нормальный сайт для средней компании не может стоить в Кемерово дешевле 60 тыс. рублей».

А вот самое дешёвое предложение, по оценке Константина Найчукова, на кемеровском рынке – 2 тыс. рублей. «Это примерная стоимость «ящика пива», за который с удовольствием со-

гласится попрактиковаться в веб-разработке студент какой-нибудь IT-специальности. В зависимости от увлечённости и ответственности студента можно получить как практически неработающий проект на каком-нибудь бесплатном хостинге, так и продукт, по уровню не уступающий студиям с ценником в 10–30 тысяч рублей, потому что, по сути, они будут делать ровно то же самое, что и этот студент», – считает Константин Найчуков.

Почти все опрошенные «А-П» представители бизнеса отметили, что создание сайта заняло больше времени, чем было запланировано изначально. По данным Максима Колпакова, основной причиной превышения первоначального запланированных сроков разработки сайта является растущий процесс согласования работ. «Я не склонен обвинять в этом ни одну из сторон. Это происходит по объективной причине: в процессе работы над проектом с одной стороны заказчик начинает лучше прорабатывать требования к результату, углубляет своё видение будущего продукта. С другой стороны, исполнитель также вынашивает бизнес-процессы заказчика, его потребности. Всё это влияет на итоговый продукт проекта, изменяет его, что порождает большее число согласований и организационной работы», – говорит Максим Колпаков.

То, что образ конечного продукта может меняться в процессе рабо-

ты, подтверждает и пример **Вадима Хвачевского**, директора ООО «Еда-Всегда», сайт которого в итоге создавался полгодом вместо первоначально запланированных трех месяцев. «У нас были высокие требования, хотели разработать сайт – систему управления рестораном, не оценили объём работы. В итоге часть функций со временем не понадобилась. Остался просто сайт», – рассказал Вадим Хвачевский.

А по мнению IT-эксперта **Ильи Горбарова**, автора блога 42web.ru, проблемы со сроками начинаются, когда в студии не отлажен процесс управления проектами, а менеджеры просто транслируют сроки, заявленные разработчиками. «Чаше всего это небольшие студии, в которых менеджер выполняет множество несвойственных ему функций. Причины же задержки сроков в больших компаниях, в отличие от небольших, как правило – ошибки планирования и недостаточная аналитика на стадии согласования работ».

Осознав, что скорость разработки сайта зависит от многих неопределённых факторов, в т.ч. и от оперативности согласования этапов работы, некоторые веб-студии в итоге больше не называют заказчиков заведомо нереальных сроков общей работы над сайтом.

«Мы, в студии веб-технологий «Квадрата», отказались на предварительной стадии от «прикидыва-

ть, подтверждает и пример **Вадима Хвачевского**, директора ООО «Еда-Всегда», сайт которого в итоге создавался полгодом вместо первоначально запланированных трех месяцев. «У нас были высокие требования, хотели разработать сайт – систему управления рестораном, не оценили объём работы. В итоге часть функций со временем не понадобилась. Остался просто сайт», – рассказал Вадим Хвачевский.

А по мнению IT-эксперта **Ильи Горбарова**, автора блога 42web.ru, проблемы со сроками начинаются, когда в студии не отлажен процесс управления проектами, а менеджеры просто транслируют сроки, заявленные разработчиками. «Чаше всего это небольшие студии, в которых менеджер выполняет множество несвойственных ему функций. Причины же задержки сроков в больших компаниях, в отличие от небольших, как правило – ошибки планирования и недостаточная аналитика на стадии согласования работ».

Осознав, что скорость разработки сайта зависит от многих неопределённых факторов, в т.ч. и от оперативности согласования этапов работы, некоторые веб-студии в итоге больше не называют заказчиков заведомо нереальных сроков общей работы над сайтом.

«Мы, в студии веб-технологий «Квадрата», отказались на предварительной стадии от «прикидыва-

# ПОСТРОИТЬ САЙТ

макет. Поэтому с недавнего времени мы презентуем дизайн только лично, причем описываем, что было сделано и зачем. Показываем даже незначительные наши задумки, объясняем, почему считаем их неудачными. На этом этапе в ходе дискуссии также могут меняться предпочтения, но такое изменение будет более контролируемо и понятно исполнителю», – рассказывает Дмитрий Хмырин.

Почти все опрошенные «А-П» представители бизнеса отметили, что создание сайта заняло больше времени, чем было запланировано изначально. По данным Максима Колпакова, основной причиной превышения первоначального запланированных сроков разработки сайта является растущий процесс согласования работ. «Я не склонен обвинять в этом ни одну из сторон. Это происходит по объективной причине: в процессе работы над проектом с одной стороны заказчик начинает лучше прорабатывать требования к результату, углубляет своё видение будущего продукта. С другой стороны, исполнитель также вынашивает бизнес-процессы заказчика, его потребности. Всё это влияет на итоговый продукт проекта, изменяет его, что порождает большее число согласований и организационной работы», – говорит Максим Колпаков.

То, что образ конечного продукта может меняться в процессе рабо-

ты, подтверждает и пример **Вадима Хвачевского**, директора ООО «Еда-Всегда», сайт которого в итоге создавался полгодом вместо первоначально запланированных трех месяцев. «У нас были высокие требования, хотели разработать сайт – систему управления рестораном, не оценили объём работы. В итоге часть функций со временем не понадобилась. Остался просто сайт», – рассказал Вадим Хвачевский.

А по мнению IT-эксперта **Ильи Горбарова**, автора блога 42web.ru, проблемы со сроками начинаются, когда в студии не отлажен процесс управления проектами, а менеджеры просто транслируют сроки, заявленные разработчиками. «Чаше всего это небольшие студии, в которых менеджер выполняет множество несвойственных ему функций. Причины же задержки сроков в больших компаниях, в отличие от небольших, как правило – ошибки планирования и недостаточная аналитика на стадии согласования работ».

Осознав, что скорость разработки сайта зависит от многих неопределённых факторов, в т.ч. и от оперативности согласования этапов работы, некоторые веб-студии в итоге больше не называют заказчиков заведомо нереальных сроков общей работы над сайтом.

«Мы, в студии веб-технологий «Квадрата», отказались на предварительной стадии от «прикидыва-

ть, подтверждает и пример **Вадима Хвачевского**, директора ООО «Еда-Всегда», сайт которого в итоге создавался полгодом вместо первоначально запланированных трех месяцев. «У нас были высокие требования, хотели разработать сайт – систему управления рестораном, не оценили объём работы. В итоге часть функций со временем не понадобилась. Остался просто сайт», – рассказал Вадим Хвачевский.

А по мнению IT-эксперта **Ильи Горбарова**, автора блога 42web.ru, проблемы со сроками начинаются, когда в студии не отлажен процесс управления проектами, а менеджеры просто транслируют сроки, заявленные разработчиками. «Чаше всего это небольшие студии, в которых менеджер выполняет множество несвойственных ему функций. Причины же задержки сроков в больших компаниях, в отличие от небольших, как правило – ошибки планирования и недостаточная аналитика на стадии согласования работ».

Осознав, что скорость разработки сайта зависит от многих неопределённых факторов, в т.ч. и от оперативности согласования этапов работы, некоторые веб-студии в итоге больше не называют заказчиков заведомо нереальных сроков общей работы над сайтом.

«Мы, в студии веб-технологий «Квадрата», отказались на предварительной стадии от «прикидыва-

макет. Поэтому с недавнего времени мы презентуем дизайн только лично, причем описываем, что было сделано и зачем. Показываем даже незначительные наши задумки, объясняем, почему считаем их неудачными. На этом этапе в ходе дискуссии также могут меняться предпочтения, но такое изменение будет более контролируемо и понятно исполнителю», – рассказывает Дмитрий Хмырин.

Почти все опрошенные «А-П» представители бизнеса отметили, что создание сайта заняло больше времени, чем было запланировано изначально. По данным Максима Колпакова, основной причиной превышения первоначального запланированных сроков разработки сайта является растущий процесс согласования работ. «Я не склонен обвинять в этом ни одну из сторон. Это происходит по объективной причине: в процессе работы над проектом с одной стороны заказчик начинает лучше прорабатывать требования к результату, углубляет своё видение будущего продукта. С другой стороны, исполнитель также вынашивает бизнес-процессы заказчика, его потребности. Всё это влияет на итоговый продукт проекта, изменяет его, что порождает большее число согласований и организационной работы», – говорит Максим Колпаков.

То, что образ конечного продукта может меняться в процессе рабо-

ты, подтверждает и пример **Вадима Хвачевского**, директора ООО «Еда-Всегда», сайт которого в итоге создавался полгодом вместо первоначально запланированных трех месяцев. «У нас были высокие требования, хотели разработать сайт – систему управления рестораном, не оценили объём работы. В итоге часть функций со временем не понадобилась. Остался просто сайт», – рассказал Вадим Хвачевский.

А по мнению IT-эксперта **Ильи Горбарова**, автора блога 42web.ru, проблемы со сроками начинаются, когда в студии не отлажен процесс управления проектами, а менеджеры просто транслируют сроки, заявленные разработчиками. «Чаше всего это небольшие студии, в которых менеджер выполняет множество несвойственных ему функций. Причины же задержки сроков в больших компаниях, в отличие от небольших, как правило – ошибки планирования и недостаточная аналитика на стадии согласования работ».

Осознав, что скорость разработки сайта зависит от многих неопределённых факторов, в т.ч. и от оперативности согласования этапов работы, некоторые веб-студии в итоге больше не называют заказчиков заведомо нереальных сроков общей работы над сайтом.

«Мы, в студии веб-технологий «Квадрата», отказались на предварительной стадии от «прикидыва-

ть, подтверждает и пример **Вадима Хвачевского**, директора ООО «Еда-Всегда», сайт которого в итоге создавался полгодом вместо первоначально запланированных трех месяцев. «У нас были высокие требования, хотели разработать сайт – систему управления рестораном, не оценили объём работы. В итоге часть функций со временем не понадобилась. Остался просто сайт», – рассказал Вадим Хвачевский.

А по мнению IT-эксперта **Ильи Горбарова**, автора блога 42web.ru, проблемы со сроками начинаются, когда в студии не отлажен процесс управления проектами, а менеджеры просто транслируют сроки, заявленные разработчиками. «Чаше всего это небольшие студии, в которых менеджер выполняет множество несвойственных ему функций. Причины же задержки сроков в больших компаниях, в отличие от небольших, как правило – ошибки планирования и недостаточная аналитика на стадии согласования работ».

Осознав, что скорость разработки сайта зависит от многих неопределённых факторов, в т.ч. и от оперативности согласования этапов работы, некоторые веб-студии в итоге больше не называют заказчиков заведомо нереальных сроков общей работы над сайтом.

«Мы, в студии веб-технологий «Квадрата», отказались на предварительной стадии от «прикидыва-

макет. Поэтому с недавнего времени мы презентуем дизайн только лично, причем описываем, что было сделано и зачем. Показываем даже незначительные наши задумки, объясняем, почему считаем их неудачными. На этом этапе в ходе дискуссии также могут меняться предпочтения, но такое изменение будет более контролируемо и понятно исполнителю», – рассказывает Дмитрий Хмырин.

Почти все опрошенные «А-П» представители бизнеса отметили, что создание сайта заняло больше времени, чем было запланировано изначально. По данным Максима Колпакова, основной причиной превышения первоначального запланированных сроков разработки сайта является растущий процесс согласования работ. «Я не склонен обвинять в этом ни одну из сторон. Это происходит по объективной причине: в процессе работы над проектом с одной стороны заказчик начинает лучше прорабатывать требования к результату, углубляет своё видение будущего продукта. С другой стороны, исполнитель также вынашивает бизнес-процессы заказчика, его потребности. Всё это влияет на итоговый продукт проекта, изменяет его, что порождает большее число согласований и организационной работы», – говорит Максим Колпаков.

То, что образ конечного продукта может меняться в процессе рабо-

ты, подтверждает и пример **Вадима Хвачевского**, директора ООО «Еда-Всегда», сайт которого в итоге создавался полгодом вместо первоначально запланированных трех месяцев. «У нас были высокие требования, хотели разработать сайт – систему управления рестораном, не оценили объём работы. В итоге часть функций со временем не понадобилась. Остался просто сайт», – рассказал Вадим Хвачевский.

А по мнению IT-эксперта **Ильи Горбарова**, автора блога 42web.ru, проблемы со сроками начинаются, когда в студии не отлажен процесс управления проектами, а менеджеры просто транслируют сроки, заявленные разработчиками. «Чаше всего это небольшие студии, в которых менеджер выполняет множество несвойственных ему функций. Причины же задержки сроков в больших компаниях, в отличие от небольших, как правило – ошибки планирования и недостаточная аналитика на стадии согласования работ».

Осознав, что скорость разработки сайта зависит от многих неопределённых факторов, в т.ч. и от оперативности согласования этапов работы, некоторые веб-студии в итоге больше не называют заказчиков заведомо нереальных сроков общей работы над сайтом.

«Мы, в студии веб-технологий «Квадрата», отказались на предварительной стадии от «прикидыва-

ть, подтверждает и пример **Вадима Хвачевского**, директора ООО «Еда-Всегда», сайт которого в итоге создавался полгодом вместо первоначально запланированных трех месяцев. «У нас были высокие требования, хотели разработать сайт – систему управления рестораном, не оценили объём работы. В итоге часть функций со временем не понадобилась. Остался просто сайт», – рассказал Вадим Хвачевский.

А по мнению IT-эксперта **Ильи Горбарова**, автора блога 42web.ru, проблемы со сроками начинаются, когда в студии не отлажен процесс управления проектами, а менеджеры просто транслируют сроки, заявленные разработчиками. «Чаше всего это небольшие студии, в которых менеджер выполняет множество несвойственных ему функций. Причины же задержки сроков в больших компаниях, в отличие от небольших, как правило – ошибки планирования и недостаточная аналитика на стадии согласования работ».

Осознав, что скорость разработки сайта зависит от многих неопределённых факторов, в т.ч. и от оперативности согласования этапов работы, некоторые веб-студии в итоге больше не называют заказчиков заведомо нереальных сроков общей работы над сайтом.

«Мы, в студии веб-технологий «Квадрата», отказались на предварительной стадии от «прикидыва-

## БЛИЦОПРОС

*На каком этапе работы с веб-студией у Вас создается наиболее четкое представление о её компетенциях?*

**Олег Бузо, индивидуальный предприниматель (rosdvery.ru):**  
– Полное представление о компетенциях студии A42 мы получили уже по результатам работы, когда увидели готовый сайт. Разработка сайта заняла не 1-2 месяца, как планировалось, а 5-6, но причиной этому были только организационные моменты. В настоящее время мы полностью удовлетворены сотрудничеством с веб-студией.

**Екатерина Харитоновна, пресс-секретарь МБУ Кемдор (kemdor.ru):**  
– Когда мы получили для согласования первый макет, в этот момент компетенции студии стали полностью ясны. В нашем случае затягивание сроков работы произошло больше по нашей вине. Студия выполнила свою работу даже раньше времени, однако у нас был очень долгий этап согласования. В данный момент мы продолжаем сотрудничество с веб-студией и оцениваем его хорошо.

**Виктор Лопасов, начальник ИТО ЗАО КЕМЕРОВОЛИФТСЕРВИС (lift42.ru):**  
– В тот момент, когда увидели проект готового сайта, посмотрели макеты – тогда нам стало все ясно. Мы оцениваем сотрудничество с веб-студией на 5 баллов.

**Олеся Попова, главный специалист ОГУ Кемеровский региональный ресурсный центр (prug-kzambass.ru):**  
– Эта история берёт своё начало осенью 2011 года, когда мы работали над проектом «Ты-предприниматель». Веб-студия «A42» была разработчиком и администратором этого сайта. Объём работы, сроки и результат, который получился – это и есть их компетенция. Это мы поняли уже в процессе работы, когда за 2 месяца удалось сделать то, на что обычно требуется несколько месяцев.

**Антон Крючков, управляющий ЮриВест Центра правовой поддержки «ЮриВест» (yurinvest.ru):**  
– Четкое представление о компетенциях веб-студии у меня создалось уже в ходе общения с её руководителем, на первом этапе работы. В ходе дальнейшей работы оно полностью подтвердилось.

## ВСЕ ПРО «1С»

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

## КАКОЙ САЙТ НУЖЕН ВАШЕМУ БИЗНЕСУ

*В современном обществе сайт для коммерческой организации является не просто «красивой визитной карточкой», но и эффективным инструментом для привлечения новых клиентов и рекламы услуг, а значит, является источником дополнительной прибыли для компании.*

Необходимость создания веб-сайта обусловлена прежде всего сферой деятельности и масштабом вашего бизнеса и главным критерий, конечно, здравый смысл. Просто представьте себя на месте ваших потенциальных клиентов и подумайте, стали бы вы искать информацию об услугах подобного рода в Интернете.

Ответом на этот вопрос будет утвердительно «Да». Даже если вы думаете, что ваш бизнес слишком мал, слишком неопределен или поверхностен, и поэтому вы ничего не сможете продать онлайн, то вы ошибаетесь. Всё что угодно можно продать (и купить) через Интернет. В наши дни более 20 миллионов людей покупают через Интернет, начиная от книг и заканчивая автомобилями, недвижимостью и альтернативными источниками энергии, не говоря уже о таких странных покупках, как «метла ведьмы» и всякие другие невероятные товары.

Есть 6 рынков, на которые вы можете быть нацелены: локальный, региональный, национальный, интернациональный, глобальный и специализированный. Сайт может помочь вам в работе с любым рынком.

На сегодняшний день существует огромное количество веб-студий, готовых разработать сайт, но есть и готовые решения.

Готовые решения «1С-Битрикс» это то, что вам нужно. Их объединяет главная цель: обеспечить быстрый запуск проекта, понятное, удобное, комфортное и при этом профессиональное управление для конечного пользователя. Более 60000 успешно развивающихся проектов.



Решения не стоят на месте и продолжают развиваться, ориентируясь на потребности владельцев интернет-магазинов. В новой версии появились мобильное приложение «1С-Битрикс: Администрирование», предназначенное для владельцев интернет-магазинов.

Выпущено демонстрационное мобильное приложение для интернет-магазинов на платформе «1С-Битрикс» – мобильный интернет-магазин. Это демомагазин для ваших клиентов, позволяющий им делать покупки в вашем магазине с планшетов и смартфонов. Вы можете посмотреть, как работает этот мобильный демомагазин, и сделать такой же себе – самостоятельно или с партнерами «1С-Битрикс».

«Внедренческий Центр ИстЛайн» является официальным партнером компании «1С-Битрикс», имеет большой успешный опыт создания сайтов.

Сегодня мир успешных людей шагает в Интернет, чтобы развивать свой бизнес, шагайте и вы! Удачи вам в бизнесе и освоении Интернет-пространства!

За более подробной информацией обращайтесь к менеджеру Внедренческого центра «ИстЛайн» по телефону 8 (3842) 67-11-57.



## ЭКСПЕРТЫ СОСТАВИЛИ РЕЙТИНГ ВЕБ-СТУДИЙ КЕМЕРОВА

В течение почти трёх недель длилось голосование экспертов для составления рейтинга веб-студий г. Кемерово, которое организовала редакция Группы изданий «Авант» совместно с блогом 42web.ru.

В ходе предварительного этапа, был произведён отсев студий (из списка 2ГИС) по формальным признакам: наличие собственного сайта, наличие на сайте портфолио работ (не менее 3), выполненных с начала 2012 года, а также территориально расположенных в Кемерово.

В итоге получилось, что в рейтинге участвует 41 студия. Всем представителям этих студий были разосланы приглашения выступить экспертами в нашем рейтинге. Отозвались 36 человек.

В ходе первого тура голосования экспертов были отобраны 20 веб-студий Кемерово. Именно их работы оценивали эксперты для окончательного составления рейтинга.

По объективным причинам из 20-ти студий, которые отобраны экспертами, для оценки работ осталось только 18. В работе второго тура приняло участие 30 экспертов. Было получено 2500 оценок за 90 сайтов!

место	компания	средняя оценка
1	Пятое измерение	6,70
2	Веб-студия A42	5,25
3	Деловой интернет	4,50
4	Студия Квадрата	4,42
5	Эффект	4,38
6	Интернет-студия «NStar»	4,14
7	АртАльт	4,09
8	Студия Артема Бреславского	3,91
9	IBSN	3,48
10	Медматип	3,43
11	Дизайн-бюро «Элюстро»	3,41
12	Веб-студия «GreenArts»	3,41
13	Веб-студия «Origami»	3,33
14	Студия Михаила Христовсенко	3,29
15	КВМ	3,17
16	Интернет Квартал	3,16
17	Виртуальные горизонты	3,10
18	Веб-студия «21 век Фокс»	3,04

Подробнее, как оценивались участники <http://42web.ru/2013/08/rating-inside>.

*Огромное спасибо всем экспертам!*

# Куда пойти ЛЕЧИТЬСЯ?

Ни для кого не станет открытием, что медицина в нашей стране – это одна из главных бед. Её, пожалуй, ругают даже чаще, чем дураков и дороги. Но народное негодование в основном направлено только на государственное здравоохранение, а вот частным клиникам люди готовы доверить своё здоровье, воспринимая их как панацею: если ты заплатил, то тебя обязательно вылечат.

Что же на самом деле отличает платную медицину от бесплатной, и узнала у тех людей, которые для себя однозначно решили, что в России они будут лечиться только за деньги.

Как ни странно, на первом месте в списке преимуществ частной медицины, по мнению постоянных клиентов клиник, стоит не высокое качество лечения, а уровень обслуживания. Видимо люди настолько устали от хамства, с которым постоянно вынуждены сталкиваться в коридорах государственных учреждений, что готовы платить уже за хорошее отношение к себе, особенно необходимому человеку в период болезни.



– Я хожу в частные клиники в основном потому, что там вежливые доктора, – говорит **Анастасия Кошева** (г. Кемерово). – Для меня важно, чтобы меня выслушали спокойно, все объяснили, не торопя, не стараясь поскорее от меня отделиться из-за того, что в коридоре еще человек двадцать ждут приема.

Для многих важно ещё и то, что частные клиники стараются сделать всё для максимального комфорта своих пациентов. Удобство проявляется во всевозможных мелочах – начиная от интерьера больницы и идеальной чистоты в туалете, и, заканчивая тем, что в гардеробе принимают шарфы и шапки. Конечно, пациенты всё равно будет оставаться больницей, и никогда человек не сможет почувствовать себя там по-настоящему комфортно, но всё же гораздо приятнее, если стоматологическое кресло окрашено, например, в розовый цвет.

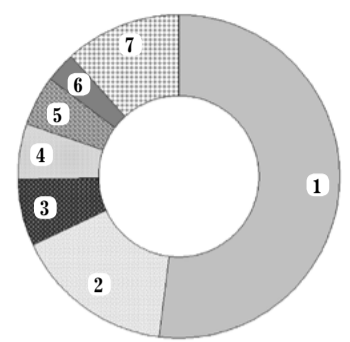
Для людей более рациональных не так важен весь этот внешний лоск. Платную медицину они выбирают, чтобы сэкономить время. Естественно, врач частной клиники не вылечит вас намного быстрее, чем специалист государственной. Даже наоборот – приём у «частника» обычно затягивается, так как доктор более основательно подходит к вашей проблеме. Так в чём же тогда проявляется экономия? В первую очередь, в том, что вас примут точно

в то время, на которое вы записаны. Во-вторых, время приёма вы выбираете сами, так, чтобы посещение врача не нарушило ваших планов. Ради этого многие клиники готовы принимать пациентов в вечернее время и выходные дни, а в преискурах некоторых есть даже услуга «Консультация на дому».

**Ксения Шварц** (г. Новокузнецк) считает это огромным преимуществом:



– В частной клинике даже на анализ крови можно записаться, причем не обязательно приходить в утренние часы. Это очень удобно – не надо занимать очередь в 7 утра, долго ждать, отпрашиваться с учебы или работы.



1. Стоматологические клиники, 52%
2. Многопрофильные клиники, 16%
3. Восстановительная медицина, 6,6%
4. Профилактические осмотры, 5,6%
5. Косметология, 5%
6. Офтальмология, 3%
7. Прочие специальные клиники, 11,8%

Ещё один способ сэкономить драгоценное время своих пациентов – это избавить их от издешней волокиты. Как обычно бывает в государственной поликлинике: берешь карточку, талон на приём (которого, кстати, вам может и не хватить), в третьем – их забираешь, в четвёртый, наконец-то, идешь на приём, в пятый – за справкой... И упаси вас бог забыть ПОЛИС! В частной же клинике из кабинета в кабинет с вашими карточками и справками будет бегать улыбающаяся медсестра.

Помимо тех, кто выбирает частную медицину, потому что она бережёт их время и нервы, есть и такие пациенты, которые твёрдо уверены, что в платных клиниках трудятся лучшие специалисты. Так, например, считает **Алевтина Митрофанова** (г. Мыски):



– В частной больнице врачам платят больше, чем в государственных, поэтому вполне логично предположить, что лучшие специалисты переходят работать в платные учреждения. Конечно, несмотря на то, что платную клинику не пойдешь, но с серьезным заболеванием предпочту обратиться туда, где больше шансов найти хорошего врача.

Безусловно, это сильный аргумент, однако, мне как романтику хочется возразить: а как же многочисленные фильмы и книги, в которых благородные доктора, высококвалифицированные специалисты, отказываются переходить в частные клиники, потому что не желают угодить богатым пациентам. Не берусь судить о правдивости такого поворота сюжета, но мне всё же кажется, что хорошие врачи есть в любом учреждении, не зависимо от того, за счёт какого бюджета оно существует. К тому же, в маленьких городах (таких, как Мыски, Гурьевск, Киселевск, Юрга и др.) зачастую бывает так, что в частных и государственных клиниках работают одни и те же врачи (особенно это касается узких специалистов – лор, ортопед, эндокринолог и т.д.).

Хороших докторов, может быть, и можно найти везде, но есть ли в больнице всё необходимое, чтобы они могли проявить свой талант

в полную силу – это уже совсем другой вопрос. Как раз в этом отношении, преимущество, на мой взгляд, однозначно на стороне частных клиник. Все мы знаем, что российскому здравоохранению постоянно не хватает денег на дорогостоящее медицинское оборудование, и в государственных больницах часто просто нет нужного аппарата. Если даже его и купят, то тут же образуется очередь, распisanая на полгода вперед, а стоимость обследования или процедуры будет не многим меньше, чем в частной клинике. Так зачем же тогда ждать?

Ещё один балл в копилку частной медицины – это огромное разнообразие услуг: вы можете найти любых специалистов, причём некоторых из них вы едва ли сможете отыскать в расписании государственных поликлиник. Например, врач-косметолог или специалиста по диагностике паразитов (сфера медицины, только набирающая популярность в Кузбассе), мануального терапевта или флеболога. В таком случае пациенты просто вынуждены идти к «частнику». А есть люди, не доверяющие только какой-то одной узкой специализации врачей в государственных учреждениях (возможно, обжегшись один раз, они не хотят повторять своих ошибок). Так, например, **Вероника Воробьева** (г. Мыски) посещает только платные стоматологии:



– Не знаю уж в чём разница – во врачах, в лекарствах или в оборудовании, но в государственных стоматологических поликлиниках лечат зубы намного больнее. Один раз посетила частную клинику, теперь в бесплатную больше не пойду.

Как видно, у частной медицины действительно есть преимущества, за которые стоит платить, но всегда необходимо помнить, что для врачей таких клиник вы не только пациент, но и клиент, на котором недобросовестные учреждения постараются заработать. Поэтому важно, чтобы вы сами понимали, почему вы обращаетесь именно в частную клинику и чего ждёте от её сотрудников. Это позволит найти такую больницу, врачи которой смогут предложить для вас идеальные условия лечения или профилактики.

Дарья Коржова

# ВЗЫСКАНИЕ УБЫТКОВ КОМПАНИИ С ДИРЕКТОРА

- Директор компании заключил невыгодную сделку?
- Действовал в личных интересах?
- Нарушил процедуру согласования и заключения договора?
- Скрыл информацию от участников?
- Не проверил добросовестность контрагента или привёл компанию к штрафу?
- Не передает документы после своего увольнения?

Есть ли возможность взыскать убытки, причинённые компании такими действиями, с такого директора?

Ответ на этот вопрос содержится в очередном постановлении Пленума Высшего Арбитражного Суда.

## Нормотворческая деятельность ВАС РФ

На протяжении многих лет Высший Арбитражный Суд РФ пытается навести порядок в судебной практике и по возможности унифицировать её, тем самым, вольно или невольно, все более активно вовлекается в правотворчество.

Основанием для этого являются ФКЗ «О судебной системе Российской Федерации» и ФКЗ «Об арбитражных судах в Российской Федерации», которые прямо указывают на то, что постановления Пленума ВАС РФ обязательны для арбитражных судов РФ.

30 июля стал одним из самых плодотворных дней в работе Пленума ФАС РФ в текущем году. В этот день было принято шесть постановлений.

Первое постановление посвящено оспариванию нормативных актов. Второе касается споров, связанных с достоверностью адреса компании. Также приняты два постановления по оспариванию сделок в рамках банкротства.

Но наиболее интересными, на наш взгляд, представляются постановления о порядке применения части первой Налогового кодекса и о вопросах возмещения убытков директоров компаний.

## Директор компании и убытки

Если на вопросы налогообложения ВАС РФ обратил свое внимание уже не первый раз, то возмещение убытков, причинённых в результате недобросовестных и неразумных действий со стороны директора, попали в поле зрения Пленума впервые. До этого этот вопрос затрагивался лишь в отдельных постановлениях Президиума ВАС по конкретным делам.

В то же время, вопрос об ответственности членов органов управления хозяйственных обществ уже являлся предметом анализа, однако с несколько иной точки зрения – в контексте законопроекта № 394587-5 «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в части привлечения к ответственности членов органов управления хозяйственных обществ». К сожалению, на протяжении двух лет Законопроект не был принят и

давно назревшие проблемы на законодательном уровне так и остались нерешёнными.

В связи с этим, ВАС РФ в который раз решил взять инициативу в свои руки и разработал (а 30 июля и утвердил) проект Постановления Пленума ВАС РФ «О некоторых вопросах возмещения убытков лицами, входящими в состав органов юридического лица», за основу которого были взяты отдельные положения указанного Законопроекта о критериях ответственности членов органов управления хозяйственных обществ, но в несколько скорректированном виде.

Остановимся на наиболее принципиальных и важных положениях принятого постановления.

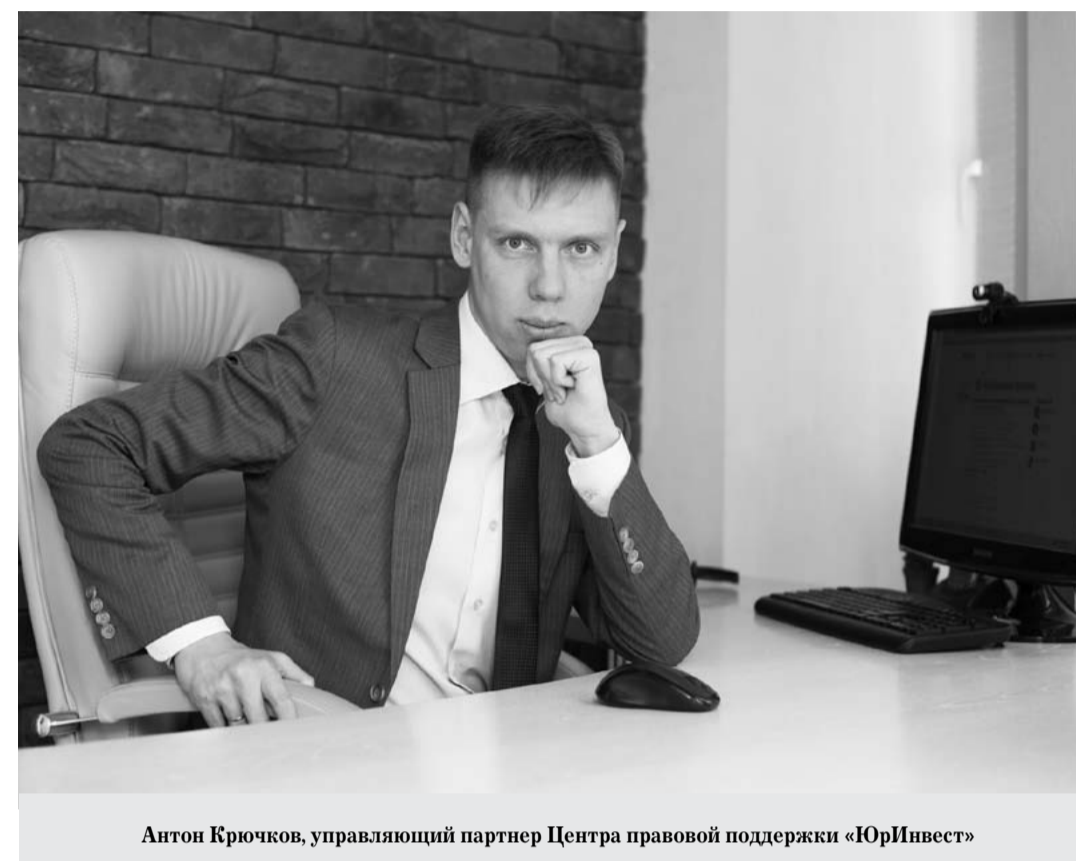
## Добросовестность и разумность в действиях директора

Именно эти категории – добросовестность и разумность действий – обозначаются как основная обязанность директора компании. В случае нарушения этой обязанности директор по требованию юридического лица (или) его учредителей (участников), должен возместить убытки, причинённые юридическому лицу таким нарушением.

В то же время отмечается, что негативные последствия сами по себе не свидетельствуют о недобросовестности и (или) неразумности действий (бездействия) директора, так как возможность возникновения таких последствий сопутствует рисковому характеру предпринимательской деятельности.

Директор не может быть привлечен к ответственности за причинённые юридическому лицу убытки в случаях, когда его действия (бездействие), повлекшие убытки, не выходили за пределы обычного делового (предпринимательского) риска.

Постановление содержит открытый список действий, которые могут подтверждать недобросовестность действий директора: наличие конфликта между его личными интересами (интересами аффилированных лиц директора) и интересами юридического лица, сокрытие информации о совершенной им сделке от участников либо предоставление им недостоверной информации, совершение сделки



Антон Крючков, управляющий партнер Центра правовой поддержки «ЮрИнвест»

без требуемого одобрения, совершение сделки на заведомо невыгодных условиях.

Отдельно стоит отметить ещё одно основание для признания действий директора недобросовестными – удержание и уклонение директора от передачи юридическому лицу документов после прекращения своих полномочий. Такие действия также расцениваются как недобросовестные и дают основания для взыскания убытков, причинённых такими действиями.

При этом указанные обстоятельства не являются безусловными основаниями для взыскания убытков с директора компании. У последнего всегда есть право на подтверждение добросовестности своих действий.

Аналогичный перечень оснований указан и для признания действий директора неразумными: принятие решения без учета известной информации либо непринятие действий, направленных на получение такой информации, совершение сделки без соблюдения принятых в компании процедур и т.д.

## Ответственность директора за привлечение компании к налоговой, административной и иной ответственности

Одно из наиболее интересных положений рассматриваемого Постановления посвящено вопросу надлежащего исполнения компанией своих публично-правовых обязанностей.

В случае привлечения юридического лица к публично-правовой ответственности (налоговой, административной и т. п.) по причине недобросовестного и (или) неразумного поведения директора, убытки юридического лица, понесённые в результате этого, могут быть взысканы у директора.

При этом, для обоснования добросовестности и разумности своих действий (бездействия) директор может представить доказательства того, что квалификация действий (бездействия) юридического лица в качестве правонарушения на момент их совершения не являлась очевидной, в том числе по причине отсутствия единообразия в применении законодательства налоговыми, таможенными и иными органами, вследствие чего невозможно было сделать однозначный вывод о неправомерности соответствующих действий (бездействия) юридического лица.

Таким образом, директор может избежать ответственности за привлечение компании к налоговой, административной и иной ответственности, если докажет, что его действия были разумными и добросовестными.

Давая оценку данному постановлению, стоит отметить следующее. С точки зрения защиты интересов бизнеса данный акт представляет исключительно положительный механизм. Теперь у участников (учредителей) появляется действенный и эффективный механизм защиты от недобросовестного директора.

## Ответственность директора за выбор контрагента

В случаях недобросовестного и (или) неразумного осуществления обязанности по выбору и контролю за действиями (бездействиями) представителей, контрагентов по гражданско-правовым договорам, работников юридического лица, а также ненадлежащей организации системы управления юридическим лицом директор отвечает перед юридическим лицом за причинённые в результате этого убытки.

При оценке добросовестности и разумности подобных действий (бездействия) директора арбитражные суды должны учитывать, входили или должны были, принимая во внимание обычную деловую практику и масштаб деятельности юридического лица, входить в круг непосредственных обязанностей директора выбор и контроль, в том числе, не были ли направлены действия директора на уклонение от ответственности путём привлечения третьих лиц.

## Порядок взыскания убытков

Постановление также даёт

категоричный ответ на вопрос о подведомственности таких споров Арбитражному судам.

Такие споры расцениваются как корпоративные и подлежат рассмотрению по правилам АПК РФ. При этом правом на обращение в суд обладает как сама организация (в лице нового директора), так и её учредители (участники).

Давая оценку данному постановлению, стоит отметить следующее. С точки зрения защиты интересов бизнеса данный акт представляет исключительно положительный механизм. Теперь у участников (учредителей) появляется действенный и эффективный механизм защиты от недобросовестного директора.

Однако нельзя упускать из виду и другую сторону вопроса. Теперь у наёмных руководителей гораздо больше рисков при работе с недобросовестными работниками. Привлечение директора к ответственности теперь возможно как за выбор контрагента, так и за наложение штрафных санкций по итогам налоговой проверки.

Я совсем не уверен в том, что каждый руководитель, прекращая свои трудовые отношения, надлежащим образом оформляет передачу всех документов либо записывается доказательствами добросовестности и разумности своих действий.

Учитывая то, что срок давности по искам о взыскании убытков с директора компании составляет три года, а также то, что ответственность может быть привлечён директор, который уже не работает в компании, то можно предположить, что споры по взысканию сумм убытков с директоров компаний станут не такими уж редкими в практике арбитражных судов.

## МЕДИЦИНСКИЕ ОСМОТРЫ РАБОТНИКОВ КАК ОСНОВА ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРОМЫШЛЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ НА СОВРЕМЕННОМ ПРОИЗВОДСТВЕ

Стремительное развитие высокотехнологичного общества, оснащенного современными сложнейшими достижениями науки и техники, помимо очевидных благ для человека таит в себе повышенную нагрузку на человеческий организм.

Особенно опасно ежедневное, многолетнее воздействие различных опасных и вредных факторов производства, что грозит не только нарушением здоровья работников, но и высоким риском различных аварий и человеческими жертвами.

ЦЕНТР МЕДИЦИНСКИХ ОСМОТРОВ «МЕДПРОФ» предлагает организациям и предприятиям проведение предварительных и периодических медицинских осмотров сотрудников, диспансеризацию, медосмотр для допуска к работе с документами, представляющими государственную тайну, осмотр специалистов для миграционной службы, проведение предвзрывных осмотров водителей, оформление любых медицинских справок (на вождение, при оформлении лицензии на оружие, учебу, санитарных книжек, санаторно-курортных карт, бассейнов).

Центр оснащен всем необходимым медицинским оборудованием, имеет штат высококвалифицированных сотрудников, имеющих специальное обучение для проведения профилактических осмотров, включая специалистов по психиатрии и наркологии.

Медицинская комиссия работает с понедельника по пятницу до 19.00, в субботу с 8.00

до 15.00. В Центре проводятся все необходимые лабораторные и функциональные обследования, включая цифровую флюорографию. Забор анализов проводится в течение всего рабочего дня.

Наши специалисты (вся медицинская комиссия) выезжают на промышленные предприятия, где без отрыва от производства проводят медосмотры с полным спектром как функциональных (ЭКГ, ЭЭГ, УЗИ, маммография и др.), так и лабораторных обследований.

ЦЕНТР МЕДИЦИНСКИХ ОСМОТРОВ приглашает все организации и предприятия города и области к сотрудничеству в проведении предварительных и периодических медицинских осмотров.

г. Кемерово, ул. Терешковой, д.20  
тел.: (3842) 347-046, 347-047, 347-048  
www.medprof.info

ЦЕНТР МЕДИЦИНСКИХ ОСМОТРОВ! БЫСТРО! УДОБНО! ПРОФЕССИОНАЛЬНО! БЕРЕГИТЕ СВОЕ ВРЕМЯ!

Главный редактор **Галина Красильникова**.  
Зам. гл. ред. **Игорь Лавренко**.  
Газета «Областная экономический еженедельник «Авант-ПАРТНЕР»  
учреждена ООО «Издательский Дом «Деловой Кузбасс»».  
Издатель – ООО «Издательский Дом «Деловой Кузбасс». Зарегистрирована  
Сибирским окружным межрегиональным территориальным управлением.  
Свидетельство о регистрации № ПИ 12-1924 от 25.06.2003 г.

АДРЕС РЕДАКЦИИ, УЧРЕДИТЕЛЯ И ИЗДАТЕЛЯ: 650991, г. Кемерово, ул. Красноармейская, 136. Телефон/факс (384-2) 585-616.  
Адрес электронной почты главного редактора editor@avant-partner.ru; электронная версия издания в сети Интернет www.avant-partner.ru;  
Мнение редакции не всегда совпадает с мнением авторов. При перепечатке журналистских материалов прямая ссылка на «Авант-ПАРТНЕР» обязательна. Использование оригинал-макетов и элементов дизайна газет без ведома редакции запрещено. Материалы в рубриках ЛИДЕР, СОБЫТИЯ, НОВОСТИ КОМПАНИЙ, ПРЕСС-РЕЛИЗ выходят на правах рекламы. Версия подписания номера в печать по графику в 09.00. Сдан в печать в 09.00. Объем 3,5 п.л. Печать офсетная. Тираж 4500 экз. Распространение: подписка, VIP-расылка – бесплатно. В розницу – цена договорная. Газета набрана и сверстана на компьютерном комплексе Издательского Дома «Деловой Кузбасс». Газета отпечатана в ООО «Азия-принт», 650004, г. Кемерово, ул. Сибирская, 35а.

## GOOD MORNING: «КОМАНДА БЕЗ КОТОРОЙ МНЕ НЕ ЖИТЬ»



Тема 5-й – «юбилейной» встречи кейс-клуба GOOD MORNING – «Команда без которой...» без всякого преувеличения актуальна для любой компании, не зависимо от отрасли деятельности и размеров. Какой руководитель не мечтал о команде, где каждый работает на общие цели, где никто не скажет «это не мои проблемы» или «это не моя работа». Но возможно ли такое? И как хотя бы приблизиться к идеалу?

Логично, что обсуждение строилось вокруг того, что команда подбирается как под определённые цели компании, так и под личность руководителя. Обсуждать «команду вообще» – бессмысленно. Не имея чёткого «профиля», кто нужен по профессиональным и личностным качествам, ни о каком построении команды и речи быть не может. И, основная задача собственника, руководителя – осознать, какие задачи он хочет решить, каких целей достичь. Ведь в любом случае, главная мера успеха, а может, даже и единственная, команды – это достижение поставленных целей. И уже, исходя из этого, строится работа по подбору и формированию команды.

Поэтому, с моей точки зрения, в небольшом споре, который разгорелся между Алиной Цветковой (соорганизатор мероприятия) и Дмитрием Малининым (председатель Коллегии адвокатов «ЮрПроект») по поводу того что, подбирая юристов себе в компанию, Дмитрий ориентируется на «отличный диплом», когда как, с точки зрения Алины, вузовские оценки ничего о человеке не говорят, – правы обе стороны, так

как каждый, выражая свою точку зрения, ориентировался на свой опыт и свои цели. Как заметил Андрей Федосеев (соорганизатор мероприятия), понятно, что для работы со знаниями, а юристы, как раз работают на знаниево-смысловом уровне, нужны люди, которые уже показали, что они умеют это делать, а если требуются люди, хорошо осваивающие коммуникативные техники, то естественно, нужно ориентироваться на другие личностные качества. Но этот спор показал, как от целей, которые ставит руководитель, от задач, которые будут выполнять сотрудники, зависят требования, предъявляемые к человеку, который «будет играть в команде».

Сам подбор таких людей – отдельная тема. Ведь ни для кого не секрет, что сегодня в ситуации демографической ямы и общего упадка уровня образования, компаниям нужно проявлять даже некоторую изобретательность и при этом много и систематически работать, чтобы привлечь в компанию нужных людей. Особенно, если вы выходите на такой сегмент рынка труда, как молодежь. «Чтобы привлечь вузовских выпускников, нужно идти



в вузы, причём идти туда должен первый руководитель, – высказала свою точку зрения Наталья Михайловская (директор КА «Профи»). – Именно он способен привлечь и увлечь студентов. И такие встречи должны быть постоянными, если вы хотите постоянного притока студентов и выпускников». Выбирая же себе людей, даже состоявшихся профессионально, по её мнению, нужно быть готовым к тому, что даже на «звезду» придётся тратить много времени, прежде чем этот сотрудник станет полноценным членом команды и начнёт приносить ожидаемую отдачу. Причём вероятность успешного встраивания в команду «звезды» практически такая же, как и вчерашнего выпускника. И многое здесь зависит именно от руководителя.

Елена Скворцова (директор центра иностранных языков «Лингва-Терра») рассказала о своих

принципах работы на создание команды. По большому счёту, эти принципы достаточно универсальны и, наверное, подходят для многих компаний. Для одних они могут задать некоторое направление для собственной работы, а кому-то задуматься над тем, какие принципы руководят жизнью внутри компании. По словам Елены, она использует в своей работе 5 основных принципов: своевременное информирование; делегирование полномочий; обязательное обучение; активное участие во всех делах руководителя и, самое главное, по её словам – нужно любить своих сотрудников. «Вообще, мы как одна семья», – резюмировала своё выступление Елена. Наверное, такие принципы подходят не всем, дело не в этом, главное – чтобы они были, чтобы все понимали правила, писанные или нет, по которым работает вся команда и, что не для кого нет

исключений. На вопрос «из зала»: «А на шею не садятся?», Елена ответила, что бывает по всякому – «это же жизнь», но на то она и руководитель, чтобы «контролировать и выправлять» процессы, иногда даже эмоционально. Решимость и упорство лидера в реализации этих принципов в жизнь всего коллектива всё равно принесут свои плоды.

Итак, какими принципами будете руководствоваться именно вы, при создании своей команды – это ваш выбор, основанный на целях, которые вы ставите перед собой и компанией. Но при этом, конечно, существуют инструменты, которые вы можете использовать для реализации этого выбора. Об этих инструментах и решили поговорить уже на следующей встрече кейс-клуба GOOD MORNING, так как 2 часа оказалось мало для обсуждения такой важной темы.

Галина Красильникова



Экспресс-доставка  
корреспонденции и грузов  
по России и за границу

Хорошо понимая потребности клиента, мы всегда делаем больше, чем от нас ожидают.

- Исключительно аккуратное обращение с грузом.
- Предоставление бесплатного упаковочного материала.
- Страхование отправок.
- Удобные способы оплаты.
- Покупка товара в другом городе.
- Отслеживание груза в режиме on-line.
- Предоставление индивидуального менеджера и курьера.
- Экспресс доставка грузов от «двери до двери»
- Гарантированная доставка ваших документов в Москву на следующий рабочий день.

Кемерово  
пр. Советский, д. 60б,  
офис 109,  
тел. (3842) 36-49-07,  
36-19-03

Новокузнецк  
ул. Пирогова, д. 9,  
тел. (3843) 45-07-45

Томск  
ул. К. Маркса, 24,  
тел. (3822) 51-22-02

www.sibex.biz

