ОБЛАСТНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

БУДЬ В КУРСЕ!

АВАНТ ПАРТНЕР

№ 4(277)

ВТОРНИК
1 МАРТА 2011

www.avant-partner.ru

ГЛАВНАЯ ТЕМА

КУДА ПОЙТИ ЛЕЧИТЬСЯ

2 КОГДА ПРОДАДУТ «МОСКВУ»

3 ЗАЧЕМ НКМК И ЗСМК ОБЪЕДИНЯЮТСЯ

6 У КАКОГО БИЗНЕСА ЖЕНСКОЕ ЛИЦО

АКТУАЛЬНО

КУЗБАССКИЙ БИЗНЕС КОЛЛЕКТИВНО БОРЕТСЯ ЗА ЗЕМЛЮ

Беспрецедентное коллективное обращение к председателю Высшего арбитражного суда РФ (ВАС) Антону Иванову сделали на прошлой неделе представители более 40 компаний и индивидуальных предпринимателей Кузбасса и совет по поддержке малого и среднего предпринимательства при главе Кемерова. Подписанты, среди которых такие крупные промышленные предприятия как кемеровские ОАО «Азот» и ОАО «Ортон», ЗАО «Газпомнефть-Кузбасс», ОАО «Новокузнецкий вагоностроительный завод» и многие другие просят главу ВАС разобраться с резким изменением позиции арбитражного суда Западно-Сибирского округа в Тюмени при рассмотрении споров по обжалованию результатов кадастровой оценки земель в Кемеровской области.

Земельный вопрос «испортил» условия работы кузбасскому бизнесу после того, как с 1 января 2009 года на территории Кемеровской области были введены новые условия взимания земельного налога. Он базирует на кадастровой оценке земли, которая была утверждена постановлением коллегии облдминистрации в ноябре 2008 года. По новой оценке кадастровая стоимость земельных участков была увеличена в среднем в 5-8 раз, что вызвало соответствующее увеличение налога для собственников земли.

В ответ бизнес стал оспаривать результаты кадастровой оценки в арбитражном суде. Разным компаниям и предпринимателям смогли добиться в суде признания незаконными результатов кадастровой оценки. Как сказано в обращении председателю ВАС «в ходе судебных разбирательств» в действиях Роснедвижимости (сейчас это Федеральная служба госрегистрации, кадастра и картографии, Росреестр) и ФГУП ФКЦ «Земля», выполнявшее оценку, «были установлены вопиющие нарушения — отсутствие анализа рыночной информации, отсутствие обоснования факторов, влияющих на кадастровую стоимость земли, ненадлежащий контроль за ходом работ по оценке».

Одно из крупнейших промышленных предприятий региона — кемеровское ОАО «Азот» – в числе подписавших обращение к председателю Высшего арбитражного суда РФ

Как сообщил сопредседатель кемеровской коллегии адвокатов «Регионсервис» Сергей Учитель, только его коллегии, представляя интересы разных компаний, удалось за два года признать незаконной кадастровую оценку на общую сумму более 10 млрд рублей. В материалах арбитражного суда Кемеровской области насчитывается десятки дел по искам предприятий и предпринимателей по поводу кадастровой оценки земли. Показательно, что при попытках ответчиков — Росреестра и ФКЦ «Земля», — оспорить судебные решения кассационная инстанция в лице Западно-Сибирского окружного арбитража отказывала госструктурам.

Однако, начиная с января 2011 года, Федеральный арбитражный суд Западно-Сибирского округа, как заметил Сергей Учитель, «без каких-либо правовых оснований», а таковым могли стать только руководящие указания Высшего Арбитражного Суда РФ, разом «поменял свою же практику рассмотрения дел данной категории». Если раньше суд брал сторону бизнеса, оспаривавшего результаты кадастровой оценки, то с нынешнего года все ранее рассмотренные и вынесенные в пользу заявителей судебные акты кемеровского арбитража и Седьмого арбитражного апелляционного суда в Томске стали отменяться. При этом новые постановления приняли те же судья окружного суда, которые ранее в течение 2009-2010 гг. рассматривали дела в пользу бизнеса.

В своём обращении представители кузбасского бизнеса просят Антона Иванова разобраться в сложившейся ситуации, объективно рассмотреть заявление кемеровского ООО «Аверс», которое уже обратилось в ВАС в порядке надзора с жалобой на постановление Западно-Сибирского окружного суда, разместить само обращении на сайте Высшего арбитражного суда. Гендиректор ОАО «Новокузнецкий вагоностроительный завод» Евгений Подъяпольский так объяснил участие в обращении: «Наше предприятие не оспаривало пока кадастровую оценку земли, но она нас не устраивает. Наш участок оценен теперь в 900 млн рублей, с него приходится платить налог в 1,5% от такой стоимости, а банки по-прежнему оценивают нашу землю не выше 100 млн рублей, и только по такой цене согласны принять её в залог». По его данным, обращение стали готовить новокузнецкие юристы, потом оно стало уже общерегиональным.

Антон Старожилов

МЕДИЦИНА, КОТОРАЯ НАМ ПО ЗУБАМ

Чуть более двух десятков лет назад наша медицина, прочно занимавшая ранее место в умах людей как самая лучшая и при этом бесплатная, приросла медициной другой – платной и частной. Лидером по скорости проникновения в массы при этом стала такая её отрасль как стоматология. Как же она развивалась эти двадцать с небольшим лет, и что представляет собой сегодня частная стоматология?

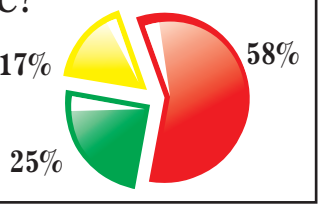
Появление в России профессиональных стоматологических услуг принято относить к началу XVIII века. Во всяком случае, известно, что в 1810 году специальным указом было установлено звание «зубной лекарь» и предусмотрен объём экзаменационных требований для получения этого звания. Стоматология, как и вся медицина в те времена, носила исключительно частный характер. Радикальные перемены в эту систему внесла Октябрьская революция 1917 года. Уже 14 сентябри 1918 года было издано «Постановление относительно использования частных зубоврачебных кабинетов в интересах трудящегося населения», на основании которого все зубные врачи были обязаны оказывать трудящимся бесплатную помощь. А 17 сентября год вышло ещё одно постановление «Об учёте зубоврачебных и зуботехнических принадлежностей и материалов».

Вскоре «зубоврачебная подсекция» наркомата здравоохранения разработала «Положение о национализации зубоврачебной помощи в Советской республике», по которому все частные кабинеты вместе с их оборудованием переходили в руки государства. К 10 июля 1922 года наркомат утвердил проект «Об использовании зубоврачебного имущества», гласившего, что оно «как фактически поступившее в ведение органов государственной власти, является имуществом государственным и ни в коем случае возврату в частное владение не подлежит». С этого времени частная стоматология прекратила свое существование на шестой части

Окончание на стр. 5

Есть ли у вас полис ДМС?

1. **Да** — 58%
2. **Нет, нет необходимости** — 25%
3. **Не знаю зачем он нужен**—17%



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

ДЕЛОВЫЕ НОВОСТИ

КТК ПОСТРОИТ ВТОРУЮ ФАБРИКУ,...

В этом году ОАО «Кузбасская топливная компания» (КТК) планирует начать строительство второй углеобогатительной фабрики. Как сообщил гендиректор компании **Игорь Прокудин**, это будет основным инвестиционным проектом 2011 года. Срок запуска нового предприятия он затруднился назвать, так как в последнее время, по его словам, реализация инвестпроектов сильно зависит от прохождения экспертиз и согласований. Мощность новой фабрики, которая будет расположена на разрезе «Виноградовский», определена в 3,6 млн тонн в год. Общий объём инвестиций КТК на 2011 год установлен на уровне не менее 2 млрд рублей, и это будут только собственные средства компании. Инвестиционные расходы могут быть увеличены до 3 млрд рублей, если, как пояснил Игорь Прокудин, удастся договориться о банковском кредитовании. После проведённого весной прошлого года первичного размещения акций КТК отказалась от внешних заимствований. «Мы не хотим рисковать в условиях, когда банки могут увеличить процент обслуживания кредитов, и сегодня у нас очень приемлемый уровень задолженности» — сообщил он на прошлой неделе. Напомним, что первый обогатительный актив — фабрику на разрезе «Черемшанский» мощностью 2 млн тонн — КТК ввела в строй в августе прошлого года.

...А «ЗАРЕЧНАЯ» ВЕРНЁТСЯ К ШАХТЕ

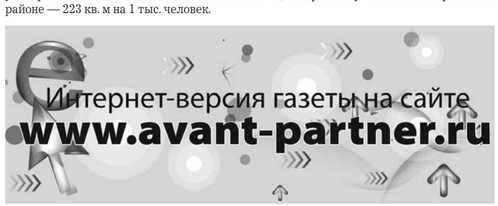
Угольная компания «Заречная» возобновляет остановленное в 2009 году строительство шахты «Карагайлинская» в Киселёвске, сообщил на минувшей неделе **Александр Стариков**, председатель совета директоров МПО «Кузбасс» (в это объединение входит УК «Заречная»). По словам г-на Старикова, в строительство предприятия, которое ведётся на месте закрытой в период реструктуризации угольной отрасли шахты, уже было инвестировано 80 млн долларов. Требуется ещё порядка 120 млн долларов. Шахта мощностью 1,5 млн тонн коксующегося угля в год по «пессимистическим планам» уже в 2013 году должна выдавать на-гора до 1 млн тонн угля. Такие же параметры МПО «Кузбасс» устанавливает и для другого проекта — строительства шахты «Сибирская» на месте закрытой шахты «Кузнецкая» в Полысаево. Как сообщал «Авант-ПАРТНЕР», недавно ООО «Шахта «Сибирская», владеющее лицензией на участок «Поле шахты «Кузнецкая», вошла в состав МПО «Кузбасс». Александр Стариков оценил объём инвестиций, необходимых для строительства предприятия в 100 млн долларов. Первый уголь на новой шахте первоначальной мощностью 1,5 млн тонн планируется получить в 2012 году, в 2013 году здесь планируется добыть порядка 1 млн тонн угля. Таким образом по сравнению с тем объёмом добычи, который запланирован УК «Заречная» на текущий год (9,5 млн тонн), в 2013 году может прибавиться почти 2 млн тонн угля.

«СИБТЕНЗОПРИБОР» ЖДЁТ ПОКУПАТЕЛЯ

Арбитражный суд продлил на полгода конкурсное производство на топкинском ЗАО «Сибтензоприбор», специализирующегося на производстве шахтных конвейеров и весового оборудования. Оно было введено в августе прошлого года также сроком на 6 месяцев. На заседании суда 21 февраля **Сергей Царёв**, конкурсный управляющий завода, сообщил, что процедура банкротства не завершена, в частности, не проведены торги по продаже основного имущества. Оно находится в залоге у Сбербанка, и только недавно с ним была согласована эта продажа. Возглавлявший завод до банкротства **Владимир Вялов** присутствовал на заседании суда в качестве представителя учредителей ЗАО. Он сообщил, что покупатель на предстоящих в конце марта торгах обязательно будет, но кто это именно, не раскрыл. В случае успешной продажи основного имущества новым собственником будет создано новое предприятие, в которое планируется перевести персонал и производство. Пока оно продолжается в «Сибтензоприборе». Как пояснил Владимир Вялов, заказы от угольщиков понемногу пошли, но «машиностроение — это сложный бизнес».

ДЛЯ ТОРГОВЛИ УСТАНОВИЛИ НОРМЫ

Совет народных депутатов Кемеровской области на сессии 24 февраля установил нормативы минимальной обеспеченности населения площадью торговых объектов. Как пояснил представлявший законопроект депутатам заместитель губернатора по экономике и региональному развитию **Дмитрий Исламов**, с одной стороны, закон — всего лишь реализация полномочий, предоставленных субъекту федерации. С другой — установление нормативов минимальной обеспеченности населения площадью торговых объектов необходимо для разработки документов территориального планирования, генеральных планов, региональных и муниципальных программ развития торговли, схем размещения нестационарных торговых объектов. При расчёте нормативов для всех городов и районов области за основу в законе были взяты базовые показатели минимальной обеспеченности населения по Российской Федерации и применён региональный корректирующий коэффициент, рассчитанный на основании статистических данных в целом по области, а также по городским округам и муниципальным районам за 2009 год (розничный товарооборот на душу населения, стоимость фиксированного набора потребительских товаров и услуг и др.). Такова специальная методика, утверждённая правительством РФ, пояснил Дмитрий Исламов. Согласно закону, общий норматив минимальной обеспеченности населения площадью торговых объектов по Кемеровской области в целом, а также для входящих в ее состав муниципальных образований, установлен в размере 542 кв. м на 1 тыс. человек, для продажи продовольственных товаров — 165 кв. м на 1 тыс. человек, для продажи непродовольственных товаров — 377 кв. м на 1 тыс. человек. Для сравнения в среднем по России базовый показатель обеспеченности для продажи продовольственных товаров установлен на уровне 159 кв. м на 1 тыс. человек, непродовольственных – 362 кв. м на 1 тыс. человек. Как отметил Дмитрий Исламов, в частности, в Кемерове и Новокузнецке установленные показатели (общие нормативы 712 и 643 кв. м на 1 тысячу человек) уже превышены. Наименьший минимальный общий норматив установлен в Юргинском районе — 223 кв. м на 1 тыс. человек.



«МОСКВУ» ХОТЯТ ПРОДАТЬ

Комитет по управлению муниципальным имуществом (КУМИ) Кемерова выставил на аукцион крупнейший кинотеатр города – ДК «Москва». Приватизация этого объекта, на которой в конце прошлого года настаивал лично губернатор Кузбасса Аман Тулеев, может стать самой крупной сделкой за последние годы. Однако, как выяснил «Авант-ПАРТНЕР», чтобы торги состоялись, КУМИ сначала должен устранить препятствия, мешающие потенциальным покупателям подать заявку на аукцион.

Самый крупный кинотеатр Кемерова был сдан в долгосрочную (на 20 лет) аренду в 2005 году ООО «Далекс». С именем этой компании в городе связывают второе рождение «Москвы». До 2008 года «Далекс» провёл реконструкцию ДК, прибавив к двум обновлённым кинозалам ночной клуб и ресторан. Объём инвестиций в реконструкцию руководство компании не раскрывало. Известно лишь, что сумма оценивалась в «несколько десятков миллионов рублей», большая часть из которых была привлечена от инвестора их Москвы.

Кинобизнес и ночной клуб «Москвы» в кемеровской бизнес-среде считали довольно успешными. Однако весной прошлого года в отношении «Далекса» по заявлению иностранного кредитора была введена процедура наблюдения, а в августе общество было объявлено банкротом. Как свидетельствуют источники, знакомые с подробностями этой истории, банкротство стало следствием разногласий учредителей ООО. Впрочем, особый интерес здесь вызывала дальнейшая судьба самого здания кинотеатра, принадлежащего городу.

В марте прошлого года, когда из-за очередного всплеска конфликта между учредителями и инвесторами компании-арендатора (московский инвестор переуступил права требования иностранной компании, которая и подала в суд заявление о банкротстве «Далекса» — «А-П») кинотеатр не работал несколько дней, выяснилось, что ООО «Далекс» больше не является арендатором ДК «Москва». Как сообщили в КУМИ, 22 марта, через три дня после расторжения старого договора аренды, комитет подписал новые документы с кемеровским ООО «Арт-Сервис». Условия в них остались прежними, только срок аренды был установлен новый — до 2026 г. Директор кинотеатра Ефим Денисов рассказывал тогда, что новый арендатор, который до этого был субарендатором здания взял на себя все обязательства «Далекса», прежде всего, перед правообладателями фильмов и выполнял их в установленные сроки. Потому особых проблем в развитии бизнеса «Арт-Сервиса» директор ДК не видел.

Но банкротство «Далекса», как выяснилось, не стало формальным. Конкурсный управляющий компании Геннадий Купцов начал добиваться признания незаконным самого факта смены арендатора ДК. В дело подключилась прокуратура Кемеровской области, указавшая на то, что КУМИ нарушил порядок сдачи в аренду муниципального имущества. А, именно, — заключил новый договор с «Арт-Сервисом» без объявления аукциона. В ноябре прошлого года областной арбитражный суд по этим основаниям даже удовлетворил иск заместителя прокурора области Владимира Кандакова о признании недействительным договора аренды здания кинотеатра между КУМИ и «Арт-Сервис». В начале февраля уже текущего года решение кемеровского арбитража было оставлено без изменения Седьмым арбитражным апелляционным судом.

Согласно этим решениям «Арт-Сервис» должен возвратить КУМИ здание кинотеатра, а комитет, соответственно, назначить аукцион или конкурс на право аренды помещения. Но вместо этого на днях КУМИ объявил на 30 марта приватизационный аукцион. Здание общей площадью 4809,5 кв. м выставлено на торги по начальной цене в 245 млн рублей. Одновременно со зданием ДК продаётся земельный участок площадью свыше 6 тыс. кв. м. При этом в пояснениях к объявлению о торгах уже другая информация об арендных отношениях. «В отношении части здания общей площадью 29,9 кв. м заключён договор аренды на неопределённый срок; в отношении части здания общей площадью 135,5 кв.м. подписан договор аренды по 27.07.2015.подписан договор аренды по 27.07.2015», – сказано в объявлении. Что это значит, на днях попытался выяснить представитель одной из структур, рассматривающей возможность участия в аукционе. Однако в КУМИ, как сообщил этот представитель, ему не предоставили никакой информации.

«Авант-ПАРТНЕРУ» в комитете также пока не прокомментировали ни решение о приватизации «Москвы» (например, во сколько было официально оценено здание), обременено ли оно договором аренды с ООО «Арт-Сервис». Представители КУМИ лишь напоминают, что в случае продажи, новый собственник обязан будет оформить охранное обязательство на здание, которое отнесено к объектам культурного наследия.

Между тем, по данным «Авант-ПАРТНЕРа», о необходимости приватизации «Москвы» в конце прошлого года на специальном приёме работников КУМИ городов и районов области говорил губернатора Аман Тулеев, ссылаясь на некое письмо к нему от потенциальных покупателей. Через несколько дней после этого председатель комитета по управлению госимуществом Кемеровской области Наталья Витковская сообщила, что продажа кинотеатра «Москва» планировалась ещё в прошлом год двумя лотами (площадью 0,37 тыс. кв. метров и 4,9 тыс. кв. метров) Но, по её сведениям, объект не был выставлен на аукцион из-за «недоработки» КУМИ: «Не подготовили технический паспорт и не оформили землю. Это длительные и дорогие процедуры».

Судя по всему, сейчас вся необходимая подготовка проведена. Но опрошенные «Авант-ПАРТНЕРом» эксперты рынка недвижимости Кемерова говорят, что, скорее всего, сразу «Москву» продать не удастся. Прежде всего, потому что цена на него слишком высока.

А во-вторых, в городе наслышаны об историях с арендаторами в этом кинотеатре и вряд ли кто-то рискнёт покупать объект с возможными «скелетами в шкафу». Одним из таких «скелетов» может стать попытка Геннадия Купцова восстановить арендные отношения между КУМИ и ООО «Далекс» в судебном порядке.

Ксения Сидорова
Александра Фомина

Новые претензии к КУМИ

Помимо решения суда по иску прокурора КУМИ в ближайшее время должно исполнить ещё одно решение суда, относительно понуждения к заключению договора о льготной приватизации помещения на пр-те Ленинградский, 21 площадью 610,6 кв. м. Арендатор помещения, уже год ожидающий ответа на заявку о приватизации, не только доказал своё право на это требование в суде. Теперь компания требует возместить убытки – вернуть арендную плату за месяцы ожидания положительного ответа от КУМИ.

Не время для продаж?

Начало 2011 г. нельзя назвать очень удачным для приватизации. Согласно информации, размещённой на сайте КУМИ, в текущем году было продано только пять объектов недвижимости площадью от 132,9 кв. м до 61,9 кв. м на общую сумму 18,1 млн рублей.

Последние аукционы были назначены на 24 февраля. Было продано помещение общей площадью 637,4 кв. метров (включая площадь подвала 506,6 кв. метров) по адресу проспект Ленина, 125 по начальной цене в 17 млн 688 тыс. 200 рублей. В аукционе приняли участие 3 физических лица. Как сообщили в КУМИ, помещение не обременено арендой и в настоящее время освобождено. Данный объект выставлялся на торги уже неоднократно. Интересно, что год назад муниципалитет просил за него меньшую цену (14,99 млн рублей), однако заявок подано не было. Ещё два аукциона, назначенных в КУМИ на 24 февраля (по продаже помещений по адресу Ленинградский, 45 «б» и Рекордная, 36), не состоялись из-за отсутствия заявок.

«РАСПАДСКАЯ» ЗАПЛАНИРОВАЛА УДВОЕНИЕ

На прошлой неделе ОАО «Распадская», одна из крупнейших угольных компаний России и Кузбасса, объявило о среднесрочной программе развития на 2011-2015 гг. На основании «планов по ликвидации последствий аварии на шахте «Распадская», имеющихся лицензий на недропользование, программы органического роста до 2030 года», компания намерена к 2015 году увеличить добычу угля на всех своих предприятиях до 18,5 млн тонн. Это в 2,6 раза больше, чем в прошлом году. Кроме того, уже в этом году «Распадская» планирует возобновить поставки своего угля на экспорт, от которого она вынуждена была отказаться после аварии на шахте «Распадская» в мае прошлого года.

Геннадий Козовой надеется, что «имеющиеся горно-геологические условия, промышленные инвестиции и квалификация персонала позволят компании реализовать стратегию роста»

Планы, намеченные «Распадской», впечатляют только на первый взгляд. Фактически восстановление максимальных докризисных уровней добычи при условии их реализации произойдет не ранее 2013 года. В этом году намечено добыть 15 млн тонн, причём на четырёх добывающих предприятиях, включая шахты «Распадская», «Распадская-Коксовая», «МУК-96» и разрез «Распадский». Между тем, на трёх из этих активов (без «Распадской-Коксовой», которая строится с 2007 года) в 2007 году компания выдала на-гора 13,6 млн тонн. Потом последовал финансовый кризис, и осенью 2008 года российские металлурги стали массово отказываться от закупок коксующегося угля, в 2009 году влияние кризиса продолжало сохраняться, а в прошлом году по «Распадской» ударила авария на ее крупнейшей одноименной шахте.

В объявленной программе раскрыты планы восстановления аварийной шахты, в отношении которой, как сказано в сообщении «Распадской», «на ближайший период применён более консервативный сценарий, чем её производственный потенциал». В этом году на ней намечено последовательно ввести в работу ещё четыре лавы. Но добыча на доаварийный уровень порядка 600 тыс. тонн угля в месяц должна выйти только в 2014 году. Ставку в этих обстоятельствах компания будет делать на другие активы. В частности, уже в этом году планируется увеличить добычу на разрезе «Распадский» почти в 2 раза, с 1,7 млн тонн в 2010 году до 3 млн тонн, в 2,4 раза — на «Распадской-Коксовой» — до 1 млн тонн, на шахте «МУК-96» — до 3 млн тонн (+3% увеличения к прошлому году). Инвестиционные затраты на предстоящую пятилетку запланированы «Распадской» в сумме 976 млн долларов, в том числе, максимальные, 252 млн в 2012 году (в прошлом году они составили 140 млн долларов).

Впервые после аварии на шахте «Распадская» в мае 2010 года компания объявила об изменении сбытовой политики. После временной остановки экспортных поставок в этом году «Распадская» намерена вернуться на внешний рынок. Как сказано в сообщении, «в рамках стратегической программы по увеличению объемов продаж, диверсификации клиентской базы и рынков сбыта компания имеет возможность присутствовать на рынках

России, Азии (Южная Корея, Китай, Япония), Украины и Восточной Европы». В Азию в среднесрочной перспективе «Распадская» планирует экспортировать не менее 35% своего угля.

Геннадий Козовой, гендиректор ЗАО «Распадская угольная компания» (управляет активами ОАО «Распадская»), отметил, что «в перспективе имеющиеся горно-геологические условия, промышленные инвестиции и квалификация персонала позволят компании реализовать стратегию роста».

Егор Николаев

КУЗНЕЦКОЕ СТАЛЬНОЕ СЛИЯНИЕ

Два ведущих металлургических предприятия Кузбасса — ОАО «Западно-Сибирский металлургический комбинат» и ОАО «Новокузнецкий металлургический комбинат» (оба входят в «Евраз Групп») — будут объединены в одно предприятие. В прошлую пятницу проблему такого объединения обсуждали представители трудовых коллективов Запсиба и НКМК и губернатор Аман Тулеев. В «Евразе» официально данное преобразование не комментируют, поскольку совет директоров группы ещё не принял решение по этому поводу. Однако, очевидно, что в скором времени вместо двух меткомбинатов в Новокузнецке будет один.

Как сообщила пресс-служба обладминистрации, Аман Тулеев напомнил о давнем зарождении идеи объединения, ещё в 70-е гг. прошлого столетия, когда стала развиваться кооперация между предприятиями. Тогда с Кузнецкого металлургического комбината стали поставлять по железной дороге на Запсиб жидкий чугун в специальных миксерах. В 1984 году был построен трубопровод для поставок кислорода с ЗСМК на КМК. Оба комбината были построены на общей сырьевой базе — на кузнецких углях, железной руде Горной Шории и Хакасии. Тесное «переплетение» технологической цепочки двух предприятий, отметил Аман Тулеев, имеет место и в настоящее время. С Запсиба на НКМК поставляются слябы для листопрокатного цеха по 30-35 тыс. тонн в месяц, известь для сталеплавильного производства по 3 тыс. тонн в месяц. С НКМК на Запсиб — кокс для доменных печей, 1,2 тыс. тонн в месяц.

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

После этого, обращаясь к металлургам, губернатор заявил, что «объединение НКМК и Запсиба — это просто необходимый шаг», в результате получится единый производственный комплекс мощностью более 6 млн тонн чугуна, 8,5 млн тонн стали, более 7,3 млн тонн проката в год. Аман Тулеев заверил, что при объединении рабочие места сохранятся, а сокращение коснётся только управленческого аппарата. Средняя зарплата увеличится, социальные выплаты сохранятся, и это «основное требование к собственникам... согласовано с руководством компании».

Над названием нового объединённого предприятия «надо серьёзно подумать», заявил Аман Тулеев, и назвал в качестве оптимального варианта такого названия «Евраз — объединенный Западно-Сибирский металлургический комбинат». Глава Кузбасса объявил о решении, которое в «Евразе» готовилось давно и уже частично реализовано. В июне прошлого года на два комбината был назначен один управляющий директор — **Алексей Юрьев**. Тогда же в Новокузнецке пошли слухи о скором объединении предприятий, но они были опровергнуты. Назначение Юрьева в компании объясняли тогда «работой по повышению эффективности сибирских предприятий «Евраза» в Дивизионе «Сибирь». Тем не менее, стало известно о создании общих на два комбината управленческих структур, а в сентябре прошлого года вице-президент «Евраза» — руководитель дивизиона «Сибирь» **Алексей Иванов** подтвердил наличие в компании планов объединения. Он заявил, что «с экономической точки зрения, очевидно, что сегодня интеграция двух новокузнецких площадок очень высока», и в группе рассматривают «вопрос о дальнейшей интеграции производственных цепочек, объединения логистики и сервисных функций (финансы, снабжение, сбыт)».

Егор Николаев

ЦЕНА ВОПРОСА

345 миллионов 397 тысяч рублей предлагает направить на добровольную компенсацию вреда, нанесённого природе в результате аварии на хвостохранилище 19 сентября прошлого года ОАО «Евразруда». Эту сумма была озвучена представителями компании в ходе досудебных слушаний по иску управления Росприроднадзора по Кемеровской области в ОАО «Евразруда» о возмещении вреда на сумму 1 млрд 148,6 млн рублей. Представители компании пояснили, что на прошлой неделе направили в управление и областную администрацию проект восстановительных работ, стоимость которых и оценена в 345,4 млн рублей. Представители же Росприроднадзора пояснили, что пока детально не знакомы с проектом, кроме того, его обязательно нужно будет направить в Москву в Росприроднадзор. И на сегодняшний день управление не отказывается от своих исковых требований, предъявленных по факту аварии — прорыва хвостохранилища Абагурской аглофабрики, в результате которого было вынесено более 200 тыс. кубометров воды и 33 тыс. кубометров грунтов и «хвостов».

1 миллиард 721 миллион 439 тысяч 100 рублей прибавки получил областной бюджет на 2011 год согласно изменениям, внесённых в соответствующий закон советом народных депутатов Кемеровской области 24 февраля. Как пояснил замгубернатора-начальник главного финуправления **Сергей Ващенко**, за счёт увеличения прогнозных показателей по поступлению налоговых и неналоговых доходов рост составит 363,5 млн рублей (в том числе по налогу на прибыль в связи с ростом цен на металл и уголь — 350 млн рублей). Основная же часть дополнительных доходов — 1,331 млрд рублей поступит в областной бюджет из федерального в виде безвозмездных перечислений. Расходы областного бюджета по сравнению с плановыми вырастут на 1,764 млрд рублей. В частности, предусмотрено дополнительное финансирование региональных программ «Жилище», «Чистая вода» и др. Рост финансирования предусмотрен и в части стимулирования труда работников дошкольного и дополнительного образования, а также приёмных родителей и прочим статьям. После изменений сумма доходов областного бюджета составила 67 млрд 878,5 млн рублей, по расходам — 74 млрд 748,9 млн рублей. Дефицит бюджет — 6,8 млрд рублей — остался на уровне 11,6% без учёта безвозмездных поступлений.

6 миллиардов 200 миллионов рублей составит инвестпрограмма ЗАО «Стройсервис» в 2011 г. против 2,95 млрд рублей в 2010 г. Как пояснил **Владимир Макаров**, технический директор компании, 3,8 млрд рублей пойдёт на техническое перевооружение и реконструкцию действующих предприятий, 2,4 млрд рублей — на новое строительство (в основном освоение участков с запасами угля и начало строительство новой обогатительной фабрики). Не исключено, что в течение года размер инвестпрограммы будет увеличен. Основными источниками инвестиций станет прибыль компании и заёмные средства. Говоря о перспективах развития, Владимир Макаров, отметил, что одной из основных задач компании в ближайшие три года станет замена технического парка на действующих предприятиях. В покупку современных, более производительных экскаваторов, бульдозеров, буровых станков, «БелАЗов» может быть направлено порядка 9 млрд рублей.

НОВЫЙ ЗАКОН РАСШИРЯЕТ ПРАВА ПАЦИЕНТОВ

1 января 2011 года вступил в силу новый Федеральный закон «Об обязательном медицинском страховании в Российской Федерации». Документ определяет новый порядок работы системы ОМС. Некоторые положения закона комментирует директор Территориального фонда ОМС Кемеровской области Игорь ПАЧГИН.

— Игорь Вадимович, действительно ли новый закон расширяет права пациентов?

— Да, новый закон, необходимость в котором уже назрела, существенно расширяет права граждан. Теперь гражданин сам имеет право на выбор страховой медицинской организации, медицинской организации и врача. До 01 января 2011 года выбор страховой медицинской организации осуществляли страхователи: работодатели, уплачивающие страховые взносы за своих сотрудников, и администрация области, осуществляющая платежи на обязательное медицинское страхование неработающего населения. Теперь право выбора имеют сами граждане (как работающие, так и неработающие).

Хочу уточнить, что военнослужащие и приравненные к ним граждане не подлежат обязательному медицинскому страхованию. Это же касается и временно пребывающих на территории России иностранных граждан. Один раз в течение календарного года (не позднее 1 ноября) человек может подать заявление в страховую компанию, с которой он хотел бы сотрудничать. Чаще осуществить выбор можно в том случае, если застрахованный изменил место жительства (переехал в другой город или регион), либо страховая компания прекратила свою деятельность на территории региона.

Каждый должен знать, что гражданин имеет право только на один полис ОМС. Что касается обязательного страхования детей, то оно осуществляется страховой организацией, выбранной одним из родителей или другим законным представителем ребенка.

Также гражданин может самостоятельно выбрать лечебное учреждение, работающее в системе ОМС региона и по письменному заявлению на имя главного врача выбрать лечащего врача. Но нужно также понимать, что территориальный принцип медицинского обслуживания, принятые нормативы нагрузок на врача и его личное согласие с введением нового закона не отменяются.

Кроме этого, закон предусматривает равный допуск к работе в системе ОМС медицинских организаций всех форм собственности, будь то государственные, муниципальные, ведомственные больницы или частные клиники и частнопрактикующие врачи. То есть по полису ОМС граждане смогут бесплатно лечиться и у «частников» тоже. В принципе для Кузбасса это не новое. В системе ОМС частные клиники работают уже не один год. В прошлом году таких лечебных учреждений было 11, в этом году добавилось еще 10.

— Расскажите, пожалуйста, подробнее о едином медицинском полисе, который будет введён в стране.

— До сих пор каждая страховая медицинская организация печатала для своих застрахованных собственные полисы с использованием корпоративной символики. Внешне полисы компаний очень отличались, что порой становилось причиной отказа в бесплатной медицинской помощи по программе ОМС иногородним гражданам. Сейчас медицинский полис станет единым для всей страны, по аналогии со страховым свидетельством государственного пенсионного страхования. Его не нужно будет менять при смене работы (как это было ранее) или страховой компании, он будет действовать на всей территории страны и по нему можно будет получить бесплатную медицинскую помощь в любом регионе, независимо от места проживания. Кроме того, в настоящее время создается единая общероссийская база данных, где будут содержаться сведения о застрахованных, что облегчит предоставление медицинской помощи за пределами региона, в котором застрахован гражданин.

Полисы единого образца будут вводиться в обращение с мая текущего года. Но, хочу предупредить кузбассовцев, торопиться не нужно, процесс замены рассчитан на несколько лет и постепенно страховые медицинские организации обеспечат ими всех своих застрахованных. При этом старые полисы в этот период будут действительны без дополнительных отметок о продлении (имеется в виду марка или штамп на полисе с указанием 2011 года), и отказ в медицинской помощи, со ссылкой на истекший срок действия полиса, будет неправомерным.

Полис единого образца россиянам выдается один раз и будет бессрочным, за исключением случаев, когда человек изменил имя, отчество, фамилию, дату и место рождения, пол. Тогда документ нужно будет поменять. Ранее при смене места работы человек обязан был сдать полис работодателю (т.к. именно он заключал договор обязательного медицинского страхования на своих сотрудников) и получить новый там, куда он трудоустраивался. Теперь этого делать не нужно. Для получения полиса необходимо предъявить в страховую медицинскую организацию паспорт, страховое свидетельство обязательного пенсионного страхования (СНИЛС) и заявление. Для страхования ребенка — свидетельство о его рождении и паспорт одного из родителей.

— Игорь Вадимович, когда обсуждался закон, звучали мнения, что увеличится количество страховых компаний, желающих работать по ОМС. Какова ситуация в Кузбассе на сегодняшний день?

— Никакого ажиотажа в Кузбассе не наблюдается. Если в прошлом году у нас работали 6 страховых компаний, то в этом году прибавилась ещё одна. Семь страховых компаний — это немного, собственно до прошлого года мы как раз с таким количеством и работали.

Планируется, что конкуренция между страховыми медицинскими организациями с принятием закона должна существенно вырасти. С введением самостоятельного выбора страховой медицинской организации гражданином, теперь страховщикам придётся бороться за каждого застрахованного. Это, в свою очередь, должно повысить качество услуг, которые компания предлагает своим застрахованным. И, прежде всего, это касается защиты прав пациентов на получение доступной и качественной медицинской помощи. Роль страховой медицинской организации заключается в оказании помощи застрахованному при выборе медицинской организации, контроле оказания медицинских услуг на всех этапах лечения, контроле качества медицинской помощи, при необходимости — защите в судебной инстанции и так далее. Понятно, что пациент пойдет к тому страховщику, который поможет ему разрешать возникающие проблемы наиболее оперативно и профессионально.

С перечнем страховых компаний системы ОМС Кемеровской области можно ознакомиться на нашем сайте: www.kemoms.ru. Кроме того, в фонде работает круглосуточная «Горячая линия», позвонив по тел. 8 (3842) 49-60-68 можно получить консультацию специалистов по всем вопросам, касающимся обязательного медицинского страхования.

Беседовала
Светлана Мамонова

Доставка по городу и региону

Оптовый центр:
ул. Тайшетская, 2, тел./факс: (384-2) 57-04-95; 57-90-13; 57-07-10; 57-02-66

Мелко-оптовые розничные магазины:
ул. Спортивная, 28, тел.: 72-07-67
ул. Ю. Двужильного, рынок “Привоз” ячейка №9

Скидки накопительные и постоянные

GRAU

МЕДИЦИНА, КОТОРАЯ НАМ ПО ЗУБАМ

Окончание. Начало на стр. 1

земли. Медицина полностью стала государственной.

Вновь первые частные стоматологические клиники вновь появились в Советском Союзе в 1988 году, в период «перестройки» — сразу после принятия закона «О кооперации» и выхода приказа Минздрава СССР № 830 «О коммерческой программе развития стоматологической помощи населению». Популярной формой объединения частных стоматологов того времени были кооперативы. Однако они продержались на рынке недолго. С одной стороны альтернативой кооперативам стали другие формы частной собственности. А с другой, люди, наиболее активно проявившие себя в первоначальный период рыночных отношений, в дальнейшем либо вовсе не удержались в бизнесе, либо резко поменяли профиль деятельности. Ставить частную стоматологию на ноги досталось уже представителям второй волны

«цивилизованных предпринимателей», массовое движение которых началось в 1991 году. Именно тогда и в Кемерове возникла и начала развиваться сеть частных стоматологических клиник.

Предпосылки к быстрому развитию рынка частной стоматологии были заложены, прежде всего, в том, что она признанный мировой лидер в сфере частной медицины (второе и третье места занимают офтальмология и гинекология). Да и вход на рынок, по мнению специалистов, сравнительно прост и слишком дорог — во всяком случае, его можно значительно «удешевить» (до пяти раз!), выбирая соответствующим образом оборудование. Для справки: сегодня оснащение необходимым оборудованием одного рабочего места в стоматологической клинике обходится в сумму от 10 до 50 тысяч долларов.

Но это — приметы сегодняшнего дня. Пионерам частной стоматологии было намного труднее. Единственный на тот момент поставщик оборудования «Медтехника» контактировать с частниками не хотел, дороги за рубеж ещё не были наезжены, а государственные клиники могли предложить на продажу лишь списанный хлам. Приходилось устанавливать прямые связи с производителями. Не всем это удавалось. Кроме того, заведя нужные связи, стоматологи с предпринимательской жилкой быстро научились делать побочный доход — через поставки оборудования своим менее расторопным коллегам. Конкуренции они в то время не боялись — рынок был практически безразмерным, спрос опережал предложение, да и цены на услуги — руководители клиник не скрывают этого и сегодня — можно было назначать практически любые.

С тех пор положение на рынке стоматологических услуг серьёзно изменилось. Клиники оснастили новейшим оборудованием, значительно выросло качество работы, сформировались средние цены, потребитель стал разборчивее и даже капризней, а стоматологи узнали, что же такое конкуренция.

Сколько же сейчас на рынке стоматологии частных клиник? Самое интересное, что ответа на этот вопрос не даёт никто. Даже вице-президент Стоматологической ассоциации России (СтАР), Валерий Леонтьев в своих интервью неоднократно заявлял, что это является тайной для самой профессиональной ассоциации: «Правда, о деятельности частного и негосударственного сектора в стоматологии официальных федеральных статистических данных нет. Наши попытки уточнить официально зарегистрированное количество негосударственных стоматологических учреждений и ежегодную их динамику через соответствующий федеральный орган управления здравоохранением не увенчались успехом».

Однако понимая, что ни один здравомыслящий предприниматель (а сами стоматологи говорят, что их сфера деятельности — в первую очередь предпринимательство) не откажется от бесплатной рекламы, мы заглянули в универсальный справочник «ДубльГИС» по Кемерову. На сегодняшний день там значатся 74 частных стоматологических клиники или кабинета (без учёта того, что наиболее крупные из них имеют по нескольку филиалов). Есть и данные (неофициальные) о количестве в городе врачей-стоматологов. Сегодня их 590. Из них 379 докторов работают в частном секторе и 211 — в государственных клиниках.

Попробуем сравнить это с нормативами советского времени. Последние документы Минздрава СССР требовали обеспечить укомплектованность стоматологических клиник в городах врачами из расчёта 5,9 специалиста на 10 тысяч жителей. Следовательно, в Кемерово стоматологов явный переизбыток — 590 вместо потребных 295!

Но оказывается, что такое везение выпадает далеко не каждому региону. К примеру, в соседнем Томске, где медицинский институт стоматологов не готовит, положение с укомплектованием клиник просто катастрофическое. Говорят, что в наиболее острый период количество врачей в городе сокращалось до шестидесяти! В результате Томск стал «раем» для стоматологов из Кемерова. Причем, как правило, для тех, кто не является высококлассным специалистом. Чтобы получить место там, достаточно просто предъявить диплом, тогда как в Кемерове отбор на вакантные места давно уже стал весьма жёстким.

Обеспечивает ли такой отбор качество подготовки специалистов? С одной стороны — да, в частные клиники берут, естественно, лучших. А вот на качество вузовской подготовки это, к сожалению никак не влияет. Некоторые руководители клиник говорят, что наши медицинские институты продолжают готовить стоматологов по методике и учебникам середины прошлого века. Подтверждение квалификации, которое проводится раз в пять лет, тоже мало чего даёт. С точки зрения высококлассных специалистов современный стоматолог должен учиться практически ежедневно.

С той поры как наша медицина стала страховой, не утихают споры о том, какую роль играет та её часть, расходы на которую покрываются из средств дополнительного медицинского страхования (причём того, страховые полисы которого оплачиваются за своих сотрудников работодателями).

Сейчас, к слову, ДМС даёт неплохой «приварок» к общему котлу частной стоматологии. В одной из крупных частных клиник этот показатель оказался равен 18% от общих доходов. В маленьких кабинетах он, естественно меньше. И практически все частники сходятся в том, что рынок ДМС резко просел в период недавнего кризиса. Если до 2008 года эти страховки могли составлять до 25% в бюджете клиники, то кризисные годы сократили их до 10%.

А вот на вопрос о том, хороша ли страховка ДМС для стоматологов, все отвечают по-разному. Одни являются безусловными сторонниками ДМС, другие же говорят, что такая практика может развращать — как пациентов, так и врачей. Порой ДМСовская «безлимитка» толкает стоматологов на предложение совершенно ненужных клиентам услуг, а последних на своеобразный «стоматологический шопинг» во время путешествий по растущему стоматологическому пространству. Чтобы исправить это положение некоторые специалисты предлагают обратиться к опыту американской страховой медицины, которая резко ограничивает количество денежных средств на покрытие полисов по договорам коллективного страхования.

Сергей Волков

БЛИЦОПРОС

Возможно, кто-то из читателей данного материала не далее как завтра решится на очередной визит к стоматологу. Но какую — при сегодняшнем изобилии — клинику выбрать? Чего ждать от врача? И как вести себя в тех случаях, если вы сомневаетесь в доверии именно этому специалисту? Ответить на эти вопросы мы попросили руководство клиник.

Сергей Третьяков,
генеральный директор сети стоматологических клиник «Улыбка»:

— Запомните главное: если вы переступили порог клиники, сели в кресло и даже позволили себя осмотреть, это ещё не означает, что вы стали клиентом. И до момента согласия на это вам предстоит убедиться в правильности выбора, тщательно проследив за действиями врача.

В первую очередь вам обязательно должен быть сделан рентгеновский снимок всей полости рта. Врач обязан собрать стоматологический анамнез. Опросить вас о наличии общесоматических заболеваний. Объяснить вам то, как ваше здоровье влияет на состояние полости рта и зубов, и наоборот. Разъяснить все причинно-следственные связи, повлекшие то или иное заболевание. Раскрыть суть ваших проблем и описать возможные последствия развития болезни. Рассказать как тот или иной метод лечения отразится на вашем здоровье. Составить подробный план лечения, его этапы, последовательность и продолжительность. Описать конкретные технологии лечения. Ознакомить со стоимостью лечения в зависимости от его способов и вариантов. Рассказать о гарантиях, которые вы получите после окончания лечения. Познакомить с мерами профилактики для сохранения результатов лечения и предупреждения возможного дискомфорта.

Только после всего этого вы можете принимать решение о лечении в этой клинике у этого специалиста.

Олег Евстратов,
директор ООО «Новая стоматология», кандидат медицинских наук:

— На самом деле выбрать свою стоматологическую клинику и своего врача не так трудно, просто надо знать, как это делать правильно.

Прислушайтесь к рекомендациям тех людей, которым вы доверяете. Я знаю, что 75% наших пациентов пришли к нам именно этим путём. Хотя, конечно, можно и по-другому.

Есть справочники. Есть Интернет. Обратите внимание на сайт клиники — уже то, как он оформлен, насколько удобен в пользовании, может многое сказать о культуре той организации, в которую вы собираетесь обратиться. Многое в представлении о клинике вам даст и звонок туда — обратите внимание на то, как с вами разговаривают.

При первом же визите обратите внимание на состояние помещения клиники, чистоту, соблюдение мер гигиены, одежду персонала. Обязательно ознакомьтесь с лицензией клиники с перечислением стоматологических услуг. Попросите доктора предъявить сертификат на право работы. А главное — задавайте больше вопросов и вообще общайтесь. У вас не должно остаться ни одного сомнения или неясности в чём-то. Говорите с докторами!

ОСМОТР
психиатра и нарколога
для оформления справок
на вождение, оружие, работу
от 550 рублей
включая ЭЭГ и тест-контроль на наркотики
БЫСТРО, УДОБНО, ПРОФЕССИОНАЛЬНО
- действует система скидок
- тест-контроль обязателен

СПРАВКИ действительны в ГАИ
и разрешительной системе г. Кемерово

МЕДПРОФ
ЦЕНТР МЕДИЦИНСКИХ ОСМОТРОВ
www.medprof.info
info@medprof.info
ТЕРЕШКОВОЙ, 20
347-047

ЖЕНСКОЕ ЛИЦО БИЗНЕСА

Накануне Международного женского дня редакция «Авант-ПАРТНЕРа» задала вопросы представительницам бизнеса, который в Кузбассе традиционно считается «женским» — директорам и собственникам компаний, занимающихся рекрутингом. Мы спросили представительниц одного из самых персонализированным бизнесов о том, как они начинали своё дело, с какими проблемами сталкивались? Почему, собственно, так вышло, что бизнес стал «женским»? О том, что менялась в их представлениях о рынке, о бизнесе в целом.

Оксана Пасынкова, директор КА «Континент-Сибирь»:

— Наше агентство работает с 1999 года, на тот момент в городе Кемерово действовало только два агентства. Я была менеджером по персоналу, и в один момент стало ясно, что чтобы качественно подбирать людей нужно быть независимым. Я считаю, наш бизнес инструментом цивилизованных отношений на рынке труда и горжусь нашими кандидатами, многие из которых за эти годы сделали прекрасную карьеру.

Самое сложное — подобрать работоспособный коллектив, способный выполнять сложные задачи. Наш бизнес — очень «личностный», от людей, работающих в агентстве, зависит очень многое. На рекруторов нигде не учат, на адаптацию нового специалиста уходит несколько месяцев. В нашем агентстве у каждого рекрутера есть определённая специализация: один специалист занимается бухгалтерами, другой продажниками и маркетологами. Не менее сложная задача — профилактика «синдрома выгорания» у специалистов, работающих в агентстве. На долю рекрутера выпадает каждый день множество телефонных звонков, несколько интервью, переговоры с работодателями. Постоянные контакты, люди — везде люди, бывают разные жизненные и профессиональные ситуации. Очень важно сохранить у рекрутеров любовь к своей профессии, веру в людей, искреннее желание помочь кандидатам и качественно закрывать заявки. Вот поэтому бизнес у нас исключительно женский. У нас на первом месте из личностных качеств терпение, доброта и умение понять. Именно эти качества отличают женщин от мужчин.

Естественно за годы работы прибавился опыт, очень изменился рынок труда. Представление о бизнесе, наверное, изменилось, но не радикально. Серьёзным испытанием для нашего бизнеса стал мировой кризис. Большинство компаний в это время только сокращали персонал. В это время испытаний многим пришлось непросто. Но произошли и положительные изменения: кандидаты стали более осмысленно относиться к смене работы. В долгосрочной перспективе это хорошо для нашего бизнеса.

Но сегодня, накануне праздника, хочется подумать просто о весне. Дорогие женщины, я желаю Вам побольше радостных дней, красоты, терпения, мир Вашим дому, здоровья Вашим детям и близким!

Наталья Михайловская, директор КА «Профи»:

— В рекрутинговый бизнес я попала случайно, и эта случайность оказалась для меня весьма счастливой. Как говорит Стив Джобс — один из основателей компании Apple: «Я счастливый человек, потому, что я слишком рано понял, чем я хочу заниматься». В 1995 году меня пригласили работать в КМЦ «Профессионал» — первое рекрутинговое агентство в Кузбассе. После решения собственника закрыть бизнес и у меня, как и других сотрудников, был выбор: искать новую работу или продолжить заниматься любимым делом самостоятельно. Надо напомнить в 1996 году выбор вакансий был не велик (ситуация очень похожая на то что происходило 2008-2009), рабочие места предлагали полуразвалившиеся государственные предприятия с весьма туманными перспективами для профессионального роста и увеличения дохода. Я не знаю официальной статистики, но мне кажется, это было время расцвета предпринимательства. В такой сложной экономической ситуации у людей было понимание, что твоё будущее зависит исключительно от тебя самого, не от государства, не от правительства, не от руководителя компании... Многие мои знакомые сами как могли обеспечивали самозанятость, кто открывал производственные кооперативы, кто мастерские, кто занимался торговлей и т.д. Так и я, открыла свою компанию, когда мне было 21 год.

Это интеллектуальный бизнес, персонифицированный. Очень много зависит от личностей в нём работающих и от уровня их квалификации. Не смотря на кажущуюся простору самого технологического процесса, успех к рекрутеру приходит с опытом. Профессиональное становление происходит не быстро и требует большого усердия.

В Кузбассе это действительно исключительно женский бизнес. Наверно это связано с нашей региональной спецификой. Для мужчины в нашем регионе более престижно работать в традиционно тяжелых отраслях: металлургии, угледобыче, энергетике.

Да, и в целом по России до 2002 года в рекрутинге были заняты, в основном, женщины. Мужчины же традиционного предпочитают отрасли в которых есть возможность быстро и много заработать. Но сейчас ситуация меняется, в рекрутинг приходит всё больше мужчин, особенно это заметно в городах-миллионщиках.

Если посмотреть на заграничных коллег, то рекрутеры на Западе — это специалисты за 50 лет. Это люди с большим жизненным опытом, имевшие свой собственный бизнес либо работавшие наёмными менеджерами в крупных корпорациях.

Это связано с тем, что не всегда замена одного специалиста на другого может решить проблему заказчика. Очень часто корень проблем может лежать за рамками кадровых вопросов. Клиент иногда это осознает, но зачастую нет. Поэтому работа рекрутера — это не только работа по подбору специалистов, но и консультирование по большому кругу вопросов. А советовать, как строить бизнес, карьеру может лишь тот человек, который сам имеет фундаментальный жизненный опыт, практику ведения собственного успешного бизнеса. Женщина же рекрутер при построении взаимоотношений более ориентирована на межличностное общение, чем на сухую бизнес-логику. Не могу сказать, что это лучше или хуже, это просто, более «по-женски».

Что же до моего отношения к бизнесу, то фундаментально ничего не изменилось, я по-прежнему люблю своё дело и верю в него. Мне приятно осознавать, что мой бизнес — помогать людям. Для кого-то — найти работу своей мечты, для кого-то понять, как работа мечты выглядит. Для кого-то — найти специалиста, который способен решить сложные вопросы компании, для кого-то — определить зоны развития бизнеса.

Для меня мой бизнес это возможность постоянного профессионального развития. Рекрутинг находится на стыке многих областей знаний: экономики, психологи, управление персоналом, стратегического менеджмента и т.д. И чем больше я узнаю, тем больше возможностей для роста мне открывается. Моё дело даёт мне и независимость в финансовом плане и в выборе направления развития карьеры.

Рекрутинговый бизнес как отрасль постоянно развивается, по всем законам экономики. Переживает и взлёты, и падения, меняется вместе с общей экономической ситуацией. Анализируя динамику развития, могу отметить, что начальном этапе развития наш бизнес стремился к большей технологизации. Зоной развития отрасли была разработка процедур, описание технологии и подходов, наработка практического инструментария для работы. Сейчас же идёт обратный процесс от формализации и совершенствования бизнес-процессов к развитию человеческого и творческого потенциала компаний, использования нестандартных методов и подходов.

При таких значимых переменах в нашей жизни и бизнесе хотелось бы пожелать всем женщинам, неиссякаемого оптимизма, веры в собственные силы. И не забывать, что они женщины. Весны, улыбок, огромного счастья и конечно любви!

Маргарита Горбачёва, гендиректор НОУ «Бизнес-Рост»:

— К моменту организации компании «Бизнес-Рост» (Кстати, 6 июля нам исполняется 10 лет) у меня уже был опыт руководящей работы, опыт работы в учебном центре и 2 образования (педагогическое и экономическое). Толчком послужили перемены в жизни – переезд из другого города, именно в этот момент я была готова к кардинальным изменениям и работе 24 часа в сутки. Думаю, что именно в таком эмоциональном состоянии и возможно начать бизнес с нуля.

Главное — подобрать профессиональную команду. Специалисты, работающие в кадровом бизнесе должны за него болеть душой и стремиться к собственному развитию. Хотя, наверное, это условие важно для любой сферы бизнеса.

Но специфика у нашего бизнеса, безусловно, есть. Приобретая какие-либо товары, покупатель точно знает, нужно ему это или нет, и если да, то какого качества.

У нас же сложность заключается в том, что мы продаём услугу, которую нельзя потрогать, понять качество до того как она будет оказана. Да и не всегда эффект от нашей работы предприятие получает сразу (например, первые две недели после тренинга, в работе его участников может вообще быть спад, и только уже позднее увеличение производительности). Очень сложно объяснить заказчикам (особенно работающим с консультантами впервые) разницу между специалистами, оказывающими услугу, необходимость соблюдения технологии (минимальное время процедуры, условия организации и т.д.). Иногда поступает заказ на одну услугу, но в процессе общения с представителем компании консультант понимает, что заказчик стремится решить далеко не первоочередную проблему, или не теми инструментами. И в этом случае, переориентировать заказчика в правильное направление, бывает очень сложно, а иногда невозможно.

Естественно, со временем менялся и сам бизнес, и моё о нём представление. Если на заре нашей деятельности мы предлагали только подбор и краткосрочное обучение, то теперь это только лишь часть всего спектра услуг. Мы стали стремиться оказывать услуги комплексно, по-другому строим отношения с нашим клиентами. Да и сами клиенты стали намного «продвинутее», менеджер по управлению персоналом на предприятии теперь уже не дань моде, а необходимость.

В этом году мы создали Клуб HR, который объединяет специалистов в области управления персоналом, стремящихся к развитию, обмену опытом и т.д.

Насчет того, что у кадрового бизнеса женское лицо — вы совершенно правы. В Клубе у нас практически один девушки, хотя (можем похвалиться), два представителя сильного пола у нас все же есть. Если же серьёзно, то за время общения в Клубе HR, я ещё раз убедилась, что специалисты по управлению персоналом — это очень активные и творческие люди.

И мне хотелось бы пожелать всем дамам, активно занимающихся этим сложным направлением бизнеса, интересных проектов, новых, самых прогрессивных знаний, профессиональных коллег, и в тоже время желаю не забывать о том, что Вы Дамы, и, не смотря на большую загруженность, уметь оставлять время для себя и своей семьи.

Редакция Группы изданий «Авант»
поздравляет всех женщин с праздником!
Желаем вам семейного благополучия,
удачи в делах и неиссякаемого оптимизма!

БЛИЦ-ОПРОС

«Авант-ПАРТНЕР» поинтересовался, по каким основным критериям кемеровчане выбирают для себя стоматологическую клинику и какое медицинское обслуживание предпочитают — государственное или частное.

Дина Михайлова, сотрудник общественной организации:

— Стоматологические услуги я получаю как по полису ОМС, так и за деньги. Зависит это, прежде всего, от вида и сложности медицинской помощи. И ориентируюсь на конкретного врача, которого мне порекомендовали знакомые. Когда пришлось искать нового врача, поступила так же — обратилась за рекомендациями. Меняла и поликлинику, но это было связано с тем, мой врач сменил место работы. И хотя при этом возможность пользоваться полисом ОМС пропала, — врач перешёл из государственной клиники в частную — предпочла ориентироваться на специалиста, которого уже хорошо знаю.

Борис Грабовецкий, заместитель директора юридического агентства:

— Полис ОМС у меня есть, но зубы я лечу за деньги. Стоматолог постоянный, к которому мы ходим всей семьёй. Если придётся подыскивать другого врача, то начну с тех клиник, что поближе к дому. Обязательно поинтересуюсь ценами, поскольку дорогое лечение далеко не всегда говорит о высоком качестве.

Мария Зимина, экономист частной компании:

— Я пользуюсь страховкой ДМС, которую оплачивает предприятие. Конечно, это имеет целый ряд преимуществ, и главное из них — возможность широкого выбора стоматологического заведения. Я прошла уже несколько частных клиник, знаю, какие работы лучше делают в одном или другом месте. Уровень качества различных услуг не всегда совпадает. Но, похоже, что за два года свой выбор уже сделала — и клиники, и конкретного врача.

Игорь Голоскубов, заведующий кафедрой Кемеровского областного колледжа культуры и искусств:

— Могу похвастаться хорошей наследственностью — у меня хорошие здоровые зубы. Я стараюсь следить за ними, и это себя оправдывает. Последний раз лечил зуб четырнадцать лет назад у своего знакомого стоматолога. Думаю, что предпочтение надо отдавать государственным стоматологическим клиникам. Уверен в том, что контроль за качеством лечения в них поставлен лучше, чем в частных. Да и как работник бюджетной сферы стараюсь её же и поддерживать.

Ирина Коваленко, частный предприниматель:

— Государственной медицине я давно не доверяю, а особенно в области стоматологи. Так что мой полис ОМС лежит без дела. Сейчас масса частных клиник, где и качество работы, и уровень обслуживания на два порядка выше чем в давно устаревших громоздких поликлиниках. Разговор о ценах считаю бессмысленным, ведь экономить на здоровье нельзя. Конечно, врача лучше подобрать себе постоянного — сегодня это может позволить себе каждый. У меня они есть, и терапевт, и протезист.

Владимир Колотовкин, заместитель директора Кемеровского областного театра кукол:

— Раньше пользовался услугами районной стоматологической поликлиники. Но полгода назад сменил её на другую — тоже государственную. Перемена была связана с тем, что эта клиника близко от места работы. Наверное, для меня это главный критерий. Врач значения не имеет, мне кажется, что уровень специалистов примерно одинаков. Выбор между государственной и частной медициной тоже не принципиален, полисом ОМС я не пользуюсь, зубы лечу за собственные деньги. Возможно, я бы обратился за услугами к частникам, но что-то не вижу от них каких-либо предложений или рекламы. А рядом с домом — три стоматологических кабинета.

ЕВА С МЕТЛОЮ И АДАМ С ЖЕЗЛОМ

В нынешнем году исполняется 80 лет городу Прокопьевску. Вообще-то первое поселение в этих местах, село Монастырское, возникло еще в 1648 году, но кузбасские города любят кокетливо молодиться. Вот и Прокопьевск отсчитывает свое рождение с 1931 года, когда ему был присвоен городской статус. Когда-то, в конце 1960-х, в городе насчитывалось почти 300 тысяч жителей, но с тех пор Прокопьевск изрядно обезлюдел: сейчас в нем проживает немногим более 200 тысяч. Зато здесь быстро растет население иного рода, о чем свидетельствует заметка пресс-службы АКО:

В Прокопьевске в скором времени появятся скульптуры «Адам и Ева», «Дядя Степа — милиционер», памятник Дворнику и др. Их макеты уже утверждены... Памятник Дворнику появится в сквере по улице Ноградская, где в прошлом году уже был установлен бронзовый сантехник Саныч. Собирательный образ прокопьевского дворника — это добрая женщина, которая держит в руках метлу. Возле ее ног маленькая собачка, а на плече сидит котенок... В одном квартале от бронзовых коммунальщиков получит прописку Дядя Степа-милиционер. С жезлом регулировщика в руке он пропускает через дорогу целую кавалькаду уточек. Высота и Дворника, и Милиционера будет выше человеческого роста, примерно 2 м 20 см – 2 м 40 см... В самом сердце Тыргана на площади возле торгового центра «Чайка» под Древом Познания будут стоять библейские Адам и протягивающая ему яблоко Ева. Крона дерева, которая имеет сферическую форму, будет выполнять роль огромного светильника...

В Прокопьевске, совсем как в бразильском Рио-де-Жанейро, скоро появится гигантская фигура Иисуса Христа. Памятник будет установлен на самой высокой точке Тыргана, в 10-м микрорайоне. Шестиметровая скульптура будет установлена на пятиметровом постаменте, на этом пьедестале будут написаны 10 заповедей... Автором всех вышеперечисленных памятников, которые будут отлиты из бронзы, выступил красноярский скульптор Константин Зинич. Прокопчанам он уже знаком по памятникам Пушкину и Сантехнику.

Теперь обо всем по порядку. Вообще-то памятников дворникам и сантехникам в России и ее окрестностях уже штук сорок (Омск, Волгоград, Бердянск, Мытищи, Евпатория, Пермь, Сочи, Красноярск, Москва, Гомель, Екатеринбург и пр.). Когда главными героями становятся сантехники, дворники и управдомы, времена эти принято характеризовать как застойные. Так было в 1920-е, во времена НЭПа: перечитайте Зощенко и Булгакова. Так было и в 1970-е, когда газетные фельетоны были посвящены только этим персонажам да происками американских империалистов... Впрочем, Осип Мандельштам другого мнения: «О временах простых и грубых / копыта конские твердят, / и дворники в тяжелых шубах / на деревянных лавках спят...» Поэту в этом случае стоит поверить, тем более, что он нынче тоже юбиляр: ему стукнуло 120, он ровно в полтора раза старше Прокопьевска.

Совсем иное дело – Дядя Степа: это истукан необыкновенно актуальный, натура, буквально на глазах уходящая в прошлое. Нынче у нас милиционеров переодевают в полицейских; мероприятие это несколько напоминает сказку «Урфин Джюс и его деревянные солдаты»: там деревянным дуболомам, солдатам и шпионам, нарисовали лучезарные улыбки — и они тут же преобразились в славных деятелей ЖКХ, дворников и дорожных рабочих. Бронзовый Дядя Степа, видимо, призван оставить о милиции добрую память. Все бы ничего, да только со времен, воспетых Сергеем Михалковым, появился другой монументальный образ, работы Дмитрия Пригова: «В буфете Дома литераторов / пьет пиво Милиционер / пьет на обычный свой манер / не видя даже литераторов...» В общем, еще посмотрим, чья возьмет в памяти народной.

Одиннадцатиметровый Спаситель над Тырганом – во всех отношениях монументальный образ, действительно напоминающий Христа-Искупителя на горе Корковадо. Правда, город Рио-де-Жанейро, мечта Остапа Бендера, может похвастаться еще кое-чем: например, футболом, карнавалом и замечательными пляжами. В Прокопьевске на этом месте пока что лишь тайский бокс, крещенские морозы и терриконы.

Памятник Адаму и Еве — тоже богатая идея. Вот только Древо Познания вообще-то находилось в Эдеме. Установка такого памятника будет означать, что город Прокопьевск в провиденциальном смысле считает себя Земным Раем, пусть даже на месте Райского сада там пока что только Зенковский парк. Кроме того, бронзовая праматерь Ева с яблочком — это, как ни крути, памятник Первородному греху. Как-то оно не очень согласуется с христовыми заповедями на пятиметровом постаменте.

Но, вообще говоря, понты человеческие — безусловный двигатель прогресса, не будь их, люди бы даже Вавилонской башни не построили. Так бы и жили при рабовладельческом строе и разговаривали на одном шумерском языке... Вавилонская башня, надо полагать, вспомнилась потому, что, по преданию, Земной рай находился где-то в верховьях Евфрата. Места, надо сказать, ничуть не лучше нашего Прокопьевска: горы да пески, курды да арабы. Особенно сейчас, после происков американских империалистов.

А городу Прокопьевску в год своего 80-летия, безусловно, есть, чем гордиться — и не только по угольной, но и по культурной части. Прокопьевская драма нынче безусловный лидер театрального процесса в Кузбассе: недавно ее спектакль «Экспонаты», уже увенчанный лаврами нескольких фестивалей, был номинирован на «Золотую маску». В Прокопьевске также имеется замечательная школа берестяного промысла; лидер ее, Олег Комаров, возглавляет местный выставочный центр, очень интересно работающий. В Прокопьевске жил замечательный художник-примитивист Иван Селиванов, и т. д. Будем надеяться, истуканы нового поколения также внесут свою лепту в его провинциальное обаяние.

Юрий Юдин

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

АДРЕС РЕДАКЦИИ, УЧРЕДИТЕЛЯ И ИЗДАТЕЛЯ: 650991, г. Кемерово, ул. Красноармейская, 136. Телефон/факс (384-2) 585-616. Адрес электронной почты главного редактора editor@avant-partner.ru; электронная версия издания в сети Интернет www.avant-partner.ru;
Мнение редакции не всегда совпадает с мнением авторов. При перепечатке журналистских материалов прямая ссылка на «Авант-ПАРТНЕР» обязательна. Использование оригинал-макетов и элементов дизайна газеты без ведома редакции запрещено.
Материалы в рубриках ЛИДЕР, 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 4 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 ОАО ИПП «Кузбасс», г. Кемерово, пр. Октябрьский, 28.

НАДЕЖДА ЕСТЬ ВСЕГДА

Новокузнечанин Дмитрий Хоботнев явил читательскому миру свою повесть «Пастораль», напечатанную в журнале «Огни Кузбасса» в №1 за 2010 год.

Можно не согласиться с жанровым определением, посчитав повесть всего лишь большим рассказом, но автору, как говорится, виднее.

Сюжет пересказывается несколькими словами: молодой горожанин, у которого, если быть честным, пока ветер в голове, возмечтал приобрести дачку для отдыха, одиночества и размышлений на природном баюкающем ландшафте. Искомое, не без некоторых трудностей, находится, новоиспеченный хозяин с друзьями заезжает в вымечтанное во времена городского безделья. Устраивается новоселье, плавно перетекающее в запой — всё это с подробностями, самое главное, с юмором описывается писателем. Размышлизмы тоже на месте: какой же русский не облекает банальное пьянство в высокую философскую миссию.

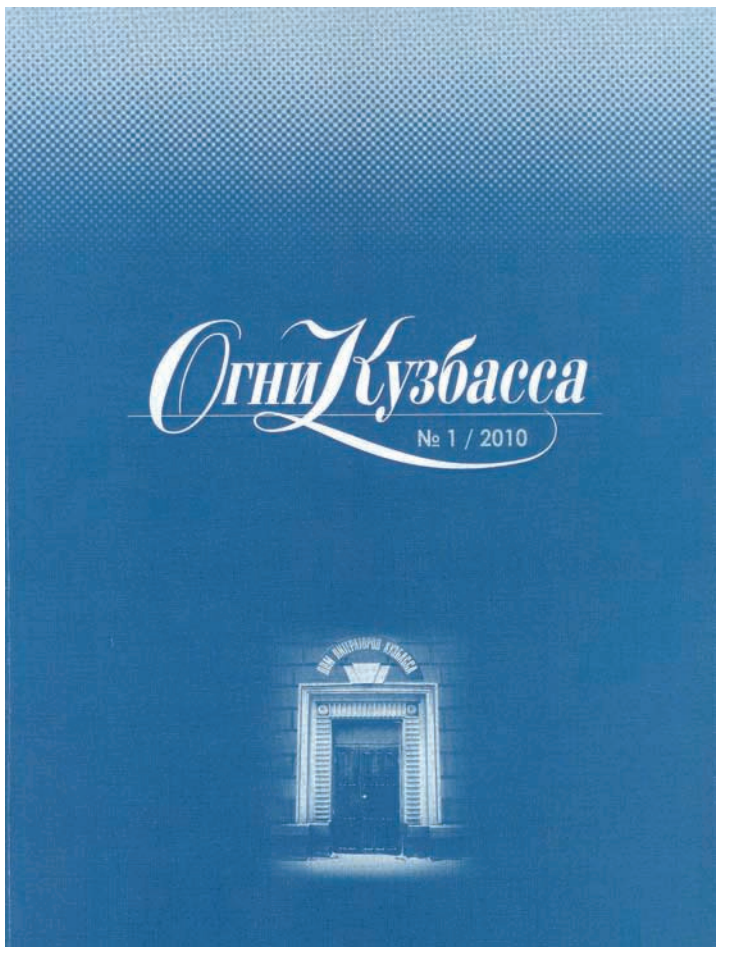
Слово «пастораль» пришло к нам от французов и означает жанр в литературе, живописи, музыке и в театре, поэтизирующий мирную и простую сельскую жизнь. Если углубиться в происхождение этого обозначения, то нетрудно докопаться до поэзии античной, которая изображала жизнь пастухов и называлась буколической. Пасторальная литература копировала буколическое мировоззрение.

А теперь вернемся, как говорят те же французы, к нашим баранам. У Хоботнева, конечно же, нет никаких пастухов и пастушек, но женщина все-таки появляется, хотя, на «пастушку» она ну никак не тянет — русская баба с изломанной мужиками проклятыми судьбой.

Придуманная идиллия, как следует из названия — «Пастораль», не получилась. С первого же дня у «дикого» горожанина начинается «мутация мечты». В сухом остатке остается всего лишь «бестолковое и затхлое существование».

Главный герой, от имени которого ведется повествование, как предположительно задумывалось, впитал в себя очень многое от автора, но это не его альтер эго. Прежде всего, новоявленный «дачник» — плохой человек. Хороший, просто нормальный homo sapiens ни при каких условиях, в минутной прихоти и мыслях о бесцельности существования, не будет жечь, рвать и снова жечь книги, даже если вообще их никогда не покупает, как персонаж Хоботнева. И бить незнакомую женщину не станет, и угрожать ей убийством никогда не будет, ни под каким гипнозом не сможет осуществить подобное. Здесь, думается, тонкая задумка автора на то, чтобы поймать в свои сети исповедальности потенциального читателя.

Поначалу текст сильно озадачивает: герой пьет горькую, пьет и лечится от похмелья тем же алкоголем, а здоровье уже приблизилось к опасной черте, но, вот уже треть повести позади, а действия по большому счету нет. А он упоенно «потребляет» и морализирует, половина написанного прочитано — герой не меняет поведения, две трети — всё то же самое. Ну не считать же большим мыслительным открытием то, что все, в конце концов, будут лежать в земле, этих будут топтать новые, у которых та же судьба — повторить вновь данный природой цикл, уйти опять-таки в землю. «Конвейер по производству праха», — вот и весь смысл, к которому приходит персонаж («В этой жизни умереть не ново», — сказал когда-то поэт). А себя-то, любимого, герою, несмотря ни на что, жалко.



И только ближе к окончанию, с появлением женщины в помещении, принадлежащем персонажу на правах собственности, происходит то, что завзятые театралы называют катарсисом. Здесь-то и случается с героем главное, ради чего ваялась «Пастораль» — его суд над самим собой, который в самых жестких своих проявлениях остается уже за границами написанного, но он будет, обязательно произойдет, заставит пересмотреть своё пустое существование, вырулить на дорогу обретения смысла жизни. Ради этого, по большому счету написана повесть, ради этого её стоит читать.

Нельзя не отметить авторский стиль произведения с частым использование «юморной» части лексики, что привносит в текст элемент прозрачности и воздушности. «Читается легко», — говорят о подобной прозе. Это, конечно, плюс, хотя, иногда все-таки чувствуется некоторый перебор в циклопическим количеством острот.

Россия, как известно, страна книгоцентричная, мы буквально с молоком матери всасываем и носим в себе знаменитые сюжетные ходы русской литературы. Например, если в первом действии на стене висит ружье, в третьем — оно обязательно выстрелит. В «Пасторали» ружье стоит за буфетом, коробка патронов в тумбочке — слава Творцу, что обошлось без стрельбы, хотя, потуги, несколько раз сильно возникавшего желания нашего «дачника» нажать на курок и использовать убойность оружия по прямому назначению, просыпались.

А вот и ещё один, в этот раз бессмертный библейский счет: каждый может посмотреть, что сделал Бог в дни творения, что произнес в седьмой день творения, после трудов праведных. Наш персонаж на седьмой день, разрушив всё, что мог и не мог в физическом и духовном плане в предыдущие шесть суток, оказался у разбитого корыта.

И только стихотворение, приводимое в самом конце «Пасторали», сочиненное героем и есть возрождение человека, надежда на счастье. Кстати, здесь очень точно показано, как поэзия в нескольких строчках может рассказать о пережитом, на что прозаику требуются десятки страниц. Поэзия — и есть, по большому счету, настоящее спасение! Не случайно автор подбрасывал по ходу дела герою «поправки» в виде стихов и бессмертных имен Бодлера и его великих русских переводчиков.

Валерий Плющев

Приглашаем Вас принять участие в круглом столе «Как увеличить продажи в условиях падения спроса?»

29 марта 2011 года

На растущем рынке увеличивать объем продаж было достаточно просто. Намного сложнее делать это на падающем или стагнирующем рынках. Сейчас наблюдается некоторое «потепление» после кризиса, но рост продаж далеко не у всех вернулся к докризисному. Так как же добиться значительного увеличения продаж?

Приглашаем Вас принять участие в обсуждении этой актуальной темы.

ВОПРОСЫ ДЛЯ ОБСУЖДЕНИЯ:

- Падение продаж. Кто виноват только и что делать?
- Что такое продажи: творчество или бизнес-процесс?
- Контроль в продажах, или чем мерить эффективность продавца?
- Кадры решают все? Как обойтись без «звезд» и подобрать правильных сотрудников?
- Как повысить прозрачность работы и уровень информационной безопасности за счет автоматизации процессов работы с клиентами?

ЭКСПЕРТЫ:

Если Вы желаете поделиться своим мнением на эту тему и практическим опытом, если Вы готовы выступить в качестве эксперта на данном круглом столе и являетесь собственником или директором из реального сектора бизнеса, пожалуйста, обращайтесь по указанным ниже контактам.

ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ КРУГЛОГО СТОЛА:

Собственники бизнеса, генеральные, исполнительные, коммерческие директора компаний.

УСЛОВИЯ УЧАСТИЯ:

Участие в круглом столе бесплатное. Необходима предварительная регистрация.

КОНТАКТЫ ДЛЯ РЕГИСТРАЦИИ:

Елисеева Евгения, Абрамова Екатерина, тел. (383) 203-53-95, e-mail evgeniyae@intalev-siberia.ru.
Красильникова Галина, тел. 8-901-616-36-32, e-mail editor@avant-partner.ru

ОРГАНИЗАТОРЫ КРУГЛОГО СТОЛА:

БУДЬ В КУРСЕ! АВАНТ ПАРТНЕР Группа изданий «Авант»

интелев® Сибирский офис ГК «ИНТАЛЕВ»