ТЕХОСМОТР ПО-НОВОМУ

ГЛАВНАЯ ТЕМА

ОБЛАСТНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

БУДЬ В КУРСЕ!

АВАНТ ПАРТНЕР

№ 27(300)

ВТОРНИК
25 ОКТЯБРЯ 2011

www.avant-partner.ru

2 КТО НАУЧИТСЯ ТОРГОВАТЬ

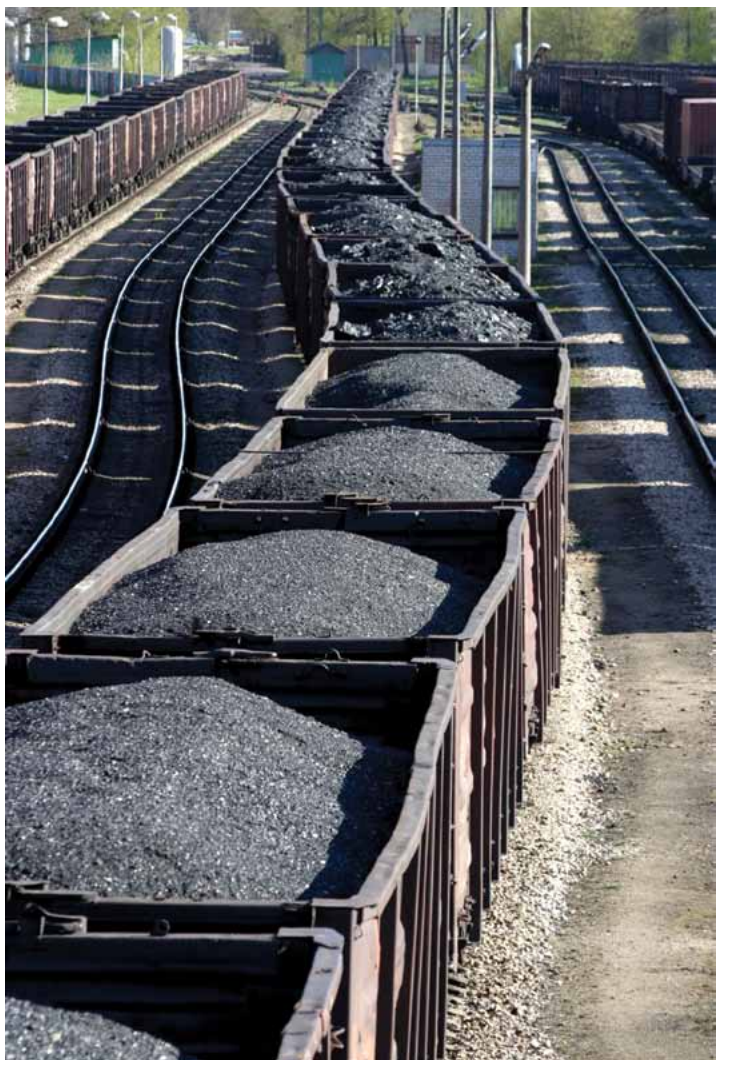
3 ЧЕМ СТАЛА ШАХТА «ЗЕНКОВСКАЯ»

4 КАК ЗАСТАВИТЬ БИЗНЕС СТРАХОВАТЬСЯ

АКТУАЛЬНО

ЛУЧШЕ МЕНЬШЕ, НО ПОРЯДОК

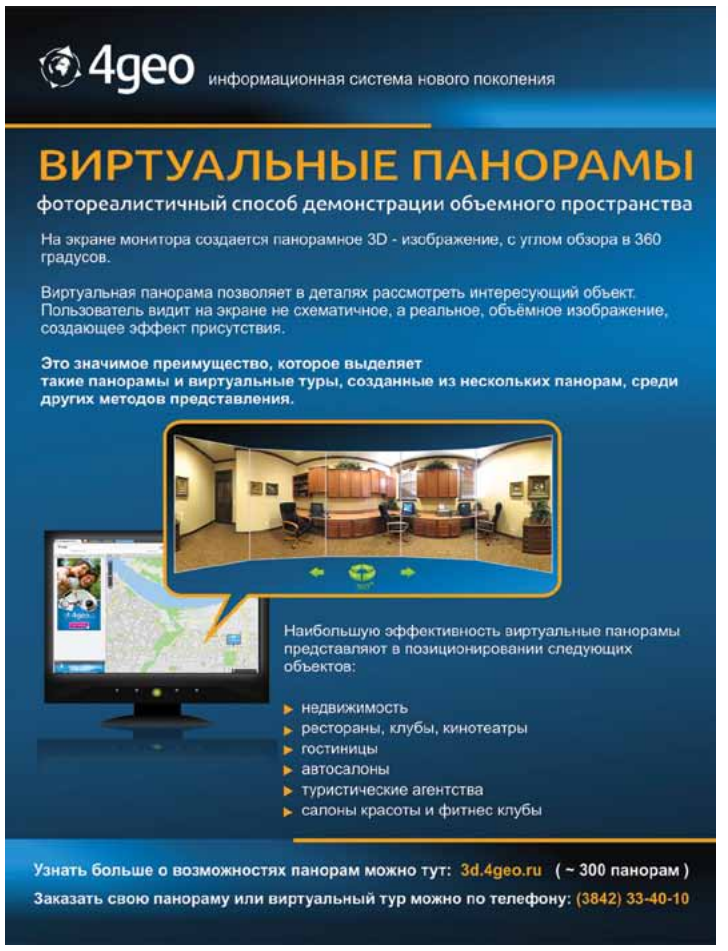
В минувшую пятницу в Кемерове руководство Западно-Сибирской железной дороги (ЗСЖД) озвучило «формулу счастья» для кузбасских промышленников, в последние месяцы испытывающих серьёзные проблемы в сфере железнодорожных перевозок. Чтобы в Кузбассе, наконец, возобновилась ритмичная отгрузка угля, руды, химической продукции и других грузов предложено глобальное сокращение операторов и чёткие договорные отношения с 1 декабря этого года. Новую схему одобрили почти сотня руководителей крупных промпредприятий области, владельцев подвижного состава и операторов.



На специальное совещание, инициированное областной администрацией, в Кемерове собрались представители крупнейших промышленных предприятий, транспортных компаний и местных операторов. Несмотря на то, что ещё неделю назад ситуация с вывозом, прежде всего угля, обострилась настолько, что губернатор **Аман Тулеев** обратился лично к президенту России **Дмитрию Медведеву** с просьбой вмешаться (читайте об этом «А-П» №26 от 17 октября), участники совещания пояснили, что видимых изменений за это время не произошло. По-прежнему минимальный вывоз идёт из Прокопьевска в адрес Магнитогорского меткомбината. Компании, специализирующиеся на добыче энергетического угля страдают от недовывоза топлива как на внутренний рынок, так и на экспорт. Есть проблемы с перевозками даже внутри региона. В Анжеро-Судженске ОФ «Анжерская» из-за недопоставки угля работает через день, На 2-5 дней запасов топлива на котельной Юрмаша, на ряде металлургических предприятий. В целом в Кузбассе из-за проблем на железной дороге не вывезено более 4 млн тонн угля только двумя крупнейшими транспортными компания — ОАО «АГК» и ОАО «ВГК». Как пояснил «Авант-ПАРТНЕРу» руководитель одной из угольных компаний, «сейчас такой бардак, которого ещё никогда не было, поэтому требуются кардинальные меры, а такое не решается за неделю». Первый заместитель губернатора **Валентин Мазикин** высказался в таком же тоне: «Кузбасс по железной дороге, как говорится «заткнулся». А проблема вся в том, что реформа РЖД зашла в тупик».

По словам первого заместителя начальника Западно-Сибирской железной дороги **Александра Бородача**, ситуация с отгрузкой из

Окончание на стр. 3



ТАКОЙ ОСОБЫЙ РЕГИОН

Низкий уровень страховой культуры в нашей стране принято объяснять невысокой финансовой грамотностью населения. Между тем, бизнес (как малый, так и крупный) также не спешит в массовом порядке страховать свои риски. Даже когда речь идёт о страховании дорогого оборудования, выход из строя которого приведёт к остановке всего производства. В основном данный рынок представляет собой вменённое страхование залогового имущества при кредитовании. Однако, как показывает практика, такие договоры далеко не всегда являются реальной защитой.

Специфика Кемеровской области как крупного промышленного региона накладывает определённый отпечаток на модель ведения бизнеса. Как правило, в регионе находятся добывающие активы компаний, головные организации в Москве, там же и принимаются основные финансовые решения, заключаются договоры.

«У некоторых крупных предприятий есть программы корпоративной защиты имущественных интересов. К ним можно отнести «Евраз», «Газпром», — рассказывает **Максим Филимонов**, директор Кемеровского филиала страховой группы «СОГАЗ». — Такие договоры включают себя не только традиционную защиту от пожара, затопления, но и специфические риски, свойственные каждому конкретному производству. Такие договоры разрабатываются департаментом страхования компании в Москве совместно со страховщиком или крупным брокером и представляют собой комплексную страховую защиту, начиная от медицинского страхования сотрудников и заканчивая страхованием имущества».

Но таких компаний единицы, остальные страхуют лишь залоговое имущество, причём по минимальному перечню рисков, главное условие — чтобы договор удовлетворил банк или лизинговую компанию, цель — минимизировать расходы на страхование. Правда, как отмечают страховщики, в последнее время наметилась тенденция среди банков, столкнувшихся на практике с недостаточностью страхового покрытия, повышать требования к страховым договорам. В самом деле, глупо страховать экскаватор, который никогда не выйдет на дорогу, по КАСКО, или подземное оборудование от огня, исключив при этом риск взрыва метана.

Окончание на стр. 4

ДЕЛОВЫЕ НОВОСТИ

У «БЕРЁЗОВСКОГО» НЕ ОБНАРУЖИЛОСЬ КРЕДИТА ВТБ

В прошлый понедельник арбитражный суд Кемеровской области удовлетворил первый из серии исков предприятий кемеровской группы «Стройсервис» к ОАО «Банк ВТБ». В центре спора — кредитный договор от 5 мая 2010 года ООО «Разрез «Берёзовский» (входит в «Стройсервис») с кемеровским филиалом банка, который разрез требовал признать недействительным. По версии истца, ООО «Разрез «Берёзовский», кредитный договор от 5 мая 2010 года предприятие не заключало. Его представитель Алексей Бир привёл в качестве доказательств экспертные заключения из материалов уголовного дела, возбужденного по заявлению банка ВТБ по фактам мошенничества в кемеровском филиале банка летом этого года. Экспертиза не подтвердила, что на всех спорных документах кредитного соглашения стоит подпись тогдашнего директора «Березовского» **Михаила Медведева**. Другой представитель разреза **Андрей Сковпень** указал также на то, что кредит был оформлен с нарушением требования Центробанка, по которому получателем кредита может только сам заёмщик, третье лицо не может получать эти деньги напрямую из банка даже по поручению заемщика. Хотя в этом случае деньги спорного кредита, 260 млн рублей, были направлены кемеровскому ООО «Западно-Сибирская лизинговая компания», которая якобы поставила «Берёзовскому» 18 большегрузных БелАЗов. Договор поставки также был оспорен разрезом. Представитель ВТБ **Ирина Давыденко** сообщила, что банк считает, что кредитное соглашение было подписано и заключено. Она признала, что кредитор нарушил нормативы ЦБ РФ, перечислив деньги третьему лицу, но это было сделано, по её словам, «по поручению клиента». В итоге, суд удовлетворил иски разреза к ОАО «Банк ВТБ» о признании недействительным кредитного соглашения от 5 мая 2010 года, и к ООО «Западно-Сибирская лизинговая компания» — о признании недействительным договора поставки. Суду предстоит рассмотреть ещё четыре иска от ЗАО «Стройсервис» и трёх разрезов группы — о признании недействительными договоров поручительства по спорному кредитному соглашению от 5 мая 2010 года.

УГОЛЬ НЕ НАХОДИТ ХОЗЯЕВ

Неудачей завершились намеченные на прошлую неделю аукционы по продаже прав недропользования на трёх участках угольных месторождений в Кузбассе. На прошлый понедельник были назначены торги по небольшим участкам — Центральный и «Разрез «Рождественский» на юге области. Первый расположен в Прокопьевске на бывшем горном отводе шахты «Центральная», закрытой в 1997 году. Запасы угля на нём (марки «Т» (основная часть), «СС», «К» и «КС») составляют 2,8 млн тонн, стартовый платёж для участия в аукционе был установлен в сумме 2 млн рублей. На участке «Разрез «Рождественский» Берёзовского месторождения в Новокузнецком районе запасы угля марки «Т» оцениваются в 3,5 млн тонн. Стартовый размер разового платежа по данному участку был установлен в размере 17,5 млн рублей. Но на него заявок не поступило. На участок Центральный было получено две заявки от зарегистрированных в Кузбассе ООО «Мега Трейд» и ООО «Капитал Инвест», однако, к аукциону, как сообщили в управлении недропользования по Кемеровской области, они так и не были допущены. Также как и один из участников, подавших заявку на участок Кыргайский Средний в Прокопьевском районе (запасы угля марок «Д» и «Г» 39 млн тонн, стартовый платёж — 50 млн рублей, торги были намечены на прошлый четверг). После того, как Роснедра отклонили одну заявку, остался только один участник, и аукцион по Кыргайскому Среднему тоже не состоялся. Если учесть, что и на конкурс по участку Менчерепский Северный в Беловском районе (266 млн тонн угля марки Д, стартовый платёж — 363 млн рублей), назначенный на 2 ноября в Москве, заявок также не поступило, впору подумать, что новые разработки кузбасских угольных месторождений утратили свою привлекательность.

ШАХТА ИМ. 7 НОЯБРЯ НАЦЕЛИЛАСЬ НА ПОЛЕ КИРОВА

До конца текущего года ОАО «СУЭК-Кузбасс» должно представить в головную компанию план по дальнейшему развитию шахты им. 7 Ноября в связи с исчерпанием запасов топлива на разрабатываемом в настоящее время поле. В настоящее время у шахты осталось запасов в 13 млн тонн угля. При нынешнем режиме работы предприятия — (план добычи на текущий год 2,8 млн тонн, на следующий – 3,2 млн тонн) — этого хватит на 4-5 лет работы. В связи с этим перед руководством шахты и «СУЭК-Кузбасс» поставлена задача разработать программу по освоению другого месторождения с запасами угля той же марки, что и на шахте им. 7 Ноября — «Г». «Переход на новое поле, — сообщил директор шахты **Александр Машнюк**. — Это так называемый второй блок шахты имени С.М. Кирова в 7 км от шахты им. 7 Ноября. Участок обособленный, он не влияет на работу шахты имени С.М. Кирова. Поскольку обе шахты входят в состав «СУЭК-Кузбасс», официально являющейся владелицем всех имеющихся на предприятиях запасов, такое решение вполне логично и оправдано. По данным геологоразведки отработке в данном блоке пригодны четыре угольных пласта энергетических марок с общими запасами более 60 млн тонн». С 2012 года, отметил Александр Машнюк, ставится задача начать практическую разработку проекта — проводить подготовку места засечки, промплощадок, строительства объектов водо- и энергоснабжения. А уже в 2013 году — начать подготовку выработок силами проходческих бригад шахты им. 7 Ноября. «За пятилетку мы рассчитываем совершить плавный переход, сохранив, прежде всего, сильный, умелый коллектив, способный успешно решать самые сложные задачи (это 1 тыс. человек)». Кроме того, по словам директора, есть ещё один участок Магистральный с новыми запасами угля в 4 км от шахты им. 7 Ноября также с запасами порядка 60 млн тонн. Предполагается, что освоение этих новых участков компания будет вести одновременно. Директор шахты воздержался от комментариев относительно возможного размера инвестиций в проект.

Интернет-версия газеты на сайте
www.avant-partner.ru

УЧИТЬ ТОРГОВАТЬ ЧЕРЕЗ КЛАСТЕР

Кадровая проблема, решением которой заняты сегодня основные отрасли кузбасской промышленности, «докатилась» и до, пожалуй, самой рыночной сферы — торговли. Пока ритейл выстраивает свои системы подготовки кадров, а областные власти раздумывают над тем, как модернизировать систему ссузов, свой вариант изменений в системе подготовки профессиональных кадров предложил основной кузбасский вуз, занятый подготовкой кадров для торговли и сферы обслуживания — Кемеровский институт (филиал) РГТЭУ. Как сообщил «Авант-ПАРТНЕРу» ректор вуза д.э.н., профессор Юрий Клещевский, РГТЭУ намерен инициировать создание в регионе научно-образовательного кластера, в состав которого вошли бы все заинтересованные стороны. Идею института, как выяснил «Авант-ПАРТНЕР», готовы обсуждать руководители колледжей, техникумов, училищ и крупных торговых компаний.

Как пояснил Юрий Клещевский, ещё несколько лет назад в долгосрочной программе развития вуза было предусмотрено объединение ресурсов и возможностей самого института, сузов и даже школ для повышения качества образования. А в этом году эта идея вылилась в проект создания кластера. В его основе лежат происходящие изменения в системе высшего образования страны (классификация вузов) и перевод с 2012 года ссузов на финансирование из региональных бюджетов. По словам ректора Кемеровского института РГТЭУ, в связи с предстоящими переменами стоит задача «не растерять кадровый, научный потенциалы учебных заведений» с одной стороны, а с другой — удовлетворить растущие потребности самой торговли в профессиональных кадрах.

Сейчас выпускники РГТЭУ ссузов, по торговым специальностям, по заверению руководителей учебных заведений, без особого труда находят себе место работы, причём именно по специальностям. По словам директора кемеровского ГОУ НПО профессиональный лицей №49 **Елены Иванченко**, порядка 150 человек, которые отсюда выпускаются ежегодно, «не хватает»: всё чаще в лицей обращаются торговые компании с запросами на специалистов (лицей готовит, в частности продавцов-контролёров-кассиров), с рядом крупных сетевых компаний лицей заключил соглашения о партнёрстве, предполагающие прохождение студентами практики на предприятиях торговли, а в последующем — трудоустройство. **Елена Турбина**, заместитель директора Новокузнецкого торгово-экономического техникума тоже утверждает, что студенты этого учебного заведения не остаются без работы. Юрий Клещевский говорит о восстребованности выпускников его вуза. Однако, по его словам, требования работодателей к кадровому составу повышаются, ощущается и дефицит некоторых торговых специальностей, например товароведов.

Юрий Клещевский отмечает, что в России уже имеется опыт создания подобных кластеров. В частности, в этом году в Казани республиканские власти, местный институт РГТЭУ, ссузы и торговые компании создали объединение, во главе которого координационный совет. Участники кластера решают задачи, связанные с научно-методическим сопровождением образовательного процесса, повышению квалификации работников торговли. Ритейл при этом формирует своеобразный заказ на подготовку кадров. Всё это, считает ректор Кемеровского института, можно реализовать и в Кузбассе. По его мнению, между сохранившимися ссузами (а они сегодня есть практически во всех городах области), можно было бы более эффективно распределить ресурсы по подготовке кадров. Ощутимей стало бы участие работодателей в укреплении материально-технической базы учебных заведений. Наконец, более рационально использовались бы бюджетные средства.

Эту идею Юрий Клещевский предварительно обсуждал с представителями ритейла, и по его словам, она вызвала «определённый интерес». Как пояснила **Ольга Терпугова**, начальник отдела по обучению и развитию персонала группы компаний «Система Регионмарт», если исходить из практической пользы, то идея заслуживает внимания и может являться отправной точкой для обсуждения, как минимум потому, что есть разрыв между требованиями компаний и уровнем людей, которые хотят в них работать: «Работодателю нужны подготовленные люди».

В ближайшее время с проектом предполагается ознакомить ссузы, а после совместного детального обсуждения, выйти с конкретными предложениями к областным властям. Опрошенные «Авант-ПАРТНЕРом» руководители учреждений профессионального образования заявили, что пока не слышали о такой идее, но в любом случае она заслуживает внимания. Как отметила **Татьяна Земцова**, директор Кемеровского кооперативного техникума, «пока не будут понятны детали, сложно что-либо обсуждать, но в любом случае сотрудничество в этой сфере должно быть взаимовыгодным». Елена Иванченко считает, что консолидационные процессы — «это нормальная ситуация», но сегодня нужно учитывать работу действующего в области координационного совета по подготовке кадров для различных отраслей экономики. А Елена Турбина полагает, что во многом процесс консолидации усилий образовательных учреждений будет определён статусом учреждений в 2012 году. В частности, в Минобразования есть заявка о присоединении Новокузнецкого торгово-экономического техникума к РГТЭУ и наделении его статусом филиала.

Александра Фомина

Школа выходного дня
«Эрудит» при КемГУ
приглашает учащихся 5-7 классов на увлекательные занятия по химии, физике, математике, психологии, культуре речи, информатике, иностранному языку.
Обучение платное.
Развивающие занятия проводят ведущие преподаватели КемГУ.
Запись по тел.: + 7 (3842) 58-05-96.
Кемеровский государственный университет
Kemerovo State University
www.kemsu.ru

ШАХТА «ЗЕНКОВСКАЯ» СТАНЕТ «Ш «ЗЕНКОВСКАЯ»

Имущественный комплекс обанкроченного ООО «Шахта «Зенковская» в Прокопьевске с третьей попытки был продан в рамках конкурсного производства. 19 октября на счёт предприятия пришли все средства за покупку — 44,24 млн рублей. Покупателем выступило ООО «Ш Зенковская», получившее право приобретения после отказа первоначального победителя торгов.

В прошлый четверг арбитражный суд Кемеровской области рассмотрел отчёт конкурсного управляющего «Зенковской» **Евгения Лазаревича**. По его словам, первый аукцион по продаже имущественного комплекса шахты был назначен на июль 2010 года, но не состоялся из-за отсутствия заявок. Повторный аукцион был объявлен в октябре прошлого года, но желающих участвовать в нём также не нашлось. В этом году имущество банкрота было выставлено на торги путём публичного предложения со снижением цены, и 8 июля нынешнего года их победителем стало томское ООО «Шахта «Зенковские уклоны».

В состав выставленного на торги имущества «Зенковской» было включено практически всё необходимое для производства — здания и сооружения, склады, горные выработки и добычное оборудование, земельные участки. В соответствие с российским законодательством покупатель имущественного комплекса горного предприятия получает возможность переоформить лицензию на недропользование «Зенковской». В прошлом году добыча угля на шахте составила 570 тыс. тонн, на предприятии занято 1,9 тыс. человек

> *ООО «Шахта «Зенковская», а также ООО «Шахта «Коксовая» до 2007 года входили в угольную компанию «Прокопьевскуголь», которой тогда владел Новолипецкий металлургический комбинат (НЛМК). В апреле 2007 года НЛМК продал эти активы администрации Прокопьевска за 1 доллар, которая через месяц передала «Коксовую» и «Зенковскую» (остальные предприятия компании получил холдинг «Сибирский деловой союз») в ООО «Шахтоуправление «Прокопьевское», учрежденное теркомом профсоюза работников угольной промышленности Прокопьевска (26% долей), Дмитрием Суслопаровым, ранее руководившим шахтой «Тырганская» в составе «Прокопьевскугля», и Сергеем Войко — бывшим техническим директором «Прокопьевскугля». В декабре 2007 года по собственным заявлениям шахт в них было введено внешнее управление на 1,5 года, а затем — конкурсное производство. Имущество «Коксовой» весной нынешнего года приобрело ООО «Шахта «Коксовая-2», учреждённое собственниками шахтоуправления «Прокопьевское».*

Впрочем, «Зенковским уклонам» имущество шахты так и не досталось. Как сообщил в своем отчёте Евгений Лазаревич, 16 сентября, за четыре дня до истечения срока оплаты сделки, победитель торгов отказался от покупки. Имущество было предложено прокопьевскому ООО «Ш Зенковская», вторым подавшему заявку 8 июля. С ним был заключён новый договор, и 19 октября, сообщил суду конкурсный управляющий, сделка была полностью оплачена. Средства от продажи имущественного комплекса, по его словам, будут направлены в первую очередь на погашение обязательств перед работниками предприятия.

ООО «Шахты «Зенковские уклоны», по сведениям «Авант-ПАРТНЕРа», вынуждено отказалось от сделки. При проверке победителя торгов в органах власти возникли подозрения, что он не намерен продолжать добычу угля на производственном комплексе «Зенковской», а собирается распродать оборудование и недвижимость. Под административным давлением «Уклоны» отказались от приобретения. Что касается ООО «Ш Зенковская», то, как заверил суд Евгений Лазаревич, новое предприятие будет работать, сохранит трудовой коллектив. По сведениям участников рынка, в ООО «Ш Зенковская» намерен участвовать в качестве инвестора гендиректор московского ООО «УгольПроектСервис» Борис Якубук, ранее бывший совладельцем небольшого угольного разреза «Энергоресурс» в Беловском районе.

Конкурсное производство на «Зенковской» пока не завершено, для переоформления лицензии на недра, реализации дебиторской задолженности и перевода персонала, суд продлил процедуру банкротства ещё на полгода.

Егор Николаев

ЛУЧШЕ МЕНЬШЕ, НО ПОРЯДОК

Окончание. Начало на стр. 1

Кузбасса, действительно, тяжёлая. Однако именно в последние дни за счёт принятия оперативных мер удалось увеличить отгрузку из региона на 1 тысячу полувагонов в сутки и довести этот объём до 8 тысяч. И хотя г-н Бородач не согласился с оценкой реформы РЖД, он заявил, что основная проблема сейчас состоит в том, что на дороге появилось слишком много операторов (по данным обладминистрации в Кузбассе работает более 200 компаний). Как считает Александр Бородач, «затор» на железной дороге произошёл из-за того, что законодательная база заметно отстаёт от реальных процессов, происходящих в экономике. А в отсутствии регламентирующих документов «мы наблюдаем неупорядоченное движение порожних вагонов». Но, судя по словам заместителя руководителя ЗСЖД, Министерство транспорта настроено на то, чтобы быстро ликвидировать это отставание. Уже выпущен приказ Минтранса, согласно которому со следующего года должны быть ужесточены требования к перевозчикам. Мера направлена на сокращение количества операторов (это, собственно и предлагал губернатор Аман Тулеев президенту Дмитрию Медведеву). Однако в Кузбассе решили не ждать следующего года, а начать прямо сейчас. Уже определены 11 крупных компаний перевозчиков (них 336 тысяч полувагонов, а это 75% парка всей страны), которые будет заключать соглашения, гарантирующие вывоз грузов. Остальные операторы могут стать агентами этих компаний.

К 1 декабря, как пояснил «Авант-ПАРТНЕРу» Валентин Мазикин, всем 11-ти операторам и руководству ЗСЖД необходимо заключить соглашения на 2012 год, гарантирующие вывоз грузов с промышленных предприятий региона. Типовое соглашение должно быть разработано до 1 ноября. А до 20 ноября основные операторы должны разработать механизм совместного использования вагонов остальных владельцев подвижного состава.

«Мы планируем выстроить систему к 1 декабря. Другого пути нет. Надо поступаться своими интересами. Пока в оперативном режиме разруливаем пробки на путях», — сказал заместитель губернатора. А Александр Бородач же в свою очередь пояснил, что руководство ЗСЖД считает данную систему необходимой и полагает, что даже в эти короткие

сроки можно будет перестроить работу: «Мы это придумали не сегодня, уже с прошлого года наработан определённый положительный опыт. Поэтому данные меры можно считать логическим концом той неразберихи, которая была создана».

Все почти 100 участников совещания тут же подписали протокол, которым были зафиксированы эти меры. По признанию большинства, это, вынужденные, но необходимые шаги. Хотя по мнению директора УК «Кузбассразрезуголь» Юрия Москаленко, необходимо расширить список компаний операторов. А также требуются чёткие разъяснения о величине тарифов на перевозку грузов не парком ОАО «ПГК» и «ВГК», поскольку «разница здесь может быть в 30-40%». Генеральный директора ОАО «Кузбасская топливная компания» Игорь Прокудин по этому поводу заметил, что особый подход должен быть при определении тарифов на перевозку угля для нужд ЖКХ. Оплата за этот уголь заложена в бюджеты регионов и в случае заметной разницы в тарифах у других перевозчиков, это просто не будет оплачиваться. Уже сегодня, по словам Игоря Прокудина, недоплата за перевозку угля в Новосибирскую область не парком ОАО «ПГК» составляет 24 млн рублей. Эти замечания, как заявил Валентин Мазикин будут учтены при детальной отработке новый схемы перевозок.

Александра Фомина

> *Кто повезёт Кузбасс:*
> *ОАО «ПГК», ОАО «ВГК», ООО «НефтеТрансСервис», ОАО «ТК «Новотранс», ООО «СибУглеМетТранс»,ОАО «РГ-Транс», ООО «ЗапСибТрансСервис», ОАО «СУЭК», ООО «Независимая Транспортная Компания», ОАО «Новая Перевозочная Компания», ОАО «Мечел-Транс».*

ЦЕНА ВОПРОСА

5 тысяч 205 рублей в расчёте на душу населения в целом по Кемеровской области составила величина прожиточного минимума за третий квартал 2011 года, что на 157 рублей или 2,9% меньше, чем во втором квартале текущего года. Для трудоспособного населения — 5 тыс. 575 рублей, для пенсионеров — 4 тысячи 60 рублей, для детей — 5 тысяч 137 рублей. По отношению к предыдущему периоду (II квартал 2011 года) произошло снижение величины прожиточного минимума для всех социально-демографических групп населения: для трудоспособного населения — на 164 рубля (2,9%), для пенсионеров — на 122 рубля (2,9%), для детей — на 168 рублей (3,2%). Изменение величины прожиточного минимума произошло за счет снижения стоимости минимального набора продовольственных товаров на 161 рубль (7,1%) и незначительного увеличения стоимости минимального набора непродовольственных товаров на 16 рублей (1,5%). Удельный вес стоимости минимального набора продуктов питания в структуре прожиточного минимума в среднем на душу населения снизился на 1,8 процентных пункта, по сравнению с предыдущим периодом, и составил 40,6% (2 тыс. 111 рублей).

Удельный вес стоимости минимального набора непродовольственных товаров в структуре прожиточного минимума в среднем на душу населения увеличился на 0,9 процентных пункта, по сравнению с предыдущим периодом, и составил 20,6% (1 тыс. 73 рубля).

120 миллионов рублей направила ОАО «Кузбасская топливная компания» (КТК) на строительство мобильного комплекса по производству взрывчатых веществ на своём разрезе «Виноградовский», который был запущен в эксплуатацию на прошлой неделе. Как сообщила пресс-служба компании, мощность комплекса по изготовлению эмульсионных взрывчатых веществ составляет 50 тыс. тонн в год. Он рассчитан на удовлетворение потребностей во взрывчатых веществах предприятий КТК. «Создание комплекса поможет предприятиям компании своевременно иметь гарантированный объём взрывчатого вещества, что упрощает технологический процесс, делает его стабильным, более безопасным и надёжным», — отметил директор разреза «Виноградовский» **Игорь Михеев**. Строительство комплекса вело кемеровское ЗАО «Нитро Сибирь-Кузбасс», которое займётся его обслуживанием и эксплуатацией.

5 миллиардов 400 миллионов рублей могут составить поступления в областной дорожный фонд в 2012 году, сообщил директор государственного учреждения Кемеровской области «Дирекция автомобильных дорог Кузбасса» **Олег Шурыгин**. Механизм финансирование строительства дорог регионального назначения из Фонда начнёт действовать с 1 января 2012 года. Как пояснил глава дирекции, прежде всего, в фонд будут поступать средства от акцизных сборов на нефтепродукты и транспортного налога. «Многие регионы деньги, которые рекомендовано направлять на строительство дорог (акцизы на нефтепродукты и транспортный налог), тратят на другие цели, — сообщил Олег Шурыгин. — На сегодняшний день это будет обязательное использование таких денег. Что касается Кемеровской области, здесь дорожники финансируются больше, чем предполагается будущим дорожным фондом. В этом году мы выполнили программу на сумму чуть более 6 млрд рублей. Но, не запрещены в этот фонд и любые другие поступления, в том числе дополнительные из областного бюджета. Так что для нас ничего кардинально не изменится».

ТАКОЙ ОСОБЫЙ РЕГИОН

Окончание. Начало на стр. 1

«Тариф по «огневому» страхованию для промышленного оборудования (за исключением подземного) составляет в среднем 0,1%, — рассказывает заместитель директора по корпоративному бизнесу кемеровского филиала «Ингосстрах» **Елена Чудинова**. — Если добавить специальные риски, например, риск аварии для передвижного оборудования, тариф повысится до 0,7-0,9%. Понятно, что при стоимости оборудования в 25 млн. долларов расходы на такое страхование будут существенны, но и значимость страховой защиты повышается. Тем не менее, по залоговым сделкам к нам обращаются крупные компании и просят ту страховку, которая подешевле, не вникая в условия и мало интересуясь, от чего она вообще реально может защитить. В результате всё равно платят немалые деньги за договор, который мало от чего защищает. Непонятно, почему они не просчитывают возможные убытки — может, не верят в выплату. Может, у них просто не было крупных убытков. С другой стороны, в нашем портфеле есть и в чистом виде добровольное страхование. К примеру, небольшие предприятия на юге Кузбасса, которые ещё не входят в крупные промышленные конгломераты, собственникам которых бизнес достался «потом и кровью». Собственник выплатил лизинг, всё равно продолжает страховать технику. Вероятно, для кого-то 30 миллионов на восстановление техники — не такая значительная сумма, а для кого-то это стоимость целого бизнеса».

По мнению Максима Филимонова, свою роль в настоящее время может играть снижение рентабельности угольного бизнеса (уголь снижается в цене) и прогнозы аналитиков о возможности «новой волны» кризиса — в этих условиях угольщики не торопятся тратить деньги на страхование.

Ни один из опрошенных экспертов не взялся оценить данный рынок — никакой статистики по этому виду нет. В то же время на крупных предприятиях активно идёт модернизация, закупается современное дорогое оборудование. Основная часть техники, приобретённой по банковским и лизинговым каналам, застрахована. Вопрос в том, от чего.

По словам Максима Филимонова, толчком к осознанию важности реальной страховой защиты стала авария на шахте «Распадская» в мае 2010 года.

«После этой аварии собственники пришли к пониманию, что оборудование нужно страховать, но в тот момент страховщики решили, что это риски слишком высоки, резко в 5-6 раз выросла стоимость страхования, тарифы подскочили с 0,4 до 2%, — описывает ситуацию полуторагодовой давности Максим Филимонов. — Иностранные перестраховщики вообще боятся наших кузбасских шахт, а после «Распадской» тем более. После долгих уговоров соглашались, но с лимитом в 1 млрд рублей на один страховой случай. А это при стоимости оборудования, к примеру, в 9 млрд рублей. Понятно, что такая «защита» никого не устроит. Или готовы перестраховывать без риска взрыва метана, а это тоже не защитит угольное предприятие. Угольщики, и ранее не горевшие желанием платить деньги на страхование, на фоне возросших цен передумали страховаться. Теперь вроде всё немного успокоились, тарифы немного снизились, но теперь угольщики уже не хотят страховаться, потому что «давно ничего не случалось».

Отметим, что сложностей со страхованием подземного оборудования действительно хватает. Большинство шахт в регионе высококатегорийные, и, хотя модернизация и закупка нового оборудования идёт активно, что стимулирует страхование, ёмкости страхового рынка для покрытия таких рисков не хватает. А найти адекватное перестрахование по таким договорам страховщикам сложно. Иностранные перестраховщики, по словам кузбасских страховщиков, боятся кузбасских шахт «как огня». «Мы все понимаем эти риски, и собственники угольных компаний их понимают тоже, — отмечает Елена Чудинова. — Под землёй многомиллиардное по стоимости оборудование, и горные риски, такие как взрыв метана, подвижка горных пород, могут привести к тотальным убыткам. Думаю, если бы было адекватное предложение со стороны страховщиков, многие компании своё оборудование бы страховали. Такой продукт — это действительно, то, что нужно нашему рынку. Но его нет (есть лишь специально созданные программы индивидуально под каждого клиента), и разработать его в настоящее время очень сложно. Хотя риски наступления страхового события и просчитываемые, но информация, необходимая для этого, страховщикам малодоступна — Ростехнадзор не спешит нам её выдавать, да и не обо всех авариях и материальных потерях, что особенно важно для оценки риска, угольщики сообщают. Фактически угольная отрасль закрыта».

В то же время Максим Филимонов обращает внимание на то, что иностранные перестраховщики диктуют стоимость такого страхования, поэтому возможностей снизить тарифы даже при массовом охвате рынка у российских страховщиков немного. «С горношахтным оборудованием одного кузбасского предприятия мы весь мир обошли, — жалуется Максим Филимонов. — Месяц бились — обошли всю Европу, Америку, даже к африканским перестраховщикам обращались. В результате нашли, но это было очень дорого и страхователь оказался не готов столько платить. Сказал, что некоторые страховщики за такой договор «берут дешевле». Я отвечаю — отлично, заключайте договор с ними. Только попросите договор перестрахования. Если данные риски компания не перестрахует и оставит у себя, посмотрите объём её премии за последний год и подумайте, сможет ли она заплатить вам в случае страхового события. Клиент подумал, посчитал, и отказался страховать в этой компании».

В целом страховщики рассматривают страхование промышленного оборудования как интересное и обоюдовыгодное для обеих сторон направление. Такие договоры реально «действующие» и по ним происходят выплаты. Так, по информации Елены Чудиновой, выплаты страховщиков одной из угольных компаний региона по страхованию передвижного оборудования в 2010 году превысили 10 млн рублей.

По сведениям Максима Филимонова, в настоящее время на федеральном уровне страховщики пытаются разработать единые принципы страхования горношахтного оборудование, в том числе обсуждается возможность создания пула по этому виду страхования. Тормозит решение вопросов, пожалуй, региональная локализация обсуждаемых проблем — программа страхования горношахтного оборудования нужна по сути только Кемеровской области. Других регионов с такой промышленной спецификой в нашей стране нет. «Собрали бы наши угольщики десяток ведущих страховщиков и попросили создать для них программу, рассуждает Максим Филимонов. — Сказали бы свои потребности, в чём аккумулируются основные риски. Но, видимо, им это не надо. Дальше вопроса «сколько это стоит» интерес наших угольщиков к такому страхованию не идёт».

Ксения Сидорова

СОВЕТЫ БИЗНЕСУ

КАК ПОДОЙТИ К СТРАХОВАНИЮ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ОБОРУДОВАНИЯ?

***Елена Чудинова**,*
заместитель директора по корпоративному бизнесу кемеровского филиала «Ингосстрах»

Прежде чем страховать оборудование, нужно чётко представлять себе наиболее существенные для него риски. К примеру, механическому станку угрожает гораздо меньшее количество факторов, чем электронному — для электронного будут губительны и короткое замыкание, и затопление, и если некомпетентный сотрудник «не туда нажмёт». Далее, важно, где это оборудование находится. Если оно в цехе без пожарной и охранной сигнализации, вряд ли страховая компания возьмёт на себя эти риски. Или они будут стоить значительно дороже. Когда объекты страхования и риски определены, можно их отправить на котировку страховщикам и попросить адекватное предложение. Стоит отметить, что есть возможность страховать не только отдельное оборудование, но и имущественный комплекс в целом, то есть всё предприятие со всеми рисками, со всей недвижимостью и оборудованием. Это один из самых правильных и цивилизованных подходов. Конечно, в денежном выражении такое страхование будет дороже, но общий тариф будет ниже, а покрытие возможных рисков — практически стопроцентное. В остальном рекомендации по страхованию имущества стандартные – внимательно читать правила, обращать внимание на франшизы и условия возмещения убытков.

***Максим Филимонов**,*
директор Кемеровского филиала страховой группы «СОГАЗ»

Прежде всего нужно определиться, что составляет основные активы предприятия и какая поломка может остановить всю производственную цепочку — это оборудование и нужно страховать прежде всего. Ошибка часто заключается в том, что составлением страховых договоров занимаются финансисты. А нужно привлекать к этой работе главного инженера, технического директора, технолога — они знают всю статистику поломок на предприятии, понимают, что с оборудованием может произойти, а что — нет.

ПРЕСС-РЕЛИЗ

ПРОМСВЯЗЬБАНК ПОДВЕЛ ПРЕДВАРИТЕЛЬНЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ИТОГИ ЗА 9 МЕСЯЦЕВ 2011 ГОДА ПО РСБУ

Москва, 13 октября 2011 года – По данным предварительного отчета о прибылях и убытках (публикуемая форма) по российским правилам бухгалтерского учета чистая прибыль Промсвязьбанка за 9 месяцев 2011 года составила 1,8 млрд руб., против убытка в размере 2,7 млрд руб. за аналогичный период прошлого года. Прибыль по итогам III квартала 2011 года составила 265 млн руб.

Благодаря консервативной политике по формированию портфеля ценных бумаг, а также благодаря своевременному сокращению во II квартале 2011 года ряда позиций по ценным бумагам Промсвязьбанку удалось избежать существенных потерь на рынке ценных бумаг в период высокой волатильности в августе-сентябре 2011 года. Кроме того, потери на рынке ценных бумаг были полностью компенсированы положительным финансовым результатом на валютном рынке. Таким образом, за 9 месяцев 2011 года Промсвязьбанк получил прибыль от операций на валютных рынках и рынках ценных бумаг порядка 400 млн руб. Основным фактором, повлиявшим на сокращение прибыли в III квартале 2011 года по сравнению со II кварталом 2011 года, является досоздание резервов по валютным кредитам, вследствие девальвации курса рубля по отношению к доллару США и евро.

По итогам III квартала 2011 года активы Промсвязьбанка составили 522 млрд руб., увеличившись за 9 месяцев 2011 года на 10,5%.

Совокупный кредитный портфель до вычета резервов (без учета межбанковских кредитов) за 9 месяцев 2011 года вырос более чем на 14% и на 1 октября 2011 года достиг 392 млрд руб., без учета девальвации курса рубля рост составил 11%. Рост совокупного кредитного портфеля произошел как за счет продолжающейся позитивной динамики портфеля юридических лиц (рост на 14% с начала года, размер портфеля составил 350 млрд руб.), так и за счет увеличения темпов роста розничного кредитования (рост на 17,4% с начала года, размер портфеля составил 42 млрд руб.). Уже в августе 2011 года, несмотря на сезон летних отпусков, Промсвязьбанку удалось достичь запланированного показателя по объемам выдач новых потребительских кредитов в размере 2 млрд руб. в месяц. Чистая ссудная задолженность (без учета межбанковских кредитов) на 1 октября 2011 года составила порядка 354 млрд руб., что составляет около 68% от активов банка (64% на 1 января 2011 года).

Промсвязьбанк поддерживает стабильную долю средств клиентов в составе своих обязательств (1 октября 2011 года – 74%). В III квартале 2011 года депозиты как физических, так и юридических лиц выросли на 7,3% и 3,3%, соответственно. Доля валютных депозитов за III квартал 2011 года выросла незначительно – с 35% до 37%.

Собственные средства (капитал) банка за III квартал 2011 года выросли на 9% и составили 56,9 млрд руб. Увеличение капитала произошло за счет роста как основного капитала (капитализация прибыли), так и дополнительного (включение в расчет нового субординированного кредита, полученного от мажоритарных акционеров в августе 2011 года в размере 65 млн евро).

«Несмотря на высокую волатильность и турбулентность мировых финансовых рынков, Промсвязьбанку удалось сохранить прибыльность в III квартале 2011 года за счет своевременных действий по сокращению портфеля ценных бумаг еще во II квартале 2011 года, а также взвешенного подхода к формированию портфеля ценных бумаг, – сказала Александра Волченко, первый вице-президент Промсвязьбанка. – Немаловажным позитивным результатом III квартала является существенный прирост кредитного портфеля физических лиц – более чем на 13% (более 17% по итогам 9 месяцев), и достижение плановых показателей по объему выдач розничных кредитов в месяц. Как уже отмечалось ранее, рост доли розничного кредитования будет способствовать росту чистой процентной маржи и увеличению доходности операций банка и, как следствие, росту инвестиционной привлекательности Промсвязьбанка».

ЭНЕРГЕТИКИ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ: ДИАЛОГ ПРОДОЛЖАЕТСЯ

Компания «МРСК Сибири» первой среди всех распределительных сетевых компаний, входящих в «Холдинг МРСК», вышла к бизнес-сообществу с открытой информацией о правилах проведения закупок 2012 г. В течение августа на всей территории присутствия «МРСК Сибири» прошли презентации новых правил тендерной политики компании. В Кузбассе предприниматели проявили наибольший интерес к новой системе закупочных процедур и высказали желание продолжить диалог с энергетиками.

В августовском мероприятии, организованном филиалом «МРСК Сибири» — «Кузбассэнерго — РЭС», приняли участие более 30 директоров фирм, чья деятельность связана с электросетевым комплексом, представители администрации г. Кемерово, руководители общественных организаций «Опора России», «Российский союз промышленников и предпринимателей», «Деловая Россия», Государственного фонда поддержки предпринимательства Кемеровской области. Все присутствующие на презентации говорили о необходимости обучения по формированию заявок для участия в закупочных процедурах. От успешного прохождения этого этапа зависит результат проведения торгов.

— Мы кровно заинтересованы в том, чтобы торги проходили с широким кругом участников. Система закупок товаров и услуг позволяет «Кузбассэнерго — РЭС» делать выбор в пользу качества, своевременности поставок и выполнения работ. Будет качественное оборудование, надежные поставщики — можно быть уверенными в успешной реализации производственных программ, а значит, в надежности и бесперебойности снабжения потребителей электроэнергией, — объяснил преимущества тендерной политики директор филиала «МРСК Сибири» — «Кузбассэнерго — РЭС» **Евгений Тюменцев.**

Чтобы предупредить ошибки на этапе подготовки заявок потенциальных участников торгов, энергетики пригласили предпринимателей встретиться через месяц еще раз на семинаре. Обучение проходило по принципу круглого стола. Специалисты «Кузбассэнерго — РЭС» классифицировали основные ошибки при формировании документов, разобрали их с участниками.

В работе семинара также приняли участие представители Управления федеральной антимонопольной службы по Кемеровской области. Они пояснили суть изменений в организации конкурсных процедур отбора поставщиков в 2012 г.

— На моем опыте это первое подобное мероприятие, где бы организатор торгов обучал потенциальных партнеров, — говорит начальник отдела государственного и муниципального заказа УФАС по Кемеровской области **Дмитрий Лыжин**. — Занимаясь адвокатированием конкуренции, мы поддерживаем начинания, направленные на повышение степени понимания общественностью ее преимуществ. Семинар, организованный энергетиками, как нельзя лучше работает на укрепление конкурентной среды.

Директор ЗАО «Сибэлектосетьсервис», фирмы по диагностике электрооборудования, **Борис Кузьминых**, побывав на августовской презентации Единой системы квалификационных требований и оценки участников закупочных процедур, действующих в компании, решил стать участником обучающего семинара «Кузбассэнерго — РЭС». «Мы сейчас готовим документацию для очередных торгов, поэтому обучение нам пришлось очень кстати. Приятно, что такая крупная компания открыта для общения и обучения своих потенциальных партнеров, — сказал Борис Николаевич.

Филиал «МРСК Сибири» — «Кузбассэнерго — РЭС» уже четвертый год работает в системе конкурентных закупок. Торги проводятся открыто на электронной площадке «B2BEnergo». По итогам 9 месяцев 2011 г. экономический эффект от проведения закупочных процедур для филиала составил более 9 процентов. Сэкономленные средства энергетики направят на развитие инфраструктуры электросетевого комплекса, на повышение надежности энергоснабжения потребителей

ПРЕСС-РЕЛИЗ

СТИЛЬНЫЙ И СОВРЕМЕННЫЙ ПЛАНШЕТ – ТОЛЬКО В «МЕГАФОНЕ»

С 15 октября в салонах продаж компании «МегаФон» началась продажа нового планшета Samsung Galaxy Tab 8.9 компании Samsung Electronics. До середины ноября оператор мобильной связи «МегаФон» будет эксклюзивным поставщиком этого продукта на российском рынке. На прошлой неделе устройство было представлено прессе в офисе Кузбасского регионального отделения Сибирского филиала ОАО «МегаФон».

Остап Григорьянц, менеджер по связям с общественностью регионального отделения, отметил, что такой продукт как Samsung Galaxy Tab 8.9 не случайно стал предметом партнерства «МегаФона» и Samsung Electronics для эксклюзивного продвижения этого продукта на российский рынок. Компания «МегаФон» постоянно стремится к внедрению инновационных технологий и продуктов, и предложению их клиентам. И поэтому выбрала планшет Samsung Galaxy Tab 8.9, продукт всемирного лидера в области мобильных и компьютерных технологий корейской компании Samsung Electronics.

В свою очередь лидирующие позиции «МегаФона» на рынке мобильного Интернета в России (на долю компании приходится более 40% всего Интернет-трафика мобильных устройств в стране) стали главной причиной того, почему Samsung Electronics остановил свой выбор на «МегаФоне» для старта продаж нового планшета Samsung в России. Причем, старта на эксклюзивной основе – первый месяц эти продажи будут проходить только в сети салонов «МегаФона». При этом покупатели планшета получат от «МегаФона» в подарок 3 месяца бесплатного пользования безлимитным мобильным подключением к сети Интернет.

Новый планшет — это интересный, яркий и привлекательный, по настоящему инновационный продукт. С его помощью, подчеркнул Остап Григорьянц,

пользователь может получить всё, что он уже привык получать с помощью телефонов – коммуникаторов, но с существенными плюсами. Так у планшета заметно больше экран, с диагональю 8,9 дюйма (это – 22,6 см), который к тому обладает поразительной яркостью и четкостью в передаче изображения. Разрешение дисплея – 1280x800 пикселей. И на экране Samsung Galaxy Tab 8.9 хорошо видны не только фотографии или видео, но и тексты на страницах Интернет-сайтов или документов, с которыми нужно поработать.

В целом, планшет ненамного больше телефона, это – легкое, всего 453 грамма, и очень тонкое, всего 8,6 мм, устройство. В то же время оно вмещает очень много. Мощный двухъядерный процессор Nvidia Tegra 2 с частотой 1 Гц обеспечивает ему высокую производительность, а операционная система, Android 3.1 Honeycomb, которая уже заслужила доверие пользователей своей надежностью, – высокую скорость работы

в многозадачном режиме и отличную приспособленность к Интернет-приложениям. На планшете легко смотреть видео, включая потоковое из сети, работать с офисными документами (есть для этого соответствующее приложение), просматривать страницы из Интернета. Две камеры – на 3 мегапиксилей основная и на 2 мегапикселей фронтальная, – позволяют снимать качественное видео, совершать видеозвонки и проводить видеоконференции. Фирменный интерфейс Samsung TouchWiz 4.0 дает широкие возможности по настройке и индивидуализации устройства.

Важно и то, что планшет обеспечивает высокие скорости передачи данных при различных подключениях. Именно как мобильное устройство и был создан этот планшет компанией Samsung Electronics, и поэтому был выбран «МегаФоном» как продукт для партнерства. Вначале Остап Григорьянц продемонстрировал работу устройства без подключения к сети мобильной связи, за счет подключения к сети Wi-Fi (эта опция предусмотрена, естественно, на случай пребывания в зоне таких сетей). Программа проверки скорости передачи данных SpeedTest, установленная на планшете, показала, что в сети Wi-Fi планшет работает на скоростях, практически полностью соответствующих заявленным, – 18,59 мегабит в секунду на приеме и 18,76 мегабит в секунду на передаче при 19 мб/сек по «паспорту» изделия.

Затем в планшет была установлена сим-карта, Остап Григорьянц подчеркнул, что это обычная карта, не специальная микро-сим-карта, которую требуют некоторые другие мобильные устройства, и была проведена проверка скоростей, которые обеспечивает для планшета сеть «МегаФон» стандарта 3G в Кемерове. Программа проверки скорости показала, что передача данных из Интернета идет со скоростью 3,7 мб/сек, а передача в обратную сторону со скоростью 1,6 мб/сек.

Немаловажная особенность – новый планшет продается не только со своей операционной системой, но и с установленными сервисными программами. Для работы, для развлечений, для общения в социальных сетях. Поэтому в нем есть такие сервисы, как «Книги и пресса» и «Музыкальный портал», которые предоставляют доступ к соответствующим библиотекам в сети. А сервис «Социальный портал» объединяет контакты пользователя из адресной книги и социальных сетей. Предустановленный набор мобильных сервисов Google включает в себя магазин Android Market, почту Gmail, поиск Google, карты Google и Google Talk для голосовых и видео звонков по высокоскоростным сетям 3G и Wi-Fi.

В общем, без сомнения можно говорить о том, что новейший планшет Samsung Galaxy Tab 8.9, совместное предложении Samsung Electronics и компании «МегаФон», заинтересует многих продвинутых пользователей.

СПОНСОР РУБРИКИ

ТЕХОСМОТР ПО-НОВОМУ, ЗАПРЯГАЕМ

Каким будет новый порядок проведения техосмотра, который должен стартовать с 1 января 2012 года, во многом ещё неизвестно. Законодательная машина как всегда работает очень медленно, и большое количество регламентирующих подзаконных актов ещё не принято. Во многом нововведение вызывает больше вопросов, чем ответов даже у тех, кто непосредственно будет вовлечен в этот процесс. Между тем в Кузбассе уже есть предприятия, которые заявили о своём намерении предоставлять соответствующие услуги автовладельцам.

ТЕХОСМОТР ПРИВЯЗАЛИ К ОСАГО

Напомним, что согласно новому федеральному закону «О техническом осмотре транспортных средств и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» техосмотр ещё в течение двух лет можно будет проходить не только на пунктах гостехосмотра в ГИБДД, но и в коммерческих структурах (в дилерских центрах, у операторов технического обслуживания), получивших соответствующую аккредитацию в Российском союзе автостраховщиков (РСА). С 2014 года эти функции полностью перейдут в руки предпринимателей.

Помимо передачи полномочий по проведению техосмотра коммерческим структурам, смысл нового закона заключается ещё и в том, что теперь он будет вплотную привязан к ОСАГО.

«По этой причине многие считают, что техосмотр будет находиться в ведении страховых компаний. Ничего подобного. Этим будет заниматься профессиональная организация — Российский союз автостраховщиков», — утверждает генеральный директор ООО СК «Коместра», директор Кузбасской ассоциации страховых организаций (КАССО) **Владимир Бойко**. По его словам, с вступлением в силу нового закона РСА будет контролировать деятельность операторов технического обслуживания в этой части точно так же, как контролирует сейчас деятельность страховых компаний в соответствии с законом об ОСАГО. На сегодняшний день в Российском союзе автостраховщиков для этих целей уже создано отдельное управление, которое начнёт работу с выходом соответствующего постановления правительства РФ. Кроме того, к концу года должна быть создана единая информационная база предприятий, оказывающих услуги по техосмотру.

Со следующего года заключение договоров ОСАГО будет проходить следующим образом. Автовладелец приходит в страховую компанию для оформления полиса и у него проверяют наличие талона о прохождении техосмотра. Если всё в порядке, данные талона сверяются с данными единой информационной базы РСА и только после подтверждения выдается полис ОСАГО. Однако если до окончания срока действия техосмотра осталось менее полугода, полис выдать компания не имеет права.

При этом владелец машины и технический центр, в котором проводился техосмотр, несут полную финансовую ответственность за ДТП, если страховой компанией будет доказано, что причиной аварии стала неисправность, которую не выявили в ходе техосмотра.

А СТРАХОВЩИКАМ ЭТО НАДО?

Владимир Бойко утверждает, что страховые компании вполне устраивает существующая сегодня система прохождения техосмотра, а с введением нового порядка возникает ряд проблем.

«Человек уже пришёл ко мне, он мной клиент, и мне бы по идее начинать с ним работать, — говорит директор СК «Коместра». — А я вынужден его отправлять на повторное прохождение техосмотра, если действие предъявленного талона заканчивается через пять месяцев. Не факт, что получив новый талон, он опять вернётся ко мне, а не обратится за полисом в другую страховую компанию».

При этом страховщики высказывают предположение, что первое время полисы будут выписываться при наличии талона техосмотра с любым сроком действия, так как в противном случае отправлять клиентов на повторное проведение процедуры просто глупо. Со временем, конечно, всё стабилизируется, и оформлять полисы автовладельцы начнут сразу же после проведения техосмотра.

Кроме того, усложняются агентские продажи. Сейчас на руках у страховых агентов имеются подотчётные бланки. Они смотрят в собственной базе, у кого из клиентов заканчивается срок действия полиса ОСАГО. Клиент заполняет полис, агент получает деньги, выдаёт полис и квитанцию об оплате. Потом агент приходит в компанию для отчёта. Как теперь будет работать эта схема не понятно, а страховые агенты могут вообще лишиться работы. Дело в том, что агентом в этом случае может выступать владелец СТО, которая проводит техосмотр. Возможен и другой вариант.

«У нас была идея создать пул страховых компаний, посадить по одному продавцу на каждой такой СТО, который бы предлагал автовладельцам весь спектр компаний по ОСАГО, на выбор, — говорит Владимир Бойко. — С точки зрения взаимодействия с государственной структурой в этом плане нам было бы проще. Но, как будут развиваться события в дальнейшем, ещё не известно».

АВТОСЕРВИС НЕ СПЕШИТ

Чтобы попасть в реестр, соискатели должны отправить в РСА пакет документов, подтверждающий наличие у них необходимой материальной базы и специалистов соответствующей квалификации. Аккредитация или отказ должны поступить от РСА в течение 10 дней. То есть вся эта процедура проходит заочно. Очные проверки состояния центров техосмотров будут проводиться только по жалобам граждан или госорганов.

На сайте Минэкономразвития уже выложен на обсуждение ряд законопроектов, которые должны будут регламентировать новый порядок. В частности это проект постановления правительства РФ «О размере платы за аккредитацию в сфере технического осмотра», проект приказа Минэкономразвития РФ «Об утверждении формы типового договора о проведении технического осмотра» и проект приказа Минэкономразвития РФ «Об утверждении Порядка ведения реестра операторов осмотра формирования и размещения открытого и общедоступного информационного ресурса, содержащего сведения из реестра операторов технического осмотра».

Например, согласно первому законопроекту, плата за аккредитацию фирм, желающих заняться техосмотром, будет равняться 20 тыс. рублей. Если фирма имеет не один такой пункт, за аккредитацию каждого из них она должна доплачивать по 10 тыс. рублей. Если на пункте будет проводиться осмотр не только легкового, но ещё и грузового транспорта, — плюс ещё 15 тыс. рублей.

Какое именно количество операторов ТО в Кузбассе собирается проходить эту аккредитацию, сказать пока трудно.

По результатам опроса, который провёл «Авант-ПАРТНЕР», далеко не все станции технического обслуживания и дилеры

ПРЕСС-РЕЛИЗ

НОВЫЙ ВИД ПОДДЕРЖКИ – ПРОЕКТНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ

Одна из основных проблем начинающих предпринимателей — сложность получения кредитных средств. Ни один банк Кемеровской области не имеет программы проектного инвестиционного кредитования малого и среднего бизнеса. Чтобы повысить доступность заемных средств для малого и среднего бизнеса, областные власти в 2011 году ввели новый вид поддержки — проектное инвестиционное кредитование. Конкурс по этой программе будет проведён Государственным фондом поддержки предпринимательства Кемеровской области с 25 октября по 23 ноября.

Суть программы — предоставление льготных целевых займов субъектам малого и среднего предпринимательства до 10 млн рублей под 5% годовых на срок до 5 лет.

Средства предоставляются предпринимателям на конкурсной основе на реализацию проектов «с нуля». В ходе конкурса приоритет будет отдан предпринимателям, занимающимся инновационной и научно-технической деятельностью, производством товаров народного потребления, строительных материалов и комплектующих, химической продукции, машин и оборудования, электронного и оптического оборудования, а также производством и ремонтом транспортных средств и оборудования. К числу приоритетных также относятся образование, здравоохранение, культура и спорт, услуги общественного питания, экспорт товаров кузбасского производства, транспорт и связь, строительство, переработка сельскохозяйственной продукции, жилищно-коммунальное хозяйство, бытовое обслуживание населения, ремесленная и туристская деятельность (направленная на развитие внутреннего и въездного туризма Кемеровской области), а также сельское хозяйство и переработка вторичного сырья.

Отметим, что предстоящий конкурс уже второй в этом году, первый проходил в январе-феврале. Тогда на конкурс было подано 30 заявок на общую сумму заёмных средств более 183 млн рублей. В результате конкурсной комиссией победителями были признаны 6 проектов. 3 из них были реализованы в сфере инноваций, по одному — в сферах промышленного производства, переработки промышленных отходов, строительства и производства строительных материалов.

Так, инновационный проект «Сверхглубокая очистка диэлектрических жидкостей» реализует кемеровская компания ООО «Центр молекулярных технологий». Технология заключается в сверхглубокой очистке масел, в ходе которой удаляются различного типа загрязнения и влага, попавшие в масло в процессе производства, хранения, транспортировки и эксплуатации. При пропускании масла через электрическое поле полярные частицы осаждаются на электродах. Данная технология может быть использована в электроэнергетикой, металлургической и топливной отраслях. В настоящее время специалисты компании ведут работы по адаптации технологии к использованию на предприятиях пищевой промышленности.

Инновационный проект «Переработка жидких и твердых лежалых отходов коксохимического производства с получением из них шпалопропиточного масла», который реализует новокузнецкая компания ООО «Экомаш», не имеет аналогов в мире. Его суть — пропитка шпал, столбов и мачт (аналог креозота). Потенциальные потребители услуги — шпалопропиточные и мачтопропиточные заводы. Преимущество перед креозотом — более низкая цена при аналогичных качественных характеристиках. Более того, проект имеет экологическую значимость для региона, поскольку позволяет полностью переработать отходы коксохимического производства, расположенные на территории ОАО «НКМК», с последующей рекультивацией земли. Проект проходит завершающую стадию патентования.

СПОНСОР РУБРИКИ

ПО-СТАРОМУ

проявляют готовность оказывать слуги по проведению техосмотра. Основная причина заключается в том, что для того, чтобы СТО полностью соответствовала всем необходимым требованиям, следует понести определённые затраты.

«Мы пока не озадачивались этим вопросом, — говорит руководитель

Окончание на стр. 8

Предпусковой подогреватель двигателя

- Это самый совершенный аппарат, предназначенный обеспечивать комфортную эксплуатацию автомобиля зимой.
- Предназначен для подготовки двигателей автомобилей к запуску в холодное время года. Он прогреет охлаждающую жидкость автомобиля до рабочей температуры абсолютно без Вашего участия именно к тому моменту, когда Вам необходимо.
- Экономит Ваше время. Вы не потратите ни одной минуты, ожидая прогрева автомобиля. Просто придете и поедете. Автомобиль будет Вас ждать уже с прогретым двигателем.
- Заботится о Вашем здоровье и безопастности. Он не позволит Вам замерзнуть в ожидании того момента, когда двигатель прогреется и тепло проникает в салон Вашего автомобиля. Вы всегда садитесь в теплый салон Вашего автомобиля и начинаете движение с оттаявшими стеклами.
- Экономит Ваши деньги. Существенно сокращается расход топлива для прогрева двигателя и сберегает ресурс двигателя, полностью исключая его холодный запуск.

Вакоинт
ул. Дзержинского, 29-Б
754-777, 36-16-32, 8-923-493-46-92

БЛИЦОПРОС

«Авант-ПАРТНЕР» спросил у своих читателей, каких изменений они ждут после того, как проведение техосмотра будет передано коммерческим структурам?

Владимир Иванов, индивидуальный предприниматель, инструктор по вождению:

— Лично для меня, как автовладельца, новый порядок проведения техосмотра ни чего не изменит. Моя машина всегда находится в наддежащем техническом состоянии, и пройти техосмотр — не проблема. Единственное, что повысится, — цена. А в данном случае уже срабатывает цепная реакция. Я предприниматель и зарабатываю деньги на своей машине. Плачу налоги. Соответственно, как только поднимется цена на проведение техосмотра, я тут же подниму плату за обучение вождению. Так как я работаю по договору с автошколой, там тоже поднимут цены.

Владимир Кулаков, главный энергетик ООО «Азот — Черниговец», автовладелец:

— Существуют опасения, что страховые компании начнут диктовать свои условия, и выбора у автовладельцев не будет. Кроме того, страховщики будут завязаны со станциями технического обслуживания, а это может привести не только к удорожанию технического осмотра, но и к более дешёвой оценке последствий автоаварий.

На фоне этого вполне может подняться стоимость полиса по ОСАГО, который уже сейчас доходит до 3-5 тыс. рублей в год. Если это произойдёт, автомобилистам будет проще платить штрафы за отсутствие полиса, и многие просто не будут его продлевать.

Надежда Алексеева, председатель Кемеровской областной общественной организации «Общество защиты прав автомобилистов» (Новокузнецк):

— Первая проблема, которая волнует автомобилистов в связи с введением нового порядка — проведения техосмотра, это его качество. В Новокузнецке техосмотр проводится сегодня на высшем уровне. Есть для этого всё необходимое оборудование, в местном ГИБДД действуют две автоматизированные линии, есть передвижные лаборатории, практически не бывает очередей. Если это право перейдёт к частникам, возникает вопрос, кто будет проводить техосмотр и насколько ответственно он будет это делать.

Вторая проблема, конечно же, повышение стоимости техосмотра. К тому же есть опасения, что взяточничество при новом порядке не искоренится, а наоборот. Просто будет увеличена цена взятки.

Не ясна ситуация с возмещением ущерба, если авария произойдёт по причине технической неисправности автомобиля. Даже сейчас, чтобы взыскать деньги со страховых компаний мы отправляем людей в Кемерово, так как в Новокузнецке практически нет полноценных офисов страховщиков – только агенты. Поэтому считаем, что для нас всё только усложнится. Между тем лучше организовать проведение техосмотра, как это сделано сейчас (я говорю именно о новокузнецком ГИБДД), нельзя. Ведь всё это создавалось не один год. При этом только половина существующих в городе СТО работают по евростандарту. Кто из них сможет взять на себя такую ответственность, не понятно.

Павел Мальцев, директор ООО «Прогресс — Автолайн» (Кемерово):

— Я ожидаю от нового порядка проведения техосмотра только улучшения. Но непонятно, почему в других регионах уже этим занимаются коммерческие структуры, а сотрудники ГИБДД только выдают талоны, а у нас весь процесс пока контролирует госструктура? Относительно уровня качества техосмотра я не беспокоюсь, так как будет конкуренция и если в какой-то фирме мне проведут некачественный техосмотр, я больше туда обращаться не стану. Так что им просто не выгодно будет так поступать. А стоимость если и увеличится, то не более чем в два-три раза.

ДЕТЕЙЛИНГ – УСЛУГА НА ГРАНИ ИСКУССТВА

Хорошие, дорогие автомобили часто сравнивают с произведением искусства. И чем ближе это сравнение, тем более трепетного отношения они требуют к себе. В Кемерово появился новый вид обслуживания — детейлинг, с помощью которого, по утверждению специалистов, можно сохранять первоначальный облик автомобиля в течение долгого срока его эксплуатации. О том, что это за услуга и каковы её особенности рассказывает директор Детейлинг Центра «Фёст» Евгений Гулевич.

— Евгений Николаевич, «детейлинг» — достаточно новое слово для автомобилистов не только Кемеровской области, но и России в целом. Расскажите подробней об этом направлении, и как вы пришли к нему?

— Как таковой авто детейлинг появился в Англии. В России он существует сравнительно недавно. При этом за Уралом технических центров, оказывающих полный комплекс услуг, больше не существует. В переводе с английского auto detailing — это методика полного ухода за автомобилем, включающая в себя комплекс высокотехнологических операций по обработке, химчистке, полировке, восстановлению и защите интерьера салона, экстерьера и моторного отсека с целью придания транспортному средству завершенного вида, включающего респектабельный зеркальный блеск, выставочный лоск и долговременную устойчивую защиту от различных факторов окружающей среды.

Проще говоря — это уход за автомобилем, возведённый в высшую степень. В процессе детейлинга очищается каждый сантиметр автомобиля, как внутри, так и снаружи. Но это нечто большее, чем простая ручная мойка или покрытие кузова автомобиля воском. Регулярное его применение продлевает жизнь автомобиля и фактически увеличивает его стоимость при последующей продаже. Особенно он необходим в тех случаях, когда машина хранится на улице и подвержена агрессивному воздействию окружающей среды (дождь, песок, снег, дорожные реагенты, птичий помёт, насекомые и прочее).

Мы пришли к оказанию этой услуги постепенно, начинали от введения комплексного ухода за автомобилями в процессе мойки. После захотелось предоставлять своим клиентам более эксклюзивные и качественные услуги для дорогих автомобилей. В результате было принято решение отправить своих специалистов в Москву на обучение у наших более старших партнёров, которые, в свою очередь, учились детейлингу в Англии. Мы овладели определенными технологиями, закупили соответствующее оборудование, материалы и работаем в этом направлении достаточно успешно.

— Какие именно процедуры включает в себя детейлинг?

— Их множество. Причем наша компания готова предоставить весь комплекс мер:

· бережную мойку с детальной проработкой каждого элемента,

· антиаллергенную чистку салона, с нанесением защитного состава

· химчистку моторного отсека

· устранение локальных повреждений на любых материалах отделки салона

· удаление вмятин без покраски

· восстановление лакокрасочного покрытия с сохранением толщины лака

· нанесение защитных покрытий на лкп, которые в течение длительного периода времени способствуют сохранению первозданного внешнего вида

· нанесение гидрофобного покрытия на стекла.

Например, мы проводим ремонт повреждений салона автомобиля. Восстанавливаем практически всё: кожу пластик, винил, велюр.

Кроме того, у нас есть технология, которая позволяет устранять вмятину без покраски, если не было повреждено лакокрасочное покрытие.

При химчистке салона, в отличие от обыкновенной химчистки, в детейлинге используются биосоставы разлагаемые на 90%. Они не приносят вреда человеку, не содержат аллергенов, не оставляют после себя пятен. Также происходит обработка озоном, который действует в 300 раз эффективней ультрафиолетовой лампы.

— Как часто следует проводить детейлинг для своего автомобиля?

— Самый лучший вариант для машины, когда её владелец обращается для проведения детейлинга в первый же день после покупки. Это позволит с наименьшими потерями сохранять её первоначальный внешний вид. Затем желательно проводить эту процедуру каждый год.

— Насколько дорого эта услуга обходится автовладельцам?

— Цена рассчитывается индивидуально и зависит от комплекса мер, применяемых на той или иной машине. Если автомобиль совершенно новый, то для внутренней части салона чистка не потребуется. Если же автомобиль эксплуатировался хотя бы небольшое время, то для него уже требуется более полный комплекс мер. В среднем стоимость полного комплекса начинается от 20 тысяч рублей.

— Скоро профессиональный праздник — День автомобилиста. Что вы пожелаете своим клиентам?

— От имени всего коллектива нашей компании желаю, чтобы как можно больше кузбассовцев ездило на новых красивых машинах, и чтоб не было аварий на дорогах. Берегите себя и автомобиль! А еще в качестве подарка мы объявляем 30-и % скидку на полный детейлинг комплекс, для записавшихся с 25 октября по 8 ноября 2011 года. Более подробная информация на сайте: dc-first.ru

Максим Москвикин

СПОНСОР РУБРИКИ

СОБЫТИЕ

СБЕРБАНК СПОРТИВНЫЙ

В преддверии 170-й годовщины сберегательного дела в России в столице Кузбасса Сбербанк организовал волейбольный турнир. Казалось бы, обычная для нашего времени ситуация — кого удивишь сейчас корпоративными юбилейными турнирами, состязаниями и соревнованиями в различных видах спорта? Но этот турнир был необычным — кроме банкиров, в нем приняли участие волейбольные дружины крупнейших клиентов Кемеровского отделения Сбербанка.

В Кемерово сейчас волейбол на подъеме, лет 5 тому назад им мало кто в Кузбассе интересовался. Пропаганда здорового образа жизни, спорт — это одни из приоритетных направлений корпоративной культуры каждого развитого предприятия. Не секрет, что практически у всех крупных холдингов существуют свои внутренние спартакиады. Но чаще предприятия устраивают спортивные состязания по отраслевому принципу, практически на каждом заводе существуют свои спортивные команды. Поэтому состав участников турнира определился довольно быстро. На участие в турнире подали заявки: Администрация Кемеровской области, ОАО ХК «Сибирский деловой союз» (команда ЗАО «Черниговец»), ОАО ХК «Сибирский цемент», ОАО «Кокс», ООО «Картель авто» (официальный дилер «NISSAN» в Кузбассе), и, конечно, команда Сбербанка.

Турнир проходил 2 дня — 15 и 16 октября — на волейбольной арене Управления МЧС г.Кемерово. В первый день все команды были разделены на две группы и соревновались за путевки в финальные игры. Обладатель кубка был определен 16 октября — им стала команда ОАО «Кокс».

По словам сотрудников Сбербанка, спорт является одной из важнейших корпоративных ценностей. Для поддержания хорошей физической формы практически в каждом отделении действуют тренажёрные залы. «В прошлом году в Мариинске для Сбербанка построили новое здание, сделали большой тренажёрный зал, — рассказывает **Юрий Птахин**, управляющий Мариинским отделением Сбербанка и по совместительству капитан волейбольной команды. — До этого мы арендовали для своих сотрудников спортзалы в других организациях, но когда появился свой, активность существенно повысилась! После работы люди остаются поиграть в теннис или позаниматься на тренажёрах. Мы даже профессиональных тренеров привлекаем, которые нас консультируют, как правильно заниматься».

По словам **Станислава Домбровского**, заместителя управляющего Кемеровским отделением, команда Сбербанка регулярно участвует в межбанковских турнирах по волейболу и футболу, но играть с клиентами ранее ещё не пробовали, это первый опыт. «Хотя наша команда и не попала на пьедестал почёта, впечатления от встречи и эмоции только положительные. Работа работой, а спорт объединяет, и неформальное общение с клиентами настраивает на дружественный лад». С этим соглашается и Юрий Птахин: «С одной стороны, спорт — это разрядка, отвлечение от работы. С другой стороны, расширяется круг знакомств. Одно дело поговорить с человеком по телефону, встретиться в офисе, в костюме и в галстуке, совсем другое — выйти на волейбольное поле. Потом и деловые вопросы проще решать — совсем другой уровень общения!».

ТЕХОСМОТР ПО-НОВОМУ, ЗАПРЯГАЕМ ПО-СТАРОМУ

Окончание. Начало на стр. 6

одного из автосалонов. — Пока нет ресурсов. К тому же начинать переход к предоставлению такой услуги необходимо было несколько раньше, хотя бы за год. На сегодняшний день наша основная задача — это развитие дилерской сети».

«Не каждый сервисный центр способен обеспечить наличие полного списка оборудования, которое требуется для проведения техосмотра. Стоимость одной линии вместе с установкой обходится порядка 2 млн рублей. А все затраты на оборудование и помещение составляют около 11 млн рублей», — говорит директор «Автосервис РК» (Кемерово) **Кирилл Кочеров**.

Другая проблема в том, что ещё не известно, как всё повернётся на законодательном уровне. Спрос рождает предложение, а для проведения техосмотра, по мнению экспертов, в Кемерове достаточно иметь лишь несколько СТО. Это при том что в системе областного управления ГИБДД на сегодняшний день создана достаточно мощная сеть уже действующих пунктов техосмотра, оснащенных современными средствами диагностики. Руководством управления было заявлено, что сейчас делается всё для того, чтобы сохранить эту базу и в дальнейшем использовать её по прямому назначению. Вопрос формы собственности (федеральная или областная), в которую её переведут, решается. Возможно, именно поэтому большинство операторов ТО посчитало тему техосмотра для себя закрытой.

Но есть и другие примеры. Так, руководство ООО «Запсибремонт» (Новокузнецк) решило расширить свою сферу деятельности и организовать для автовладельцев услуги по проведению техосмотра еще два года назад. «Тогда только пошли разговоры о том, что техосмотр будет переведен в частные руки, — рассказывает генеральный директор ООО «Запсибремонт» **Анатолий Каукин.** — Как раз начали создаваться саморегулируемые организации (СРО) в строительстве. Мы выяснили, что и в этой сфере уже существуют СРО, связались с коллегами в Барнауле и Санкт-Петербурге, там, оказывается, уже работали в этом направлении. Мы решили тоже начать. Взяли оборудование в лизинг, все оборудование автоматизированное, немецкой фирмы «Маха», полностью исключающее человеческий фактор. Нашей компанией вложены значительные средства для организации двух автоматизированных линий: 4-х постовой легковой и 2-х постовой грузовой. Были на подобной станции с таким оборудованием в Санкт-Петербурге. Уже почти год как линии готовы к работе, но закон, который ожидался в октябре 2010 года, принят лишь в июне текущего года. В результате сейчас мы находимся в процессе ожидания и пока несем убытки».

В прошлом году руководство ПАТП-3 (Кемерово) начало работу по созданию современной станции СТО на собственной территории. Для приобретения нового компьютеризированного оборудования и реконструкцию помещений предприятием было выделено порядка 3,4 млн рублей.

Сейчас все компании, которые собираются проводить техосмотр, ожидают появления новых законов, регламентирующих их деятельность. Очевидно, что неся определённые затраты, владельцы СТО постараются их вернуть, а значит и повешения цен на прохождение техосмотра не избежать. По мнению Анатолия Каукина, оно должно составить около 30%, вместе с тем, следует ожидать и повышения стоимости ОСАГО (порядка 50%). Хотя страховщики утверждают, что перевод техосмотра частным компаниям на стоимость страхового полиса не повлияет. В любом случае, на федеральном уровне будет установлена предельная планка цены техосмотра, которая составит по предварительным данным не более 2 тыс. рублей. Регионы, по своему усмотрению и в зависимости от ситуации на рынке смогут установить более низкий порог.

Максим Москвикин

г.Кемерово ул.Радищева 1/2
ТЕЛЕФОНЫ: (3842) 38-49-49: 38-51-51: 38-61-61

Учебный центр ПРОФИ приглашает
Вас и специалистов Вашей компании принять участие
в Авторском тренинге ВИТАЛИЯ ИЛЬИНСКОГО, г. Москва

«Результат х 2. Стандарты нестандартной рекламной кампании»
Дата проведения: 18 - 19 ноября 2011г.
По окончании семинара выдается сертификат

Виталий Ильинский. Икар – тренер – консультант. Специалист-практик по рекламной и выставочной деятельности.

Тренинг посвящен изучению эффективных способов продвижения продукта и компании в целом, порождающих «бесплатных рекламных агентов». А также тому, КАК создавать эти решения (пошаговая технология).

В ПРОГРАММЕ ТРЕНИНГА:
1. Основы рекламы двойного эффекта.
2. Принципы создания рекламных решений двойного эффекта.
3. Механизм создания доверия к рекламному обращению.
4. Инструменты удвоения эффективности рекламных обращений.
5. Специальные навыки рекламщика:
   Использование окружающей и городской среды как готового рекламоносителя (ambient-реклама);
   Скрытая реклама (метод снижения со скрытым возвышением);
   Алгоритм работы с недостатками и претензиями потребителя.
6. Инструменты поиска новых идей
7. Инновационные рекламные форматы.

Учебный центр «ПРОФИ»
г. Кемерово, пр. Ленина, 90/4, оф. 910, тел: (3842) 49-62-70, 57-44-96,
rezume@profy-kem.ru, www.profy-kem.ru

КРУГ ЧТЕНИЯ

ПРЕДВЫБОРНАЯ ФЕЕРИЯ

Писатель, драматург, сценарист многих известных телесериалов, записной финалист самых авторитетных литературных премий Алексей Слаповский в погоне за злободневностью оперативно выпустил в свет в московском издательстве «Время» малостраничный, карманного формата, но в твёрдом переплете роман «Народный фронт».

У произведения есть мало что объясняющий подзаголовок: «Феерия с результатом любви».

Похоже, автор отталкивался от чеховской «Палаты №6» с учетом немалого влияния «Записок сумасшедшего» Николая Гоголя. Впрочем, дурдом описан многими классиками русской литературы, да и советские писатели приложили к теме немалые усилия.

Итак, о сюжете романа, сильно напоминающего рассказ. В «дурку» спустили разнарядку с указанием числа вступивших в Народный фронт (временные рамки, что называется, архисовременные – нынешние выборы в Госдуму). А сотрудников не хватает, чтобы отчитаться перед вышестоящими в точном соответствие с предписанным.

Какой выход?.. Правильно, чисто наш, отечественного замеса: приписать недостающие фамилии в лице обитателей сумасшедшего дома.

Кому поручить сие непростое задание? Опять-таки, как у нас заведено, представителям народных масс, сиречь, лучшим людям из больных. В нашем романе это глухонемой по больничным документам, но разговаривающий и слышащий в реальности, псих Паутинин (слышите, провокационный намек в звучании фамилии). Тот со страстью берется за задание и выполняет-невыполняет его в полном соответствии с нашими политическими традициями.

По ходу дела мы знакомимся с обитателями психушки, в которой каждой твари понемногу, плюс любуемся персоналом — несчастными по жизни людьми, но напоминающими богов и богинь в глазах болезных, свихнувшихся с ума, косящих под сумасшедших, либо вообще непонятно кого представляющих.

Вдумываться в написанное, себе дороже, жанровая оценка — сатира, объясняет многое, если не все в компактной книжке. Ну, если «сатира», тогда понятно, ради чего такое написано. Некоторые свихнувшиеся носят на головах синие стаканчики: это они, судя по всему, изображают движение против спецсигналов на автомобилях, помните, кажется, их самоназвание «Синие ведерки». Главный герой изображает интеллигенцию, с мятущейся в поисках справедливости душой: этих еще вождь революции припечатал емким односложным определением на букву «г». Один пациент — это завихнувшийся на экономических прожектах руководитель местного розлива. Есть и косящий от армии не совсем молодой человек, да мало ли каких персонажей не найдешь в предложенном нам паноптикуме.

Паутинин в конце концов умудряется завербовать во Фронт 12 мятущихся душ (это что, напоминание о двенадцати учениках-апостолах?) плюс тринадцатый — мыслитель Константин Константинович Лунев, мысли которого какие-то невнятные, темноземляные. Паутинин придумывает своими, работающими кто в лес кто по дрова мозговыми нейронами целую теорию, с помощью которой власть, якобы, родила идею Народного фронта, чтобы тот сковырнул эту самую власть. «Ну, сумасшедший, что возьмешь», — помните, как у поэта. Задача этого персонажа «опаутинить... и без того опаутиненную и оплетенную страну».

А ведь ещё и правительство пытаются создать люди со сдвигом сознания — это уже ни в какие рамки. Впрочем, все действо, проходящее в течение нескольких дней, Паутининым прикрепляется только к 24 числу осеннего месяца.

Иногда обитатели желтого дома выдают весьма удивительные рецепты улучшения, как, например, следующий: «Унижение довести до того предела, когда люди поймут, что их считают полными придурками, и наконец, опомнятся. Говоря другими словами, помочь достичь порога унижения. А порог унижения подобен болевому — перейдя его, человек либо перестает чувствовать, что его унижают, либо всеми силами стремится выйти из унизительного положения». Ну и выход, опять таки феерический — в массовом появлении клонов Народного Фронта, как торжества идиотизма окружающей жизни.

К концу романа дата переползает из 24 в 25. И тут главный герой приходит к Любви, как и положено у русских литературных классиков. Любви к Человеку и Человечеству. Потому, видимо, и подзаголовок кричит о феерии с результатом Любви.

...А может, писатель вспахал под титлом «романа» сценарий очередного в своём творчестве фильма?..

Валерий Плющев

ВЫШЕЛ НОБЕЛЬ ИЗ ТУМАНА

Имя Нобель значит «благородный»; была когда-то английская золотая монета под названием нобль, имевшая широкое хождение по всему миру. Популярность Нобелевской премии с первых лет ее присуждения, несомненно, как-то связана с этим золотым отблеском. Но в то же время имя Нобель явственно напоминает о древнегерманских эпических героях Нибелунгах и их проклятом золоте — а фамилия Нибелунгов происходит уже от Nebel («туман»). По-шведски получается еще безрадостней: в скандинавском варианте этих героев именуют Нифлунгами, от nifl («мрак»). Нифльхейм в нордической мифологии — это мрачное подземное царство, северный вариант преисподней. Должно быть, поэтому присуждение Нобелевской премии всякий раз вызывает столько споров, и мало кто из специалистов может угадать имя нобелевского лауреата в своей области. В нынешнем году, по крайней мере, это никому не удалось.

Нобелевку по физиологии и медицине присудили за исследования по врожденному иммунитету. Лауреатами стали Брюс Бетлер (США), Жюль Хоффманн (Люксембург–Франция) и Ральф Стейнман (Канада). Суть врожденного иммунитета в том, что живые организмы (многоклеточные животные и растения) способны узнавать и обезвреживать патогенные агенты, даже если до сих пор они никогда с ними не контактировали. Один из лауреатов, Стейнман, умер за два дня до присуждения премии, но Нобелевский комитет об этом не знал. И хотя премия не присуждается посмертно, она может быть вручена, если претендент умер в промежутке между объявлением решения и вручением премии. Поэтому комитет своего решения менять не стал. Известно также, что 68-летний Стейнман страдал раком поджелудочной железы и принимал лекарства, принцип действия которых был основан на его собственных исследованиях. Так что в какой степени разработки лауреатов могут пригодиться сегодняшней практической медицине, сказать трудно. Хочется вспомнить древний принцип: врачу, исцелися сам.

Нобелевка по физике присуждена Саулу Перельмутеру (США), Брайану Шмидту (Австралия) и Адаму Рису (США) за открытие ускоренного расширения Вселенной, сделанное в 1998 г. Что наша Вселенная расширяется, было известно с 1920-х, но ученые полагали, что этот процесс постепенно замедляется. Лауреаты, изучая излучение сверхновых звезд, обнаружили, что она расширяется с ускорением. Считается, что здесь как-то замешана «темная энергия» — ее существование физики также постулировали довольно давно, но о ее природе и сегодня ничего толком не известно. Как бы то ни было, сама терминология нынешней физики («абсолютно черное тело», «черная дыра», «темная энергия», «темная материя» и т. п.) отлично рифмуется с карликами Нибелунгами и мрачным Нифльхеймом. Так алхимики когда-то объясняли «темное через темнейшее».

Откуда взялась эта инфернальная образность, нетрудно разъяснить. В XX столетии появились две знаменитые доктрины — теория относительности и квантовая механика. Теория относительности стала известна раньше и заняла в умах место высокой религии: мистерии ее разворачивались в макромире, на театре высоких небес и гигантских расстояний; она имела дело со светом и абсолютизировала его скорость. Эйнштейн явился как новый пророк; он и сегодня остается самым знаменитым физиком в глазах широкой публики. Когда появилась расхожая фраза о том, что теорию относительности способна понять только дюжина человек, явно имелись в виду двенадцать апостолов. Что же касается квантовой теории, ей в удел достался мистический эзотеризм. Адепты ее обречены копать вглубь, иметь дело с микромиром, оперировать незримыми сущностями — частицами, квантами и кварками. Это магия черных шаманов, заклинателей духов вроде знаменитого бозона Хиггса. Даже когда эти шаманы имеют дело с небесами, они обнаруживают в них инфернальные области вроде черных дыр; так протестантские теологи помещали ад за пределами Солнечной системы.

Премия по химии нынче присуждена Дану Шехтману (Израиль) за открытие квазикристаллов. Кристаллы и металлы принято противопоставлять, но оказалось, что и в металлических сплавах образуются структуры, подобные кристаллам. У настоящих кристаллов имеется симметрия второго, третьего, четвертого и шестого порядков: то есть они совпадают сами с собой при повороте на 180, 120, 90 и 60 градусов. Шехтман обнаружил у своих квазикристаллов симметрию пятого порядка — они совпадают сами с собой при повороте на 72 градуса. До сих пор считалось, что такая симметрия отсутствует в неживой природе, ею обладают только представители флоры и фауны, например, цветы груши и яблони или морские звезды. Поэтому квазикристаллы называют переходным звеном между живой и косной материей. В прошлом году в России, на Корякском нагорье на Камчатке, был обнаружен природный минерал, обладающий квазикристаллической структурою. В общем, это и впрямь фундаментальное открытие, хотя сегодня никто не в состоянии сказать, можно ли извлечь из него пользу и удовольствие.

Что касается нобелиатов по части экономики и литературы, а также в области борьбы за мир, то их фигуры традиционно вызывают наибольшие споры. Премию мира, как наиболее политизированную, вообще оставим в стороне, упомянем только, что в нынешнем году ее дали Эллен Джонсон-Серлиф и Леймах Гбови, двум дамам из африканской страны Либерии, где только что утихла гражданская война, и Тауаккул Карман, феминистке из арабского Йемена, где гражданская война в самом разгаре. Они удостоены награды «за ненасильственную борьбу за безопасность и права женщин».

Нобелевку по литературе дали в этом году 80-летнему шведскому поэту (а также психологу, пианисту и музыковеду) Томасу Транстремеру. Лауреат двадцать лет назад перенес инсульт, с тех пор наполовину парализован и пишет левой рукой. Говорят, среди претендентов были итальянец Умберто Эко, американцы Боб Дилан, Томас Пинчон и Филип Рот, японец Харуки Мураками, сирийский поэт Адонис, англичане Джулиан Барнс и Иэн Макьюэн, чешско-французский прозаик Милан Кундера и наши Евгений Евтушенко и Виктор Пелевин.

По моему скромному мнению, наиболее достойные имена в этом списке — Эко и Макьюэн. Что касается Томаса Транстремера, его стихов я не читал. В списке нобелевских лауреатов по литературе вообще-то многовато безвестных шведов, норвежцев и датчан (Бьернстьерне Бьернсон, Карл Гьеллеруп, Хенрик Понтоппидан, Карл фон Хейденстам, Сигрид Унсет, Эрик Карлфельдт, Ийоханнес Йенсен, Эйвинд Юнссон, Харри Мартинсон — говорят ли вам что-нибудь эти имена?). Но что касается Транстремера, тут я склонен доверять Иосифу Бродскому, который в 1993 году посвятил будущему коллеге-нобелиату стихи («городок, лежащий в полях как надстройка почты...»). Бродский обладал гениальным чутьем или гениальным снобизмом: якшался почти исключительно с действующими или будущими нобелевскими лауреатами, такими как Октавио Пас, Чеслав Милош, Шеймус Хини, Дерек Уолкотт и др. Единственное исключение Бродский сделал для американской романистки Тони Моррисон, схлопотавшей Нобелевку в 1993 году: он охарактеризовал ее таким словом, что на письме и повторить грешно.

Наконец, Нобелевскую премию по экономике получат еще два американца — Томас Сарджент и Кристофер Симс. Оба занимаются эконометрией, то есть математическими и статистическими моделями в макроэкономике. Углубляться в их исследования мы не будем, потому что они имеют чисто теоретическое значение. Если предсказать экономический кризис некоторым теоретикам порой удается, то предотвратить — никогда. Еще Томас Карлейль в позапрошлом веке говаривал: «Экономика — наука зловещая».

Юрий Юдин

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

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

КРЕДИТЫ МАЛОМУ БИЗНЕСУ

БИЗНЕС БЕЗ ГРАНИЦ

- от 11% годовых
- до 10 000 000 рублей
- до 60 месяцев

Кредит «Бизнес без границ» выдается юридическим лицам, индивидуальным предпринимателям, физическим лицам (до 1 млн. рублей). Цель кредита: пополнение оборотных средств, инвестиции, неотложные нужды. Сумма кредита от 150 000 до 10 000 000 рублей. Срок кредита до 60 месяцев. Форма предоставления: кредит, кредитная линия с лимитом выдачи. Ставка: от 11 % до 17 % годовых для юридических лиц, от 17 % до 20 % годовых для физических лиц. Ставка зависит от срока и суммы кредита. Единовременная комиссия от 1,5 % для юридических лиц. При выдаче на физическое лицо комиссия не
Реклама Банка «Левобережный» (ОАО). Лицензия Банка России № 1343.

БАНК ЛЕВОБЕРЕЖНЫЙ
20 ЛЕТ ПАРТНЕРСТВА И ДОВЕРИЯ

пр. Молодежный, 3а, 31-74-66
ул. Ноградская, 16, 36-49-00

ПОДПИШИТЕСЬ НА «АВАНТ-ПАРТНЕР»

И ВЫ ВСЕГДА БУДЕТЕ В КУРСЕ

Телефон редакции 8 (3842) 585-616
www.avant-partner.ru

— что происходит на вашем рынке и смежных отраслях;
— какие изменения произошли в законодательных и нормативных актах, влияющих на ваш бизнес;
— кто руководит интересующими вас компаниями, и кто влияет на принятие решений в них;
— как увеличить эффективность бизнеса,какие для этого есть управленческие инструменты.

В любом отделении почты России по каталогу Российской Прессы: 12203 – «Авант-ПАРТНЕР»; 12206 – «Авант-ПАРТНЕР Рейтинг». В агентстве ООО «Урал-Пресс Кузбасс», тел. (3842) 58-73-70.

С ДНЁМ АВТОМОБИЛИСТА, ДОРОГИЕ ДРУЗЬЯ!

Без автомобилей уже невозможно представить нашу жизнь. День Автомобилиста уже можно считать народным праздником — его отмечают не только водители, но и все те, кто так или иначе связан с авто — это инженеры, ремонтники, руководители автотранспортных предприятий. Именно эти люди двигают в прямом и переносном смысле человечество вперед через асфальтированные дороги, труднопроходимые трассы к новым достижениям и целям. Мы зависим от этих людей, от их работы, профессионализма.

Специально ко Дню Автомобилиста компания «ДубльГИС — Кемерово» подготовила проект «АвтоГИС», который можно увидеть, начиная с октябрьского выпуска 2ГИС-Кемерово. Здесь вы найдете не только данные компаний – профессионалов своего дела по интересующим рубрикам, но и массу полезной информации для автолюбителя: расчет транспортного налога, калькулятор ОСАГО, памятку по штрафам, мнение эксперта по важнейшим вопросам и т.д.

Справочник 2ГИС — верный помощник любого автолюбителя, который ценит свое время.

2ГИС выпускается в 3-х версиях: офф-лайн, онлайн и мобильной.

Особенности офф-лайн версии:
— Показывает варианты проезда на автомобильном и общественном транспорте
— Возможность работы с GPS
— Возможность совершать звонки по Skype прямо из справочника
— Возможность загружать файлы (слои) с дополнительной информацией (Wi-Fi, Аварийно-опасные участки, Бизнес-ланчи, Видеокамеры ГИБДД)
— Содержит инструмент для измерения расстояния между объектами карты
— Осуществляет поиск на выбранном фрагменте карты
— Добавляет заметки в справочнике и на карте
— Афиши театров, музеев, кинотеатров
— Расписание междугородного транспорта
— Не требует выхода в Интернет

Особенности мобильной версии (для смартфонов с операционными системами Android, Symbian, Windows Mobile):
— Возможность определить свое местоположение даже без GPS
— Поиск ближайшей организации
— Полноценная 3D-карта
— Возможность сохранить избранные организации или объекты карты
— Маршруты городского транспорта
— Мобильность — можно воспользоваться 2ГИС, где бы вы ни находились
— Единая строка поиска
— Автоматическое обновление данных (при соответствующих настройках)
— Не требует выхода в Интернет

Онлайн-версия — доступна на любом устройстве с выходом в Интернет.

Особенности:
— Возможность послать короткую ссылку друзьям на любой фрагмент карты;
— Не требует предварительной установки на ПК или мобильное устройство;
— Можно воспользоваться в любой точке города, где есть Интернет;
— Простой и удобный интерфейс;
— Нет необходимости обновлять данные;
— Возможность печати фрагментов карты с комментариями из справочника.

2ГИС — популярный в России электронный справочник организаций с картой города. На сегодняшний день у 2ГИС 10 050 000 пользователей ПК в 136 городах России и Украины (в том числе Москва и Санкт-Петербург).

Всем, кто сидит за рулем автомобиля, чья жизнь связана с автотранспортом, удачи, приятных, ровных дорог!

По вопросам размещение рекламы в 2ГИС обращайтесь:
Пр. Октябрьский, 59, 3 подъезд, 3 этаж
Тел/факс: (3842) 49-67-00
E-mail: info@kemerovo.2gis.ru