ЮРИДИЧЕСКАЯ ПОМОЩЬ

ОБЛАСТНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

ГЛАВНАЯ ТЕМА

БУДЬ В КУРСЕ!

АВАНТ ПАРТНЕР

№ 15(288)

ВТОРНИК
31 МАЯ 2011

www.avant-partner.ru

2 КОГО ЗАЩИТИТ ОПАСНО-ОТВЕТСТВЕННОЕ СТРАХОВАНИЕ

4 КТО ЗАПЛАТИТ ЗА ЭНЕРГО-СБЕРЕЖЕНИЕ

10 ЗАЧЕМ ИННОВАЦИЯМ МАРКЕТИНГ

ТЕНДЕНЦИИ

СОКРАЩЕНИЕ УГОЛЬЩИКОВ

Концентрации капитала и сокращение числа независимых производителей характерны для угольной промышленности так же, как и для других отраслей современной экономики. Выгоды большой компании очевидны. Их на более выгодных условиях кредитуют банки, им больше внимания и поддержки оказывают власти. Обладая большими возможностями в производстве и капиталах, они могут позволить себе крупные инвестиционные проекты, имеют возможность привлечь самых опытных и дорогих специалистов и многое другое.

В углепроме Кузбасса первоначальная концентрация производственных активов была произведена государством, сугубо административными решениями, создавшим крупные холдинговые компании. Таковых к концу 90-х годов прошлого столетия было около десятка, именовавшихся главным образом по географическому признаку — «Кузбассразрезуголь», «Кузнецкуголь», «Северокузбассуголь», «Ленинскуголь», «Беловоуголь», «Киселёвскуголь», «Прокопьевскуголь», «Междуреченскуголь» и «Южный Кузбасс». Особняком стояли отдельно приватизированные ЗАО «Черниговец», ОАО «Междуречье», ЗАО «Распадская» и некоторые другие шахты, разрезы и обогатительные фабрики.

Сегодня от первоначально сформированных угольных холдингов практически ничего не осталось. Даже те, по старому «объединения», что были сформированы в начале 1990-х, а затем приватизированы, претерпели существенные изменения. Взять ту же компанию «Кузбассразрезуголь». В своё время она была одним из первых приватизированных угольных холдингов, но тогда в 1997-1998 годах это было ОАО «Холдинговая компания «Кузбассразрезуголь», а сейчас это — ОАО «Угольная компания «Кузбассразрезуголь» (КРУ), учреждённая в 2003 году отдельными разрезами из состава ХК «Кузбассразрезуголь» и компаниями акционеров холдинга. Нет уже ни холдинговой компании, ни отдельных разрезов, само их число сокращено вдвое. И всё же это — фактически та же компания. Ведь производственные активы остались прежними, за исключением, конечно, построенных заново. К тому же «Кузбассразрезуголь» остаётся под контролем одних и тех же акционеров во главе с предпринимателем **Искандаром Махмудовым**.

Аналогичным образом со времён большой угольной приватизации конца 1990-х — начала 2000-х годов со-

Окончание на стр. 3

Самые активные по покупкам/продажам угольные компании Кузбасса (2000-2011 гг.)

№		Приобретенные/ присоединенные активы	Проданные активы
1	Южный Кузбасс	Междуреченскуголь	
		ЦОФ Сибирь	
		Ресурс-Уголь	
2	СУЭК	ИК Соколовская	Шахта Октябрьская
		Ленинский рудник Кузбассугля	
		УК Киселевскуголь (частично)	
3	УК Заречная	шахта Заречная	
		шахтоуправление Ленинское	
		шахтоуправление Карагайлинское	
		шахта Октябрьская	
		шахта Сибирская	
4	СДС-Уголь	Черниговец	шахта Талдинская-Южная
		разрез Киселевский	
		шахта Киселевская	
		Салек	
		шахтоуправление Майское	
		ОДК Нордал	
		Сибэнергоуголь	
		шахта Талдинская-Южная	
		Прокопьевскуголь (частично)	
		Шахта Листвяжная	
		Прокопьевское разрезоуправление	
		ОФ Листвяжная	
5	Белон	ЦОФ Беловская	ОФ Листвяжная
		Шахта Чертинская-Южная	Шахта Листвяжная
		Шахта Чертинская-Коксовая	Ресурс-Уголь
		Шахта Листвяжная	
		Ресурс-Уголь	
6	Холдинг Сибуглемет и предприятия его акционеров	Шахта Большевик	
		ТГДК	Прокопьевское разрезоуправление
7	Кузбассуголь	Анжерская-Южная	
		Новая-2 (Чертинская-Южная)	
		Ленинский рудник	
8	Стройсервис	Разрез Шестаки	
		Разрез Березовский	
		СП Барзасское товарищество	
		шахта №12	
		имущество разреза «Черемшанский»	
		имущество разреза НЭК	
		ЦОФ из состава ООО ОФ КАРО	

АДВОКАТЫ КУЗБАССА: МНЕНИЯ РАЗНЫЕ, ПРОФЕССИЯ ОДНА

Компания «Маркет Аналитика» опубликовала маркетинговое исследование Российского рынка юридических услуг. Как говорится в этом документе, «Российский рынок юридических услуг, наряду со многими отраслями экономики, находится под влиянием таких социально-экономических показателей как: ВВП, уровень инфляции, уровень доходов населения, уровень занятости».

В каком состоянии сегодня находится кузбасский институт адвокатуры? Отвечая на этот вопрос, ведущие эксперты «Авант-ПАРНЕТРа» высказывали совершенно разные точки зрения. Адвокат Правового центра «Статут» **Анатолий Имгер** обращает внимание на то, что положение на этом рынке нельзя назвать стабильным, «Слишком много создается юридических фирм-однодневок и виной тому существующее законодательство, — подчеркивает он. — Как бы это курьёзно не звучало, но юридическую фирму может зарегистрировать физическое лицо, не имеющее юридического образования, ибо согласно существующего законодательства оказание юридических услуг не лицензируется. Это абсурд, потому что любой юрист, любой адвокат, работает как врач с человеческим материалом и должен обладать высочайшими профессиональными навыками: обширными знаниями и опытом работы. На деле всё происходит совершенно по-другому. В Кузбассе и в Кемерове сотрудники многих юридических фирм не являются профессионалами в своём деле и не могут оказать населению качественную юридическую помощь». Сопредседатель коллегии адвокатов «Регионсервис» **Сергей Учитель** в принципе согласен с этой оценкой, но подчеркивает разницу в государственном регулировании и неоправданные различия в подходах к группам лиц, оказывающих платную юридическую помощь: «складывается абсолютно ненормальная ситуация, когда вопросы оказания услуг по лечению животных (ветеринарные услуги) или услуг по прокату машин, платные медицинские услуги и многие другие виды услуг регулируются на уровне государства, а вопросы, связанные с оказанием юридических услуг остаются вне сферы правового регулирования либо регулируются крайне избирательно в отношении адвокатов и нотариусов. Сегодня профессия юриста стала сродни профессии «таксиста-бомбилы», разница только лишь, что один выезжает на заработки на «шестёрке», а другой на респектабельном «Мерседесе». Какие-либо правила игры отсутствуют как таковые, т.к. отсутствует законодательное закрепления понятий «квалифици-

Окончание на стр. 8-9

ДЕЛОВЫЕ НОВОСТИ

«СТРОЙСЕРВИС» БАНКРОТИТ «АНЖЕРСКУЮ-ЮЖНУЮ»

Арбитражный суд Кемеровской области возбудил дело о несостоятельности ООО «ОЭУ Блок №2 шахта «Анжерская-Южная» (аффилировано с ОАО «Липецкий металлургический завод «Свободный Сокол»). Заявителем по делу стала кемеровская группа «Стройсервис». Как пояснил директор по правовым вопросам и управлению собственностью ЗАО «Стройсервис» **Руслан Терзиков**, долг шахты возник в 2010 году по поставкам металлопродукции. Задолженность составляет 19,91 млн рублей и 0,3 млн рублей неустойки за период с мая 2010 по декабрь 2010 года. В феврале нынешнего года кемеровский арбитраж полностью удовлетворил иск «Стройсервиса» о взыскании данных сумм. Примечательно, что в решении суда первой инстанции не приведены доводы представителей «Анжерской-Южной», а сам факт поставок металлопродукции ответчик не оспорил. Тем не менее, в конце апреля шахта направила на это решение апелляционную жалобу, основным доводом которой была ссылка на «техническую ошибку при перечислении товарных накладных» в решении. Это не помогло, апелляционная судебная инстанция отказала, и 22 апреля решение кемеровского арбитража вступило в законную силу. Напомним, шахта была введена в строй в июле 2005 года с объявленной на тот момент годовой мощностью 850 тыс. тонн угля коксующейся марки «К». Председатель совета директоров шахты **Антон Бабуцидзе** заявил тогда, что предприятие со временем будет расширено, а на его площадке будет построена углеобогатительная фабрика. Пока эти планы не реализованы. В конце 2009 года «Анжерская-Южная» получила госгарантии Кемеровской области по банковскому кредиту на 350 млн рублей на расширение своих мощностей (по данным обладминистрации, в прошлом году добыча угля на шахте составила 458 тыс. тонн угля). В приёмной ООО «ОЭУ Блок №2 шахта «Анжерская-Южная» сообщили, что не будут комментировать факт возбуждения дела о банкротстве предприятия.

ИЗЫСКАНИЯ МАРГАНЦА ЗАВЕРШЕНЫ

Один их крупнейших инвестпроектов, реализуемых в регионе, освоение самого крупного в России Усинского месторождения марганца — вновь попал в поле зрение общественности. 24 мая по решению Междуреченского городского суда изыскательские работы на месторождении были признаны незаконными и на их проведение был наложен запрет. Как сообщил «Авант-ПАРТНЕРу» **Андрей Фирсов**, старший помощник прокурора города, прошлой весной прокуратура добилась отмены постановления местного горсовета, согласно которому в 2009 году в генплан города и правила землепользования и застройки были внесены изменения, ставшие основанием для начала освоения участка. Прокуратура в суде доказала, что это постановление было принято с нарушением закона. После этого прокуратора и подала новое заявление, уже о признании самих работ незаконными. Между тем, в суде представители ЗАО «ЧЕК-СУ.ВК», компании, которые реализует проект, заявили, что изыскательские работы уже не ведутся: они были завершены ещё в 2010 году и сейчас идёт подготовка к новому этапу освоения — строительству дороги до месторождения. Само же решение междуреченского суда, как пояснили в кемеровском представительстве компании, безусловно, будет оспариваться. Что же касается освоения участка, то сейчас компания ждёт официальных решение на начало строительных работ и подходящих погодных условий. Как сказано на сайте «ЧЕК-СУ.ВК», Усинское месторождение расположено в 60 км к северо-востоку от Междуреченска. На 1 января 2007 года общие разведанные и предварительно оцененные запасы окисленных и карбонатных марганцевых руд были переутверждены и составили по Правобережному и Левобережному участкам Усинского месторождения для открытой и подземной обработки категорий В+С1+С2 127,6 млн тонн. Компания планирует построить комплекс по добыче и переработке марганцевой руды в составе карьеров, обогатительной фабрики и ферросплавного завода.

СДС ПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИЙ

На прошлой неделе холдинг «Сибирский деловой союз» (СДС) запустил в эксплуатацию своё первое молочное производство — мини-завод ООО «Натуральное молоко». В Кемерове на бывшей территории Новокемеровского пивобезалкогольного завода компания, вложив 15 млн рублей, построила предприятие, способное перерабатывать до 15 тонн молока в день. Как пояснил президент СДС **Михаил Федяев**, этого уровня завод достигнет в ближайшие 2-3 месяца, первоначальный же объём переработки составит 10 тонн в сутки, что составляет пятую часть от объёма производства молока в сельхозпредприятиях СДС. На завод, который будет выпускать самые популярные виды молочной продукции (молоко, сметану, кефир и масло), сырьё будет поставляться из фермы села Ваганово Промышленновского района. Продукция же уже начала поступать в магазины холдинга «СДС-Маркет». Кроме того, по словам главы СДС, сейчас ведутся переговоры о поставках продукции на «вредные» производства. В дальнейшем, как отметил Михаил Федяев, холдинг рассмотрит возможность создания новых перерабатывающих мощностей.

ВДОБАВОК К ДИПЛОМУ — КОНТРАКТ НА ПОСТАВКИ

Кемеровский экспериментальный завод средств безопасности (ОАО КЭЗСБ) принял участие очередной международной выставке. **MinTech-2011** — 9-я Международная выставка оборудования и технологий горнодобывающей, металлургической и угольной промышленности Международной выставочной компании «КАЗЭКСПО» проводилась с 18 по 20 мая в Усть-Каменогорске Республики Казахстан.

Одним из основных разделов выставки традиционно являлся блок «Технологии безопасности: средства защиты, спасательные работы», где ОАО КЭЗСБ достойно представлял собственные разработки и технологии.

Участие в выставке в одном ряду с крупными мировыми компаниями — лидерами в производстве оборудования для горнодобывающей промышленности, такими как CETCO, KazCan Petrolube, MINOVA, Volvo, General Electric, Луганский машиностроительный завод имени А.Я. Пархоменко, — далеко не первый опыт Кемеровского завода в демонстрации собственных технологий на международном уровне. В это раз КЭЗСБ представлял на выставке своё энергетическое оборудование и средства, обеспечивающие безопасность горных работ.

Итоги работы, проведённой с коллегами из Казахстана, оказались весьма плодотворными. В рамках выставки руководство КЭЗСБ провело успешные переговоры по вопросам перспективных поставок оборудования с крупнейшим в республике производителем цинка — ТОО «Казцинк», находящимся в пятёрке лучших предприятий в мировой цинковой отрасли.

Участие ОАО «КЭЗСБ» в международной выставке **MinTech-2011** было отмечено дипломом организаторов «За успешное участие в выставке и вклад в развитие экономики Казахстана».

Подробная информация о новых разработках и продукции ОАО «Кемеровский Экспериментальный Завод Средств Безопасности» на сайте

www.kezsb.ru

Телефон коммерческой службы/факс: 8 (3842) 64-30-39

ОПАСНО-ОТВЕТСТВЕННОЕ СТРАХОВАНИЕ

С 1 января 2012 года в России начнёт действовать новый закон «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельца опасного объекта за причинение вреда в результате аварии на опасном объекте». Предполагается, что он не только увеличит существующие сегодня страховые лимиты, но и защитит работников опасных производств, которые чаще всего страдают при ЧП на производстве

ДОЛГИЙ ПУТЬ ЗАКОНА

Напомним, в первом чтении Госдума приняла этот законопроект ещё в 2005 году, но из-за сопротивления промышленного лобби окончательное его принятие откладывалось. Катализатором принятия закона в 2010 году стали крупные аварии, произошедшие на Саяно-Шушенской ГЭС и на кузбасских шахтах.

Страхование ответственности владельцев опасных объектов (ОПО) происходит сейчас в соответствии с законами №116 «О промышленной безопасности опасных производственных объектов» и №117 «О безопасности гидротехнических сооружений». Согласно этим законам заключение страхового договора является необходимым условием для получения и продления лицензий на определённые виды деятельности. Несовершенство действующих норм с точки зрения страховой защиты — неадекватные возможному ущербу страховые суммы (от 100 тыс. до 7 млн рублей). Кроме того, под страховую защиту не попадают пострадавшие работники предприятий, так как они связаны со страхователем трудовыми отношениями, и потому не относятся по закону к третьим лицам. Но, как известно, именно они чаще всего страдают на производственных авариях. Новый закон устраняет все эти «недоразумения». Предельная сумма выплат для предприятий, которые в обязательном порядке готовят декларацию о промышленной безопасности, составит до 6,5 млрд рублей (в зависимости от максимально возможного количества потерпевших). Для опасных объектов химической, нефтехимической и нефтеперерабатывающей промышленности, в отношении которых не предусмотрено составление декларации, страховые выплаты составят до 50 млн рублей; для сетей газопотребления и газоснабжения — до 25 млн рублей и для иных опасных объектов — до 10 млн рублей.

Стоит отметить, что на сегодняшний день далеко не все предприятия, обязанные страховать свою ответственность по 116 и 117 законам, делают это. «В целом страхование ответственности довольно активно развивается, многие предприятия из разных сфер деятельности добровольно страхуют профессиональную ответственность своего персонала, ответственность за качество выполнения работ, услуг и так далее, — рассказывает **Вячеслав Фёдоров**, директор кемеровского филиала СК «МАКС». — Что касается страхования в рамках закона №116, то некоторые эксперты утверждают, что реально застрахованы только 20% опасных объектов». «По крупному бизнесу объём застрахованных объектов приближается к 90%, по мелкому и среднему – это не более 50%, — добавляет исполнительный директор СК «СДС» **Ольга Бутковская**. — Если несколько лет назад те же автозаправочные станции заключали такие договоры, то сейчас идут на это крайне редко. Теоретически и они обязаны страховаться, так как имеют дело с горючими веществами. Но так как сейчас нет органа,

Окончание на стр. 6

КТО ТЫ – МОЛОДОЙ МАСТЕР БИЗНЕСА?

Больше тысячи шестисот человек из числа наиболее активных молодых людей, представляющие 68 регионов России, подали заявки на участие во втором Всероссийском конкурсе «Молодой предприниматель России – 2011». Он проводится Федеральным агентством по делам молодежи при поддержке московского филиала компании «Эрнст энд Янг (СНГ) Б.В.».

В конкурсе участвуют как начинающие предприниматели, так и те, кто уже обрёл свой опыт в бизнесе. Средний возраст конкурсантов — 26 лет, но возрастной разброс довольно велик, есть и совсем юные участники — самому молодому из них 17 лет. Регионы проявили свою активность по-разному. Наиболее активными, судя по количеству заявок, представленных на конкурс, стали северный Санкт-Петербург, южный Краснодарский край, средневолжская республика Мордовия, уральские Курганская и Челябинская области. В числе активистов от Сибири – Алтайский край и наша Кемеровская область!

Конкурс проводится во второй раз, и на сегодняшний день можно смело констатировать увеличение интереса к этому проекту. По сравнению с прошлым годом география участников выросла в полтора раза, а их количество — почти в три раза.

Молодёжный предпринимательский конкурс проводится в три этапа. Номинаций хватает, их пять, и все разные: «Молодой мастер бизнеса», «Успешный старт», «Социально-ответственный бизнес», «Инновационный бизнес», «Школьный и студенческий бизнес». В ходе первого, регионального, этапа жюри оценивает представленные на конкурс проекты.

Критерии таковы: новаторский подход к созданию бизнеса, принципы и методы управления, социальная ответственность, планы на будущее.

Но, что же такое, по сути, конкурс «Молодой предприниматель России – 2011»? Для чего создавался этот проект, и каких целей собираются достичь его основатели? Ответы на эти вопросы открыты для каждого. Молодёжный предпринимательский проект способствует развитию диалога между людьми новой формации — молодыми, только что начинающими собственное дело предпринимателями, в их контакте с государством. Причём как на региональном, так и на федеральном уровнях. Участвуя в проекте каждый молодой человек, заявивший о намерении ответственно строить свою жизнь, получает возможность открыто заявить о своих успехах или планах. Плюс к тому — возможность наладить необходимые деловые связи, и не только в своём регионе, а на всём огромном пространстве страны. И, конечно же, за участием в конкурсе стоит перспектива реального обучения делу построения собственного бизнеса, стратегического планирования бизнес-процессов, работы по его диверсификации и ориентированию в соответствии с текущими экономическими процессами. Ну и ещё одним значимым результатом для тех, кто примет участие во Всероссийском конкурсе «Молодой предприниматель России — 2011», возможно, станет шанс перенять опыт экспертов — из числа тех, кто уже добился серьезных результатов в бизнесе.

Второй этап конкурса (после принятия заявок на регистрацию) будет проходить до 25 июня включительно. Здесь будет проводиться заочная оценка участников, результаты которой отправятся на следующий — окружной этап (публикация результатов осуществляется на сайте Федерального агентства по делам молодёжи www.fadm.go.ru).

С 1 июля начнётся окружной этап конкурса. Его дальнейший ход будет подробно освещать «Авант-ПАРТНЕР» в каждом очередном номере. Окончательное же подведение итогов конкурса «Молодой предприниматель России — 2011» и торжественное награждение победителей состоится в декабре 2011 года в Москве.

Сергей Волков

СОКРАЩЕНИЕ УГОЛЬЩИКОВ

Окончание. Начало на стр. 1

хранилась под контролем своего первого акционера (второй вышел несколько лет назад из этого партнёрства) и практически неизменной в своём составе угольная компания «Южный Кузбасс». Точнее сказать, группа «Южного Кузбасса», поскольку вслед за этой компанией её частные акционеры (тогда ими были кузбасские предприниматели **Игорь Зюзин** и **Владимир Иорих**, сформировавшие затем группу «Мечел») приобрели ещё и компанию «Междуреченскуголь». А уже через год после этого, в конце 2002 года присоединили её к «Южному Кузбассу». Впрочем, это «объединение» было особым, в качестве самостоятельного холдинга оно не создавалось, в него государство просто внесло остатки некоторых активов «Южного Кузбасса» — по 25% акций шахт им. Ленина и «Усинская», разреза «Ольжерасский» и пакеты меньшего размера в обогатительной фабрике «Кузбасская» и автобазы «Распадская».

Логику приобретения и последующего присоединения «Междуреченскугля» понять несложно: получив основной контроль над «Южным Кузбассом», его собственники постарались взять и полный контроль над его активами. Интересно, что такая консолидация для кузбасского углепрома вовсе нехарактерна. Государство формировало угольные холдинги главным образом по географическому признаку, по расположению активов рядом друг с другом. Однако практически все приобретённые у государства частными собственниками угольные холдинги Кузбасса в прежнем виде уже не существуют. Трудно вспомнить сегодня, что из себя представляла компания «Киселёвскуголь», купленная в начале 2002 года группой «Русинкор» в общем-то, ради одного единственного актива — недостроенной на тот момент шахты «Котинская», да ещё ради разреза «Майский», построенного уже в рыночную эпоху. Две другие шахты в составе компании — «Дальние Горы» и «Краснокаменская» — были убыточными, и особой ценности не представляли. В итоге, «Русинкор» в угольщиках долго не задержался. Не прошло и полутора лет после пуска «Котинской», как весь «Киселёвскуголь» был продан ОАО «Сибирская угольная энергетическая компания» (СУЭК). Правда, «Дальние Горы» и «Краснокаменская» отошли под контроль акционеров КРУ, затем были проданы барнаульскому ЗАО «ИК «ЮКАС-Холдинг», а вот «Котинская» и «Майская» и по сей день среди лучших активов СУЭК в Кузбассе.

Заметно поменялась конфигурация другого угольного холдинга из этого же района Кузбасса — компании «Прокопьевскуголь». Одна из первых, находясь тогда, в 1998 году в собственности государства, она была обанкрочена. Затем на базе её активов была сформирована новая компания с таким же названием. Потом, в 2001 году, её разделили на собственно «Прокопьевскуголь» и «Ерунаковскую угольную компанию» (ЕрУК). Из ЕрУКа сделали «РОСА Кузбасс», продав перед этим разрез «Таёжный» КРУ, а потом — Талдинскую горно-добывающую компанию (ТГДК). Летом 2007 года «РОСА» полностью вышла из угольного бизнеса, продав перед этим созданную на базе своих кузбасских активов ТГДК. Теперь вместо неё на рынке действует «Талдинская угольная компания» (в собственности новокузнецкого угольщика **Александра Щукина**).

«Прокопьевскуголь» последовательно переходил от группы «Миком» к группе «Стилтекс», ФПГ «Прокопьевскуголь» предпринимателя **Александра Бобовникова** (это он в сентябре 2002 года разделил компанию на прокопьевскую часть и ЕрУК), потом — акционерам КРУ, потом — Новолипецкому меткомбинату, и последние четыре года холдингу «Сибирский деловой союз» (СДС). За минуском двух шахт — «Зенковская» и «Коксовая» — выделившихся в отдельную компанию.

Надо отметить, что разделение и/или продажи «Киселёвскугля» и «Прокопьевскугля», а также компании «Кузбассуголь», проходили сравнительно мирно, без судебных разбирательств, привлечения силовых структур для захвата контроля над компаниями. Возможно, из-за относительно низкой привлекательности основной части активов этих компаний. Напротив, контроль над некоторыми другими угольными предприятиями переходил главным образом с применением судебных и внесудебных методов борьбы. Как это было, к примеру, с разрезом «Черниговец», который в 2000 году перешёл под контроль акционеров нынешнего СДС. С него и началось формирование угольной компании, которая в этом году может стать третьей по объёму добычи после КРУ и «СУЭК-Кузбасс», обогнав ведущих свою историю ещё с ранних рыночных времен «Южкузбассуголь», «Распадскую» и «Южный Кузбасс».

Надо сказать, что сегодня в углепроме Кузбасса есть, пожалуй, только ещё два подобных примера компаний, сформированных главным образом за счёт приобретений активов на рынке. Угольная компания «Заречная» сама началась с покупки. Украинский концерн «Энерго» в конце 90-х годов прошлого века приобрёл у угольной компании «Ленинскуголь» (тогда полностью государственной) шахту «Заречная», к которой затем были прикуплены ещё две действующие шахты и два строящихся актива. Кемеровская группа «Стройсервис» начинала свой бизнес как металлоторговая компания, но затем приобрела контрольный пакет акций ОАО «Разрез «Шестаки» и ещё три добывающих актива и углеобогатительную фабрику.

Несмотря на отдельные успехи в собирании активов концентрации углепрома и консолидации отрасли в рамках немногих крупных холдингов, как это случилось в металлургии и в энергетике, пока не произошло. Есть ещё возможности для концентрации.

Антон Старожилов

ЦЕНА ВОПРОСА

27 миллионов 400 тысяч рублей амортизационных средств направит филиал «МРСК Сибири» — «Кузбассэнерго — РЭС» на реконструкцию энергооборудования подстанции «Юргинская» в Юрге. Работы направлены на то, чтобы обеспечить электроснабжение двух новых ферросплавных печей Юргинского ферросплавного завода, запуск которых намечен в 2011 год. На открытом распределительном устройстве подстанции, как сообщила пресс-служба электросетевой компании, вместо двух старых масляных выключателей установят экологически безопасные элегазовые. Обновлённая подстанция будет не только мощнее действующей (на 25 мегаватт по стороне 110 киловольт), но и повысит надёжность электроснабжения Юргинского ферросплавного и Юргинского машиностроительного заводов.

3 миллиарда 488 миллионов 470 тысяч 800 рублей дополнительных доходов получит областной бюджет в текущем году согласно принятым 25 мая обловответом народных депутатов изменениям в бюджет 2011 года. Прежде всего, на 3,1 млрд рублей увеличен прогноз по поступлению налога на прибыль: плановые показатели скорректированы с учётом фактического поступления за истекший период текущего года и ожидаемой оценки до конца года. Кроме того, на 372,5 млн рублей увеличены безвозмездные поступления из федерального бюджета. В целом доходная часть бюджета после увеличения составила 76 млрд 290 млн 346,3 тыс. рублей. Расходы областного бюджета были увеличены на 3 млрд 850 млн 513,5 тыс. рублей до 83 млрд 616 млн 180,8 тыс. рублей. В частности, на национальную экономику финансирование было увеличено на 1 млрд 858,4 млн рублей, на ЖКХ — на 590,6 млн рублей, на образование — на 371,4 млн рублей, на социальную политику — на 337 млн рублей, на здравоохранение — на 141,7 млн рублей, на культуру и кинематографию — на 52,5 млн рублей. Межбюджетные трансферты городам и районам увеличены на 441,1 млн рублей. Расходы на реализацию долгосрочных целевых программ увеличены на 1 млрд 949,7 млн рублей. Дефицит областного бюджета увеличен на 362 млн рублей (до 7 млрд 325 834,5 тыс. рублей), в процентном выражении сохранён на прежнем уровне — 11,6%.

«ДНИ ИДЕЙ» В БАНКЕ УРАЛСИБ

Банк УРАЛСИБ — один из признанных лидеров кредитования малого бизнеса в России. Регулярно банк проводит бесплатные семинары для предпринимателей. Вот и в июне УРАЛСИБ приглашает всех представителей малого бизнеса на свои семинары «Дни открытых идей». Об этом мы беседуем с управляющим кемеровского филиала банка УРАЛСИБ Игорем Морозовым.

— Игорь Викторович, с малым бизнесом работает довольно большое количество банков в нашей стране. Почему предприниматели выбирают именно УРАЛСИБ?

— Потому что мы стараемся говорить с малым бизнесом на его языке. Прежде всего, мы стараемся понять проблемы, нужды самих предпринимателей и создать такие продукты, которые были бы актуальны, выгодны и понятны всем. Для нас одинаково важен каждый клиент — и производственная фирма со штатом в 50 человек, и индивидуальный предприниматель, реализующий свой товар в торговой точке на рынке.

— Осенью мне довелось побывать на вашем семинаре. Впечатлило, насколько специалисты банка были доступны для общения, с какой готовностью отвечали на любые вопросы.

— Да, наши семинары всегда проходят оживленно и очень предметно, с конкретными вопросами и результатами. Без преувеличения можно сказать, что все представители малого бизнеса получают возможность узнать о кредитных программах банка, что называется, из первых рук. Мы стремимся быть не просто кредитными менеджерами, выдающими популярные кредиты. Мы хотим стать помощниками, консультантами и партнерами наших клиентов для того, чтобы их бизнес развивался успешно.

— Почему вы назвали семинары, которые планируете проводить в июне, «Дни открытых идей»?

— На наших семинарах предприниматели узнают, как найти финансовые ресурсы для развития своего бизнеса, получат полезную информацию о развитии рынка, экономической ситуации в стране.

Управляющий Кемеровского филиала банка УРАЛСИБ Игорь Морозов

Думающий предприниматель обязательно почерпнет на семинаре новые для себя идеи, которые в будущем помогут ему стать успешнее. Мы предлагаем 7 программ кредитования, с помощью которых можно решить практически все стоящие перед предпринимателем бизнес-задачи. Ставки по кредитам малому бизнесу сегодня ниже докризисных, сроки и суммы кредитов значительно возросли, расширен список имущества, принимаемого в залог: это и товары в обороте, и автомобили, и оборудование или недвижимость, в том числе принадлежащая собственникам бизнеса и третьим лицам.

— Когда и где будут проходить ваши семинары для предпринимателей?

— Семинары пройдут в Кемерове 2 и 9 июня в РК «Континент» на пр-те Советском, 26. Начало мероприятия в 15.00. Более подробную информацию можно получить по телефону в Кемерове 72-47-33 и по бесплатному телефону 8-800-2005520, на сайте банка bankuralsib.ru, а также на специальном сайте для предпринимателей pora-rasti.ru. УРАЛСИБ — понятный и открытый банк, мы готовы выслушать любого клиента и ответить на любой его вопрос. Каждый посетитель семинара получит сертификат на скидки по услугам банка для малого бизнеса. Приходите, ждем вас!

Артем Петров

Семинары УРАЛСИБа полезны и интересны предпринимателям

ОАО «УРАЛСИБ». Генеральная лицензия Банка России №30.

ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЕ: ЗА ЧЕЙ СЧЁТ?

С июня 2011 года правительство Российской Федерации по строго определённым критериям начнёт формировать рейтинг субъектов РФ в части исполнения региональных программ энергосбережения. Субъекты федерации, отвечающие заявленным требованиям, получат субсидии из федерального бюджета на софинансирование проектов, реализуемых в рамках федерального закона об энергосбережении. Как сообщил на пресс-конференции в Кемерове начальник управления энергетики департамента угольной промышленности и энергетики Кемеровской области Юрий Антонов, кузбасские власти уже приступили к отбору проектов, которые смогут претендовать на софинансирование.

По словам Юрия Антонова, доля федерального бюджета в софинансировании проектов, реализуемых в рамках федерального закона «Об энергосбережении...» может составлять до 95%

По словам Юрия Антонова, доля федерального бюджета в софинансировании проектов, реализуемых в рамках федерального закона «Об энергосбережении...» может составлять до 95%. Всего на эти цели правительством выделено чуть более 5 млрд рублей. При этом каждый регион может рассчитывать не более чем на 500 млн рублей.

Напомним, что в конце прошлого года по требованию прокурора Кемеровской области был отменён областной закон № 78-ОЗ «О формировании целевых средств для реализации областной Программы энергосбережения», принятый в декабре 1999 года. Согласно этому закону в специальный фонд энергосбережения в течение более 10 лет отчислялся 1% от необходимой валовой выручки энергокомпаний. Деньги направлялись на выполнение областной программы энергосбережения. Но с вступлением в силу федерального закона от 23.11.2009 № 261-ФЗ «Об энергосбережении и повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты российской Федерации» регион утратил полномочия по формированию целевых средств для реализации программ энергосбережения.

«Сегодня этого источника финансирования программы уже не существует, — пояснил Юрий Антонов. — Но в связи с этим программа энергосбережения не стала финансироваться меньше. Её источниками являются бюджеты всех уровней и средства компаний, проводящих мероприятия по энергосбережению. При этом ранее из федерального бюджета на программу энергосбережения в область деньги не поступали, а сейчас такая возможность появилась».

В 2010 году на реализацию мероприятий региональной целевой программы «Энергосбережение и повышение энергетической эффективности Кемеровской области на 2010-2012 годы и на перспективу до 2020 года» бюджетными учреждениями области и муниципальных образований было выделено 2,5 млрд рублей. В том числе из областного бюджета — 116 млн рублей, из бюджетов муниципальных образований — 565 млн рублей, внебюджетные средства составили 1,8 млрд рублей. Благодаря проведению этих мероприятий бюджетные организации области сэкономили на коммунальных платежах по итогам 2010 года в общей сложности около 100 млн рублей.

На реализацию программы энергосбережения в 2011 году по предварительным данным из всех источников в общей сложности будет выделено около 2 млрд рублей. Основные мероприятия программы: модернизация котельных с использованием энергоэффективного оборудования с высоким КПД, восстановление и замена теплоизоляции на тепловых сетях с использованием энергоэффективных технологий, установка приборов коммерческого учёта и энергосберегающих светильников. В частности, предполагается строительство новой газовой котельной в пос. Ясногорский.

Главная цель, которая поставлена по энергосбережению в ЖКХ региона сегодня, как заявил начальник департамента жилищно-коммунального и дорожного комплекса Кемеровской области **Анатолий Лазарев**, заключается в проведении анализа состояния отрасли. Например, в ближайшее время планируется проанализировать работу котельных, проверить качество используемого на них топлива.

Другая задача — это установка приборов учёта в жилых домах. В частности, по словам директора МАУ «Городской центр энергосбережения» **Павла Ширшова**, в Кемерове на сегодняшний день приборами учёта оборудовано чуть более 100 жилых домов. Согласно программе энергосбережения, к концу 2012 года общедомовые приборы учёта должны быть установлены в 1,5 тысячи домов областного центра.

Основным источником финансирования установки общедомовых приборов учёта, если дом не подлежит капитальному ремонту за счёт средств Фонда содействия реформированию ЖКХ, являются средства собственников. Поэтому сейчас областные и муниципальные власти ведут активную работу с населением по данному вопросу.

Максим Москвикин

ДВА ГИГАНТА ДЛЯ БОЛЬШИХ ДЕЛ

ООО «Азот-Черниговец» (входит в состав ОАО ХК «СДС-Уголь») запустило в эксплуатацию две современные буровые установки американского производства Atlas Copco Pit Viper-271. На приобретение новой техники холдинговая компания «Сибирский Деловой Союз» (СДС) выделила более 150 млн рублей. С учётом двух новых машин, парк буровых установок компании «Азот-Черниговец» составляет теперь 16 единиц. Пять из них, включая два Pit Viper-271, будут задействованы в производственном процессе на ЗАО «Черниговец».

Как заявил в ходе состоявшегося на прошлой неделе торжественного запуска установок Pit Viper-271 вице-президент по угольной отрасли ЗАО ХК «СДС» — управляющий директор ОАО ХК «СДС-Уголь» **Владимир Баскаков**, приобретённая техника поможет в реализации тех задач, которые стоят сегодня перед предприятием «Азот-Черниговец» в частности и холдингом «СДС-Уголь» в целом.

«В рамках стратегии развития компании предусматривается поэтапное увеличение объёмов производства, — отметил он. — Мы рассчитываем к 2017 году добывать уже более 40 млн тонн угля в год. Разрез «Черниговский», как головное предприятие холдинга, занимает важное место в этом процессе. Сегодня постоянно идёт увеличение глубины работ, увеличивается коэффициент вскрыши. Новые требования предъявляются в плане экологии со стороны природоохранных органов. На мой взгляд, поступление этой техники ещё один шаг для того, чтобы наше сервисное предприятие «Азот-Черниговец» устойчиво работало, выполняло все свои обязательства перед предприятиями компании, развивалось дальше на рынке Кузбасса, осваивало новые технологии».

Буровая установка Atlas Copco Pit Viper-271 — одна из самых современных и эффективных в горной промышленности. Вес машины — 84 тонны, длина 12,6 м, ширина 5,6 м, высота с поднятой мачтой — 26,5 м. Она обладает высокой маневренностью и надёжностью.

Одним из преимуществ нового оборудования является функция однозаходного бурения скважин до 18 метров без наращивания буровых штанг. Для сравнения установки Atlas Copco DML, которые использует сегодня ООО «Азот-Черниговец», за один заход пробуривают скважину глубиной всего 9 м. Преимущество Pit Viper-271 в этом плане исключает временные потери, увеличивает производительность оборудования на 20%. Российский рекорд по набуренным метрам принадлежит оборудованию именно этого класса и составляет 40 тысяч погонных метров в месяц.

Обеспечивая нагрузку на долото до 34 тонн, буровая установка способна бурить скважины диаметром до 270 мм. Среди дополнительных опций имеется система автоматизированного бурения, оборудование для наклонного бурения и электронная система регулирования воздуха. Кабина станков специально разработана для обеспечения безопасности и удобства оператора. «В ней есть все для обеспечения комфорта водителя как летом, так и зимой: обогреватели, кондиционер, даже микроволновая печь, — говорит генеральный директор ООО «Азот-Черниговец» **Александр Беляев.** — Кабина защищена от опрокидывания, падения кусков породы, попадания внутрь пыли и влаги».

Примечательно, что установки были доставлены к месту сборки в разобранном виде на восьми железнодорожных платформах и смонтированы в кратчайшие сроки силами двух бригад машинистов (бригадиры Виктор Ярков и Игорь Лищенко) ООО «Азот-Черниговец» под контролем сервисных инженеров компании Mining Solutions, официального представителя производителя буровых установок фирмы Atlas Copco.

«На сегодняшний день Pit Viper-271 — одна из самых больших буровых установок, которая поставляется на территорию России, — говорит руководитель представительства компании Mining Solutions в Кемерове **Валерий Зырянов**. — Желаем, чтобы работа данной техники была безаварийной, чему компания Mining Solutions будет способствовать информационной и технической поддержкой».

Приобретение новой техники в ООО «Азот-Черниговец» проходит в рамках реализации инвестиционной программы по развитию предприятия, рассчитанной до 2017 года. Всего на эти цели ХК «СДС» планирует выделить более 2 млрд рублей. По словам Александра Беляева, техническое перевооружение позволит повысить производительность труда на предприятии более чем в 2,5 раза. В 2017 году планируется довести объёмы взорванной горной массы до 226 млн кубических метров. В 2011 году запланировано подготовить к выемке 127 млн кубических метров. А в 2010 году эта цифра составляла всего 79,5 млн кубических метров. Только в 2011 году на модернизацию предприятия «Азот-Черниговец» будет направлено около 1 млрд рублей. До конца года планируется приобрести ещё 9 буровых установок, которые обеспечат объёмы работ всего холдинга «СДС-Уголь».

Кроме того, до конца текущего года на всех угольных предприятиях компании «СДС-Уголь» будет внедрена электронная система инициирования, производства компании Davey Bickford. Одним из достоинств новой системы является ее безопасность и минимальное воздействие на окружающую среду. «В настоящий момент полностью переведены на электронную систему инициирования разрезы «Восточный» (ЗАО «Салек») и «Бунгурский-Южный», — заявил генеральный директор «Азот-Черниговец».

Также в рамках программы по модернизации и наращиванию производства ООО «Азот-Черниговец» планирует значительно увеличить объёмы производства взрывчатых веществ (ВВ). В 2011 году предприятие намеревается произвести 101 тыс. тонн взрывчатки, а к 2017 году эта цифра вырастет до 250 тыс. тонн взрывчатых веществ в год.

Максим Москвикин

КОНКУРС НА ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ЗА ОБЩЕСТВО

В конце мая были подведены итоги конкурса «Лучший страхователь года по обязательному пенсионному страхованию», который впервые был объявлен Пенсионным фондом РФ по итогам работы за 2010 год. От Кузбасса в нём приняли участие 129 тысяч страхователей — как юридических, так и физических лиц. Победителями стали 16 предприятий и индивидуальных предпринимателей. Среди самых крупных работодателей, с численностью работников свыше 500 человек, победителями были признаны ЗАО «Черниговец», ОАО «СУЭК-Кузбасс», ОАО «Западно-Сибирский металлургический комбинат» и ОАО «Угольная Компания «Кузбассразрезуголь». В категории плательщиков с численностью от 100 до 500 человек победили ООО «Агропромышленная Фирма «Скоморошка», ООО «Анжерское молоко», учреждение «Культурно-спортивный центр металлургов», а также ООО «Сибирская водочная компания». Предприятия малого бизнеса — ООО «Айкхофф-Сибирь», ОАО «Специализированный дорожный ремонтно-строительный участок, ООО «Модуль-строй» и ОАО «Юргателеком» — также были отмечены дипломами победителей конкурса. В категории индивидуальных предпринимателей, имеющих наёмных работников, победили Анатолий Павлович Волков, Михаил Викторович Плетнёв, Владимир Васильевич Новицкий и Ирина Александровна Тимерзянова. Заместитель управляющего Отделения пенсионного фонда РФ по Кемеровской области Тарас БАШКИРОВ рассказал «Авант-ПАРТНЕРу» о сути этого конкурса.

— Тарас Валентинович, расскажите, как стронулся этот конкурс, и какими были предъявляемые к участникам требования?

— Согласно положению, утверждённому Пенсионным фондом России, в нём участвуют четыре категории работодателей – в зависимости от численности наёмных работников: свыше 500 человек, от 100 до 500, до 100 человек и индивидуальные предприниматели, имеющие наёмных работников. Для участия в конкурсе претенденты должны выполнять обязательные условия. Они просты и заключаются в следовании закону. Работодателем должны своевременно и в полном объёме перечисляться страховые взносы за истекший календарный год на страховую и накопительную части трудовой пенсии в бюджет Пенсионного фонда. Также им в установленные законодательством сроки и без ошибок должны представляться все документы, необходимые для ведения индивидуального персонифицированного учёта, для назначения и перерасчёта пенсий и для конвертации пенсионных прав. На втором этапе региональные конкурсные комиссии, после получения информации о работодателях от территориальных органов ПФР, определяют лучших работодателей. Вдобавок работодатель обязан полностью охватить регистрацией в системе обязательно пенсионного страхования всех сотрудников, не иметь жалоб от застрахованных лиц, выплачивать работникам заработную плату в размере выше прожиточного минимума и направлять в ПФР сведения о перечислении работниками дополнительных страховых взносов на накопительную часть пенсии.

— И этого достаточно для победы?

— Далеко не достаточно. Дополнительно региональной конкурсной комиссией учитывается, например, направление работодателем дополнительных страховых взносов на накопительную часть пенсии своих сотрудников. Представление документов необходимых для ведения персонифицированного учёта, назначения и перерасчёта пенсий бесконтактным способом в электронном виде. На третьем этапе конкурса сведения о лучших работодателях поступают от региональных конкурсных комиссий в ПФР, где итоговые результаты утверждаются соответствующим распоряжением Правления ПФР. Мы очень рады тому, что Правление фонда учло именно наши предложения по определению победителей и утвердило их.

— Скажите, а не получается ли, что победа в конкурсе, судя по критериям, о которых вы рассказали, даётся просто за выполнение тех условий, которые каждый и без того обязан исполнять по закону?

— С одной стороны это так. Вернее, так может показаться. Но давайте честно признаемся друг другу — ведь все мы живём в реальном мире — и спросим: а все ли законы исполняют? При

Окончание на стр. 9

ПРЕСС-РЕЛИЗ

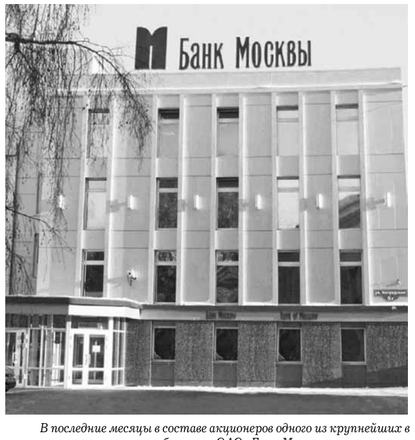
МЕГАФОН УЛУЧШИЛ КАЧЕСТВО СВЯЗИ НА ТЕРРИТОРИИ КУЗБАССА

Общероссийский универсальный оператор связи продолжает расширять территорию сети третьего поколения (3G).

Качественный мобильный интернет на высокой скорости теперь доступен жителям Кайлы, Улановки, Ишима и Сосновки Кемеровской области. Технические работы по улучшению качества связи также прошли и на территории Новокузнецка.

«Сегодня на рынок выходят устройства, которые технически могут поддерживать высокую скорость передачи данных, — комментирует **Олег Савчук**, руководитель технического отдела Кузбасского регионального отделения Сибирского филиала ОАО «МегаФон». — Компания «МегаФон» очень внимательно следит за современными тенденциями в области технологий мобильного интернета. Поэтому мы активно расширяем сеть третьего поколения в Кузбассе».

Оператор связи «МегаФон» продолжает наращивать лидерство в охвате территории Кемеровской области сетью 3G. Сегодня технические возможности позволяют пользователям модемов и нетбуков МегаФон развивать скорость передачи данных до 14,4 Мбит/с на большей части населенной территории Кузбасса.



ПЕРЕМЕНЫ – К ЛУЧШЕМУ

В последние месяцы в составе акционеров одного из крупнейших в стране универсальных банков — ОАО «Банк Москвы» — произошли изменения. В феврале 2011 года банк ВТБ приобрел 46,48% акций Банка Москвы. Андрей Костин, президент — председатель правления банка ВТБ, был избран на пост председателя Совета директоров Банка Москвы, а президентом Банка стал Михаил Кузовлев. Новые акционеры не сомневаются: эффективная работа Банка Москвы в банковском секторе позволит ему и в дальнейшем занимать лидирующие позиции на рынке и предлагать клиентам высокое качество обслуживания и выгодные банковские продукты. Подробнее о новостях Банка Москвы рассказала Валентина СКИРНЕВСКАЯ, Директор Кемеровского филиала ОАО «Банк Москвы».

— Валентина Борисовна, в последние месяцы в корпоративной жизни Банка Москвы произошло много изменений — новые акционеры, новое руководство. Большинство клиентов волнует вопрос: как это повлияет на работу банка?

— Хочу отметить, что основным акционером банка стал один из крупнейших российских банков — банк ВТБ, занимающий вторую строчку в рейтингах российской банковской системы. Уверена, произошедшие изменения приведут к повышению качества обслуживания и позволят Банку Москвы стать сильнее, от чего клиенты и партнёры только выиграют. Клиенты получат доступ к максимально широкому продуктовому ряду во всех сферах банковского бизнеса — розничной, корпоративной и особенно инвестиционной. Это доступ не только к тем услугам, к которым привыкли клиенты банка, но и реальное улучшение обслуживания. В любом случае, банк стремится сделать так, чтобы клиенты получили только позитивные перемены.

— Сейчас можно говорить о каких-то переменах для ваших клиентов, может быть, уже есть новые предложения?

— Идя в ногу со временем, мы стараемся максимально приблизиться к нашим клиентам, предлагая новые, более гибкие и доступные кредитные программы. Недавно мы запустили новый розничный продукт — «Кредит наличными». Особенностью этой кредитной программы является ее доступность для широкого круга клиентов, которые могут оформить кредит без комиссий, без залога и поручительства с минимальным пакетом документов. При этом был изменен подход к определению процентной ставки по кредиту, теперь процентные ставки устанавливаются индивидуально для каждого клиента. Сейчас каждый клиент может «собрать» свой персональный кредит из широкого выбора опций и комплекта имеющихся документов.

— А что делать клиентам, которые не готовы брать «длинные» кредиты, а привыкли занимать, что называется, до получки?

— В таком случае будет удобней и выгодней оформить кредитную карту банка с льготным периодом кредитования. Льготный период кредитования — это период, в течение которого можно бесплатно пользоваться кредитом, в Банке Москвы это 50 дней.

А если срочно нужны деньги, то стоит обратить внимание на программу «БЫСТРОкредит», которая позволяет получить наличные денежные средства на 6 и 12 месяцев по двум документам за 1 час.

Отмечу, что погасить кредит можно в он-лайн режиме с помощью системы дистанционного обслуживания Web-банкинг, которая отличается повышенной степенью защищенности данных.

А чтобы получить кредит теперь не обязательно приходить в отделение банка для заполнения кредитной заявки. Достаточно дистанционно заполнить интернет-анкету на сайте Банка Москвы в любое удобное время. О предварительном решении Банк уведомляет клиента по указанному в анкете номеру телефона.

Банк Москвы
Банк Вам в помощь

Кемеровский филиал ОАО «Банк Москвы»

Центральный офис:
г. Кемерово, ул. Ноградская, 5г;
тел. (3842) 76-99-99, 75-64-98.

Отделение №1 «Октябрьское»:
г. Кемерово, пр. Октябрьский, 30;
тел. (3842) 51-29-69, 72-18-81.

Отделение №2 «Центральное»:
г. Кемерово, ул. Д. Бедного, 1;
тел. (3842) 36-92-23, 36-86-08.

Отделение №3 «Ленинск-Кузнецкий»:
г. Ленинск-Кузнецкий,
пр. Ленина, 50;
тел. (38456) 3-29-03, 3-24-50.

Отделение №4 «Новокузнецкое»:
г. Новокузнецк,
ул. Орджоникидзе, 29;
тел. (3843) 79-99-99, 46-33-97.

Отделение №6 «Тольяттинское»:
г. Новокузнецк, ул. Тольятти, 46а;
тел. (3843) 76-44-08.

ОАО «Банк Москвы». ОАО Банк ВТБ. Реклама.

В партнерстве с ВТБ

ОПАСНО-ОТВЕТСТВЕННОЕ СТРАХОВАНИЕ

Окончание. Начало на стр. 2

который бы жёстко наблюдал за ними, они уклоняются от страхования под различными предлогами. Хотя у крупных предприятий такая страховка есть, но она абсолютно формальна: при серьёзной аварии выплаты даже в 7 млн рублей мало. Скорее, это страховка для надзорных органов, а не для реальной защиты».

РЫНОК ГОТОВИТСЯ К РОСТУ

По оценке Вячеслава Фёдорова, в настоящее время объём данного рынка в регионе составляет около 10 млн рублей страховых взносов в год. Размеры рынка после 1 января 2012 года, с введением в действие нового закона, оценить сложно — хотя бы потому, что окончательно тарифы ещё не утверждены. Прогнозы опрошенных экспертов очень разнятся. Так, Вячеслав Фёдоров предполагает увеличение в 3-4 раза, директор Кемеровского филиала страховой группы «СОГАЗ» **Максим Филимонов** ожидает роста в 10-20 раз.

Уже сегодня многие промышленные предприятия, планируя бюджеты на следующий год, интересуются тем, сколько же средств закладывать на страхование. В компании «Согаз» рекомендуют планировать увеличение расходов по ОПО в 10-20 раз. «Больше денег, чем это предписано законом, мы всё равно с клиента не возьмём, — поясняет директор Кемеровского филиала «Согаз». — Если клиент потом потратит денег меньше, сэкономит, — хорошо. Важнее не оказаться в ситуации, когда объект надо застраховать, а денег на это не будет, — тогда эксплуатация объекта будет запрещена. Так что лучше заложить денег побольше».

Большинство крупных промышленных предприятий Кемеровской области входят в состав вертикально-интегрированных холдингов, головные офисы которых находятся за пределами региона. Несмотря на распространённую практику заключать договоры на оказание финансовых услуг на уровне главного офиса, страхование по ОПО, по словам Максима Филимонова, происходит чаще всего в регионе присутствия подразделения компании из-за небольших сумм страховой премии. Однако Ольга Бутковская прогнозирует, что с введением нового закона по ОПО ситуация может измениться: «Когда объём ответственности будет составлять миллиарды рублей, у меня очень большие сомнения, что договоры будут заключаться здесь, в регионе. Что касается ожидаемого объёма регионального рынка, то при его оценке мы отобрали только объекты, собственники которых находятся в Кузбассе. По нашим расчётам, объём ответственности по ним однозначно превысит 100 млрд рублей, объём рынка по собираемой премии будет в районе 400 млн рублей».

Но независимо от того, «уйдут» ли наиболее крупные страховые сделки по новому закону об ОПО за пределы кузбасского регионального рынка, или останутся в регионе, у многих местных компаний будут сложности с заходом на данный рынок. Для работы на нём необходимо иметь лицензию на перестраховочную деятельность, а значит, если они захотят страховать ОПО, минимальный уставной капитал с 1 января 2012 года для них повысится до 480 млн рублей. Между тем, по данным Агентства страховых новостей на 31 марта 2011 года, 12 кузбасских страховщиков недокапитализированы, совокупный дефицит их капитала составляет более 1 млрд рублей. «Среди кузбасских региональных компаний на сегодняшний день нет ни одной, у которой уставной капитал достигал бы 480 млн рублей, — отмечает Ольга Бутковская. — Лишь 2 или 3, в том числе «СДС-Страхование», заняты сейчас этим вопросом, соответственно, имеют шансы войти в профессиональное сообщество страховщиков, занимающихся страхованием ответственности».

КЛИЕНТЫ, НЕДОРОГО

В настоящее время рынок страхования ОПО переживает переходный период — страховщики набирают клиентскую базу, чтобы было с кем перезаключать договоры с 1 января следующего года. Отметим, что страхование ответственности довольно привлекательный для страховых организаций вид. Убыточность по нему меньше, чем даже по страхованию имущества. Для сравнения, коэффициент выплат в целом по рынку добровольного страхования ответственности (включая страхование ОПО) в Кемеровской области по итогам 1 квартала текущего года составил всего 7,26%. Как правило, страховые случаи нечасты и ущерб по ним невелик. Если оценивать убыточность исключительно по ОПО, в целом в России, по информации Максима Филимонова, она составляет порядка 10%, а в Кузбассе этот показатель и того ниже. Связано это с тем, что большинство опасных промышленных объектов в Кемеровской области закрытого типа и в случае аварии пострадавшими, как правило, оказываются работники предприятия (например, взрыв на шахте). А поскольку на них действие закона о промышленной безопасности не распространяется (третьими лицами они не являются), страховые выплаты по этому закону им не производятся. В то же время бывают и другие случаи.

«В нашей практике было 7 или 8 случаев вспышек бензина на застрахованных автозаправочных станциях, в результате было повреждено имущество третьих лиц — автомобили, — вспоминает Ольга Бутковская. — Как правило, эти станции страховали свою ответственность на 1 млн рублей, в момент страхового события на них находились один, максимум два автомобиля, так что страховой суммы вполне хватало на выплату ущерба. Также был случай, когда на строительной площадке упал груз со стрелы крана, пострадал проходящий мимо человек. 100 тыс. рублей, на которые была застрахована ответственность строительной компании, оказалось достаточно для выплаты пострадавшему. Но если бы людей было несколько или сорвался не груз, а упала стрела — последствия были бы более тяжкие, и лимита не хватило бы».

Изменится ли ситуация с привлекательностью данного вида после введения нового закона об ОПО? С одной стороны, увеличится премия, но любой обязательный вид страхования влечёт за собой увеличение убыточности. При формировании тарифа до 80% премии будет уходить на формирование резервов на выплаты, так что доходность снизится. При этом статистика Ростехнадзора свидетельствует о высокой степени износа оборудования на предприятиях (около 70%), поэтому вероятность наступления страхового случая с каждым годом только растёт. Впрочем, не все участники рынка смотрят на это пессимистично. «Объекты электроэнергетики, действительно, недостаточно модернизируются, — отмечает Максим Филимонов. — Но, к примеру, за угольными предприятиями контроль в последнее время усилен, многие угольщики вкладываются в новое оборудование, в безопасность, так что беспокойств эта отрасль вызывает меньше». «Собственники прекрасно понимают, что простой предприятия в случае аварии значительно снизит показатели прибыльности и ни к чему хорошему не приведёт, — добавляет Ольга Бутковская. — Сейчас, когда экономика выходит из кризиса, всё больше средств компании направляют на модернизацию. Инвестиционные программы ряда предприятий уже в этом году очень приличные, оборудование становится более высокотехнологичным и безопасным. К тому же в рамках нового закона предполагается солидарная ответственность страховщиков, значительная часть рисков по всем объектам будет перераспределена в единые перестраховочные ёмкости. Как правило, страховщики стараются очень большие объёмы ответственности на себе не оставлять, а перестраховать на российском или мировом рынке».

Примечательно, что на фоне усилившейся среди страховщиков конкуренции за новых клиентов сильно «упали» тарифы по ОПО. По данным Максима Филимонова, в среднем они сегодня составляют сотые доли процента, причём за последние годы они уменьшились на порядок. Более точно средний тариф для регионального рынка оценить довольно трудно — как уверяет Максим Филимонов, тарифы в Кемерове и Новокузнецке отличаются порой в два раза по аналогичным объектам: «Новокузнецк более промышленный город, чем Кемерово. Концентрация опасных предприятий там выше и они крупнее. Чем больше опасных объектов на предприятии, тем по более низкому тарифу его страхует страховщик».

Поясним, что, хотя закон о промышленной безопасности и определяет базовые тарифные ставки, каждая страховая компания имеет возможность разработать к базовым тарифам собственную линейку повышающих и понижающих коэффициентов, причём применение этих коэффициентов позволяет уменьшать тарифы в разы. По словам собеседников «Авант-ПАРТНЕРа», на рынке нередки случаи, когда в тендерах по страхованию ОПО за счёт критического снижения тарифа побеждают компании, финансовое положение которых не позволит возместить клиенту ущерб в случае страхового события. «Компании, которые ведут такую политику, просто недооценивают её опасность,— размышляет Ольга Бутковская. — Испытывая кассовый разрыв, они считают, что единственная возможность его покрытия — это демпинг. Видимо, они просто не умеют работать со страхователем без демпинга — за счёт повышения качества сервиса обслуживания, качества сопровождения договоров и урегулирования убытков. Поэтому «бегают по рынку» и «собирают любую копейку». В то же время цена вопроса для многих промышленных предприятий является определяющим фактором при выборе страховщика. Такие выводы можно сделать, анализируя итоги проводимых тендеров по ОПО. Были случаи, когда страховщики, не имеющие в Кузбассе даже представительства, побеждали в тендере только за счёт того, что предлагали стоимость страховки на 100 рублей дешевле. Но если страховой случай произойдёт, я слабо себе представляю, как будет производиться выплата».

Некоторые компании, вместо банального демпинга, пытаются усилить свои конкурентные позиции более широким покрытием — к примеру, предложить клиенту возмещение убытков, возникших не только в результате аварии, но и в результате инцидента (то есть более мелкого происшествия, который не классифицируется как авария).

ОСОБО ОТВЕТСТВЕННЫЕ

Хотя страховщики и жалуются на то, что страхование ответственности в России (и в Кузбассе в частности) ещё очень слабо развито, всё же они отмечают периодическое появление новых клиентов по страхованию ОПО. В основном это недавно зарегистрированные малые фирмы, которые приходят за страховкой в связи с требованиями контрольных и надзорных органов. «Но это мелкие договоры с ответственностью в 100 тыс. и премией в 300-400 рублей, — уточняет Ольга Бутковская. — Бывает, приходит предприниматель, который, работая ранее где-то на производстве механиком или прорабом, привык, что такая страховка должна быть. Поэтому, открыв своё дело, он заключает договор. Как правило, такие клиенты страхуют ответственность перед третьими лицами (при эксплуатации грузоподъёмных механизмов, при ведении сварочных либо газорезных работ)».

Поскольку закон о промышленной безопасности не подразумевает выплаты пострадавшим сотрудникам, социально ответственные угольные предприятия страхуют эти риски отдельно. Правда, уже в рамках страхования от несчастного случая. Причём страховщики отмечают рост страховых сумм по этим договорам — если ещё 3 года назад страховая сумма не превышала нескольких сот тысяч рублей, то сейчас угольщики страхуют шахтёров на 1-2 млн рублей. Таким образом, они снижают нагрузку на бюджеты в случае аварий (угольная отрасль очень травмоопасная, аварии периодически случаются), а также получают налоговые преференции, поскольку расходы на страхование сотрудников от несчастного случая относятся на себестоимость продукции и услуг.

Ксения Сидорова

БЛИЦОПРОС

ЮРИДИЧЕСКИМИ СРЕДСТВАМИ

В деловой практике кузбасских компаний есть немало примеров побед и поражений, «заработанных» преимущественно юридическими действиями — судебными решениями по искам, самими исками и другими нематериальными средствами. В некоторых случаях проигравшими выступают одни компании, а победителями другие, в других — оппонентами бизнеса выступают различные властные структуры. Они, как показывает практика, довольно часто проигрывают. Что свидетельствует о том, что «правила игры», которые устанавливает государство и местные власти, действительны не только для «подданных». В правовом государстве они установлены и для тех, кто их принимал. Адвокаты, юристы, как раз, и пытаются использовать эти правила, эти «рамки». Защита бизнеса правовыми средствами невозможна без квалифицированной юридической поддержки.

О широкомасштабном споре по поводу законности кадастровой оценки земли в Кемеровской области, принятой в конце 2008 года, написано и сказано уже немало. Резюмировать можно одно — представители бизнеса успешно доказывают, что данное решение коллегии обладминистрации, в результате которого нагрузка на бизнес по земельному налогу выросла в среднем несколько раз, мягко говоря, не вполне обоснованное. И выигранные юридические споры ведут к реальной вполне ощутимой экономии бизнеса, сокращению издержек.

Не всегда за спорами с госорганами стоит несогласие бизнеса именно с их решениями. Зачастую, на самом деле, конфликт происходит между хозяйствующими субъектами, но «прикрыт» он судебными разбирательством с органами власти. Таким, к примеру, был спор угольной компании «Южный Кузбасс» с Федеральным агентством по недропользованию России (Роснедра) три года назад. Объектом разбирательства стало «несогласование» с «Южным Кузбассом» условий аукциона по продаже участка «Распадский-4», на который претендовало и, в конечном счёте, приобрело ОАО «Распадская». Но получилось это у него далеко не сразу, как раз по причине долгих судебных разбирательств, которые «Южный Кузбасс» выиграл и добился пересмотра условий проведения аукциона по продаже лицензии на «Распадский-4». Она, в итоге, досталась «Распадской», но очевидно, что с определенными издержками.

Похожие издержки попытались вызвать и у «Южного Кузбасса» при проведении другого скандально известного в тот момент аукциона на право пользования недрами в Кузбассе — на участке «Урегольский Новый». На него претендовал и фактически даже частично отрабатывал «Южный Кузбасс». Торги четыре года назад выиграл разрез «Сереульский» из Красноярского края (входит в группу RU-COM), но отказался платить предложенную им рекордную сумму в 13,555 млрд рублей, а затем потребовал через суд и возвращения ему 50 млн рублей залога.

Более года шло судебное разбирательство между Роснедрами и «Сереульским». В нескольких инстанциях удалось выиграть «Сереульскому», и, казалось, что ему вернут 50 млн рублей. Но в самый последний момент грамотно подготовленная и поданная кассационная жалоба угольной компании «Южный Кузбасс» (которая в этом процессе вообще была третьим лицом, т.е. ни истцом, ни ответчиком) помешала. Красноярский разрез потерял 50 млн рублей. Вот так во многих случаях грамотно (или напротив неграмотно) построенные юридические действия приводят к успеху одних компаний, и к потерям других.

Длительные споры только на первый взгляд могут показаться помехой бизнесу. В деле о банкротстве ООО «Кузбасская мебельная компания» долгое разбирательство явно стоило потраченного времени. По крайней мере, для учредителей компании, которых налоговая инспекция пыталась привлечь к субсидиарной ответственности, посчитав, что они совершали «заведомо невыгодные» для компании сделки, которые «повлекли её несостоятельность». Однако, суд, в итоге, отказал налоговикам, резонно указав, что они так и не представили доказательств, что несостоятельность «Кузбасской мебельной компании» наступила «по вине учредителей».

«Авант-ПАРТНЕР» спросил предпринимателей насколько, по их мнению, важны услуги адвокатов в ведении бизнеса? Как часто им приходится обращаться за юридической помощью? Чем это обусловлено? Соответствует ли стоимость адвокатских услуг, с их точки зрения, уровню проделываемой ими работы?

Игорь Лысенко, генеральный директор холдинговой компании «Трансхимресурс»:

— Услуги адвокатов в ведении бизнеса важны. Будущее — за узкой специализацией, за узким профилем профессионализма. И даже в адвокатуре есть немало специализаций под нужный вопрос, тему. Но я за помощью к адвокатам обращаюсь редко. Обхожусь своими юристами. Требую от имеющегося штата максимума, когда понимаю, что не тянут, обращаюсь к специалистам. Считаю, что стоимость адвокатских услуг зачастую не отвечает конечному результату.

Окончание на стр. 9

АДВОКАТЫ МНЕНИЯ ПРОФЕССИЯ

Окончание. Начало на стр. 1

рованная юридическая помощь», субъектов, имеющих право её оказывать и порядка её оказания».

Кризисный период, по оценке адвоката **Евгения Мещерякова** (адвокатский кабинет «Финансовое и корпоративное право») только добавил юристам работы. Существенно увеличилось количество обращений по вопросам взыскания задолженности, банкротства, споров между банками и заёмщиками. «Количество заключенных нами соглашений об оказании юридической помощи увеличилось в полтора раза, хотя одновременно встал вопрос о платежеспособности наших клиентов. Но в целом удалось найти взаимоприемлемые и достойные способы выхода из этой деликатной ситуации», — говорит Мещеряков. С ним согласен и председатель коллегии адвокатов «Цитадель» **Иван Морохин**: «На нашей деятельности, кризис практически не отразился. Ну разве только люди стали чаще просить о скидках, но это скорее потому, что люди понемногу учатся считать свои деньги, и желают знать, за что именно они платят». Иначе оценил положение дел Сергей Учитель: адвокат заявил о том, что в Кузбассе вообще нет рынка юридических услуг: «Все, что происходит у нас можно охарактеризовать одним словом — «базар», — иронизирует Учитель. — Не смотря на огромное количество юридических фирм, адвокатских образований, частнопрактикующих юристов и адвокатов, приходится констатировать, что вся конкуренция на рынке юридических услуг Кузбасса, строится по сценарию известного ролика о рекламе стирального порошка: «Зачем покупать дорогой стиральный порошок, если внешне после стирки нет никакой разницы с дешёвым?». Подобная стратегия является ничем иным, как «миной замедленного действия» для всего юридического бизнеса. Делая скидки и снижая цены, формируя ценовую политику исходя из платежеспособности клиента на юридические услуги в период кризиса, после его завершения невозможно побудить клиента платить большие деньги. Кроме того, в глазах клиента такая ценовая политика выглядит так: «Меня все это время «разводили» на деньги, и только кризис заставил сделать ценовую политику юридических фирм более адекватной». Большое количество фирм, оказывающих юридические услуги в Кузбассе, обусловлено существенным количеством учебных заведений без устали выпускающих великое количество юристов, которые учреждают бесчисленное количество юридических фирм. До сих пор рост юридических фирм, в отличие от адвокатских организаций различных организационных форм, происходит стихийно, без соблюдения каких-либо стандартов оказания правовой помощи, иногда и попросту без наличия у новых энтузиастов рынка юридических услуг какого-либо правового образования. Анатолий Имгер уверен, что количество некачественных юридических услуг в неадвокатском секторе будет увеличиваться. «Круг представителей из числа юристов в судах общей

КУЗБАССА: РАЗНЫЕ, ОДНА

юрисдикции и арбитражных судах должен быть ограничен юристами-адвокатами и штатными юристами — юрисконсультами предприятий», — заявляет эксперт.

Все эксперты обратили внимание на общий низкий уровень правовой культуры населения, а так же на то, что многие граждане вообще не готовы оплачивать квалифицированную юридическую помощь, предпочитая пользоваться всевозможными шаблонами, или готовить процессуальные документы самостоятельно, «по наитию». Конечно, результаты таких попыток часто бывают плачевными — надежды на то, что «суд во всём разберется», оправдываются крайне редко, и скорее случайно. «К нам часто обращаются граждане на крайне запущенных стадиях процесса, и решения по делам которых уже вынесены, жалуются на отсутствие реальной помощи от бывших представителей. К сожалению, мы не всегда можем исправить чужие ошибки», — утверждает Иван Морохин. Тем не менее можно уверенно сказать, что за 2000-2010 год шёл устойчивый процесс перехода деятельности юридических лиц в правовое поле. Евгений Мещеряков со ссылкой на Высший Арбитражный суд приводит такую статистику исков: в 2000 году в арбитражные суды поступило около 650 000 исковых заявлений, а в 2010 году — 1 200 000. «В целом, текущее юридическое обслуживание предприятий является полем деятельности штатных юрисконсультов, — подчёркивает адвокат Мещеряков. — Специфика деятельности штатного юрисконсульта — перенос пика профессиональных усилий из судебно-процессуальной сферы в сферу договорной и кадрово-трудовой деятельности, помноженных на необходимости стремительно реагировать на актуальные пожелания руководства предприятия».

Фактически большинство операторов на рынке юридических услуг Кузбасса превратились в «дискаунтеров», готовых «продавать» свои услуги за любые деньги, лишь бы шёл клиент, считает Сергей Учитель. «Например, проведение процедур банкротства под силу многим юристам, знакомым с нормами законодательства о банкротстве. И многие могут добиться внешне для клиента положительного результата — спасение активов. Однако сделать «спасённый» бизнес работоспособным, грамотно его структурировав, — удел профессионалов высшей категории. Либо провести процедуру банкротства так, чтобы максимально учесть интересы кредиторов, а не просто распродав все имущество с молотка. Многие ли могут похвастаться «спасением» бизнеса путем заключения мирового соглашения?» Качественная юридическая помощь должна стоить дорого, уверены адвокаты. Каждый человек всегда должен иметь выбор: либо обратиться за помощью к самому лучшему, но очень дорогому специалисту в своём деле, либо прийти на приём к «юридическому фельдшеру», который практически за бесплатно «лечит аспирином» все болезни. «К сожалению, более 90% юридического рынка Кузбасса — это «юридические фельдшеры», — считает Сергей Учитель.

Со времени перехода большинства адвокатских и юридических фирм под крыло Москвы (с тех пор, как большинство крупных предприятий области стали подконтрольны управляющим компаниям, расположенным в столице), работа региональных фирм если и изменилась, то только к лучшему, считает большинство экспертов. «Появились более солидные партнёры, отсюда появились более солидные и высокооплачиваемые дела, что весьма положительно отразилось на финансовом состоянии нашей фирмы, — заявляет Анатолий Имгер. — У нас существует тесный контакт с управляющими компаниями, расположенными в г. Москве». Председатель коллегии адвокатов «Цитадель» Иван Морохин твердо уверен, что «всем нам пора отходить от принципов региональной привязки своей деятельности к месту жительства. Во всяком случае, адвокаты нашей коллегии уже не первый год работают в самых разных регионах и активно сотрудничают с коллегами из очень многих городов и даже других стран. Московские, да и не только Московские, компании регулярно обращаются к нам за помощью в представлении интересов своих компаний в судах, проведении переговоров, подготовке документов. Интернет позволяет обмениваться информацией почти мгновенно, и необходимость личных встреч и обмена бумажными документами сведена к минимуму». Евгений Мещереков, подчеркивая, что говорит только о собственной деятельности, указывает на сокращение числа обращений предприятий — крупных и средних налогоплательщиков, связанных с оспариванием решений налоговых органов. Эти дела перекочевали из Кузбасса в арбитражные суды по территориальности предприятий и, соответственно, контролирующих налоговых органов. Некоторые нюансы вносит «договорная подсудность», когда предприятия-стороны договора избирают подсудность не по месту нахождения ответчика, а в Арбитражном суде города Москвы безотносительно к месторасположению сторон в договоре.

Дина Ахметова

БЛИЦОПРОС

ЮРИДИЧЕСКИМИ СРЕДСТВАМИ

Окончание. Начало на стр. 8

Павел Мальцев, директор ООО «Прогресс-Автолайн»:

— В современном бизнесе (особенно оказание услуг массового характера) услуги адвоката необходимы чуть ли ни ежедневно. Наше предприятие за сутки перевозит около 200 тысяч пассажиров. Среди них есть и «искатели лёгкой наживы». Ни один штатный юрист не справится с «искателями» так профессионально, как адвокат. У меня постоянный договор с коллегией адвокатов уже на протяжении более трёх лет. Ни разу не пожалел об этом, так как уверен в том, что все вопросы и проблемы будут решены оперативно и квалифицированно.

Виктор Глотов, директор ЗАО «СК «Котлосервис»:

— По данным статистики, в бывшем Советском Союзе на 243 млн населения приходилось 22,4 тысячи адвокатов, в то время как в только в Лондоне на 8,3 млн населения в то же самое время было 24 тысячи адвокатов. То есть за рубежом без консультации юриста никто и шагу не делает. А у нас к этому начинают подходить только сейчас, и то, многие до сих пор мало понимают, насколько важна такая помощь.

Приём на работу, увольнение сотрудников, заключение договоров и сделок — всё это требует обязательного контроля со стороны юрисконсульта. Самостоятельно работодатель не в состоянии решать все эти вопросы.

Здесь следует уточнить, чем отличается адвокат от юрисконсульта, оказывающего услуги предприятиям. Юрисконсультами чаще всего работают люди, просто получившие высшее юридическое образование. В то время как адвокат — это юрист, имеющий опыт работы не менее 5 лет и сдавший квалификационный экзамен на право заниматься этой профессией. При этом юрисконсульт выступает в судах только по гражданским делам, а адвокат ещё и по уголовным.

Я лично предпочитаю работать и с теми, и с другими. Однако, при том количестве юристов, которое есть сегодня в стране, доверять можно далеко не каждому. А хороший юрист требует хорошей зарплаты. С одной стороны это правильно. С другой, при сегодняшних доходах услуги адвокатов «влетают в копеечку». Только за одно посещение суда берут обычно 2-2,5 тысячи рублей. Около 3 тысяч рублей стоит написать заявление. Но к этому стоит относиться, как к данности, и по-другому не будет.

Владимир Бойко, генеральный директор ООО СК «Коместра», президент Кузбасской ассоциации страховых организаций:

— Юридическая служба одна во всех вопросах разбираться не может. Поэтому по специальным, отдельным вопросам обращаемся к адвокатам.

Характерно, что раньше у нас была практика общения с некоторыми адвокатами, которые при обсуждении оплаты услуг намекали на то, что вопросы необходимо решать «во внесудебном порядке». Но такой подход нас не устраивает.

Сейчас наша компания уже на протяжении нескольких лет сотрудничает с одной из адвокатских контор на основании договора, и вполне успешно. Что касается стоимости услуг, то, с точки зрения действующего договора, она вполне соответствует их уровню.

Сергей Винтовкин, индивидуальный предприниматель:

— Без юристов сейчас никуда. Особенно среди индивидуальных предпринимателей сегодня очень много юридически безграмотных людей. При этом работать на этом поприще, в том числе и с правовой точки зрения, становится с каждым годом всё сложней и сложней.

Лично я сотрудничаю с адвокатом уже несколько лет. Четыре года судился с одним из «клиентов». Адвокат поработал хорошо. Все дела выиграны, но до сих пор остаётся нерешённым вопрос возвращения убытков, понесённых в связи с судебными расходами, а это далеко не одна тысяча рублей.

Подал в суд на некоторых своих бывших работников по поводу хищения средств. Но в судебной системе все процедуры очень затянуты. Кроме того, сами адвокаты не всегда заинтересованы в положительном для своего клиента исхода дела, так как деньги получают за проведённую работу, а не за результат. Поэтому зачастую, если ход дела притормаживается, необходимо звонить ему, напоминать о себе.

НАДЕЖНЫЙ БАНК ДЛЯ ВАШЕГО БИЗНЕСА

При выборе банка кузбасские предприятия отдают предпочтение надежным, устойчивым банкам, имеющим высокую международную репутацию. «Левобережный» — в их числе. За 20 лет стабильной работы ему удалось завоевать уважение клиентов. Широкий спектр и высокое качество предоставления услуг для бизнеса, успешный опыт работы на международных рынках, разнообразные программы кредитования и лояльные условия — сильные стороны «Левобережного».

РАЗНООБРАЗИЕ ДЛЯ РАЗВИТИЯ

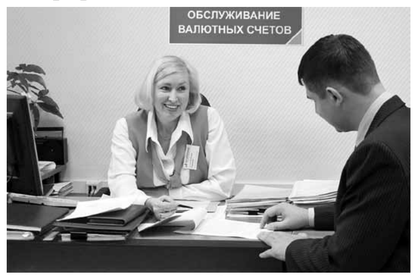
Для Банка «Левобережный» обслуживание корпоративных клиентов — приоритетное направление. Клиентами банка являются предприятия и организации, которые работают практически во всех отраслях экономики Новосибирской области, Кемерово, Новокузнецка, Барнаула и Красноярска.

Во всех офисах Банка «Левобережный» юридические лица могут открыть расчетные счета в рублях и иностранной валюте, осуществить безналичные переводы по системе SWIFT, подключить сервисы по дистанционному управлению счетами (Интернет-Банк, ibank2), разместить свободные ресурсы на депозиты, оформить договоры на реализацию зарплатных проектов, получить кредиты.

С БАНКОМ ЗА РУБЕЖ

Для кузбасского бизнеса вопрос обслуживания внешнеэкономической деятельности особенно актуален. Кузбасс является экспортно-ориентированным регионом, который поставляет энергоресурсы, металл, продукцию химической отрасли для многих стран мира. Кроме того, предприятия различных сфер деятельности (АПК, строительство, торговля и др.) сотрудничают с иностранными партнерами по вопросам поставки продукции, сырья, комплектующих. Для таких компаний особенно важно получить в банке комплексное обслуживание своей внешнеэкономической деятельности. Специалисты «Левобережного» осуществляют сопровождение внешнеторговой сделки клиента от момента переговоров с иностранным партнером до момента ее исполнения.

Максимально эффективно организовать внешнеторговые операции позволяет торговое финансирование, осуществляемое «Левобережным». Торговое финансирование в форме непокрытого аккредитива является мировым брендом надежности и удешевления стоимости внешнеторговых контрактов. Благодаря этому продукту предприятия могут значительно снизить стоимость финансирования торговой сделки в сравнении со стоимостью классического кредитования. Кроме того, торговое финансирование позволяет импортеру обезопасить себя от многих торговых рисков. Аккредитивная форма расчета позволяет контролировать многие параметры поставки, в том числе и такие важные, как сроки отгрузки и ассортимент товара. Торговое финансирование может быть организовано Банком «Левобережный» через крупнейшие банки США, Германии, Японии, Китая. При этом иностранный торговый партнер может располагаться в любой стране мира.



Сейчас все больше кузбасских предприятий начинает сотрудничать с Китаем. Низкая стоимость и быстрые сроки выполнения работ — основные плюсы партнерства для российского бизнеса. Новым веянием в мировых финансах является прямой обмен «рубль — юань». Китай активно переводит свою торговлю с ближайшими странами-соседями в юани, постепенно отказываясь от промежуточной конвертации в доллары. Банк «Левобережный»» стал одним из первых банков в Сибирском регионе, который начал проводить расчеты в китайских юанях. Теперь у кузбасских компаний есть возможность выбора валюты для международных расчетов: доллар, евро, юань.

КОМПЛИМЕНТ ОТ БАНКА

Есть у «Левобережного» еще одно уникальное предложение для кузбасского бизнеса. Программа клиентской лояльности — это своеобразный комплимент, который банк делает своим корпоративным клиентам. Участниками программы могут стать как компании, которые обслуживаются в «Левобережном» уже много лет, так и новые клиенты. В зависимости от объемов бизнеса в банке им присваивается один из четырех статусов: Элит, Премиум, Классик или Стандарт. В соответствии с установленным статусом клиент может воспользоваться привилегиями. Скидки предоставляются на различные услуги банка, предусмотрены бонусы для руководителей и сотрудников предприятий. Кроме того, каждому клиенту назначается персональный куратор, который будет решать все вопросы, связанные с обслуживанием в банке и сопровождением в Программе клиентской лояльности.

Сегодня ассортимент услуг для бизнеса достаточно широк, поэтому каждая компания сможет найти в Банке «Левобережный» то, что подходит именно ей.

г. Кемерово, пр. Молодежный, 3а, тел. (3842) 31-45-91

г. Новокузнецк, ул. Кирова, 103, тел. (3843) 76-43-80

www.nskbl.ru

БАНК ЛЕВОБЕРЕЖНЫЙ
20 ЛЕТ ПАРТНЕРСТВА И ДОВЕРИЯ

ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ
ЮРИДИЧЕСКАЯ ФИРМА
«ЛЕКС-ИНФОРМ»
650000, Кемерово
ул. Ноградская, д.5, офис 30
тел./факс: (3842) 36-70-34, 36-40-25
e-mail: lexinform@rambler.ru

✓Регистрация, реорганизация предприятий
✓Ликвидация
✓Узаконивание строений
✓Регистрация недвижимости
✓Оформление земельных отношений
✓Налоговые споры
✓Представительство в арбитражных судах

КОНКУРС НА ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ЗА ОБЩЕСТВО

Окончание. Начало на стр. 5

этом, оставаясь вполне честными перед собой? Находя оправдание в «сложившейся ситуации», в «том положении, в каком временно оказались», в поведении партнёров, администрации, контрольных органов, и так далее, вплоть до погоды, природы и прочих высших сил? До того, даже, что это просто «закон неправильный»!

Но Пенсионный фонд России — организация, главной функцией которой является именно исполнение закона, а конкретно — сбор финансовых средств, направляемых на формирование фондов пенсионного и медицинского страхования. Сегодня эта обязанность возложена на нас, и именно поэтому мы, диктуя условия администрирования по сбору страховых взносов, объявили такой конкурс. Его главная цель — на реальных примерах совершенно конкретных плательщиков взносов показать, кто из них является лучшим — с точки зрения выполнения государственной задачи.

Те, кто победил сегодня, представляют собой социально ориентированных работодателей. Всё на самом деле очень просто: от ежемесячных платежей каждого предприятия, которые они отчисляют от размера фонда оплаты труда, зависят как сегодняшние, так и завтрашние пенсии людей. И это — реальный вклад в социальную сферу всего нашего общества: сегодняшнее благосостояние пенсионеров и инвалидов, развитие медицинских программ, улучшение медицинского обслуживания населения.

Сегодня многие любят заявлять о том, что их предприятие характеризуется высоким уровнем социальной ответственности. При этом они ссылаются на то, какую помощь оказали в прошлом году местной футбольной команде и что собираются подарить в будущем детскому дому. Это всё хорошо, но настоящая социальная ответственность измеряется тем потоком средств, которое предприятие ежемесячно отчисляет на выплату пенсий, медицинские и социальные программы региона. А кроме того показывают прозрачность и динамику повышения зарплат своих работников, увеличение их пенсионного обеспечения в будущем. Вот основа тех критериев, которые были заложены в условия определения победителей конкурса.

— То есть этот конкурс «не надуман», и его критерии вполне объективны?

— Совершенно верно! Это самые реальные показатели. Здесь собираемые взносы идут как по конвейеру и немедленно поступают на обеспечение реальных нужд наших же граждан. И очень важно дать понять это каждому собственнику, каждому руководителю предприятия, каждому предпринимателю. Ведь мы наградили не тех, кто просто «больше заплатил». Объёмы поступивших денежных средств от различных субъектов предпринимательской деятельности могут различаться на несколько порядков, но суть вовсе не в этом. Главное в подходе к вопросу о нашей — общей для всех — гражданской ответственности. Этому надо учиться, и, возможно, сама идея проведения конкурса на звание «лучшего страхователя» поможет эту задачу осуществить. Открытость бизнеса во всех его составляющих, реальное участие в решении социальных задач государства и общества, ответственность за своё дело – вот простые и понятные каждому правила этого конкурса.

Беседовал Сергей Волков

ЗАЧЕМ ИННОВАЦИЯМ МАРКЕТИНГ

С 12 по 16 мая в Новосибирске прошёл традиционный фестиваль рекламы «Идея!». Несмотря на совершенно противоположные отзывы о форуме участников и посетителей, практически все признают, что это единственное мероприятие такого масштаба в сибирском регионе для профессионалов рекламного рынка.

В этом году на площадке фестиваля (а он проводится с 1997 года) при поддержке «Агентства регионального маркетинга», проходила конференция «Маркетинг инноваций». **Александр Филюрин**, директор новосибирского офиса Рекламной группы «Мелехов и Филюрин», в прошлом выпускник НГУ, а также организатор и ведущий этой конференции, собрал своих хороших знакомых, работающих в инновационном бизнесе, чтобы они поделились опытом и рассказали, как им удалось «пробиться». При этом в своём выступлении он заметил, что каждый предприниматель, независимо от вида деятельности, вынужден заниматься маркетингом, иначе он просто не выживет. Вопрос в том, есть ли специфика в продвижении инновационных продуктов? А если есть, то в чём же она заключается?

Мнения участников по этому поводу разделились. **Сергей Кобцев**, генеральный директор компании «Техноскан», считает, что при продвижении инновационного продукта основное значение имеет известность команды и лидера этой команды на рынке и в научных кругах, а, следовательно, обязательным становится продвижение отдельных личностей через участие в отраслевых, научных конференциях, налаживание личных контактов. А **Евгений Зезюлин**, замдиректора по маркетингу ПФК «Обновление», упор делает на такой традиционный для маркетинга инструмент как построение брэнда. Но разница в подходах всё же больше объясняется разницей рынков. Ведь первый продаёт лазеры и работает в очень узкой нише профессионалов, а второй — на фармацевтическом потребительском рынке.

Михаил Лосев, генеральный директор компании «Медико-биологический союз», который с 1993 года занимается сопровождением и коммерциализацией инновационных проектов, высказался по этому поводу так: «Маркетинг — это способ продажи. Идеальный маркетинг — это гарантированная продажа. А у многих разработчиков есть иллюзия, что их продукт обязательно купят. Покупают не продукт, а решение». В связи с этим есть два способа коммерциализации инноваций. Первый — это когда понятна рыночная ниша, когда есть уже зафиксированные проблемы, задачи. Тогда нужно выбрать решение, которое бы ликвидировало или уменьшило эту проблему, а далее уже под это подбирается команда, придумывается упаковка и т.п. В частности, Александр Филюрин, рассказывая про новосибирский технопарк, описывал именно такой подход — инновации по заказу. Когда собирают директоров каких-нибудь отраслевых предприятий и в ходе обсуждения пытаются выяснить их проблемы. А где проблемы — там и возможности.

И второй путь, когда задача явно не сформулирована, то есть, заказа как такового нет, но есть интересный продукт, тогда ниша может быть сформирована искусственно. В качестве примера Михаил Лосев привёл ситуацию, которая не так давно была организована вокруг птичьего гриппа, при этом, заметив, что на инновационном рынке постоянно идёт «хитрая игра, и, вступая в неё, нужно понимать, с кем и во что вы играете».

Вообще, мысль о том, что инновационного рынка «как целого» нет, а есть просто разные рынки, на которых возможны инновации, прошла сквозь всю конференцию. Поэтому для успешной продажи нужно понимание того, как продаётся продукт на конкретном рынке, и уже внутри этого рынка искать подходы. Кроме того, как заметил **Андрей Пуртов** генеральный директор студии ArtGraphics.ru: «Нельзя оседлать лошадку и на ней кататься 10 лет. Компании, которые используют подобную политику, как правило, с рынка вылетают. Для того чтобы долго оставаться на рынке, важно инвестировать в новое: разработку товаров, продвижение. Даже если дела идут хорошо. И чем меньше ресурса, тем больше нужно думать головой. Каждая маркетингово ориентированная компания должна немножко быть венчурным инвестором. Должна осознанно идти на риск».

«Идейный» вдлохновитель — Александр Филюрин

Ещё один важный вопрос был затронут на мероприятии — о взаимоотношении тех, кто умеет придумывать инновационные решения и тех, кто умеет управлять всем процессом: от создания команды для построения решения до продажи конечного продукта. Ведь чаще всего тот, кто придумывает, ничего не понимает в бизнесе, поэтому его главная задача — обратить на себя внимание, получить инвестиции и т.п. Как сказал Михаил Лосев, «попасть в инновационный бульон, из которого черпает реальный бизнес».

По идее, одним из таких механизмов «попадания» должна стать структура технопарков.

По словам Александра Филюрина, так как инфраструктура создается с нуля, то многое делается методом проб и ошибок: «получится — не получится, сработает — не сработает». И здесь очень важной составляющей этого процесса становления должен стать территориальный маркетинг. По этому поводу Андрей Пуртов заметил: «При продаже любого продукта, любого сервиса потребитель делает выбор на основе нескольких критериев. Принимается во внимание как бренд продукта, так и бренд компании, бренд страны и лидеров компании. Поэтому очень важно задействовать все инструменты при продвижении продукта. Иногда думают, что территориальный бренд — это только для чиновников, а персональный — только для тех, кто хочет устроиться на работу. Всякое бывает, но надо понимать, что в любом случае эти бренды влияют на бизнес. Как стоимость акций фирмы Apple, зависит от состояния здоровья её основателя Стива Джобса. А вот заказчиком для территориального брендинга должны быть органы власти, потому что его основная задача — усилить конкурентоспособность местных производителей и за счёт этого получить больший приток капитала. Например, бренд Франции помогает всем производителям французской парфюмерной продукции». А для построения бренда конкретной территории, он предложил для начала определить отрасли с наибольшим экспортным потенциалом, кроме сырьевых. А потом на базе этих отраслей, именно под них создать такой бренд территорий, чтобы он помогал не просто любому бизнесу, а именно этим отраслям, как основным направлениям развития.

Тем временем

В Кемерове недавно созданный «Центр маркетинга территорий — Кузбасс» на прошлой неделе в технопарке организовал первую встречу частных инвесторов с молодыми инноваторами, которые работают в компаниях-резидентах технопарка и инновационных предприятиях, созданных при вузах. Как сообщил «Авант-ПАРТНЕРу» один из инвесторов, в ходе первого знакомства интерес для дальнейшего изучения представляют, на его взгляд, два проекта, связанные с различными областями медицины: биопротезы и линзы для лечения ожога глаз. По оценкам его коллег, основной проблемой при общении с инноваторами было недостаточное раскрытие информации о самих инновационных компаниях и рыночных рисках при реализации их проектов. Кроме того, по его мнению, людям, которые в основном занимаются научной стороной проблемы, часто не хватает знаний и информации в области дальнейшего продвижения их продукта на рынке.

Третья Региональная практическая кадровая конференция
«КАДРОВЫЙ ПОТЕНЦИАЛ. ОЦЕНКА И РАЗВИТИЕ»
23 июня 2011г.
г. Кемерово

Региональная Кадровая Конференция

В программе Конференции доклады и мастер-классы HR специалистов ведущих Кузбасских компаний. Программы докладов строятся по принципу «профессионалы для профессионалов» – выступают только практики (руководители и специалисты кадровых служб предприятий Кузбасса)

Мы пригласили поделиться опытом: ОАО «Кузбассэнерго», ОАО «Уралсиб», ООО «АртАкцент», ООО «Росгосстрах», ОАО «СУЭК-Кузбасс», ГК «ТЕРРА», НОУ «РЦПП «Евраз-Сибирь», ОАО «Южкузбассуголь», Группа розничных компаний «Система РегионМарт», ЗАО «Сибирский цемент».

Основные вопросы конференции:
Оценка кадрового потенциала компании
Основные показатели оценки кадрового потенциала
Практические инструменты исследований кадрового потенциала предприятия
Основные аспекты развития кадрового потенциала компании
Обучение и развитие персонала: системность, ресурсы и возможности
Проекты развития «молодых специалистов»
Проекты развития руководящего состава
Кадровый потенциал: перспектива развития и совершенствования
Формирование кадрового резерва
Методы расчета экономического эффекта от инвестиций

В программе конференции: 4 тематические секции, доклады специалистов ведущих Кузбасских компаний, открытые диалоги со спикерами, встречи со СМИ, мероприятия «без галстука»

Генеральный спонсор: 1921 РОСГОССТРАХ

Официальные спонсоры: медицинский центр ВАШ ДОКТОР

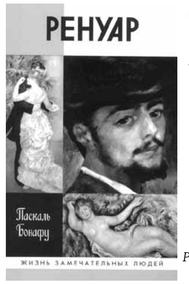
Информационная поддержка: АВАНТ ПАРТНЕР, мой город, ГОРОД, Деловой Кузбасс, HOMINFO.RU, P5K, ОПОРА, Кузбасс, Стандарт Качества, A42.RU, телекомпания ТВ-МОСТ, РАБОТА в Кемерово

Место проведения ВОЛНА

АГЕНТСТВО Профи

Регистрация по телефонам (3842) 49-62-70, 57-44-96, на сайте www.profy-kem.ru или по e-mail: mns@profy-kem.ru

КРУГ ЧТЕНИЯ



ХУДОЖНИК СЧАСТЬЯ И ГАРМОНИИ

Биография великого художника, француза Пьера Огюста Ренуара, стоявшего у истоков движения импрессионистов, вышла в знаменитой серии ЖЗЛ издательства «Молодая гвардия».

Автор этого ёмкого по документальной фактуре труда — соотечественник мастера кисти Паскаль Бонафу – рассказывает о становлении таланта Ренуара, его взаимоотношениях с друзьями-художниками и недругами-критиками, торговцами картинами и организаторами выставок.

За шесть десятилетий неустанного труда — накануне дня смерти 78-летний художник сказал: «Кажется, я что-то начинаю понимать...» — им было написано около шести тысяч картин — по сотне на каждый год долгой творческой жизни. Одного взгляда на любое из полотен достаточно для узнавания живописного ренуаровского почерка. Не так давно мне довелось увидеть сразу несколько, выставленных на продажу на одном из международных вернисажей в Москве, солнечных ренуаровских картин — это было чудо. Что же касается тех работ, которые находятся в постоянной экспозиции Государственного музея изобразительных искусств им. Пушкина, то всякий раз при его очередном посещении в обязательном порядке задерживаюсь около шедевров Ренуара, с честью выдерживающих соседство с самыми знаменитыми картинами великих художников.

Картины счастья и гармонии! У него нет ни одного печального полотна! Его живописные женщины оцепенели в неге и радости навсегда, доставляя чувство эстетического наслаждения поколениям зрителей. И не только эстетического, между прочим.

Ренуар — один из создателей школы импрессионизма, буквально взорвавшей искусство живописи. Об этом можно прочитать в биографиях его друзей и соратников, в том числе и изданных в нашей стране в ЖЗЛ. О самом художнике также рассказывается в немалом количестве посвященных ему работ как переводных, так и отечественных авторов. Только в ЖЗЛ, как ни странно, биографии Ренуара не существовало. Книгоиздатели-молодогвардейцы книгой Паскаля Бонафу «Ренуар» закрывают эту лакуну.

Рождение импрессионизма в Париже второй половины XIX века с наглядностью показало миру: центр живописной культуры не в первый раз в истории изобразительного искусства переместился в столицу Франции. Насколько трудно было противостоять косному академизму, то отдельный разговор — даже друзья не всегда отдавали должное таланту художников-импрессионистов, достаточно вспомнить Эмиля Золя, который восторженно приветствовал прорыв в живописи, однако мог и надавать таких критических тумаков, только держись. Были и «советники», предлагавшие обратиться к психиатру всем импрессионистам скопом. А ещё их живопись сравнивали с впечатлением от кота, гуляющего по клавишам пианино, или с обезьяной, завладевшей коробкой с красками.

Главная задача новых художников — «писать как можно проще», запечатлеть изменчивый мир в его мерцании, передать мимолетные впечатления. Кредо Ренуара: «...избавиться от сюжета, избежать повествовательности, а для этого надо выбирать что-то, что знает каждый; ещё лучше, когда вообще нет никакой истории». При этом овладеть мастерством, которым больше никто не владел. Мне выставил серию работ, которые назвал «Impression» («Впечатление» — в переводе на русский). С лёгкой руки и воздушного языка гениального художника, малоизвестный критик преобразовал слово в «импрессионизм», новый термин попал в каталог выставки и зажил своей жизнью.

Замечательно и то, что импрессионисты, хотя и ориентировались писать живописные работы на пленере, были абсолютно разными художниками. Впрочем, рисование на воздухе не доводилось до абсурда. Ренуар, например, в течение всей жизни ценил пленериста Коро, и в год собственной смерти он вспоминал слова великого пейзажиста: «Когда я пишу, мне хочется быть зверем...» И ещё одна из ренуаровских мыслей, лишь кажущаяся простой: «Только в музеях художник может научиться живописи».

Бедность, сопутствующие им голод и холод, — вот судьба всех художников нового направления в начале их творческого пути. Устраиваются выставки, для чего необходим первый взнос денег, а финансовый результат вернисажей отрицательный, их картины упорно не покупают, а если и приобретают, то буквально за гроши. Вообще-то, так было в истории почти со всеми гениями: новизна, которую они несли, должна была завоевать общество, новые каноны в искусстве никогда не утверждались легко. Потому нет ничего странного, когда преследуемый критиками и толпой Ренуар, являлся в свой черед гонителем приходящего на смену импрессионизму постимпрессионизма, и, в частности, Поля Гогена.

Но фовиста Анри Матисса, который увиделся с нашим героем в последний год его жизни, он ценит за талант — удивительное избранничество, не правда ли?.. Такое можно объяснить заявлением Ренуара: «Искусство должно быть занимательным и понятным».

Когда художник искал свой почерк, меняя изобразительные стили, неустанно экспериментируя, он мучил себя чувством несовершенства, находился часто в состоянии подавленности, столь присущего гениям. Наконец, его работы стали модными, цены взвились вверх, Ренуар воспринимает это спокойно, помогая многим начинающим живописцам.

«...Я всегда писал как хотел», — оценивал он свой творческий путь. И опять: «Картина... должна быть приятной и красивой». В полном соответствии с высказанным личным постулатом его работы несут в себе «вечную женственность», содержат обязательную порцию человеческого счастья. Они и зрителей хоть немного, но делают счастливее.

Ренуар умер в декабре 1919 года семидесятивосьмилетним. Долго болел, отказывали ноги, плохо работали руки, ему вставляли в изуродованные недугом пальцы тампоны и кисти, которыми он писал до последнего дня. Обо всем этом и многом ином, может быть, несколько академично и с излишними для простого любителя подробностями пишет его биограф Паскаль Бонафу. Автор не стесняется напоминать и о том, что нисколько не красит образ великого живописца; его принадлежность к партии «антидрейфусаров» — впрочем тогда вся думающая Франция раскололась на поддерживающих офицера, еврея по национальности Дрейфуса, находящего под судом «за шпионаж», и его ярых противников, в коих числил себя художник. Было?.. Никуда от этого не деться, но убавляет ли этот факт хотя бы толику волшебства от ренуаровской живописи?..

Как известно, подделывают только корифеев искусства. Картины, объявляемые ренуаровскими, фальсификаторы поставили на поток ещё при жизни художника.

Валерий Плющев

ПУТЬ-ДОРОЖКА ФРОНТОВАЯ

Мой добрый знакомый по имени Стёпа на днях вернулся из Турции. Говорит: услышал там по телевизору, что Путин какой-то народный фронт создает, и испугался, что России уже нету… Причина его беспокойства понятна: фронтовая терминология у нас в последний раз была в моде, в особенности в прибалтийских республиках, как раз когда Советский Союз разваливался, и народные фронты принимали в его развале самое деятельное участие. Впрочем, Стёпа человек еще молодой; на самом деле история народных фронтов куда длиннее и разнообразнее.

Напомним, премьер объявил о создании народного фронта на конференции «Единой России» в Волгограде, накануне 9 мая. В преддверии выборов в Госдуму необходимо объединение всех людей, которые стремятся к укреплению России, заявил он. «Такая форма объединения усилий различных политических сил применялась и применяется до сих пор в разных странах в разное время и разными политическими силами — и левыми, и то, что у нас называется праволиберальными, националистическими, патриотическими». Путин указал, что в числе фронтовиков, кроме единороссов, могут оказаться «другие политические партии, профсоюзные, женские организации, молодежные организации, ветеранские». Предполагается, что фронтовики получат своё представительство в Думе путём включения их кандидатов в избирательные списки «Единой России».

Народные фронты и впрямь создавались разными силами, подчас противоположными — например, фашистскими и антифашистскими. Максим Соколов, скажем, указывает: «Привлечение различных корпораций под эгидой национального лидера в единый народный фронт сильно ассоциируется с корпоративным государством Муссолини, каковая система именуется также фашизмом. Тут, правда, необходимо заметить, что, во-первых, классический итальянский фашизм был далеко не самым скверным из современных ему политических режимов, во-вторых, при Муссолини были возбранены другие партии и другие корпорации, не входящие в систему фашизма, тогда как в речи премьера о таком возбранении ничего не говорилось». С другой стороны, в Испании в январе 1936 года народный фронт был создан именно ввиду наличия фашистской угрозы — левые партии (сталинисты, троцкисты, анархисты) и основные профсоюзы страны тогда немедленно объединились, выборы в мае того же года они выиграли, но гражданскую войну впоследствии проиграли.

Были ещё народные фронты в так называемых странах народной демократии — ГДР, Чехословакии, Югославии, Болгарии, Польше и др. — то есть в тех странах социалистического лагеря, где сохранялась видимость многопартийной системы. Нужны они были для того, чтобы правящая партия могла контролировать прочие политические силы, обыкновенно совершенно марионеточные, типа партии аграриев или опять-таки профсоюзов. Впрочем, поляки в конце 1970-х умудрились создать несистемный профсоюз «Солидарность» под руководством электрика Леха Валенсы, и этот профсоюз сам превратился в своего рода народный фронт, так что пришлось срочно ввести в стране военное положение и поставить у кормила власти генерала. И наконец, имеется Национальный фронт во Франции; лидер его Жан-Мари Ле Пен, выступающий за выход Франции из Евросоюза и высылку из страны инородцев, на президентских выборах 2002 года всерьез конкурировал с Жаком Шираком, а нынешний президент Саркози даже перенял у него некоторые лозунги. Сейчас, правда, Ле Пен уже старенький, и его фронт возглавляет его дочь Марина, особа также весьма воинственная.

Понятно, что ни одна из этих моделей в сегодняшней России неработоспособна. Фронты фашиста Муссолини и националиста Ле Пена пытались объединить народ вокруг понятной, хотя и малосимпатичной идеологии. У «Единой России» такая идеология отсутствует, хотя её много раз пытались сочинить, и нет никаких причин предполагать, что у народного фронта имени Путина, образования гораздо более рыхлого и разнородного, такая идеология появится. Единственная внятная идея тут – объединиться вокруг начальства, чтобы пройти в Думу и самим пробиться в начальство. Но эта идея вряд ли объединит широкие народные массы, хотя бы на том основании, что Дума не резиновая, а единороссы со стажем вовсе не горят желанием предоставить самые лакомые места в партийных списках непонятным выскочкам.

Социалистические народные фронты были гораздо более искусственными образованиями, но также вооружены были знаменем «учения, которое всесильно, потому что оно верно», а тем, где учение оказывалось не всесильным, всегда могли выручить советские танки, как в Венгрии в 1956-м или в Чехословакии в 1968-м. Наконец, народные фронты конца 1980-х в Литве и Эстонии, Молдавии и Киргизии обходились и вовсе без идеологии, но они зато имели перед собою понятного противника — советскую власть, которую они считали оккупационной и которая к тому времени выказала явную слабость. Ничего этого у проектируемого ныне в России фронта нет: ни понятного противника, ни всесильного учения. Танки, правда, остались, но совершенно непонятно, против кого их в случае чего поворачивать. Единственное, что есть у нового фронта — это фронтмен, мужчина ещё нестарый, спортивного сложения, с неплохо подвешенным языком и взглядом, способным парализовать робкого собеседника. Но «фронтмен» — это понятие из практики шоу-бизнеса, а не военного или политического строительства. Выборы такой солист вполне способен выиграть, но избирательный процесс у нас напоминал шоу-бизнес в середине 1990-х, а с тех пор явились иные технологии, и не совсем понятно, зачем к этим полузабытым практикам возвращаться.

В любом случае все специалисты по кофейной гуще сходятся на том, что создание народного фронта — именно предвыборный трюк. «Что получится из корпоративного начинания, сказать трудно, — пишет тот же Максим Соколов. — То ли франкистская фаланга, то ли санаторий «Паланга», а скорее всего, ничего не получится. В немалой степени потому, что всё это не производит впечатления серьёзных устремлений по построению корпоративного государства, а производит впечатление устремлений по разрешению вполне конкретной дуумвиральной проблемы». К дуумвирату, дескать, обыкновенно применяют велосипедный термин «тандем», однако нынче актуальней другой велосипедный термин — «юрпляс», что переводится с французского как «стояние на месте». Смысл в том, что велогонщик, рванувший первым, обыкновенно проигрывает: соперник пристраивается ему в хвост и, сэкономив силы, обгоняет на финишном рывке. Объявив о создании народного фронта, Путин не то чтобы рванул первым, но обозначил готовность поддержать рывок соперника в любой момент.

Все эти выкладки, впрочем, имеют смысл, только если предположить, что на президентские выборы пойдут и Путин, и Медведев. Что вовсе не похоже на практики последнего десятилетия, которые скорее приводят на ум плакат, висевший на британских вокзалах времен Второй мировой войны: «А вам действительно необходимо ехать?» Ни один здравомыслящий политик не будет себе устраивать настоящей конкуренции, если без нее можно обойтись, так что открытия второго фронта мы, похоже, не дождемся.

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 электонной 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 бизнесу

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

РОСБАНК
По всей России. Для Вас.

mb_Kredss_A4h_R_0411

ПОДПИШИТЕСЬ НА «АВАНТ-ПАРТНЕР» И ВЫ ВСЕГДА БУДЕТЕ В КУРСЕ
www.avant-partner.ru
Телефон редакции 8 (3842) 585-616

ГрадНК ГИД ГОРОДОВ КУЗБАССА
Электронная карта-справочник

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

2GIS ЭКСПЕРТ ПО ГОРОДУ

КОНТАКТ С АУДИТОРИЕЙ ПО ЦЕНЕ СПИЧКИ! *

2ГИС – ЭФФЕКТИВНЫЙ РЕКЛАМНЫЙ НОСИТЕЛЬ

СТОИМОСТЬ ОДНОГО ПОКАЗА В ЭЛЕКТРОННОМ СПРАВОЧНИКЕ 2ГИС – ОТ 1 КОПЕЙКИ!
Планируя рекламную кампанию, сравните эту цифру с другими медианосителями.
Размещая рекламу в 2ГИС, вы общаетесь с 315 000 жителей Кемерова!
Используйте уникальную возможность рассказать о себе!

* Подробности у менеджеров компании по тел.: (3842) 496-700

СКАЧИВАЙТЕ БЕСПЛАТНО!
WWW.2GIS.RU