КАДРЫ ДЛЯ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ

ОБЛАСТНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

ГЛАВНАЯ ТЕМА

БУДЬ В КУРСЕ!

АВАНТ ПАРТНЕР

№ 8(281)

ВТОРНИК
5 АПРЕЛЯ 2011

www.avant-partner.ru

2 ПОЧЕМУ УШЁЛ ЛЫСЕНКО

3 КТО НАРУШАЕТ ЗАКОН О КОНКУРЕНЦИИ

9 МОЖНО ЛИ ДЕЛАТЬ БИЗНЕС НА СМИ

ТЕНДЕНЦИИ

КАК ВЫКОВАТЬ КАДРЫ КУЗБАССКОЙ ИНДУСТРИИ

В обозримом будущем Кемеровская область останется индустриальным регионом. Именно тяжёлая промышленность, в первую очередь, угледобыча, металлургия, энергетика, машиностроение и химическая промышленность, будут определять экономическое лицо региона, формировать его консолидированный бюджет, и выступать крупнейшим работодателем. Которому нужны работники, разные по квалификации, опыту и числу.

Конечно, и доля промышленности в экономике Кузбасса, и структура самой индустрии меняются, что снимает часть спроса на трудовые ресурсы, создавая уже проблемы безработицы. Своё влияние на состояние дел на рынке труда оказывает и демографическая ситуация. Естественная убыль населения в Кузбассе продолжается, и в таких обстоятельствах работодателям не приходится рассчитывать, что через некоторое время новое поколения работников придёт на рынок труда. Напротив, прогнозируется спад именно в притоке работоспособного населения, вплоть до того, что уже и бюджетных мест в вузах будет больше, чем выпускников школ. Несмотря на всю сложность кадровых проблем и на то, что традиционно подготовка специалистов была и остаётся прерогативой государства, основное бремя решения кадровых задач взяли на себя сами производственники. Конечно, под силу это в первую очередь крупным компаниям.

В ШАХТЁРЫ СО ШКОЛЫ?

Ни в одной угольной компании сегодня не могут сказать, что не имеют кадровых проблем. «В первую очередь не хватает квалифицированных рабочих. На сегодня острая необходимость, например, в водителях автомобилей «БелАЗ» и «вахтовок», не хватает проходчиков и слесарей. И дело не столько в количестве безработных (хотя сейчас в Мысках, например, всего 600 официально зарегистрированных безработных, а в кризисные времена было до 2000), а в их качестве. Профессиональный уровень и мотивация к труду оставляет желать большего», — отмечает начальник отдела развития персонала ОАО «Южный Кузбасс» **Галина Аббасова**.

«Угольные компании в Кузбассе повышают объёмы производства, проводят модернизацию, соответственно, потребность в квалифицированных кадрах на региональном рынке труда выросла, растёт и конкуренция между компаниями в кадровом вопросе. При этом стоит отметить, что нехватка высококвалифицированных рабочих — проходчиков, ГРОЗов, подземных электрослесарей — более острая, чем нехватка ИТР», — говорит заместитель генерального директора ОАО «СУЭК-Кузбасс» — директор по работе с персоналом и административно-хозяйственной деятельности **Сергей Скударнов**. По словам начальника департамента отраслевого управления персоналом ХК «СДС-Уголь» **Инги Черепановой**, дефицит кадров компания ощущает по всем направлениям: «Это касается как квалифицированных рабочих, так и специалистов. Особенно востребованы производственно-технические специальности. На рынке труда сейчас достаточно экономистов, юристов и бухгалтеров, а вот с грамотными управленцами, производственниками проблема. Кроме того, в компании принята программа перспективного развития участков открытых горных работ и в связи с этим появилась потребность в рабочих основных профессий. Особое внимание на угольных предприятиях уделяется промышленной безопасности и охране труда, но и в этой области не хватает квалифицированных специалистов».

Вызовы, с которыми сегодня сталкиваются угольщики, характерны для всей индустрии региона — старение персонала и падение престижа шахтерской профессии у молодёжи. «Средний возраст работников «Южного Кузбасса» – 42 года. Для разных подразделений градация старения разная (например, шахтёры уходят на пенсию в 45 лет, обогатители – в 60). Тем не менее, тенденция увеличения возраста работников есть. К сожалению, молодёжи на угольные предприятия приходит не так много. Сказывается и демографическая яма, и непрестижность труда угольщиков. Есть и такой аспект, как тяга молодёжи к жизни

Продолжение на стр. 6

Выпуск специалистов высшего профессионального образования по группам специальностей и направлениям подготовки, %

Источник: администрация Кемеровской области

Редакция областного экономического еженедельника «Авант-ПАРТНЕР» готовит к выпуску очередной номер альманаха «Авант-ПАРТНЕР РЕЙТИНГ»

Дата выхода — май 2011 г.

Основные темы выпуска:

— Рейтинг дилеров и сервисных центров производителей горно-шахтного оборудования, работающих в Кузбассе;

— Кузбасское машиностроение;

— Кадры для современной экономики (рейтинг крупнейших работодателей);

— Финансовый сектор Кузбасса: банки, страхование, лизинг (итоги года, анализ, тенденции);

— Малый бизнес.

А также постоянные рубрики – сделки, кадровые перестановки; рассказы о компаниях; мнения экспертов.

Прием заказов на размещение рекламы до 30.04.2011 года.
Тел.: +7 (384-2) 585-516
E-mail: mail@avant-partner.ru

Все материалы дублируются на сайте **www.avant-partner.ru,** что увеличивает реальный тираж и расширяет географию присутствия нашего издания.

ДЕЛОВЫЕ НОВОСТИ

УГЛЯ МЕНЬШЕ, ДЕНЕГ БОЛЬШЕ

ОАО «УК «Кузбассразрезуголь» (КРУ) в этом году снизит добычу угля, но увеличит объём инвестиций. Как заявил гендиректор ООО «УГМК-Холдинг» (управляющая компания КРУ) **Андрей Козицын**, в минувший четверг в Кемерове, где он подписал соглашение о сотрудничестве КРУ с областной администрацией, в текущем году компания планирует добыть 47 млн тонн угля против 49,5 млн тонн в 2010 году. По его словам, снижение объёмов добычи плановое: оно вызвано необходимостью увеличения вскрышных работ и «приведением горных работ в соответствие с требованиями Ростехнадзора». При этом компания намерена реализовать рекордную для себя инвестпрограмму. 13,9 млрд рублей (в 2010 г. — 10,3 млрд рублей) планируется в основном направить на приобретение горно-транспортного оборудования (на эти цели предусмотрено 7,6 млрд рублей), капитальное строительство (5,3 млрд рублей) и развитие железнодорожного транспорта (658,7 млн рублей). Как отметил Андрей Козицын, «одна из главных тем этого года — фабрика на Краснобродском разрезе», запустить которую компания планирует в конце лета. Мощности предприятия рассчитаны на переработку 3 млн тонн коксующегося угля в год. Андрей Козицын отметил, что КРУ намерен каждый год «запускать по фабрике». В частности, в следующем году планируется ввести фабрику либо на Калтанском, либо на Бачатском разрезе: сейчас, по словам главы «УГМК-Холдинга», определяется очередность строительства этих объектов. Задача, стоящая перед компанией, — к 2015 году выйти на переработку более 80% от общей добычи угля (по итогам 2010 г. — 71,4%). Андрей Козицын также сообщил, что в этом году дополнительно к инвестпрограмме будут выделяться средства на приобретение подвижного состава. На 2 тыс. полувагонов контракт уже подписан. Ещё на 2 тысячи — планируется. Если всё будет поставлено, то КРУ будет иметь парк в 4,6 тыс. полувагонов из 24 тыс., которые необходимы для перевозки всего добываемого сегодня компанией топлива.

«НЕФТЕХИМСЕРВИС» ОБЗАВОДИТСЯ ГАРАНТИЯМИ И КОЛОННОЙ

В Яйском районе на промышленной площадке строящегося Яйского нефтеперерабатывающего завода начался монтаж основной составляющей установки по переработке нефти — колонны К-1. Как сообщили в пресс-службе новокузнецкого ЗАО «НефтеХимСервис», которое реализует этот проект, монтаж колонны К-1, произведенного на «Волгоградхиммаш» планируется завершить в мае. В компании отметили, что строительство сейчас ведётся по графику, который предусматривает запуск НПЗ мощностью по переработке 3 млн тонн нефти в год в эксплуатацию в 2012 году. Тем временем в минувшую среду проект компании получил первую формальную господдержку от кузбасских властей. Депутаты облсовета на своей сессии санкционировали предоставление госгарантий «НефтеХимСервису» по банковскому кредиту. Как пояснили в облсовете, госгарантии предоставлены на условиях субсидиарной ответственности на сумму 2 млрд рублей для обеспечения исполнения обязательств перед Сбербанк России по договору об открытии невозобновляемой кредитной линии от 30 июня 2010 на срок до 31 декабря 2013 года под залог ценных бумаг при возникновении гарантийного случая. Как сообщал «Авант-ПАРТНЕР», летом прошлого года Сибирский банк Сбербанка РФ начал предоставлять ЗАО «НефтеХимСервис» средства в рамках кредитной линии на 7,5 млрд рублей.

ОТХОДЫ – В ПРОГРАММУ

Региональная целевая программа по переработке отходов производства и потребления может быть разработана в Кемеровской области, сообщил по итогам слушаний в областном совете народных депутатов на тему переработке отходов в минувший вторник заместитель губернатора по промышленности, транспорту и предпринимательству **Сергей Кузнецов**. По его словам, ежегодно в регионе растёт объем образования отходов. Только в прошлом году в регионе образовалось 1,8 млрд тонн отходов, что на 40% больше, чем 5 лет назад. При этом только 48% отходов используется и утилизируется. Переработкой и сортировкой отходов при этом занимаются только 30 предприятий. По словам Сергея Кузнецова, власть рассматривает сегодня малый бизнес как «инструмент, который сможет помочь развивать направление переработки в регионе». Поэтому, несмотря на сегодняшнее несовершенство законодательства, не стимулирующее развитие этого направления бизнеса, администрация региона намерена использовать имеющиеся ресурсы для изменения ситуации. В частности, помимо формирования программы власти возьмут на себя решения спорных вопросов с собственниками отходов. Планируется подписание соответствующих трёхсторонних соглашений между администрацией, промпредприятиями-владельцами отходов и переработчиками.

ВЛАДЕЛЕЦ НЕ ВЫПУСКАЕТ «ЗЕЛЕНОГОРСКУЮ-НОВУЮ» ИЗ БАНКРОТСТВА

В очередной раз арбитражный суд в прошлый понедельник отложил рассмотрение отчёта конкурсного управляющего ООО «Шахта «Зеленогорская-Новая» **Михаила Путинцева**. Против завершения банкротства шахты, единственного угольного предприятия Крапивинского района, выступил её собственник и бывший гендиректор **Валерий Зубарев**. Он сообщил, что кредиторы предприятия на собрании 25 февраля высказались за заключение мирового соглашения, согласно которому обязательства предприятия должен в течение полутора лет погасить приглашённый инвестор. В доказательство серьёзности намерений Валерий Зубарев представил гарантийное письмо от инвестора и заявил, что готов возглавить восстанавливаемое производство, которое могло бы начать добычу угля на новых угольных пластах по соседству с запасами «Зеленогорской-Новой». Михаил Путинцев сообщил, что имущественный комплекс шахты всё равно уже продан на торгах в декабре 2010 года, средства от продажи, 3,1 млн рублей, поступили на счёт шахты в начале февраля и были распределены на погашение задолженности по заработной плате, текущих налоговых обязательств и на проведение процедуры банкротства. По мнению конкурсного управляющего, банкротство «Зеленогорской-Новой» следует завершать, тем более новый владелец имущественного комплекса, ООО «Шахта «Крапивинская-I», уже начал оформлять на себя лицензию на недропользование, а собрание кредиторов 25 февраля проведено с нарушениями. Впрочем, спор по поводу решений этого собрания на прошлой неделе также не разрешился, суд отложил его рассмотрение на две недели.

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

ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПРЕДПОЧЁЛ ПРЕЗИДЕНТСТВО

В конце марта генеральный директор холдинговой компании «Трансхимресурс» Игорь Лысенко оставил пост председателя совета по поддержке и развитию предпринимательства при главе города Кемерово, объяснив это появлением более приоритетных задач, а именно развитием футбольного клуба (ФК) «Кузбасс».

По словам членов совета, смена руководства произошла в понедельник, 28 марта. После очередной встречи предпринимателей с главой города их попросили остаться, и Игорь Лысенко сообщил им, что принял решение сложить с себя полномочия председателя, аргументируя это тем, что его собственный бизнес давно перерос масштабы малого предпринимательства, но, прежде всего, своей занятостью в ФК «Кузбасс», в котором он уже больше года является президентом. На этом же собрании был избран новый председатель — им стал

По словам Игоря Лысенко, настало время передать руководство советом другим: нужна «новая волна»

Анатолий Архипов, директор ООО «Дюк и К». На прошлой неделе он был в отъезде, и редакции не удалось с ним связаться. Как сообщил «Авант-ПАРТНЕРу» Игорь Лысенко, «мы долго говорили с Анатолием Архиповым, прежде чем он согласился возглавить совет. На мой взгляд, он наиболее удачная кандидатура — очень взвешенный, опытный предприниматель. В этой должности нужен именно такой человек — способный нивелировать иногда возникающие среди предпринимателей негативные настроения с призывами к публичным акциям протеста и прочей несуразице, и в то же время вселяющий уверенность в то, что все проблемы могут быть решены». Теперь уже бывший председатель выразил готовность помочь новому главе совета: «До конца текущего года я останусь членом совета, чтобы передать Анатолию Архипову всё, что было наработано нами за 9 лет».

По словам Игоря Лысенко, в следующем году он не планирует оставаться в совете: «Администрация города и наблюдательный совет ФК «Кузбасс» доверили мне развитие футбола в Кемерове. На мой взгляд, если чем-то заниматься, то это надо делать серьёзно, добиваясь высоких результатов. В связи с этим на меня легла очень большая нагрузка: серьёзные задачи требуют больших усилий, энергии и времени. По делам клуба я сейчас провожу много времени в поездках, учусь, занимаюсь вопросами селекции и бюджетирования. Вообще, настало время передать руководство советом другим: нужна «новая волна», возможно, какие-то новые методы решения проблем предпринимательства покажут большую эффективность».

В числе наиболее значимых достижений совета за последние 9 лет Игорь Лысенко назвал изменение порядка перевода помещений из жилого в нежилой фонд, изменение коэффициентов ЕНВД, введение в период кризиса льготы для предпринимателей в виде снижения суммы земельного налога на 50%, решение вопросов по тарифам на тепло и электроэнергию, а также создание более упорядоченной системы включения объектов недвижимости в перечень имущественной поддержки. Кроме того, Игорь Лысенко отметил создание целостной системы взаимодействия предпринимательского сообщества с органами власти, благодаря чему мнения предпринимателей по многим вопросам были услышаны.

Напомним, совет по поддержке и развитию малого предпринимательства при главе Кемерова был

Анатолий Архипов – новый председатель Совета по поддержке и развитию предпринимательства при главе города Кемерово

создан в 1996 году главой **Владимиром Михайловым**. Главная цель совета — координация взаимодействия администрации города и предпринимательских структур для решения актуальных задач города и развития предпринимательства. Основными задачами совета были названы оказание содействия предпринимателям в преодолении трудностей при организации и ведении бизнеса, а также привлечение граждан и общественных организаций к обсуждению вопросов, касающихся деятельности субъектов предпринимательства.

Кемеровский совет в своё время стал первым в регионе, но сейчас аналогичные совещательные органы действуют практически в каждом муниципалитете. Игорь Лысенко был вторым по счёту председателем, сменив на этом посту в 2002 году **Александра Павловского**. Соответственно, в статусе председателя совета он провёл 9 лет. Отметим, что согласно положению о совете, председатель избирается членами совета из своего состава путём голосования простым большинством голосов, но положение не регламентирует срок, на который избирается председатель. Как пояснил Игорь Лысенко, смена председателя возможна в любой момент, как только у членов совета возникнет неудовлетворенность тем, как действующий председатель отстаивает их интересы.

Ксения Сидорова

Приглашаем предприятия и организации принять участие 21 апреля 2011 г. в «Дне карьеры в КемГУ».
Кемеровский государственный университет
Kemerovo State University
www.kemsu.ru
Вы можете презентовать свою компанию и получить возможность набрать молодые и энергичные кадры.
До 19 апреля принимаются заявки от предприятий по форме на сайте http://job.kemsu.ru
Справки по тел.: 7 (384-2) 58-05-00.

КЕМЕРОВСКОЕ УФАС СОЗДАЁТ ПРЕЦЕДЕНТЫ

На 28% увеличилось число заявлений с признаками нарушения закона «О защите конкуренции», рассмотренных Кемеровским управлением федеральной антимонопольной службы (УФАС) в прошлом году. Два из них были признаны делами, имеющими прецедентное значение на федеральном уровне.

Как сообщила 31 марта на пресс-конференции в пресс-центре «Интерфакс-Сибирь» **Наталья Кухарская** (на фото), руководитель Кемеровского УФАС России, в 2010 году управлением было рассмотрено 360 заявлений юридических и физических лиц с признаками нарушения закона «О защите конкуренции». Это на 28% больше, чем в 2009 году (тогда было рассмотрено 281 заявление). Большая часть обращений (87 заявлений) касалась деятельности в сфере электрической и тепловой энергии. Прослеживалась, по словам главы УФАС, и тенденция к росту числа заявлений в сфере торговли, общественного питания, бытового обслуживания и связи, а также отмечено увеличение количества жалоб в области жилищно-коммунального хозяйства. Острой остаётся проблема взаимоотношений управляющих компаний с ресурсоснабжающими организациями.

Также в 2010 году Кемеровским УФАС России было установлено и подтверждено 30 фактов нарушения статьи 15 закона «О защите конкуренции». Из них самым распространенным нарушения (24 факта) стало необоснованное предоставление льгот (преимуществ) отдельному хозяйствующему субъекту. Отметим, что в 2009 году таких нарушений было немного больше 26 случаев. В подавляющем большинстве случаев нарушителями этой статьи закона были органы местного самоуправления.

К примеру, такое дело было возбуждено против администрации Белово: муниципалитет принял решение, по которому МАУ «Служба заказчика города Белово» было предоставлено преимущественное право на заключение договоров об информационном обеспечении с предпринимателями и организациями, занимающимися управлением и обслуживанием многоквартирных домов, а также ресурсоснабжающими организациями.

Всего было выявлено и подтверждено 13 правовых актов, ограничивающих конкуренцию. В 2010 году управлением было возбуждено 102 дела по признакам нарушения закона «О рекламе» (в 2009 году таких дел было гораздо меньше — 42). По 68 делам нарушения закона были подтверждены. По словам Натальи Кухарской, наиболее часто встречающиеся нарушения — недостоверная реклама, отсутствие существенной информации в рекламе, запрещённые к рекламе товары, нарушение

требований рекламы финансовых услуг. В результате было возбуждено 85 административных дел и наложено штрафов на общую сумму 941 тыс. рублей.

На государственных и муниципальных заказчиков в прошлом году поступило 319 жалоб (о нарушении ими закона о размещении заказов), но лишь 125 жалоб (47%) были признаны обоснованными, по большинству из которых, выданы обязательные для исполнения предписания. По ним были наложены 87 штрафов на общую сумму в 2 млн рублей.

Значительно выросло число дел об административных правонарушениях — до 440 (в 2009 их было 217). По 225 делам наложены штрафы на общую сумму 41 млн рублей. Два таких дела, по словам руководителя УФАС, создали прецедент на федеральном уровне.

Первое было возбуждено в отношении негосударственного учреждения здравоохранения (НУЗ) «Узловая больница на станции Тайга ОАО «РЖД»: для горожан, не работающих на железнодорожных предприятиях, НУЗ установило плату за медицинские услуги, которые должны оказываться в рамках Территориальной программы ОМС. Кроме того, были установлены монопольно высокие тарифы на медицинские услуги, оказываемые платно сверх территориальной программы ОМС: в 2009-2010 годах они превысили в 2 и более раза предельно допустимые тарифы. Данное учреждение единственное в городе, работающее в системе ОМС, поэтому жители фактически стали заложниками сложившейся ситуации. По результатам рассмотрения дела было возбуждено административное производство по признакам совершения административного правонарушения, по результатам которого был наложен штраф в 100 тыс. рублей. Не согласившись с решением антимонопольного органа, НУЗ обратилось в арбитражный суд с заявлением об отмене постановления. В декабре суд принял решение отказать НУЗ в заявленных требованиях, а решение Кемеровского УФАС России оставить без изменений.

Ещё более значимым судебным процессом в прошлом году стало «алкогольное» дело. В арбитражном суде Кемеровской области рассматривался иск ООО «РСА» об оспаривании решения Кемеровского УФАС России по делу о нарушении рядом хозяйствующих субъектов части 1 статьи 11 Закона «О защите конкуренции». Антимонопольным органом было установлено, что организациями – участниками НП «Кузбасский алкогольный союз» (ООО «РСА» входит в состав союза) было заключено соглашение, устанавливающее единую ценовую политику при розничной реализации алкогольной продукции, произведённой в Кемеровской области, а также об установлении минимальной розничной цены на водку, произведённую за пределами региона. Не согласившись с решением антимонопольного органа, чле некоммерческой организации обратился в арбитражный суд с заявлением о признании его недействительным. К участию в данном деле судом были привлечены как 27 остальных членов союза, так и сама некоммерческая организация. Решением арбитражного суда Кемеровской области, которое впоследствии было оставлено без изменения постановлениями Седьмого арбитражного апелляционного суда и Федерального арбитражного суда Западно-Сибирского округа, требования заявителя были удовлетворены полностью. Ни одна из судебных инстанций не приняла сторону антимонопольного органа, жалобы Управления Федеральной антимонопольной службы по Кемеровской области были оставлены без удовлетворения. Антимонопольный орган обратился в Высший арбитражный суд Российской Федерации, президиум которого, рассмотрев данное дело в порядке надзора, пришёл к выводу, что все состоявшиеся судебные акты подлежат отмене полностью. Президиум ВАС РФ принял новый судебный акт, которым отказал ООО «РСА» в удовлетворении требований в полном объёме и, соответственно, признал решение и предписание антимонопольного органа законными и обоснованными. Данное судебное дело, завершившееся в конце 2010 года, стало одним из наиболее длительных и сложных судебных процессов в правоприменительной практике Кемеровского УФАС России, и было отмечено руководством ФАС России как дело федерального значения.

Ксения Сидорова

В ПРОДАЖЕ УЖЕ!

ЦЕНА ВОПРОСА

13 миллионов 409 тысяч 520 рублей направил филиал «МРСК Сибири» — «Кузбассэнерго-РЭС» на ввод нового оборудования на подстанции «Мирная» напряжением 110/10 киловольт в Кемерове. Современное оборудование комплектно-распределительного устройства наружной установки (КРУН) напряжением 10 киловольт повысит надёжность энергоснабжения потребителей Центрального и Ленинского районов областного центра. Основное назначение КРУН — приём и распределение электрической энергии в сетях. Встроенные в ячейки выключатели обеспечивают один из уровней защиты оборудования подстанции от коротких замыканий или отклонений в режиме работы энергообъекта. Подстанция «Мирная» была построена в начале шестидесятых годов прошлого века и обеспечивала электроэнергией не только жителей растущего города, но и крупные промышленные предприятия. С ростом энергопотребления расширялась и сама подстанция. Сейчас на ней установлено 3 трансформатора общей мощностью 120 МВА. В прошлом году для повышения надёжности энергоснабжения энергетики провели капитальный ремонт силовых трансформаторов, масляных выключателей, разъединителей и шинных мостов напряжением 10 кВ, а также текущий ремонт трансформаторов напряжения и трансформаторов тока.

245 миллионов рублей. Как минимум эту сумму не удалось привлечь в бюджет Кемерова через продажу муниципального объекта — ДК «Москва». Аукцион был объявлен на 30 марта, но на участие в нём не было подано заявок. Почти сразу же после несостоявшейся продажи — 1 апреля — появилось новое объявление о приватизации «Москвы». По прежней цене объект общей площадью 4809,5 кв. м выставлен на торги 10 мая. Заявки на участие в них принимаются уже с 4 апреля. Как пояснили в комитете по управлению муниципальным имуществом Кемерова, при решении о выставлении ДК на повторный аукцион «учитывалась оценка и решение глав Кемерова».

2 миллиарда 590 миллионов 608 тысяч 500 рублей тысяч рублей было добавлено к доходам областного бюджета на 2011 год на минувшей неделе по решению сессии областного совета народных депутатов. Таким образом, доходная часть бюджета-2011 выросла до 70 млрд 469,1 млн рублей. В частности, увеличены плановые показателей по поступлению налога на прибыль (на 820 млн рублей) и безвозмездных поступлений из федерального бюджета в виде субсидий на мероприятия по снижению напряженности на рынке труда, компенсации затрат сельхозпредприятиям, инвестиций на создание инфраструктуры технопарка и капремонт жилья (на 1058,3 млн рублей). Общий размер доходов бюджета при этом был увеличен на 2 млрд 684 млн рублей до 77 млрд 432,9 млн рублей. Дополнительные ассигнования предусмотрены на софинансирование капремонта многоквартирных домов, строительство объектов инфраструктуры технопарка, мероприятия по поддержке малого и среднего бизнеса и тд. Дефицит бюджета согласно внесённым изменениям, вырос на 93 млн 393,5 тыс. рублей до 6 млрд 963,8 млн рублей. Однако дефицит остался на прежнем уровне — 11,6% от объёма доходов областного бюджета без учёта безвозмездных поступлений.

ТЕПЛОВОЙ ЭФФЕКТ

Дебиторская задолженность потребителей тепловой энергии перед ОАО «Кузбассэнерго», крупнейшей генерирующей компанией Кемеровской области и Алтайского края, составила на 1 марта 2011 года 3,918 млрд рублей. Об этом сообщил 29 марта на пресс-конференции директор по сбыту теплоэнергии ОАО «Кузбассэнерго» Дмитрий Григорович. И, хотя по сравнению с предыдущими годами наметилась тенденция к сокращению суммы долга, это не снимает остроты проблемы.

Отметим, долги за потреблённое тепло перед компанией потребители начали «копить» с 2008 года — так, по состоянию на 1 марта 2008 года, задолженность за тепло составляла 1,546 млрд рублей, уже к 1 марта 2009 года эта сумма выросла до 3,015 млрд рублей, а к 1 марта прошлого года — до 4,453 млрд рублей. И вот, впервые с 2008 года, в компании констатируют снижение задолженности почти на 500 млн рублей, а уровень сборов в 2010 году составил в среднем 97%. Налицо и снижение темпов прироста дебиторской задолженности по компании: если за 2 месяца прошлого года она увеличилась на 1,834 млрд рублей, то за аналогичный период текущего года — только на 209 млн рублей.

По словам Дмитрия Григоровича, рост уровня платежей объясняется как улучшением финансового состояния потребителей после кризиса, так и повышением эффективности работы компании по взысканию долгов. Несмотря на позитивную тенденцию, объём задолженности остаётся значительным и усложняет ОАО «Кузбассэнерго» выполнение таких важных для стабильного теплоснабжения задач, как ремонт оборудования и запас топлива на будущий сезон. А значит, приходится обращаться за недостающими средствами в кредитные учреждения, что увеличивает издержки для компании.

Среди предпринимаемых для разрешения этой проблемы мер — персональная работа с крупными дебиторами, ежемесячное подписание соглашений с администрациями муниципальных образований о финансировании бюджетных потребителей и выплате субсидий, автоинформирование потребителей о задолженности, претензионно-исковая работа и меры, связанные с ограничениями и отключениями наиболее злостных неплательщиков.

Традиционно в общей структуре долга наибольшую долю занимает группа «ЖКХ и потребители» — на сегодняшний день на неё приходится 80% дебиторской задолженности, или 3,132 млрд рублей. 7% — это доля промышленных предприятий (284 млн), 8% — бюджетных организаций (324 млн).

Чтобы эффективнее взыскивать долги с физических лиц, компании приходится изобретать новые методы работы. Так, в ближайшем времени в Новокузнецке и посёлке Инском появится служба, ориентированная исключительно на работу с населением и товариществами собственников жилья (ТСЖ). В обязанности сотрудников будет входить выявление долга и напоминание о нём неплательщику, если же данная мера окажется неэффективной — подготовка документов к взысканию суммы задолженности в судебном порядке. Отметим, что судебный порядок взыскания средств чреват должнику дополнительными финансовыми расходами. Так, ему придётся оплатить исполнительский сбор в размере 7% от суммы долга и госпошлину, размер которой начинается от 4% суммы задолженности. Кроме того, энергокомпания в соответствие с действующим законодательством может в судебном порядке взыскивать проценты за использование кредитных ресурсов, к которым ей приходится прибегать из-за неблагонадёжных потребителей. В конечном итоге суммарно удорожание расходов на тепло составит для должника около 20%.

По данным компании, в 2009 году в судебные инстанции было подано исков на общую сумму в 429 млн рублей, в 2010 году — на сумму в 986 млн рублей, за 2 месяца текущего года — на сумму в 17 млн рублей. Стабильно растут суммы по исполнительным документам, предъявленным к взысканию — если в 2009 году сумма по ним составляла 49 млн рублей, то в 2010 году — 340 млн, а лишь за 2 месяца 2011 года — уже 113 млн рублей.

Как сообщил Дмитрий Григорович, к злостным неплательщикам компании периодически приходится применять и более жёсткие меры воздействия. Так, в 2010 году было выполнено 655 отключений и 74 ограничения в подаче тепловой энергии. Только за два месяца текущего года энергетики провели уже 36 отключений потребителей и 11 ограничений в подаче тепла. Не исключено, что в скором времени в ОАО «Кузбассэнерго» появятся и новые меры взыскания долгов. Ещё год назад компания рассматривала возможность сотрудничества с коллекторскими агентствами, но окончательного решения пока не было принято. «Предложения от коллекторских агентств к нам регулярно поступают, о сотрудничестве с ними мы думаем, — сообщил Дмитрий Григорович. — В любом случае это должна быть фирма с хорошей историей, взаимодействие с которой не несёт имиджевых потерь для ОАО «Кузбассэнерго».

АНОНС

УГОЛЬ РОССИИ И МАЙНИНГ-2011

С 7 по 10 июня 2011 года в г. Новокузнецке ВК «Кузбасская ярмарка» проводит XVIII Международную специализированную выставку технологий горных разработок «Уголь России и Майнинг», которая признана ведущей выставкой в мире по подземной добыче угля.

Выставка проходит под патронажем Торгово-промышленной палаты РФ, а также под Знаком UFI – Всемирной ассоциации выставочной индустрии. «За высокий профессиональный уровень организации и особое значение для экономики Кузбасса, неоценимый вклад в расширение международных экономических связей...» выставка отмечена Знаком Российского Союза выставок и ярмарок.

Официальное содействие организаторам оказывают: министерство промышленности и энергетики РФ, Союз немецких машиностроителей, отраслевое объединение «Горное машиностроение» (Германия), ассоциация британских производителей горного и шахтного оборудования, министерство промышленности и торговли Чешской республики, Администрация Кемеровской области, администрация города Новокузнецка, ГОУ ВПО «Сибирский государственный индустриальный университет», партнер выставки – выставочная компания «Мессе Дюссельдорф» (Германия).

Участники и гости выставки ознакомятся с новейшими технологиями и оборудованием для угольных и горнодобывающих предприятий. В рамках научно-деловой программы выставки запланированы международные научно-практические конференции, круглые столы, семинары, презентации фирм, инновационных разработок и новинок в угольном производстве.

В эти же сроки на одной площадке при поддержке Министерства здравоохранения и социального развития РФ, администраций Кемеровской области и г. Новокузнецка, Ассоциации разработчиков, изготовителей и поставщиков средств индивидуальной защиты (г. Москва) состоится II специализированная выставка «Охрана, безопасность труда и жизнедеятельности». На выставке будет представлен спектр товаров и услуг в области производственной безопасности. При этом, представлены такие технологии и разработки, которые уже готовы к внедрению, потребуется лишь «адаптация» к конкретному предприятию и производству.

«УГОЛЬ РОССИИ И МАЙНИНГ», «ОХРАНА, БЕЗОПАСНОСТЬ ТРУДА И ЖИЗНЕДЕЯТЕЛЬНОСТИ».

Всегда в центре событий!
7-10 июня 2011 года
г. Новокузнецк, Площадь общественных мероприятий
(ул. Свердлова)

Целью выставки «Охрана, безопасность труда и жизнедеятельности» является демонстрация достижений отечественных и зарубежных научных и промышленных организаций в области безопасности и охраны труда. На выставке будут представлены современные средства индивидуальной защиты, измерительные и контрольные приборы, новейшие разработки в области создания безопасной техники и технологии, производственной медицины, средств предупреждения профессиональных заболеваний и производственного травматизма.

В рамках выставки пройдет конференция по проблемам безопасности труда и СИЗ «Обеспечение работников угольной отрасли современными средствами индивидуальной защиты», организатор – Ассоциация разработчиков, изготовителей и поставщиков средств индивидуальной защиты (г. Москва).

В выставках «Уголь России и Майнинг» и «Охрана, безопасность труда и жизнедеятельности» 2010 года приняли участие 485 экспонентов из 20 ведущих промышленно-развитых стран – Германии, Польши, Великобритании, Испании, Франции, Нидерландов, Финляндии, Канады, Австрии, Индии, Норвегии, Южной Африки, Чехии, США, Швейцарии, Китая, Украины, Беларуси, Казахстана, России. На открытой экспозиции и в павильонах было представлено более 6 000 экспонатов, из которых 1970 – впервые.

Экспозицию посетили 20 850 человек, из которых 98,6% – специалисты, представляющие предприятия угольной, машиностроительной, металлургической промышленности и других сфер деятельности из городов Российской Федерации и других стран мира.

На выставки 2011 года приглашены члены Совета Федерации, Государственной Думы, руководители министерств РФ и зарубежных государств, Торгово-промышленной палаты РФ, Кузбасской ТПП, региональных администраций и отраслевых структур РФ, собственники, руководители российских предприятий и организаций.

Пресс-центр ВК «Кузбасская ярмарка»
Т/ф (3843) 45-28-86
E-mail: journal@kuzbass-fair.ru
www.kuzbass-fair.ru

Для справки:

По итогам 2010 года угольная отрасль одной из первых в Кузбассе вышла на докризисный уровень производства: шахтёры добыли 185 млн. тонн угля (в 2009 году – 181,3 млн. тонн). Такой результат был получен впервые более чем за 100-летнюю историю угледобычи в Кузбассе.

Как подчеркнул в бюджетном послании губернатор А.Г.Тулеев, по заключению экспертов, увеличение объемов добычи угля в Кузбассе без ущерба для природы и человека возможно до 200 млн. тонн. Исходя из этого, принято решение больше не разрешать выдачу лицензий на разработку новых угольных месторождений (кроме технологических разработок). Главная задача – восстановить то, что нарушено и максимально сохранить природные кладовые для будущих поколений.

Сегодня Кузбасс полностью выполняет свои обязательства по поставкам угля как на внутренний рынок, так и на экспорт.

Ключевым вопросом угольной отрасли остаётся безопасность шахтёрского труда. В 2010 году после многолетней, упорной, целенаправленной работы Госдума приняла закон о дегазации шахт. Главная его ценность в том, что устанавливается порог опасности, когда дегазация шахт становится обязательной.

Какие задачи предстоит решить в 2011 году. В угольной отрасли в рамках модернизации будет введено 9 новых современных предприятий, это 4 разреза: «Купринский», «Участок открытых горных работ «Верхне-Саландинский», «Майский» (Прокопьевский район), разрез «Бунгурский» (Новокузнецкий район) и 1 шахта: «Распадская-Коксовая» (Междуреченск).

В целом в развитие угольной отрасли планируется в 2011 году направить 38 млрд. рублей инвестиций, что на 2,5 млрд. рублей больше, чем в 2010 году.

В основном, средства пойдут на техническое перевооружение производства и на безопасность шахтёрского труда.

В отрасли будет создано 2 185 новых рабочих мест.

ЛЕОНИД СЕРГЕЕВ:
«МЫ НАХОДИМ ВЫХОД ТАМ, ГДЕ ДРУГИЕ ЕГО НЕ ВИДЯТ»

В масштабах кузбасской индустрии или даже одной металлургической отрасли Гурьевский металлургический завод (ГМЗ) — не самое крупное предприятие. Однако в современных непростых экономических условиях важна стабильная работа каждого производства, сохранение рабочих мест, регулярное перечисление налоговых платежей. Тем более что для Гурьевска и Гурьевского района ГМЗ – это как раз одна из основ экономики территории, основной работодатель и налогоплательщик. И в этом качестве завод выступает уже 195 лет. Важно и то, что стабильной работой сегодня предприятие создает предпосылки для своего полного выхода из кризисной ситуации 2008-2009 гг., когда ГМЗ едва не был обанкрочен, заключил мировое соглашение с отсрочкой платежей. Но с 2013 года заводу предстоит начать рассчитываться по долгам.

Поэтому так важны и для гурьян, и для всех кузбассовцев сохранение высоких уровней производства и загрузки мощностей, которое планирует ОАО «Гурьевский металлургический завод» в 2011 году. Кстати, эти уровни — рекордные в истории завода, на них он до прошлого года ни разу не выходил. В прошлом году предприятие выплавило 203 тыс. тонн стали (на 39% больше, чем в 2009 году), произвело 239 тыс. тонн товарного проката (в 2,3 раза больше, чем в 2009 году), 96,5 тыс. тонн стальных мелющих шаров (в 1,83 раза больше, чем в 2009 году). Потребителям было отгружено 338 тыс. тонн готовой металлопродукции — в 2,17 раза больше, чем в 2009 году. Таких темпов роста не показало в прошлом году ни одно крупное промышленное предприятие Кузбасса.

По мнению управляющего директора ГМЗ Леонида Сергеева, в основе сегодняшних успехов завода — стратегическое партнерство с группой «Мечел» и последовательное использование внутренних резервов производства самого ГМЗ. Альянс с «Мечелом» решает сразу две важнейшие проблемы завода — обеспечение прокатного производства недостающим сырьем и организация сбыта сортового проката. «Мечел-Сервис», сбытовое подразделение группы «Мечел», приобретает товарный прокат Гурьевского метзавода, что дает возможность попасть продукции из Гурьевска практически во все регионы России, поскольку у «Мечел-Сервиса» очень широкое присутствие. Часть продукции, 10-15% сортового проката, завод продает сам.

Другая сторона сотрудничества с «Мечелом» — обеспечение ГМЗ сырьем. Как поясняет Леонид Сергеев, сталеплавильные и прокатные производства завода несбалансированны, собственного металла плавится меньше, чем могут перекатать прокатные станы. В прежние времена эта проблема постоянно сдерживала увеличение производства на Гурьевском метзаводе. Только налаженные со второй половины 2009 года поставки «Мечелом» стальной заготовки позволили преодолеть этот барьер. В то же время значительный рост объемов выпускаемой продукции нельзя было обеспечить без постоянной работы по улучшению организации производства на заводе. Для этого к делу привлекаются «люди, которые хотят найти выход там, где другие его не видят». Так в прошлом году сократить издержки производства и увеличить выпуск продукции помогло жесткое администрирование логистики в прокатном цехе завода. Это позволило оперативно принимать необходимые решения и сократить задержки. «В августе прошлого года для нас было историческим рекордом обеспечить отгрузку 30 тыс. тонн товарной продукции, а в марте нормой стала отгрузка уже 31 тысячи», — отмечает управляющий директор ГМЗ. Другим скрытым резервом стало использованием привозной заготовки для производства мелющих шаров: собственный прокатный стан завода освободился от необходимости изготавливать её и полностью переключился на выпуск сортового проката. В итоге, сегодня прокатное производство Гурьевского метзавода загружено на максимальном уровне, практически на 100% проектных мощностей.

При этом завод постоянно расширяет ассортимент выпускаемой продукции, что в свою очередь снижает риски зависимости от одного или нескольких продуктов. В прошлом году завод наладил производство шара диаметром 120 мм, пользующегося повышенным спросом на рынке. И в итоге, сегодня ГМЗ выпускает полную линейку стальных мелющих шаров — диаметром от 25 мм до 120 мм. В конце марта нынешнего года завод освоил выпуск нового вида продукции — «110-го» уголка (110x110x7 мм), произвел первые 840 тонн. При наличии заказов предприятие способно выпускать 1-1,5 тыс. тонн продукции ежемесячно. Для этого приобретены новые валки, затраты на которые составили около 4 млн. рублей. Решение о производстве «110-го» уголка, поясняет Леонид Сергеев, было принято после того, как завод успешно освоил в прошлом году выпуск двух других новых уголков — 90x90x7 мм и 125x125x9 мм.

Определенные возможности для расширения ассортимента ГМЗ приобрёл в начале этого года с получением от ФГУ Балтийского филиала «Российского морского регистра судоходства» Свидетельства о признании изготовителя (СПИ). Это даёт возможность Гурьевскому метзаводу поставлять свою продукцию судостроительным предприятиям. Как отмечает управляющий директор ГМЗ Л.Н. Сергеев, «получение Свидетельства показывает, что сегодня завод выпускает продукцию, соответствующую самым высоким стандартам качества».

Особое значение на ГМЗ придают завоеванию и удержанию своих рынков сбыта, внимательному отношению к заказам потребителей не только в России, но и в соседних государствах: в Казахстане, Монголии, Киргизии, Узбекистане, Таджикистане, Украине и Беларуси. Крупными рынками сбыта стальных шаров ГМЗ стали такие горнорудные страны, как Казахстан и Монголия. Поэтому в конце июня этого года завод планирует принять участие в крупной специализированной выставке MinTek в Караганде (Казахстан) и уже начата подготовка к этому мероприятию. На российском рынке шаров, по данным Леонида Сергеева, доля ГМЗ, благодаря постоянной работе с потребителями, выросла в последние годы с 26% до 36-38%.

В 2011 году, когда производственные мощности уже загружены по максимуму, перед Гурьевским металлургическим заводом стоит задача удержать производство на рекордном уровне 2010 года. По мнению Леонида Сергеева, предприятию необходимо работать над улучшением качества выпускаемой продукции, налаживать производство её новых видов. Основные инвестиции ГМЗ при этом будут направлены на поддержание мощностей предприятия, на «расшивку узких мест». В частности, планируется приобретение роликоправильной машины, чтобы обеспечить полную загрузку сортопрокатного производства завода. Есть необходимость также в замене крана на шаропрокатном стане №2, чтобы быть готовым к дополнительным запросам рынка.

Рост производства позволил ГМЗ увеличить и налоговые отчисления в бюджеты всех уровней: в 2010 году они выросли в 2,3 раза, до 212 млн рублей, против 93 млн рублей в 2009 году. В областной бюджет при этом было перечислено 46 млн. рублей (171% к уровню 2009 года), в местный — 24 млн. рублей (181%).

Заметно выросли и социальные инвестиции предприятия: в различные социальные программы в прошлом году завод вложил 6,7 млн. рублей, в 2,7 раза больше, чем в 2009 году. Так на проведение летнего отдыха детей было направлено 1,6 млн. рублей, что позволило отправить на Черное море 25 детей сотрудников предприятия, еще 40 ребят отдохнули в санаториях Кузбасса. На 440 тыс. рублей были приобретены новогодние подарки для детей сотрудников ГМЗ, также оказывается помощь многодетным семьям и выплачивается пособие по уходу за ребенком. Для организации санаторно-курортного лечения работников ГМЗ были заключены договоры с санаториями Салаира, Белокурихи, Новосибирска, Барнаула. На эти цели завод выделил 930 тыс. рублей, что позволило работникам приобрести путевки с 65-85-процентной скидкой. При этом оставшуюся часть можно было оплатить в рассрочку.

Следует понимать, подчеркивает Леонид Сергеев, что ГМЗ работает в условиях мирового соглашения с кредиторами. Оно предоставило трехлетнюю отсрочку при уплате долгов, но не освободило от них, и крупных социальных вложений завод не может себе позволить. Тем не менее, от заботы о своих работниках предприятие не отказывалось и не отказывается. В прошлом году ГМЗ дважды индексировал заработную плату — на 5% с 1 июля и на 5% с 1 октября, и по итогам 2010 года она составила 18 723 рубля в месяц, в 1,4 раза больше, чем в 2009 году. Планируется повышение зарплаты и в этом году, сохраняются неизменными ранее принятые обязательства по социальным программам.

Для того, чтобы быстро принимать управленческие решения и при этом допускать минимум ошибок – нужно быть хорошо информированным.

ПОДПИШИТЕСЬ НА «АВАНТ-ПАРНЕР» И ВЫ ВСЕГДА БУДЕТЕ В КУРСЕ:

- 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.

Телефон редакции 8 (3842) 585-616

www.avant-partner.ru

ОПРОС

УЧЁБА НА ЗАКАЗ

Современный рынок труда не только ставит принципиально новые задачи перед высшей школой — по уровню подготовки специалистов, но и заставляет вузы максимально прислушиваться к тем требованиям, которые предъявляет к этому заказчик — будущий работодатель выпускников. Как и на всяком рынке, заказчик требователен, а порой и капризен, оценка качества образовательных услуг не всегда бывает лестной, а нареканий в адрес системы высшего образования вообще и каждого вуза в частности имеются почти всегда. Да и знаменитый в прошлом райкинский монолог «забудьте всё, чему вас учили в институте», уже не срабатывает — на производстве ждут готового специалиста. Мы попросили специалистов двух ведущих технических университетов Кузбасса рассказать о том, как их вузы выстраивают сегодня взаимоотношения с производством.

— Скажите, какие взаимоотношения на сегодняшний день складываются между университетом и потенциальными заказчиками образовательных услуг — предприятиями, на которых будут работать будущие выпускники?

Алексей Ренёв, первый проректор Кузбасского государственного технического университета:

— Мы привычно делим наших потенциальных заказчиков на тех, кто в учебном процессе участвовать не собирается, но желает получать готовых специалистов. И на тех, которые хорошо представляют, какие именно специалисты им нужны, и могут чётко сформулировать свой заказ. Для таких заказчиков мы стараемся скорректировать учебные программы, разумеется, в рамках образовательных стандартов по той или иной специальности. Идеальным же вариантом для нас являются такие отношения, при которых заказчик берёт на себя дополнительный обязательства: участие в учебном процессе, организацию производственных практик и стажировок, гарантированное трудоустройство выпускников. В последние годы, когда в связи с резким обострением демографической ситуации все без исключения вузы испытывают трудности с набором, особо ценится работа производственников по привлечению к поступлению абитуриентов.

— Все ли работодатели озабочены качеством подготовки специалистов, которые завтра придут к ним работать? И всегда ли вы имеете определённый заказ?

Алексей Ренёв:

— Если заказа от потенциального работодателя нет, мы готовим среднестатистических специалистов. Это не означает какую-то их ущербность. Но у каждого работодателя свои требования, да и условия работы разных предприятий — особенно угольных — имеют свою, порой ярко выраженную специфику. Поэтому лучше заранее знать, кого и для чего мы готовим. К сожалению, наши партнёры далеко не всегда могут внятно сформулировать свои требования. Современные государственные стандарты требуют обязательного привлечения к учебному процессу практиков. Но таких, кто по своему уровню готов к преподаванию, согласен этим заниматься, да ещё имеет время, отыскать нелегко.

— А всегда ли довольна результатами вашей работы другая сторона — работодатель?

Ирина Кольчурина, начальник отдела менеджмента качества Сибирского государственного индустриального университета:

— В нашем университете проводится мониторинг удовлетворенности работодателей качеством подготовки выпускников. Он делается на осно-

Окончание на стр. 7

КАК ВЫКОВАТЬ КУЗБАССКОЙ

Продолжение. Начало на стр. 1

в больших городах. Так что, в плане повышения репутации профессии шахтёра, горняка, обогатителя всем угольным компаниям ещё есть над чем поработать», — отмечает Галина Аббасова. «Старение кадрового состава во многих угольных компаниях связано со старением населения области в целом, — считает Сергей Скударнов. — Наиболее ярко этот процесс на угольных предприятиях проявляется среди подземных инженерно-технических работников – линейных руководителей (например, начальников участков)».

Бизнес сам уже не первый год пытается самостоятельно решить кадровые проблемы. Причём некоторые угольные компании начинают ещё со школы. Как рассказал «Авант-ПАРТНЕРу» Сергей Скударнов, сейчас большинство шахт компании взяли шефство над школами Ленинска-Кузнецкого, Прокопьевска и Прокопьевского района, а у погрузочно-транспортного управления и шахты «Комсомолец» — по две подшефных школы. «Если раньше шефская работа имела в большей степени социальную нагрузку, то сейчас руководство шахт стало использовать этот ресурс для профориентации старшеклассников. Например, шахта им. Кирова с лета прошлого года проводит с ребятами из старших классов ленинск-кузнецкой школы № 7 совместные «уроки труда». Ученики уже побывали в наземных цехах, а также познакомились с условиями труда горняков под землёй. В конце прошлого года шахты «СУЭК-Кузбасс» приняли активное участие во всероссийской акции «Урок успеха». Топ-менеджеры компании выступили в роли учителей в школах Ленинска-Кузнецкого», — рассказывает Сергей Скударнов.

Однако школьники, скорее, некое дополнение к основным программам, которые реализуют угольщики. Настоящие кадры компании стараются вырастить в вузах и средних специальных учебных заведениях. Затем «доводят» их до «своего» уровня уже на месте работы.

По данным Инги Черепановой, в «СДС-Уголь» с 2006 года действует программа целевой подготовки молодых специалистов на базе профильного вуза – Кузбасского государственного технического университета (КузГТУ) по всем техническим специальностям. Ежегодно компания подаёт заявки на целевое обучение 20-25 студентов. «Сейчас 15 ребят завершают

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ КАДРЫ ДЛЯ ПИЩЕВОЙ И ПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Кемеровский технологический институт пищевой промышленности (КемТИППI)- государственный институт, единственный за Уралом готовит инженеров, экономистов и технологов для пищевой и перерабатывающей промышленности. Качество подготовки инженерных кадров, как в системе высшего, так и дополнительного к высшему профессионального образования, стала настолько острой, что внимание к ее решению уделил российский президент.

Кроме основных образовательных программ обучения инженеров и технологов, КемТИППI оказывает и дополнительные образовательные услуги, потребителями которых являются специалисты предприятий с опытом работы. Дополнительное профессиональное образование курирует в структуре КемТИППI отдел дополнительных образовательных услуг и профориентации и занимает стратегическое значение, т.к. показатели деятельности отдела влияют на аккредитационные показатели института в целом.

Цели работы отдела видны из его названия — это удовлетворение потребностей предприятий пищевой и перерабатывающей промышленности в качественных дополнительных образовательных услугах и привлечение школьников получать высшее образование в КемТИППI. Таким образом, нашими потребителями являются и будущие специалисты пищевой промышленности, и сегодняшние сотрудники пищевых предприятий.

Одна из стратегических целей КемТИППI — сделать бизнес и образование ближе. И решение проблемы подготовки инженерных и технологических кадров мы видим через развитие знаний и навыков у школьников, необходимых для поступления и успешной учебы в КемТИППI, а так же через создание совместных с предприятиями образовательных программ для обучения студентов. Идеально модель подготовки кадров в КемТИППI выглядит как карьера школьника, который активно готовится по специальным предметам, таким как химия, физика, математика. Поступает в КемТИППI, приобретает академические знания по профессии и практические навыки на предприятии, которое становится потенциальным работодателем уже на 2-ом курсе обучения. После окончания института выпускник получает должность по своей специальности и через некоторое время возвращается в КемТИППI за дополнительным профессиональным образованием, которое позволит развить его карьеру и предприятие в целом.

По статистике около 60% контингента нашего отдела — это выпускники КемТИППI. Их предприятия стремятся к улучшению деятельности и квалифицированный персонал — неотъемлемый фактор конкурентоспособности предприятия. Мы, в свою очередь, стремимся быстро реагировать на изменения рынка и совместно с выпускающими кафедрами создаем актуальные образовательные программы, направленные на удовлетворение потребностей предприятий.

КемТИППI предлагает курсы повышения квалификации по направлениям: менеджмент, экономика, товароведение, сервис, технология продуктов питания, автоматизация процессов, управление качеством, технология продукции и организации общественного питания и другие.

Ежегодно в КемТИППI повышает квалификацию более 1000 специалистов, наиболее популярный период обучения — 72- х часовые курсы. Кемеровские специалисты учатся с частичным отрывом от производства, руководители иногородних предприятий стремятся удешевить процесс обучения, и мы предлагаем им web- инары.

Наше конкурентное преимущество — профессорско- преподавательский состав и высокая клиентоориентированность. Мы стремимся к тому, чтобы предприятия возвращались к нам за образовательными услугами снова и снова. Поэтому мы уважаем их требования и применяем в работе личностно-ориентированный подход. Кроме этого, наши заказчики образовательных услуг- это потенциальные работодатели будущих выпускников КемТИППI и мы стремимся к эффективному и долгосрочному сотрудничеству.

При условии повышения престижа профессии учителя и преподавателя в России, я думаю, что ответственная работа учителей в школе, преподавателей в институте и эффективный менеджмент на предприятии — это и есть решение проблемы подготовки инженерных кадров.

Ирина Санарова
начальник отдела дополнительных образовательных услуг и профориентации ГОУ ВПО КемТИППI

КемТИППI
г. Кемерово, б-р Строителей, 47
раб. тел/факс (3842) 39- 68- 97
diplom@kemtipp.ru
www.kemtipp.ru

КАДРЫ ИНДУСТРИИ

обучение, и довольно успешно. Они будут работать на разрезе «Черниговский» и шахте «Южная». Специалисты следующего выпуска придут работать не только на предприятия «СДС-Уголь», но и объединения «Прокопьевскуголь». Студенты, обучающиеся по программе целевой подготовки специалистов, уже с момента поступления на первый курс КузГТУ закрепляются за конкретным предприятием холдинга и зачисляются в штат, проходят оплачиваемую практику на рабочих местах, а по окончании вуза устраиваются туда на работу. Кроме того, они получают дополнительную стипендию от холдинга», — поясняет Инга Черепанова.

В пресс-службе «Белона» отметили, что для компании сегодня одним из приоритетных направлений является развитие кадрового резерва, способствующего повышению эффективности компании. В частности, в марте управление подбора, оценки и развития персонала совместно с НОУ «Институт Бизнес-Образование» определили уровень управленческих компетенций с помощью диагностического комплекса. Специальная программа подготовки и развития кадрового резерва ОАО «Белон», принятая на 2010-2012 гг., включает в себя несколько модулей, прохождение которых поможет участникам приобрести необходимые управленческие навыки. Каждый модуль направлен на развитие определенной компетенции, в том числе поведение руководителей в экстремальных ситуациях, управление мотивацией производственного персонала, управление трудовыми отношениями, тайм-менеджмент и другие. Согласно программе планируется подготовить резерв на должности руководителей разного уровня: от горных мастеров до топ-менеджеров. На сегодняшний день в кадровом резерве компании «Белон» значится более 600 человек, из них порядка 280 включены в перспективный резерв, на которых и рассчитана программа. Сформированы первые группы для оценки и обучения. Это молодые люди, уже состоявшиеся в профессиональной деятельности и обладающие способностями управленцев.

НОВЫЕ ПОТРЕБНОСТИ

Демографические проблемы, дисбаланс в структуре выпускников вузов и средних специальных сузов (см. диаграмму и график), нежелание бывших студентов работать по профильной специальности в обладминистрации называют одними из главных причин кадровых проблем, стоящих сегодня перед химической отраслью региона. В стратегии развития химической промышленности Кузбасса до 2025 года (первой, разработанной областными властями для тяжёлой отрасли промышленности) отмечено, что одной из самых серьёзных проблем, которую предстоит решать предприятиям, станет именно кадровая.

По данным документа, около половины выпускников не работают по специальности. Выпускники не хотят уезжать из областного центра, не хотят получать зарплату, которая ниже, чем в других отраслях промышленности, или просто не хотят работать по специальности. Примечательно, что набор специальностей, предлагаемый учреждениями начального профессионального и среднего специального образования Кемеровской области, уже не соответствует требованиям развития химической промышленности региона. Этот дисбаланс, по мнению обладминистрации, нужно преодолеть с помощью трёх подходов. Во-первых, повысить эффективность взаимодействия предприятий химической промышленности и учреждений начального профессионального, среднего специального и высшего профессионального образования. Во-вторых, ввести новые специальности, соответствующие профессиональным требованиям подотраслей химической промышленности и производственной специализации муниципальных образований. А в-третьих, предприятиям отрасли необходимо формировать ежегодный отраслевой заказ на специалистов с начальным профессиональным, средним специальным и высшим профессиональным образованием в рамках общественной отраслевой организации.

По такой логике, собственно, сейчас и пытаются действовать предприятия. Прежде всего, главный работодатель отрасли — кемеровское ОАО «Азот». По словам заместителя генерального директора КОАО «Азот» по персоналу и социальным вопросам **Евгения Баканова**, происходящие на предприятии в силу рыночных требований структурные изменения с одной стороны ставят перед многими специалистами новые задачи в области менеджмента: «Большое значение здесь придаётся освоению новых приёмов и методов планирования работы. В настоящее время совместно со специалистами компании «СИБУР-Минудобрения» разрабатывается программа развития лидерских качеств для руководителей всех уровней служб предприятия».

С другой стороны, «Азот» нуждается в квалифицированных рабочих кадрах. «Что касается дефицитных на рынке труда профессий (в основном, это работники службы главного механика, ремонтных служб) следует признать, что бывает трудно найти на вакантные должности подходящих руководителей среднего звена, требуются квалифицированные слесари по ремонту динамического оборудования, опытные электросварщики», — отмечает Евгений Баканов. По его мнению, «это про-

Окончание на стр. 8

ОПРОС

УЧЁБА НА ЗАКАЗ

Окончание. Начало на стр. 6

вании заказов на специалистов, социологических опросов работодателей, данных трудоустройства, отзывов руководителей предприятий, отчетов председателей ГАК. Учитываются и результаты проведения рабочих встреч руководства университета с руководителями кадровых служб и структурных подразделений предприятий. В ходе такого взаимодействия анализируется комфортность работы, достаточность уровня и качества знаний, квалификация, профессиональный рост выпускников вуза. По результатам мониторинга осуществляется корректировка учебных планов специальностей и рабочих программ учебных дисциплин. Эта работа включает и внесение изменений в блок специальных дисциплин «По выбору вуза», что позволяет также обеспечить соответствие реализуемой образовательной программы требованиям Государственного образовательного стандарта.

— Кто на сегодняшний день является вашим главным заказчиком или партнёром в подготовке специалистов?

Алексей Ренёв:

— Если говорить о наших связях с производством, то главным стратегическим партнёром университета продолжают оставаться угольщики. Нет проблем в связях со строителями – стройка была, есть и будет. А вот машиностроение и химия в Кузбассе «схлопываются». Если раньше химический факультет традиционно собирал лучших выпускников с высшим проходным баллом, то теперь мы просто не знаем, какими калачами туда заманивать молодёжь. Давно уже отмечено, что высшая школа является хорошим зеркалом всего общества в целом и уровня развития той или иной промышленной отрасли в частности. И виноваты в том, что аудитории вузов сегодня не заполняются не мы и уж тем более не дети. Абитуриенты прекрасно видят, кто и как сегодня живёт и на что может рассчитывать в дальнейшее.

Сегодня в практику некоторых крупных компаний вошёл целевой набор для обучения в столичных вузах. Думаю, наивная вера в то, что получив образование, эти люди вернуться в Кузбасс, ни на чём не основана. Да, с точки зрения гуманизма это благое дело – помочь детям получить образование в Москве. Но как инструмент обеспечения местных предприятий высококвалифицированными кадрами он совершенно не годится. Только региональные вузы могут здесь эффективно сработать и ввести местную молодёжь в профессию.

— Появилось ли что-то новое в подходах вузов к подготовке специалистов с высшим образованием — начиная от привлечения молодежи к учёбе и заканчивая качеством подготовки, которое удовлетворяло бы требования современного рынка труда?

Ирина Кольчурина:

— В направлении реализации принципа «Образование через всю жизнь» и на основании запросов работодателей, осуществляется подготовка по программам дополнительного профессионального образования. Их продолжительности может быть разной — она колеблется от 72 часов до 1500 часов. Разрабатываются они на основе программ высшего профессионального образования, лицензированных в университете.

Алексей Ренёв:

– В середине января мы проводили специальное совещание, в котором участвовали заместители директоров по персоналу предприятий – постоянных партнёров университета. Задачей было выработать общую стратегию по привлечению к нам абитуриентов. Сегодня она уже реализовывается на практике, а начали мы с производства и проката социально-имиджевой рекламы. Она направлена на популяризацию технических специальностей, на возрождение престижа такого понятия как «инженер». В этом участвуют как преподаватели и студенты, так и производственники разных предприятий.

Подготовил Сергей Волков

КЕМЕРОВСКИЙ РЕГИОНАЛЬНЫЙ ИНСТИТУТ ПОВЫШЕНИЯ КВАЛИФИКАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ АВТОНОМНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ МИНЭНЕРГО РОССИИ
КемРИПК
ОСНОВНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ:
Институт приглашает на профессиональную подготовку и повышение квалификации руководителей и специалистов предприятий и организаций угольной, энергетической и других отраслей промышленности.
ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ПОДГОТОВКА ВЕДЕТСЯ ПО НАПРАВЛЕНИЯМ:
• Разработка полезных ископаемых подземным способом;
• Экология и рациональное природопользование;
• Разработка месторождений полезных ископаемых открытым способом;
• Менеджмент.
ПОВЫШЕНИЕ КВАЛИФИКАЦИИ ОСУЩЕСТВЛЯЕТСЯ ПО ПРОГРАММАМ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ПЕРЕПОДГОТОВКИ ПО НАПРАВЛЕНИЯМ:
• Повышение квалификации руководящих работников и специалистов по профилю программ профессиональной переподготовки;
• Ликвидация аварий и чрезвычайных ситуаций в промышленности;
• Шахтное и промышленно-гражданское строительство;
• Безопасность жизнедеятельности, охрана труда и промышленная безопасность;
• Государственное и муниципальное управление;
• Деловой английский язык;
• Деловой немецкий язык;
• Информатика и вычислительная техника;
• Эксплуатация гидротехнических сооружений накопителей жидких промышленных отходов;
• Экологическая безопасность в области обращения с отходами, охраны атмосферного воздуха, недропользования;
• Энергетика;
• Технический и горный надзор;
• Управление государственными муниципальными заказами;

Институт аккредитован в качестве независимого аттестационного методического центра.
Свидетельство об аккредитации НАМЦ - 007 Д.
Институт внесен в реестр аккредитованных организаций, оказывающих услуги в области охраны труда.
Номер в реестре 1372 от 3 марта 2011г.
Место регистрации: Федеральная служба по надзору в сфере образования.
Лицензия №000150 от 15.09.2010г.
Свидетельство о государственной аккредитации №000668 от 15.09.2010г.
Телефон/Phone: **8 (3842) 64-16-45, 64-36-28**
Факс/Fax: **8 (3842) 64-33-80, 64-22-27**
E-mail: **kemripk@mail.ru kemripk@pochta.ru**
Сайт: **kemripk.ru**
Адрес: 650002, г. Кемерово, пр. Шахтеров, 14

КАК ВЫКОВАТЬ КАДРЫ КУЗБАССКОЙ ИНДУСТРИИ

Окончание. Начало на стр. 1

блема не только кадровой службы, это проблема всего менеджмента предприятия, и только комплексный подход к ней (развитие системы мотивации, сотрудничество с вузами, службой занятости города и т.п.) позволит эффективно её решать».

Одним из основных путей решения кадровых проблем «Азот» выбрал дополнительное обучение кадров в заводском Центр обучения кадров (ЦОК). Здесь по специальным программ (а их согласно лицензии 100), соответствующим программам государственного стандарта и согласованным либо с департаментом по охране труда, либо с Росстехнадзором, повышают свою квалификацию рабочие и ИТР завода. «В настоящее время в ЦОК имеется всё необходимое для обучения: классы, оснащённые учебной и методической литературой, лицензия на проведение занятий, квалифицированные преподаватели. Только в 2010 году обучение здесь прошли более 4000 человек».

Возможно, более масштабные проблемы сегодня стоят перед компаниями, реализующими проекты по созданию в Кузбассе новой отрасли — нефтеперерабатывающей. Как рассказала «Авант-ПАРТНЕРу» заместитель директора департамента по управлению персоналом и оргвопросам ЗАО «УК КЕМ-ОЙЛ» (занято строительством двух нефтеперерабатывающих заводов в Анжеро-Судженске и Яйском районе) **Екатерина Куклина**, в начале реализации проекта строительства НПЗ компания, действительно, столкнулась с кадровыми проблемами. Сотрудников привлекали через центр занятости Анжеро-Судженска, вели переговоры с учебными заведениями — Анжеро-Судженским политехническим колледжем, КузГТУ, Томским политехническим университетом. «Студенты из Томска и Кемерова проходят практику на наших заводах. Многие ИТР являются выпускниками КузГТУ. А для обучения операторов технологических установок 1-й очереди нам пришлось обратиться в Ачинск. Оплатить обучение, проживание и стипендию студентам, которые теперь работают на Анжерской нефтегазовой компании. Некоторые из них уже стали начальниками участков и сейчас сами учат», — говорит Екатерина Куклина. Но компания продолжает поиск специалистов: «На данный момент нам необходим метролог в Анжеро-Судженске и главный метролог в управляющую компанию в Кемерово. Это наши основные потребности на текущий момент. Данная вакансия размещается на интернет-ресурсах».

Проблема, по словам Екатерины Куклиной состоит в том, что «в нашем регионе нет специалистов по нефтепереработке с опытом работы именно в этой области». Потому в поиске высококвалифицированных специалистах компания обращается «во все регионы России и даже ближнего зарубежья», но пока без явных успехов: «Около года в нашей компании работал специалист с Украины, перевез семью. Однако семья тяжело пережила зиму, и ему пришлось вернуться на родину».

ЗАО «НефтеХимСервис», которое строит нефтеперерабатывающий завод в Яйском районе, тоже идёт по пути обучения собственных кадров. Недавно компания подписала договор с Анжеро-Судженским политехническим колледжем о совместной работе по подготовке кадров для нефтеперерабатывающей отрасли. Как сообщила пресс-служба компании, колледж будет готовить кадры для работы на Яйском НПЗ. С нового учебного года в колледже откроется новая специальность, студенты которой смогут проходить практику непосредственно на производстве, а в перспективе лучшие из них получат и постоянное место работы на новом предприятии. Компания «НефтеХимСервис» выразила готовность участвовать в обновлении материально-технической базы колледжа и организовывать стажировку преподавателей специальных дисциплин. В плане подготовки кадров компания намерена наладить тесное сотрудничество и с Ачинским техникумом нефти и газа и Томским политехническим университетом.

КОГДА НЕ ХВАТАЕТ КАЧЕСТВА

Декан механико-машиностроительного факультета Кузбасского технического университета **Андрей Кречетов**, выступая на заседании Общественной палаты Кемеровской области «Машиностроительный комплекс Кузбасса. Проблемы и пути развития» в середине марта, отметил, что при подготовке специалистов для отрасли университету приходится сталкиваться с множеством проблем. Одна из первых — «качество самих работ, которые приходят в университет», «оно не настолько хорошее, как могло бы быть». В то же время, по его оценке, подготовка специалистов может проходить вполне качественно, если вернуться к старым практикам взаимодействия с предприятиями: «это все понимают, но в основном практику проводят формально, ведь предприятиям надо отвлекать своих специалистов, а студент не обязательно потом вернётся на это предприятие». По мнению декана, решить эту проблему можно целевой подготовкой, когда само предприятие заключает договор с вузом и студентом о подготовке последнего для последующего у себя трудоустройства.

Вторую проблему, которую обозначил Андрей Кречетов, таким образом, уже не решить. Эта проблема демографическая — «есть уже реальная угроза, что поступающих в вуз не хватит, чтобы закрыть все бюджетные места, а если абитуриентов физически не хватает, эти места придётся закрыть». Получится, что закроется сама возможность подготовки кадров для машиностроительной отрасли. Пока же просматривается «сокращение выпускников в долгосрочной перспективе и, соответственно, притока молодых специалистов на производства». «В сочетании с низкой социальной мобильностью это приведёт к кадровым проблемам, из Новосибирска и Томска приглашать будет сложнее и дороже» – резюмировал Андрей Кречетов. По его мнению, эту проблему нужно решать и силами производственников, и обладминистрации, ведь она характерна для всей промышленности Кузбасса.

За представителей отрасли по этому поводу высказался **Игорь Александров**, гендиректор ООО «Юргинский машиностроительный завод». Центр машиностроения, настоящего крупнотоннажного и многопрофильного производства, не ремонтно-механических мастерских при шахтах, в Кузбассе сложился в Юрге. Здесь был построен крупный военный завод, производивший артиллерийскую продукцию и выполнявший разнообразные военные и космические заказы, это же предприятие, и перепрофилировавшись на выпуск гражданской продукции, осталось ведущим в отрасли. По мнению Игоря Александрова, у машиностроения вообще нет будущего без подготовки кадров и проведения научно-технических и исследовательских работ, в то же время кадровые проблемы – это не проблемы, а задачи, которые нужно и можно решать на региональном уровне. На «Юрмаш» постоянно от 150 до 200 студентов и учащихся проходят производственную практику, за три года завод обновил конструкторское отделение как раз благодаря тому, что студенты 5 и 6 курсов постоянно работают на заводе. Кроме того, предприятие само, обладая 140 образовательными лицензиями, ведёт необходимую для себя подготовку специалистов в своём учебном центре.

Нехватку специалистов в электроэнергетике, точнее, в энергетическом строительстве отмечает исполнительный директор ОАО «Кузбассэнерго» **Юрий Шейбак**. «Самая главная проблема — это сам процесс строительства и монтажа, т.к. в Сибири и в Кузбассе строительством такого большого количества энергообъектов давно не занимались». Для реализации проектов новых генерирующих мощностей «Кузбассэнерго» создало собственную строительно-монтажную организацию «Сибирьэнерго Инжиниринг», но, задается вопросом Юрий Шейбак, «откуда брать людей? ведь нельзя одного монтажника, который есть у нас, использовать и на строящихся объектах по договорам о предоставлении мощностей, и в текущем режиме». Поэтому энергетики рассчитывают привлекать специалистов из других регионов и привлекать подрядчиков.

Как бы то ни было, власти только подступают к решению кадровых проблем, пытаются формировать программы модернизации профессионального образования. Возможно, оптимальный подход ещё предстоит найти, но бизнес производственный и образовательный — компании и учебные учреждения — уже налаживают совместную подготовку специалистов. И этот альянс даёт определённые результаты.

ПРЕДЛОЖЕНИЯ, СПОСОБНЫЕ РОДИТЬ СПРОС

29 марта Группа изданий «Авант» совместно с Сибирским офисом ГК «Инталев» провела круглый стол с представителями кузбасского бизнеса «Как увеличить продажи в условиях падения спроса?». Участие в нём приняли руководители предприятий самых разных отраслей — телекоммуникаций, крупного ритейла, общепита, рынка стройматериалов, поставок и монтажа оборудования, автодилеров.

«Авант» в последние годы уже не раз становился инициатором подобных мероприятий. Такая позиция позволяет изданиям более иметь более полное представление о структуре регионального рынка, тех переменах, которые происходят на нём. В этот раз тема, заявленная организаторами круглого стола, была более чем актуальной — вопросы эффективных продаж сегодня являются главным условием для успешного выхода из кризисной ситуации предприятий всех без исключения сфер деятельности.

РЕСУРСЫ УСПЕШНЫХ ПРОДАЖ

Вопрос о том, как можно обсуждать проблемы организации продаж в столь разнообразной — по профилю деятельности — аудитории, ставился не раз и не два, он возникал практически на каждом подобном семинаре или круглом столе. Однако отрицать то, что сама продажа, как итоговый результат любого бизнес-процесса, заботит каждого предпринимателя в первую очередь, пока тоже ещё никто не посмел. Следовательно, как минимум, одна, объединяющая всех и, не побоимся этого слова, — глобальная проблема существует. Хотя взгляды на то, что является её первоисточником, могут быть очень разными. Как и стратегии преодоления, срочно вырабатывать которые побудил всех экономический кризис.

Герман Ковалевский: «Главное – не забыть о «кризисных наработках» после выхода из него, чтобы не повторить тех же ошибок»

Светлана Крылова, территориальный управляющий розничной сетью ООО «Большой ремонт» группы компаний «Стройкомплект» считает, что раньше, в докризисный период компанию более заботила «внешняя политика».

— Во главу угла ставилось завоевание как можно большей доли рынка. Кризис всё переменил. Резкое падение продаж заставило обратить гораздо большее внимание на все бизнес-процессы, а главную ставку сделать на качество обслуживания покупателей. Внутренние процессы – именно та сфера, которая подвластна управлению, независимо от внешних обстоятельств. А, следовательно — это главный (а порой и единственный) ресурсный резерв.

С этим мнением полностью согласен директор по продажам ООО «СИБИНПЕКС» **Герман Ковалевский**.

—Продажи до кризиса шли хорошо, а это приучило к мысли, что они совершаются сами по себе. Внимание обращали лишь на крупные объёмы. Вдруг положение дел резко изменилось. Пришлось менять взгляды и на собственную политику. Когда процесс продаж подвергается стагнации, всё внимание переключается на внутренние процессы. Мы начали пересматривать свои логистические процессы. Стали совершенствовать сервисно-ремонтную базу. Предлагать своим клиентам новые виды услуг. А иначе в этот период просто невозможно было бы работать и выживать. Главное — не забыть об этом после выхода из кризиса, чтобы не повторить тех же ошибок.

В том, что «повторить те же ошибки» никак не удастся, абсолютно уверена **Марина Гуляева**, директор Сибирского офиса ГК «Инталев».

— Мы с вами находимся всё в том же кризисе, просто на новом его витке. Ведь сегодня для того, чтобы только оставаться на своём месте, нужно бежать. А поиск резервов для роста искать именно у себя внутри. Тех, кто своевременно не понял этого или, даже поняв, не сделал нужных шагов, просто уже нет с нами.

ТАКТИКА ИЛИ ИСКУССТВО?

«Нужные шаги», а тем более шаги, сделанные вовремя и в правильном направлении, не могут быть заранее описаны в инструкциях, руководствах или учебниках. Что же приводит к успеху в продажах: точный расчёт, годами накопленный опыт, интуиция? А, может быть, область продаж является не только областью бизнес-проессов, а несёт в себе элементы

Окончание на стр. 10

ГАЗЕТА ЭПОХИ ИНТЕРНЕТА

«А я не верю в Интернет», — такой ответ на вопрос, зачем она регулярно ходит к газетному киоску, дала автору этих строк пожилая соседка. Категоричное, хотя и не слишком продуманное заявление: всё-таки существование Всемирной паутины можно считать явлением доказанным. Однако в словах престарелой читательницы газет и журналов есть и своя сермяжная правда. Как бы не старались сторонники цифровых форматов прогнозировать скорую смерть бумаги, она продолжает жить. Функциональная бумажная газета, с которой можно удобно устроиться в любой точке квартиры, а после прочтения приспособить для хозяйственных нужд, ещё пошуршит на радость читателю. Возможно, именно поэтому идея стать издателем собственного СМИ и получать от этого приличный доход, время от времени приходит в головы активных кузбассовцев. На сегодняшний день в Кемеровской области зарегистрировано 915 изданий средств массовой информации, 628 из них — это печатные СМИ. Только в прошлом году на территории Кузбасса появилось 45 новых газет, журналов, сборников, альманахов и прочих печатных бумажных изделий. «Авант-ПАРТНЕР» посчитал, во сколько обходится издание газеты в эпоху Интернета.

ДОХОДЫ МИНУС РАСХОДЫ

Газеты рождаются и умирают, некоторые из них не протягивают и года. Интересно, что популярность издания вовсе не прибавляет гарантий её коммерческому здоровью: так, в 2006 году закрылась тиражная, но оппозиционная газета «Край», примерно в то же время «протянул ноги» еженедельник «Репортёр», в 2008 году из-за убыточности перестало существовать самое читаемое в Новокузнецке издание «Франт», схожая судьба постигла «Губернские ведомости», «Кузнецкий край» и «Сибирский край», на грани закрытия стояли газеты «Антенна» и «Томь». В то же время в 2009 году родились новые издания — «Кузнецкий мост» и «Новокузнецк коммунальный» (последний, правда, «заглох» уже через несколько выпусков).

В то же время положение муниципальных изданий, получивших поддержку от обладминистрации в рамках региональной программы «Пресса», порой, сильно отличается от ситуации в СМИ, которые таковой поддержки не имеют. Хотя сотрудники редакций этих газет получают, как правило, весьма скромные зарплаты, но за счёт поддержки облбюджета у них есть возможность обновить технику, приобрести настольно-издательские системы, газетную бумагу и проч. Газеты, которые выживают самостоятельно, прежде всего, вступают в бой за рекламодателей: известно, что на одних доходах от розничной продажи не протянуть никому. Хотя расклад, согласно которому будущий издатель обычно решается на учреждение собственной газеты, выглядит достаточно оптимистично:

— Регистрация издания в региональном представительстве Министерства по делам печати и информации, если планируется тираж свыше 999 экземпляров – 600 рублей;

— Подбор интересных публикаций в Интернете (можно использовать только разрешённые к перепечатке статьи с обязательной ссылкой на первоисточник) — бесплатно;

— На первых порах можно сэкономить не только на журналистах, но и верстальщиках, освоив на домашнем компьютере одну из программ для вёрстки — опять же бесплатно;

— Выбор типографии и печать. При желании можно и на этом этапе всё сделать самому. Для этого необходимо приобрести ризограф и организовать свою мини-типографию. В этом случае вы получаете возможность оказывать типографские услуги и извлекать дополнительный доход. А при обращении к сторонним услугам расходы на печать могут составить 2-5 рублей за экземпляр в зависимости от тиража (чем больше тираж, тем ниже себестоимость), количества страниц, оформления: в среднем м 2000-5000 рублей на тысячу экземпляров. Это если вы планируете печатать на газетной бумаге и в чёрно-белом варианте;

— Реализация. Пожалуй, самый сложный момент. Важно установить контакт с довольно многочисленными организациями, торговыми сетями и частными предпринимателями, которые реализую печатные издания. Почти все они берут газеты исключительно «под реализацию». Важно! Нужно постоянно отслеживать, сколько экземпляров продано и курировать грамотное распределение тиража по торговым точкам.

— Транспорт — до 3 тыс. рублей;

В общей сложности получается от 8000 рублей на один выпуск, если вся редакция будет работать бесплатно.

Теперь о доходах.

— Реализация издания по цене 10-15 рублей за экземпляр —10000-15000 рублей.

— Возможны доходы от размещения рекламы.

Формально, чистая прибыль может составить от 2000 до 7000 рублей за выход. Таким образом, учредитель еженедельника при своих расчётах получает от 8000 до 28000 чистого дохода (опять же нужно понимать, что это если он работает один, причём, не платя налогов).

НО! Это только в теории. Такие весьма объективные риски, как не полностью продаваемый тираж, отказ рекламодателей и внезапное повышение цен на бумагу и проч., должны присутствовать в каждом блокноте потенциального учредителя. Чтобы исключить возможность попадания тиража «под нож», следует рассмотреть вариант бесплатного распространения. Известно, что рекламодатели охотнее идут с рекламой именно в бесплатные газеты, которые расходятся в основном через почтовые ящики и стойки.

НИКТО НЕ ХОТЕЛ УМИРАТЬ

Нужно заметить, что при всех вариантах распространения печатной продукции учредителю придётся существовать в двух мирах (цифровом и бумажном) одновременно. «Электронная и бумажная версии газеты должны не дублировать, а дополнять друг друга, — подчёркивает главный редактор издательского дома «С тобой» **Артур Пономарёв**. — В регионах аудитории Интернета и газеты пересекаются меньше, чем в столице. У нас это еле-еле 30%, и то нужно учитывать, что большинство читателей поглощает больше развлекательную информацию», Глава ИД «Телеграф» **Ольга Дудина** считает, что самый цекотливый вопрос — как делить контент, то есть информационное наполнение, между сайтом и бумажным изданием. «Распространённое между издателями мнение — самое интересное надо публиковать на сайте. Якобы это будет побуждать к покупке бумажного номера. Но если самое интересное уже прочитано на сайте, то зачем читателю покупать бумажную копию? Такой подход оставляет газете одни объедки и ещё до срока реализации лишает её самого смысла своего существования!»

Другой возможный вариант – делить «ходовые» статьи по половинному принципу: часть информации публикуется на сайте, вторую часть предлагается прочесть в газете. По мнению экспертов, не самый ходкий вариант: мало кто из читателей согласится «ходить туда-сюда» с целью дочитывать зацепившую его информацию. Раздражающие квесты типа «читай полную версию на сайте /свежем номере» могут доконать остатки аудитории.

«Важно так же понимать, что бумажный и цифровой форматы пожирают друг друга. А рекламодателю по большому счёту безразлично, бумажную или электронную версию предлагает издание. Важно лишь количество потенциальных зрителей или читателей», — уверен директор недавно появившегося на рынке журнала «Супермаркет» **Олег Мазур**.

Ситуация напоминает задачу по школьному курсу физики про сообщающиеся сосуды. Увеличить уровень информации в одном формате без уменьшения уровня в другом можно только путём разъединения и долива после отстоя пены. Сегодня главная надежда издателей — на то, что кузбасский потребитель ещё не готов черпать информацию исключительно из Интернета (пользователем которого, по данным Росстата, в нашем регионе является не более 40% населения).

УСТРЕМЛЯЯСЬ ВПЕРЁД

Есть ещё дин канал распространения информации, который нельзя не дооценивать. Это трансформации в журналистике, позволяющие выпускать, анализировать и распространять новости и информацию через социальную сеть Интернета в человеческих сообществах, которые географически могут отстоять далеко друг от друга, но технологически оказываются тесно связаны. Нужно учитывать, что сегодня почти каждый имеет возможность немедленно получить доступ к новостям и информации и стать создателем и участником того или иного журналистского замысла. Пример тому — опыт известного кузбасского журналиста и редактора **Ростислава Бардокина**, который, сразу же после изгнания его из телекомпании «Ново-ТВ» стал публиковать телесюжеты на своем ЖЖ, одновременно анонсируя в скором времени открытие собственного сайта. Новокузнецкие СМИ уже назвали формат Бардокина «рождением нового Интернет-телевидения в Новокузнецке», «аналогов которому ещё нет».

В будущем же, по мнению экспертов, отношения между традиционными средствами массовой информации и потребителями информации поменяются настолько, что в результате возникнет новое явление, которое в Штатах уже назвали «Мы-Медиа» (We Media). «Новости теперь распространяются нетрадиционными способами с непредсказуемыми последствиями», — замечает директор информагентства «Инфо-медиа» **Александр Стрига**. По его мнению, соцсети — это сила, которая в ближайшем будущем с лёгкостью обойдет влияние административных ресурсов, контролирующих новости и возродит в наших медиа «подлинный голос личности, существующей в условиях своей самобытной культуры».

Дина Ахметова

Учебный центр ПРОФИ приглашает Вас и специалистов Вашей компании принять участие в Авторском семинаре АЛЕКСАНДРА ПАНЬКОВА, г. Минск

Александр Паньков. Разработчик, автор и ведущий. Консультант в области организационного развития, управления персоналом.

«Современные системы оценки эффективности сотрудников»
Дата проведения: 28-29 апреля 2011г.
По окончании семинара выдается сертификат

Семинар предлагает методики, основой которых является постановка целей по принципу SMART и разработка ключевых показателей эффективности для сотрудников, которые позволяют измерить достижение целей. Кроме того, в семинаре рассматривается более 15 методик по оценке эффективности сотрудников

В ПРОГРАММЕ СЕМИНАРА:
1. В чем отличие цели от KPI
2. Все ли цели измеримы?
3. Как правильно ставить цели подразделению и сотруднику
4. Как подобрать KPI к определенной цели
5. Что делать когда KPI сложно определить
6. Принципы декомпозиции целей и KPI компании до уровня рядового сотрудника
7. Место KPI в планировании.
8. Мотивация и KPI
9. Типичные ошибки при разработке KPI
10. Как часто необходимо пересматривать KPI сотрудников

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

ПРЕДЛОЖЕНИЯ, СПОСОБНЫЕ РОДИТЬ СПРОС

Окончание. Начало на стр. 8

Любовь Стратиенко: «Кризис повлиял на изменение структуры ассортимента и ценовую политику компаний, а также на концепцию работы с клиентами»

творчества? Что сегодня предпринимает каждый, чтобы увеличить рост продаж? С такими вопросами обратилась к участникам круглого стола **Галина Красильникова**, главный редактор Группы изданий «Авант».

Герман Ковалевский уверен, что помимо расчётов, продуманных схем, творческих подходов или любых иных замыслов организаторов бизнеса самым влиятельным фактором успешных продаж является эффективность труда персонала. Которая, несмотря ни на какие перемены в жизни и сознании людей, у россиян продолжает оставаться на крайне низком уровне. Выход из этого только в детальнейшем структурировании всех процессов продаж, строгом контроле за персоналом и пристальным вниманием к забытой с советских времён теме под названием «трудовая дисциплина». В «СИБИНПЕКСЕ», по словам Ковалевского, это достигается практикой: чёткий ежедневный план, контроль за выполнением количества контактов разного плана, наблюдение за работой с клиентами в зале и прочими формами контроля. По результатам — соответствующие поощрения или наказания. Главное, чтобы «продавец» сумел понять систему, оценить её и войти в этот процесс.

Тема продавца — главного субъекта успешного процесса продаж — не оставила равнодушным никого из присутствующих. Светлана Крылова считает, что продавцом в зале не может работать «кто угодно». И угадать, кто из соискателей станет успешным, несмотря ни на какие тесты, тоже удаётся далеко не всегда. В практику подготовки кадров «Стройкомплекта» вошла «система роста статусности продавцов «по горизонтали», которая заключается в практике наставничества. Формализована она в «школе продавца» и «школе кассира» для младших специалистов и созданию структуры кадрового резерва — для управляющего персонала. Конечно, никакая школа всё равно не заменит собой внутренней самомотивации человека к профессиональному росту — в плане пользы для компании, а соответственно — и себя самого. Но если всё удачно совмещается, внутри компании рождаются собственные «звёзды» продаж.

НАДО ЛИ СТРЕМИТЬСЯ К «ЗВЁЗДАМ»?

Вопрос о том, что важнее для итогового результата продаж — наличие в коллективе штучных «звёзд» или грамотно сформированный состав команды специалистов-продажников — был поставлен Галиной Красильниковой не случайно. Девятилетняя практика работы «Авант-ПАРТНЕРА» на рекламном рынке Кузбасса позволяет вспомнить самые разные примеры построения организационной структуры отдела продаж.

Марина Гуляева: «Мы с вами находимся всё в том же кризисе, просто на новом его витке»

Марина Гуляева из собственной практики убеждена в том, что приглашение в компанию известных специалистов «с репутацией» далеко не всегда помогает избавиться от проблем в продажах.

— Есть мнение, что «звезда» со стороны может разом всё решить. Для такой уверенности нет никаких оснований. Напротив, приглашение стороннего специалиста в уже сложившийся коллектив может разрушить существующее равновесие — хотя бы по причине разности корпоративных культур. В нашей компании такого решения просто не может возникнуть, а карьерный рост происходит внутри.

Оказалось, что с таким походом согласны далеко не все. Собственник ООО «ТехРеалСервис» **Алексей Деревцов** ссылается на примеры того, что «выращенная в коллективе звезда», как правило, уходит из компании и открывает собственное (аналогичное) дело. Директор компании «Град-НК» **Руслан Коновалов** считает, что в каждом конкретном случае вопрос должен решаться исходя из рентабельности подготовки (или привлечения) специалиста. Герман Ковалевский склонен к тому, что варианты могут быть разными, а принятие решения должно полностью ложиться на собственника бизнеса. Разность мнений подтвердила мысль о том, что специфика каждой отрасли требует собственных подходов к решению проблем. Но одновременно показала, что сами проблемы, тем не менее, остаются общими, что наиболее ясно проявил недавний кризис.

НАВСТРЕЧУ КЛИЕНТУ

— Во время кризиса изменилась структура потребления, — с такого вывода начала своё выступление начальник отдела маркетинга «Системы РегионМарт» **Любовь Стратиенко**. Кроме того, нельзя было не заметить реального снижения платёжеспособного спроса населения, и сегодня мы может констатировать, что он не растёт. В связи с этим изменилась и структура ассортимента, и ценовая политика компании, а также концепция работы с клиентами.

Светлана Крылова: «Внутренние процессы — именно та сфера, которая подвластна управлению, независимо от внешних обстоятельств»

Светлана Крылова не только подтвердила справедливость последнего тезиса, но и привела последние примеры новых подходов к покупателю. В гипермаркете открыли центр домашнего дизайна и уюта, персонал привлекли к творчеству в оформлении зимних снежных городков — с оценкой этой работы покупателями. Начали проводить различные праздники для каждой категории клиентов.

Автодилеры пошли своим путём — но тоже навстречу покупателю. Снижение продаж напомнило о том, что сервисное обслуживание проданных автомобилей — тоже важный сектор работы. Более того, мировая практика показывает, что основную часть своих доход продавцы автомобилей получают именно от этого.

Оператор мобильной связи «Теле2» максимум усилий сосредоточил на качестве услуг. Теперь, по словам и.о. коммерческого директора кемеровского филиала **Алексея Сидорова** такой показатель, как соотношение цены-качества не уступает ведущей тройке лидеров рынка.

Таким образом, несмотря на все различия компаний, представители, которых собрались на круглый стол, проблемы, с которыми они столкнулись в последнее время и пути выхода из кризисных ситуаций, оказались схожими. А примеры других компаний и рынков позволяют как бы «со стороны» оценить и собственные усилия. Как заметила в конце встречи Светлана Крылова, подобные мероприятия позволяют «приподняться» над постоянными текущими заботами, сравнить разные подходы и стратегии компаний на местном рынке, оценить собственные действия по решению той или иной проблемы, а также свои позиции в среде профессионалов.

Сергей Волков

КРУГ ЧТЕНИЯ

ВСЕЛЕННАЯ СИБИРЬ

Счастливый случай познакомил меня с писателем Михаилом Тарковским, побывавшим недавно в Кемерово. Знакомство обернулось получением в подарок его трёхтомника, увидевшего свет в новосибирском «Издательском Доме «Историческое наследие Сибири». Да и дарственные надписи автора — в трёх разных вариантах — немалого стоят. А сверх того ещё и первый давний — выпуска 1991 года — московский поэтический сборник («дипломная работа», — объяснил сочинитель) был добавлен к дареным книгам после короткого разговора с их автором.

Михаил Тарковский родился в Москве в 1958 году. Он племянник великого кинорежиссера Андрея Тарковского, получается, что внучатый племянник замечательного русского поэта Арсения Тарковского.

Человек редкой жизненной крепости, о чём в полном мере свидетельствует его жизнь на суровом севере Красноярского края — вы видели хотя бы ещё одного москвича, добровольно проживающего в Сибири? — он после окончания Московского государственного педагогического института по специальности география и биология работает на Енисейской биостанции. И уже в двадцать лет становится штатным охотником, затем — охотником-арендатором в Туруханском районе. Помните это географическое название, связанное с местом ссылки Иосифа Джугашвили? Впрочем, об этом у Тарковского ни слова. И правильно: современная Сибирь даёт писателю такое огромное поле для творчества — ни в сказке сказать, ни пером описать.

Прозаик работает настоящим сочным сибирским русским языком, традиционным, на каком говорят и мыслят сибиряки-красноярцы, но и личностно обновлённым, насыщенным авторскими витаминами. На этой грядке можно «пастись» долго, тем более что соперников-литераторов раз-два… или исповедальной, если таким термином опять-таки всё исчерпывалось бы. На самом деле, короткая проза Тарковского — это словно глыбы, вырубленные из жизни и описанные-объяснённые словами. Автор не вымучивает литературу, а радуется и словно творит возвышенную молитву. Её прочтение глазами не только грузит мозги по полной, но и одновременно — парадокс, да и только! — проветривает «серое вещество», меняет горизонт восприятия.

Для незнающих приводится словарь в конце каждого из томов. Мне, выросшему недалеко от Енисея коренному сибиряку, нет нужды нырять за смыслом в словарные пояснения — сибирский (енисейско-красноярский) диалект «великого и могучего» получен в дар бесценный с молоком матери. Но как это чудо постиг москвич, то только наличием таланта слышать и запоминать можно объяснить. В то же время корневой, глубинный языковой фирменный «тарковский» стиль, да и смысл тоже, поражает воздушностью, лёгкостью возникновения в их гуще тем и сюжетов.

Наш сегодняшний разговор всего лишь об одном из новосибирских томов Михаила Тарковского: «Енисей, отпусти!» Кстати, название — вот незадача! — на крышке переплета в двукратном повторении дано неверно: «Енисей отпусти». Верное — на титульном листе. Казалось бы, всего-то запятая и восклицательный знак упущены издателями, но, сколько энергетики сразу испаряется…

«Енисей, отпусти!» — сборник рассказов и повестей, если использовать жанровую терминологию. Но это неожиданная проза, взрывающая все терминологические ограничители. Можно назвать её и бессюжетной, если бы этим особенности произведений объяснялись, прикипают некоторые люди к охоте и бытованию на природе. Жизнь по-настоящему природная встает в полный рост в прозе писателя, жизнь, означающая, что не покорители природы торжествуют, а всего лишь глубоко мыслящая часть её, которая взаимодействует с не мыслящей, не отделяясь и не выделяясь, не возвышаясь — а на равных: взял у матери-природы, отдай что-то взамен. Вот тогда и появляется надежда на гармонию отношений. Всего лишь надежда, которая ещё реализуется ли?..

О ком и о чём рассказывается? Герои Тарковского — крепкие, сильные люди, рядом с которыми мельтешат по своим немудрёным делам персонажи слабые, проалкоголенные до костей, либо просто ленивые по жизни, мало ли таких видим мы все в ежедневном жизневерчении.

Главный герой — это, конечно, сам писатель и охотник в одной ипостаси. Знаю по прошлому деревенскому обитанию, как легко

Наверное, поэтому у Тарковского и язык особый, вязкий, потому, что человек не херувимчик, а огрузший от жизненного опыта, словно корабль, усыпанный налипшими ракушками, движется по бытию к своему окончанию. Но это и светлый язык, чувства вызывает совсем как у Поэта: «…И чувства добрые я лирой пробуждал».

Нельзя, живописуя простую жизнь, обойти тему алкогольную, которая в Сибири вырастает в такую гору-монблан, никакой юмор не спасает, когда гнетёт и воняет душа в палёной спиртяге, оставляя после выжженной гари злобу со смертью, воровство и великую ложь, в конечном итоге — распад человечьего. Как мухи, попавшие в пьяный оборот люди, бьются и мрут у Тарковского, и не многим удается возродиться в жизни. Вспоминается, как ушёл из жизни один из близких мне односельчан, замёрз в ледышку под сурово-морозный Новый год в нетопленном из-за запоя доме. Да один он разве, так глупо окончил свой жизненный путь? Могу навскидку вспомнить до десятка фамилий только из нашего поселка подобных «замерзантов».

Но через раздражение к глупому миру Тарковский выходит на осмысление бытия, которое творится в глубинке, там, далеко в Сибири, где мужики затевают строить новый дом, творят настоящее и будущее извечным способом — трудом, охотой, продолжением в детях и внуках.

«…Переполненная счастьем душа», — говорит о главном герое и о себе писатель. И этому веришь, потому что зверь и рыба, полные жизнью солнца и лада, и человек, который берёт от всего сущего, столько, сколько ему требуется, от дара Бога получает свою частичку для пропитания, и тоскует по красоте, и самостоятельно решает великий вопрос долгов перед Дарителем.

Вот герой по имени Митя — мягкий (приятели о таких говорят — рохля), а в самой сердцевине твёрдость мужицкая: променял «птичью работу» орнитологом на уход в одиночество, в тайгу, вслед за мечтой. Но ведь его ещё и микроб писательства поразил, заставил вмыслиться-вчувствоваться в жизнь и судьбу.

Эта проза буквально вопиет: русский человек без красоты природы погибнет. Но и без пищи духовной вряд ли жизнь будет счастливой. Потому-то, утопив на речном пороге книги, которые предназначались для отдохновения душевного в редкие свободные часы в охотничьей избушке, герой-автор обретает почти чудом забытый и истерзанный томик Пушкина — стихи с прозой. Значит, жить будем!

Цитировать Тарковского можно бесконечно.

Валерий Плющев

Полную версию статьи читайте на сайте www.avant-partner.ru

КОМПАНИЯ Реклама Онлайн www.reklama-online.ru
Реклама в регионах
7300 изданий
10000 конструкций
1900 ТВ-каналов
1600 радиостанций
7800 промоутеров
(383) 227-64-64 (495) 737-54-64

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.

РУССКИМ ДУХОМ ПАХНЕТ

Из областной администрации пишут: «1–3 апреля верующие разных конфессий будут совершать всекузбасские молебны о благополучии Кузнецкой Земли и всех её жителей в период весенних паводков, об избавлении от природных катаклизмов и техногенных аварий. 1 апреля пройдут намазы в мусульманских общинах области. 2 апреля состоятся службы в общинах христиан – адвентистов седьмого дня. 2–3 апреля православные Кузбасса совершат молебны в православных храмах. 3 апреля пройдут богослужения в католических храмах и протестантских общинах».

Уже из этой заметки понятно, что духовность нынче считается важным фактором безопасности. Достаточно напомнить, что по случаю недавней годовщины трагедии в Чернобыле во многих православных храмах служили молебны, что не редкость такие мероприятия и на российских АЭС, и что небесным покровителем ядерщиков провозглашён св. преподобный Серафим Саровский. И хотя религиозный философ Николай Бердяев утверждал, что «дух — это свобода, а не природа» и что духовность не следует пытаться использовать в примитивно-прикладном смысле, нынче у нас, похоже, больше прислушиваются к другим авторитетам.

Сайт «Утро.ру» сообщает: «Кинорежиссер Никита Михалков считает, что обрушившиеся на Японию землетрясение и цунами — это божье наказание. «Посмотрите, что происходит в Японии. Дело даже не в вере, а в безбожье внутреннем, в отсутствии представления о том, что ты не один живешь… И вот это постоянное унижение окружающего мира приводит к тому, что Господь говорит: «Ребята, вы чего делаете?» И посылает бедным японцам девятибальное землетрясение с цунами». Михалков также записал во враги всё интернет-сообщество. Интернет — это анонимность, а она порождает безнаказанность, говорит режиссер. «Тебя нельзя поймать за руку. Я назову тебя тварью, мерзавцем, и ты не узнаешь, кто я, а я тебе это сказал! Это часть той катастрофы, из-за которой мы можем пострадать»… Отдельным пунктом в интернет-среде режиссер выделил кинокритику. «Её на пять метров в могилу закопать и посадить цветок сверху! Потому что в ней нет трепетного отношения к тому, что это их соотечественники работают. Они хотят, они могут не уметь, могут ошибиться, но они работают», — заявил Михалков». Особенно хорош этот цветок на могиле врагов: какая, в самом деле, высота духа.

Сайт «Лента.ру» сообщил, что 18 марта Никита Сергеевич завел блог в ЖЖ под ником nikitabesogon. Правда, из этого же сообщения можно понять, что бесогона порой самого снедают бесы. «Михалков заявил, что с ним случаются вспышки ярости и приступы беспамятства… По его словам, иногда между ним и объектом гнева «возникает костёр». Таким приступом он объяснил инцидент, произошедший в 1999 году в Доме кинематографистов, когда режиссер ударил активиста НБП». Напомним, что активист бросил в режиссера пару сырых яиц, а режиссёр бил активиста уже связанного, причём ногами по лицу.

Ну ладно, это дело давнее. Но вот свежее сообщение РИА «Новости»: «Михалков заявил, что распространившаяся в интернете запись, где он нецензурно отвечает на вопрос журналиста о мигалке на его машине, была сделана в ходе частного разговора. «Я нигде, никогда и никому не давал никакого интервью с непечатными словами. А в частном разговоре один на один по телефону я могу использовать любую лексику, это моё личное дело». Всё это, впрочем, нисколько не мешает режиссеру предъявлять претензии по части духовности другим, вплоть до главы государства: «Михалков заявил, что если бы свою кандидатуру на пост президента в 2012 году выдвинули и Дмитрий Медведев, и Владимир Путин, он поддержал бы Путина. При этом глава Союза кинематографистов пожаловался на отсутствие в программных речах Медведева слов о крестьянах и духовной жизни».

Впрочем, может статься, всё дело в том, что эта самая духовность понимается у нас как что-то аморфное и безразмерное. Между тем этой категории можно дать достаточно строгое определение. Скажем, философ Александр Дугин (на трудах его во многом основан «консервативный манифест» Михалкова) применяет к духовным сферам структуралистский подход.

Для правильного понимания философии, культуры, науки и политики необходимо не только выявить рациональный логос, управляющий этой областью, но и исследовать почву, из которой он произрастает. Эта почва – национальный миф, у каждого народа свой. Этот миф включает в себя не только весь комплекс религиозных верований, но и самые фундаментальные представления народа о мироздании, возникающие в глубокой древности. Рациональный логос не вытесняет миф, а соседствует с ним, это два этажа или две части дроби: в числителе логос, в знаменателе – мифос. Логос лишь оттесняет миф в тень, в подвальный этаж. Но репрессируемый миф — беспокойный жилец: он постоянно даёт о себе знать из своего подвала. В этом смысле наша пресловутая духовность — это простонапросто русское коллективное бессознательное.

Другой видный философ, Борис Гройс, говорил в своё время о России как подсознании Запада. Знаменитая «всемирная отзывчивость русской души» — следствие того, что наше подсознание куда обширнее и богаче нашего рационального логоса. «Преимущество России не в специфичности её культуры, а в отсутствии такой специфичности, или «односторонности»… Из России становится видна скрытая механика разума». Отсюда знаменитая наша «соборность», которая у Гройса выступает синонимом духовности. Словом, российское коллективное бессознательное крепче и духовитей западного. Правда, при этом наш рациональный логос очерчен куда менее определенно, чем английский, немецкий или французский — что, впрочем, замечал еще первый отечественный философ Петр Чаадаев.

Из всего этого можно сделать далеко идущие выводы. Скажем, в холодной войне, которая шла по большей части в информационных сферах, мы были обречены на поражение: западный логос круче и изощрённей. Зато в войне действительной, особенно если она превращается в священную и отечественную, мы Запад всегда одолеем. Как говорит писатель Вячеслав Пьецух, «наша армия нестрашна, народ страшен — это что да, то да». Поэтому, как ни трактуй итоги холодной войны, а Запад до сих пор нас боится — на чисто подсознательном уровне.

Этой нашей сгущённой духовностью одни гордятся, а другие на неё сетуют: поводов для того и другого предостаточно. Не стоит только удивляться, что наши духовные лидеры бьют безоружных ногами по лицу и злорадствуют при виде японских бедствий: в коллективном бессознательном много чего намешано. Как пишет тот же Пьецух: «Загадочность русской души разгадывается очень просто: в русской душе есть всё. Положим, в немецкой или какой-нибудь сербохорватской душе, при всём том, что эти души нисколько не мельче нашей, а, пожалуй, кое в чем основательнее, композиционней, как компот из фруктов композиционнее компота из фруктов, овощей, пряностей и минералов, так вот, при всем том, что эти души нисколько не мельче нашей, в них обязательно чего-то недостает. Например, им довлеет созидательное начало, но близко нет духа всеотрицания, или в них полным-полно экономического задора, но не прослеживается восьмая нота, которая называется «гори всё синим огнем», или у них отлично обстоит дело с чувством национального достоинства, но совсем плохо с витанием в облаках. А в русской душе есть всё: и созидательное начало, и дух всеотрицания, и экономический задор, и восьмая нота, и чувство национального достоинства, и витание в облаках».

Юрий Юдин

АДРЕС РЕДАКЦИИ, УЧРЕДИТЕЛЯ И ИЗДАТЕЛЯ: 650991, г. Кемерово, ул. Красноармейская, 136. Телефон/факс (384-2) 585-616. Адрес электронной почты главного редактора editor@avant-partner.ru; электронная версия издания в сети Интернет www.avant-partner.ru;
Мнение редакции не всегда совпадает с мнением авторов. При перепечатке журналистских материалов прямая ссылка на «Авант-ПАРТНЕР» обязательна. Использование оригинал-макетов и элементов дизайна газеты без ведома редакции запрещено.
Материалы в рубриках ЛИДЕР, СОБЫТИЯ, НОВОСТИ КОМПАНИЙ, ПРЕСС-РЕЛИЗ выходят на правах рекламы. Время подписания номера в печать по графику в 09.00. Сдан в печать в 09.00. Объем 3 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.

ОАО АКБ «РОСБАНК». На правах рекламы.

Ставки снижены!

Кредиты малому и среднему **бизнесу**

8-800-200-66-33
звонок по России бесплатный
www.rosbank.ru

РОСБАНК
По всей России. Для Вас.

KMSBss_A4h_R_0410

КУЗБАССКАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ НЕДЕЛЯ СТРОИТЕЛЬСТВА И ЛЕСОПЕРЕРАБОТКИ

19-22 АПРЕЛЯ 2011

ПРИГЛАШАЕМ НА СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫЕ ВЫСТАВКИ-ЯРМАРКИ:

СТРОЙКОМПЛЕКС
СТРОИТЕЛЬСТВО И РЕМОНТ: ОТ ПРОЕКТОВ, МАТЕРИАЛОВ И ТЕХНИКИ – ДО ГОТОВЫХ КВАРТИР, ДОМОВ И СООРУЖЕНИЙ

СТРОЙПРОЕКТ
ПРОЕКТНЫЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ, АРХИТЕКТУРНЫЕ И ПЛАНИРОВОЧНЫЕ РЕШЕНИЯ, НОРМАТИВНО-ТЕХНИЧЕСКАЯ ДОКУМЕНТАЦИЯ

ЛЕСДРЕВПРОМ
ДИЗАЙН ИНТЕРЬЕРОВ. РЕМОНТ И ОБУСТРОЙСТВО КВАРТИР И ОФИСОВ

ЭКСПО-МЕБЕЛЬ
МЕБЕЛЬНАЯ ИНДУСТРИЯ: ОТ МАТЕРИАЛОВ И ОБОРУДОВАНИЯ – ДО БЫТОВОЙ И СПЕЦИАЛЬНОЙ МЕБЕЛИ И АКСЕССУАРОВ

ИНТЕРКОМФОРТ
ЛЕСОЗАГОТОВКА И ЛЕСОПЕРЕРАБОТКА: ОТ ОБОРУДОВАНИЯ И ТЕХНИКИ – ДО ЛЕСОМАТЕРИАЛОВ, ИЗДЕЛИЙ, КОНСТРУКЦИЙ И ЗОДЧЕСТВА

КУЗБАССКАЯ ВЫСТАВОЧНАЯ КОМПАНИЯ «ЭКСПО-СИБИРЬ»

МЕСТО ПРОВЕДЕНИЯ:
СРК "БАЙКОНУР", пр.Советский 8 · БАЙКОНУР ·
ПО ВСЕМ ВОПРОСАМ ОБРАЩАТЬСЯ:
36-21-19, 36-68-83 WWW.EXPOSIB.RU
ВХОД СВОБОДНЫЙ!!!

Для того, чтобы быстро принимать управленческие решения и при этом допускать минимум ошибок – нужно быть хорошо информированным.

ПОДПИШИТЕСЬ НА «АВАНТ-ПАРНЕР»
И ВЫ ВСЕГДА БУДЕТЕ В КУРСЕ:

- 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.

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

гид ГОРОДОВ Кузбасса
КУЗБАСС ГрадНК

ЭЛЕКТРОННАЯ КАРТА-СПРАВОЧНИК КЕМЕРОВСКОЙ ОБЛАСТИ

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