



2 ЧТО
ДОРОЖЕ
БЕЗОПАСНОСТИ



3 ГДЕ
ПРОЙТИ
ТЕХОСМОТР



6 КОГО
ПОЙМАЮТ
ОПЕРАТОРЫ
В СЕТЬ



10 СКОЛЬКО
СТОИТ
ПОРЫБАЧИТЬ

АКТУАЛЬНО

КЛАСТЕРЫ ДЛЯ МИЛЛИАРДОВ

Областные власти корректируют свою инвестиционную политику. От поддержки отдельных предприятий и проектов, как заявил недавно заместитель губернатора по экономике и региональному развитию Дмитрий Исламов, нужно переходить к созданию и развитию кластеров. Это укладывается и в политику федерального центра.

В 2011 году в экономику региона было привлечено 225 млрд рублей инвестиций, что на 31% больше, чем в 2010 г. С этим рекордным для Кузбасса показателем, заявил Дмитрий Исламов, выступая 26 апреля на слушаниях, устроенных областным Советом народных депутатов, регион занял второе место в Сибирском федеральном округе и 11 место в России. Особо замгубернатора отметил иностранные инвестиции. По его словам с 1 млрд 300 млн долларов Кузбасс в прошлом году занял первое место в СФО и 12 – в России.

Политическая стабильность, принятый пакет законов по поддержке инвестиционного и инновационного процессов, формирование площадок с инфраструктурой для реализации инвестпроектов – эти необходимые для инвесторов факторы есть в Кузбассе. Причём эффективность всех этих факторов он оценил достаточно высоко.

С 2008 года, когда власти активизировали работу по принятию нормативной базы, стимулирующей инвестиционный процесс, государственная поддержка (прежде всего, налоговые льготы) различным проектам была оказана на 225 млн рублей (не считая нефинансовых преференций). При этом инвесторы уплатили в бюджеты и внебюджетные фонды всех уровней более 1,5 млрд рублей, в том числе в консолидированный бюджет области – 640 млн рублей. «То есть на 1 рубль господдержки в бюджет области поступило 2,84 рубля», – заключил замгубернатора.

Но такие результаты, похоже, не успокаивают власти. «Опыт показывает, что наиболее эффек-

тивно объединить всё, что нужно инвестору, в одном месте можно только с применением кластерного подхода. Это хорошо зарекомендовало себя во всем успешном мире», – заявил замгубернатор.



По словам Дмитрия Исламова, в министерство уже направлены заявки на создание трёх кластеров – по переработке угля и техногенных отходов, машиностроительного и биомедицинского

Кластерный подход уже был опробован в Кузбассе при реализации программ модернизации кузбасских моногородов – Прокопьевска, Ленинска-Кузнецкого и Таштагольского района. И, как известно, появился он потому, что это вытекало из логики соответствующей федеральной программы: государство выделяло деньги на развитие инфраструктуры при условии реализации

в моногородах целого ряда проектов, способных снизить монозависимость территорий. Сейчас же, когда Минэкономразвития объявило конкурс на финансирование программ по развитию пилотных региональных кластеров в сфере производства, Кузбасс пытается не остаться в стороне от общего процесса. По словам Дмитрия Исламова, в министерство уже направлены заявки на создание трёх кластеров – по переработке угля и техногенных отходов, машиностроительного и биомедицинского. Как пояснил замгубернатора «Авант-ПАРТНЕРУ», в первом случае речь идёт об объединении в кластер тех предприятий которые, так или иначе, встраиваются в цепочку по переработке угля: в Кузбассе уже сегодня производятся десятки продуктов. Скажем, в России есть дефицит химического полупродукта – бензола, который используется для производства пластмасс, удобрений и почти всей номенклатуры химической продукции. В Кузбассе он получается в результате коксования угля на кемеровском «Коксе» и ЗСМК, а в дальнейшем используется кемеровским «Азотом» для производства капролактама и удобрений. Эти направления, считает Дмитрий Исламов, нужно развивать, выстраивая более тесные связи между ведущими предприятиями и научными центрами. Якорными резидентами углекислотного кластера могут стать ОАО «Кокс» и ОАО «Азот», которых «дополняют два десятка малых инновационных предприятий, которые делают углеродные материалы, перерабатывают отходы и т.д.»

Минэкономразвития планирует отобрать 10 регионов, которые в течение 5 лет (начиная с 2013 года) будут получать ежегодное финансирование (в пределах 500 млн рублей в год) на развитие

инженерной инфраструктуры, опытно-конструкторских работ и исследований. Как раз на 500 млн рублей на год рассчитана заявка Кузбасса на создание углекислотного кластера. Общий же объём финансирования превышает 2 млрд рублей.

Что же до предложения по формированию машиностроительного и биомедицинского кластеров (речь о производстве горношахтного оборудования и биопротезов соответственно), то



Наталья Торик: «Практика развития инноваций в России показывает, что только финансовая поддержка проектов не является достаточной»

они, по идее администрации области, должны охватить не только кемеровские предприятия, но и профильные производства по всему региону.

Привлечь средства на развитие этих и других сфер промышленности власти намерены не только из федерального бюджета. Сейчас ведётся подготовка к заключению соглашения с Внешэкономбанком.

Окончание на стр. 3

С 23 апреля этого года на должность заместителя директора по партнерским продажам Кемеровского филиала компании РОСГОССТРАХ назначен Скоробогатько Сергей Александрович.

Партнерство в бизнесе – деталь немаловажная. Страхование – не исключение. Поэтому партнерскому каналу продаж в компании РОСГОССТРАХ уделяется особое внимание. Специалисты страхового дела знают, что залог успешного партнерства заключается в высоком уровне обслуживания, быстром принятии решений, и, что особенно важно, в индивидуальном подходе к каждому клиенту.

«Мы учитываем особенности и пожелания наших партнеров и способны выстроить индивидуальную систему работы с каждым из них, – говорит Сергей Скоробогатько. – Взаимная выгода и надежность – вот ключевые ориентиры, благодаря которым выбирается правильное направление в сотрудничестве. Уверен, что партнерство с РОСГОССТРАХ поможет вам по-новому оценить преимущества страхования».



ДЕЛОВЫЕ НОВОСТИ

«ФЕРРОСПЛАВНЫЙ» НАШЁЛ ИСК И ПОТЕРЯЛ ОТВЕТЧИКА

Рассмотрение в арбитражном суде Кемеровской области иска новокузнецких ООО «Управляющая компания СГМК» и ООО «СГМК-Ферросплавы» о защите деловой репутации за считанные дни прошло признание требований иска и вновь их отрицание. Первоначально иск был адресован шести жителям Новокузнецка – Денису Цепову, Ивану и Ярославу Кокорину, Максиму Назимкину, Игорю Ермолову и Алексею Вострокнутову как администраторам группы на сайте «ВКонтакте», где в ноябре прошлого года появились спорные публикации о строительстве истацма ферросплавного завода в Новокузнецке. Потом иск был также предъявлен к Рустаму Каримову, как к владельцу сайта stor-ya.ru, на котором информация была продублирована. Из шестерых первоначальных ответчиков пятеро, за исключением Дениса Цепова, настаивали на том, что они не писали и не размещали спорные сведения. Поэтому к ним иски оспоровые требования были сняты, ответчиками остались Денис Цепов и Рустам Каримов, которые на заседании суда 26 апреля заявили, что признают иск и готовы удовлетворить требование об удалении спорных публикаций. Но уже 28 апреля Денис Цепов, отозвав сделанное им ранее заявление о признании иска и о готовности выполнить иски оспоровые требования (Рустам Каримов этого делать не стал), «поскольку оно было написано под моральным давлением со стороны представителей истцов». Он сделал повторный отзыв на иск, в связи с этим суд вновь отложил дело.

«СТРОЙСЕРВИС» ВЕРНУЛСЯ ЗА КОКСОВЫМ ДОЛГОМ

Группа «Стройсервис» обратилась в суд за взысканием 332,8 млн рублей с ОАО «Уфалейникель» (Челябинская обл.). Как сообщили в пресс-службе ЗАО «Стройсервис», одним из основных потребителей кокса с предприятия группы «Тубахинский кокс» в 2010-2011 гг. был «Уфалейникель», который в ноябре прошлого года полностью прекратил оплачивать поставленный товар, а с нового года перешёл на закупки кокса на Украине. В «Стройсервисе» это связывают со сменой собственников «Уфалейникеля» и работающего в одной связке ЗАО ПО «Резникель» (Свердловская обл.). До конца прошлого года эти предприятия принадлежали акционеру кемеровской группы «Кокс», семье Зубчиных, затем оказались в составе Уральской металлургической группы. Попытки урегулировать проблему переговоров путём ничего не дали, и «Стройсервис» направил иск в арбитражный суд, пока заявление оставлено без движения в связи с нарушением порядка оплаты госпошлины.

ОСТАТКИ «КУЗБАССЭЛЕМЕНТА» ПРОДАДУТ ПОД РАЗБОР

В прошлый четверг арбитражный суд Кемеровской области пролил на ПОЛ конкурсное производство на ленинск-кузнецком ЗАО «Кузбассэлемент» (до 2008 года крупный производитель щелочных аккумуляторов) в связи с необходимостью продажи остатков имущества. Как сообщили на заседании суда конкурсный управляющий предприятия Геннадий Куцов, в ходе банкротства удалось продать имущество предприятия на 198 млн рублей. Крупнейшей стала сделка в 2010 году по продаже за 75 млн рублей подстанции, которую приобрело ОАО «МРСК Сибири». Остальное имущество, оборудование, автотранспорт и частично недвижимость, продавалось частями, основными покупателями выступили другие российские производители щелочных аккумуляторов. Оставшееся имущество на 80 млн рублей (по первоначальной оценке) переоценено. Новая стоимость его составила 30 млн рублей. Как заявил на заседании суда Дмитрий Дергунов, председатель комитета кредиторов «Кузбассэлемента» и представитель крупнейшего кредитора, БАГ Банка (Казахстан), это обусловлено тем, что за время конкурсного производства (оно было открыто три года назад) здания завода пришли в негодность как объекты недвижимости, и есть смысл продавать их, скорее, под разбор.

«КОКСОВАЯ-2» УШЛА К СОБСТВЕННИКУ «Ш ЗЕНКОВСКАЯ»

ОАО «Шахта «Коксовая-2» (работает на базе имущественного комплекса обанкроченного ООО «Шахта «Коксовая» из состава шахтоуправления «Прокопьевское») сменило собственника. С апреля новым владельцем этого предприятия за годовой производственной стоимостью около 500 тыс. тонн угля стали структуры предпринимателя Бориса Якубука. Ранее он приобрёл ООО «Ш Зенковская», на торгах в рамках банкротства купившее имущественный комплекс ООО «Шахта «Зенковская», которая также находилась в составе ООО «Шахтоуправление «Прокопьевское». Напомним, что в мае 2007 года шахты «Коксовая» и «Зенковская» (до апреля 2007 года входившие в состав угольной компании «Прокопьевскуголь», а затем вместе со всем компанией проданные за 1 доллар мэрии Прокопьевска) были переданы городскими властями Прокопьевска в ООО «Шахтоуправление «Прокопьевское». Его учредителями выступили терком профсоюза работников угольной промышленности Прокопьевска (26% долей), Дмитрий Суслопаров, ранее руководивший шахтой «Тыранская» в составе «Прокопьевскугля», и Сергей Бойко, бывший технический директор «Прокопьевскугля», который и возглавил шахтоуправление. В ходе банкротства имущество «Зенковской» и «Коксовой» было продано новым компаниям, конечным собственником которых стал Борис Якубук. По данным Сергея Бойко, ООО «Коксовая-2» было продано номинально – по цене уставного капитала в 10 тыс. рублей.

БЕЛОВСКИЙ ЦИНКОВЫЙ ЗАВОД МОЖЕТ ВЫЙТИ ИЗ БАНКРОТСТВА

Конкурсный управляющий ОАО «Беловский цинковый завод» Георгий Антонов направил в арбитражный суд Кемеровской области ходатайство о прекращении производства по делу БЦЗ в связи с отсутствием имущества. Пока суд перенёс рассмотрение этого заявления по просьбе самого управляющего на конец мая. В случае прекращения производства по делу, управление предприятием вернётся к его акционерам, впервые с марта 1999 года, когда на заводе, было введено внешнее управление, а затем – в декабре 2000 года конкурсное производство. Так или иначе, и в самостоятельном «плаваньи», и в банкротстве БЦЗ необходимо решать проблему очистки площадки предприятия от загрязнений, оставленных за 70 с лишним лет работы цинкового производства. На это, по расчётам, сделанном по заказу конкурсного управляющего в 2009 году, необходимо 2,8 млрд рублей. Возможно, средства на это будут выделены из федерального бюджета. Как сообщил Георгий Антонов, он получил письмо из правительства РФ, куда власти Кемеровской области обращались за финансированием этих работ, о том, что БЦЗ может получить средства федеральной программы химической и биологической безопасности уже в этом году, а полностью работы по рекультивации территории БЦЗ будут включены в данную программу с 2015 года.



Институт частной охраны существует в России вот уже 20 лет. Как отмечают сами участники рынка, проблем перед ними стоит немало, – начиная от недоверия рядовых граждан из-за мифа, что частные охранные занимаются чем-то противоэкономным, и заканчивая несовершенством законодательства. Между тем, реформирование системы МВД и сокращение штатной численности её сотрудников неизбежно приводит к увеличению роли частных структур в обеспечении общественной безопасности. О том, в каких условиях сегодня существует охранный бизнес Кузбасса, шла речь на деловой встрече, состоявшейся в конце апреля в Кузбасской торгово-промышленной палате.

«Часто представители охранного сообщества жалуются на поглощение их авторитета вынужденным статусом органов внутренних дел (ОВД), и с этим нужно согласиться», – отметил Виктор Сидоркин, президент некоммерческого партнёрства (НП) негосударственных структур безопасности «Охрана Кузбасса». – Очень много результатов работы охранных предприятий почему-то «перекочёвывают» в суды полиции, они выдают их за свою работу. Мы как отрасль невидимка, которая не может показать свою работу». Как сообщил Венямин Агафонов, заместитель начальника департамента административных органов Администрации Кемеровской области, в Кемеровской области действуют 438 частных охранных предприятий (ЧОП), из них 35 детективов и 14 организаций по подготовке охранников. В ЧОПх работают 19 тыс. человек, ими охраняются около 8 тыс. объектов.

По данным Виктора Сидоркина, в Кемерове на сегодняшний день действуют 136 ЧОПов, в Новокузнецке – 89. В то же время в Новокузнецке наблюдается тенденция создания более крупных охранных агентств. «В Новокузнецке есть крупные заказчики, поэтому и ЧОПы там хорошо развиваются», – пояснил он «Авант-ПАРТНЕРУ». В Кемерове заказчики в основном мелкие, поэтому охранный бизнес хоть и очень многочисленный, но не крупный. Как следствие, нет ресурсов на то, чтобы нанять адвоката, юриста, содержать пункты наблюдения и группы быстрого реагирования. Нам хочется создать

УГРОЗЫ ЧАСТНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Окование. Начало на стр. 1 Как пояснил «Авант-ПАРТНЕРУ» Дмитрий Исламов, в соглашении планируется зафиксировать планы по сотрудничеству с различными структурами ВЭБ по всем возможным схемам поддержки различных проектов – от крупных до малых. Общий инвестиционный пакет, который будет предложен ВЭБ составляет более 140 млрд рублей.

Заявки на финансирование конкретных проектов, создания исследовательских центров администрация направляет и в другие институты развития – фонд «Сколково», Роснано, Российскую венчурную компанию, Агентство стратегических разработок. Непосредственно же в регионе, как заявил Дмитрий Исламов, завершается разработка инновационной стратегии, которая, в частности, будет предполагать создание агентства по привлечению инвестиций. Это будет соот-

ветствовать стандартам деятельности исполнительных органов власти региона по обеспечению благоприятного инвестиционного климата, разработанных Агентством стратегических инициатив. Загумбернатора упомянул, что Центр маркетинга территорий-Кузбасс недавно защитил проект создания государственного центра ресурсного финансирования для системной поддержки инновационных компаний на всех стадиях развития. По словам руководителя Центра маркетинга территорий-Кузбасс Натальи Торик, практика развития инноваций в России пока вызывает, что только финансовая поддержка проектов не является достаточной. Необходимы доступные информационные, методические, коммуникационные и образовательные площадки. То есть инноваторам нужны комплексные меры, а точнее определённая среда, – бизнес-инкубаторы, научные площадки, венчурные фонды и пр.

рублей, что составляет 46 рублей человеко-час. Тендер выиграл ЧОП «Олимп» с ценой 360 тыс. рублей, или 41 рубль человеко-час. В тендере на охрану Центра занятости населения при начальной цене в 500 тыс. рублей, или 57 рублей человеко-час, эта же организация выиграла, предложив цену в 275 тыс. рублей, что составило 31 рубль человеко-час. В торгах на охрану Кемеровского регионального отделения фонда социального страхования начальная цена была вполне приемлемой – 1 млн 670, 462 тыс. рублей, или 145 рублей человеко-час. Но ООО «Алекс» снизило эту цену до 65 рублей человеко-час (45% от начальной стоимости!), и выиграло торги. Глядя объективно, такие предприятия должны работать с огромными убытками и прекратить своё существование, но этого не происходит. А значит, работа по столь низким ценам не может проходить в рамках закона. Скорее всего, здесь ведётся «чёрная бухгалтерия» или иные способы ухода от налогообложения. Или сотрудники выплывают крайне низкую зарплату. Всё это наносит ущерб охранным сообществу».

ПОЛУЧИЛОСЬ КАК ВСЕГДА...

Закон, утверждающий новый порядок проведения техосмотра и призванный облегчить жизнь автовладельцам, вступил в силу, но сопровождающим его нормативные документы, подзаконные акты, должны были появиться по графику в октябре прошлого года, а на деле их увидели буквально в конце декабря перед самыми новогодними каникулами. В России праздник – это святое и, естественно, что к 11 января обработать всю полученную информацию на местах не успели. Не был решен вопрос печати бланков, аккредитации технических центров и прочее.

Напомним, что согласно новому федеральному закону «О техническом осмотре транспортных средств и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» техосмотр вплотную привязан к ОСАГО. Ещё в течение двух лет его можно будет проходить не только в коммерческих структурах (в дилерских центрах, у операторов технического обслуживания), получивших соответствующую аккредитацию в Российском союзе автостраховщиков (РСА), но и традиционно – на пунктах гостехосмотра в ГИБДД. С 2014 года эти функции полностью перейдут в руки предпринимателей (подробнее в материале «Техосмотр по-новому, запретаем постарому», «Авант-ПАРТНЕР», № 27, от 25 октября 2011 г.).

Ксения Сидорова

КЛАСТЕРЫ ДЛЯ МИЛЛИАРДОВ

Окование. Начало на стр. 1 Как пояснил «Авант-ПАРТНЕРУ» Дмитрий Исламов, в соглашении планируется зафиксировать планы по сотрудничеству с различными структурами ВЭБ по всем возможным схемам поддержки различных проектов – от крупных до малых. Общий инвестиционный пакет, который будет предложен ВЭБ составляет более 140 млрд рублей.

Заявки на финансирование конкретных проектов, создания исследовательских центров администрация направляет и в другие институты развития – фонд «Сколково», Роснано, Российскую венчурную компанию, Агентство стратегических разработок. Непосредственно же в регионе, как заявил Дмитрий Исламов, завершается разработка инновационной стратегии, которая, в частности, будет предполагать создание агентства по привлечению инвестиций. Это будет соот-

ТЕХОСМОТР ЕЩЁ ТОТ

Хотя новый порядок проведения техосмотра (ТО) был введён с начала текущего года, только сейчас можно с уверенностью сказать, что у кузбасских автомобилистов появилась реальная возможность выбрать оператора ТО. Сегодня в регионе фактически действуют около десятка независимых компаний, которые могут проводить техосмотр. Это значительно меньше, чем в соседних регионах, но все же...

ГДЕ ДОРОЖЕ, ГДЕ ДЕШЕВЛЕ?

Предельная стоимость прохождения техосмотра легкового автомобиля в регионе установлена в размере 621 рубль. Стоит отметить, что это один из самых высоких показателей в Сибири. Дороже техосмотр только в Красноярском крае, где его предельная стоимость составляет 639 рублей. В Хакасии прохождение техосмотра обходится в 300 рублей, в Омской области – 325 рублей. Единственное, что может утешить экономных автовладельцев, это двухлетний переходный период, на протяжении которого ТО проводится ещё по старому порядку. Для прохождения техосмотра в ГИБДД необходимо оплатить только госпошлину в сумме 300 рублей. Но бывалые автовладельцы знают, что иногда для быстрого и беспрепятственного прохождения ТО приходится платить. По неофициальной информации, такая плата колеблется от 2 до 4 тыс. рублей.

Если смотреть с этой позиции, то прохождение техосмотра у частных явно выходит дешевле. Например, Владимир Мальцев (фамилия и имя изменены) недавно купил иномарку, которая только по кузбасским дорогам откатала не менее 10 лет. Это была его первая машина, поэтому о тонкостях проведения техосмотра в ГИБДД Владимир сразу только понаслышке. Однако сразу решил пройти эту процедуру в частной фирме. Эксперты выявили отсутствие должной регулировки фар, характерные для «праворуких» японок, и выдали соответствующее предписание.

Юрий Мовшин



Плата за техосмотр составила более 600 рублей, плюс 500 рублей, которые автовладелец заплатил в автосервисе за регулировку фар. Итого – 1100 рублей. Каким образом все это время машина успешно проходила техосмотр в ГАИ? Ответ очевиден. «Авант-ПАРТНЕР» не располагает комментариями представителей областного ГИБДД по поводу нового порядка проведения техосмотра. На неоднократные официальные обращения редакции в инспекции не ответили.



Владимир Ковалёв: «Для активного участия учёных в инновационном процессе решается вопрос об открытии филиала «Сколково» – центра чистых угольных технологий на базе вуза»

Ректор КузГТУ Владимир Ковалёв поддержал стремление властей наладить более тесное сотрудничество с научной средой и заявил, что на базе КузГТУ уже фактически формируется научно-исследовательский центр. И для активного участия учёных в инновационном процессе решается вопрос об открытии филиала «Сколково» – центра чистых угольных технологий на базе вуза.

В дискуссии по поводу заявления депутата облсовета не вступали. Все озвученные подходы исполнительной власти одобрили. По итогам слушаний лишь были приняты рекомендации всем участникам инвестиционного и инновационного процесса. В частности, коллеги обл администрации рекомендовано рассмотреть возможность создания регионального венчурного фонда.

РОСТОССТРАХ О ТЕХОСМОТРЕ

В этой связи возникают двоякие ощущения от нападков областного ГИБДД на страховую компанию РОСТОССТРАХ и ЗАО «Техосмотр». Напомним, что, выступая 29 февраля на очередной сессии Совета народных депутатов Кемеровской области, руко-

водитель областного управления ГИБДД Юрий Мовшин заявил, что «некоторые филиалы страховых компаний» в нарушение требований федерального законодательства одновременно с оформлением полиса ОСАГО без предъявления автомобиля и проверки его технического состояния выдают талоны технического осмотра

Артём Сычев



«Клиент может пройти инструментальный контроль в любом удобном для него пункте ТО, – по новому закону привязок к месту проживания (или регистрации) больше нет»

Окончание на стр. 4

ЦЕНА ВОПРОСА

15 миллионов 6 тысяч рублей должно заплатить ООО «Мария-Ра» за право аренды земельного участка площадью 3 415 кв.м в частном секторе города Киселевск в районе Афонино. Как сообщили в комитете по управлению муниципальным имуществом (КУМИ) города, компания в ходе аукциона 2 мая предложила эту цену и стала победителем торгов. Право аренды выставлялось на аукцион с разрешённым назначением – строительство торгового центра. В КУМИ пояснили, что этот район города давно нуждался в торговом объекте и интерес к этому участку проявили сразу несколько крупных торговых компаний. Всего было 6 участников аукциона, которые представили интересы «Мария-Ра», компании «РегионМарт», «Холмидей», «Акваркет». Вместе с тем, основная борьба развернулась между ООО «ККИ-Недвижимость» (структура, связанная с «РегионМартом») и «Мария-Ра». При стартовом размере годовой арендной платы за земельный участок в 244 тыс. рублей итоговая цена превысила 15 млн рублей и стала рекордной для подобных торгов в городе. Участники аукциона не комментируют ход и итоги торгов. В КУМИ же пояснили, что в течение 15-ти дней с даты проведения аукциона заключается договор аренды земельного участка. Согласно установленным правилам арендную плату необходимо будет вносить равными частями в течение 12-ти месяцев. В случае несвоевременной оплаты результаты аукциона аннулируются.

Александра Фомина

20 миллионов рублей заплатит ООО «Сибирская аграрная группа»

(Томск, контролирует кемеровский мясокомбинат) за технологическое оборудование линии по переработке мяса на Кемеровском мясокомбинате. Линия, которая принадлежала Кемеровской области и была отдана в аренду до сентября 2014 года. Аукцион по продаже этих активов Кузбассфонд провёл в конце апреля. Предложенная сумма соответствует начальной стоимости.

16 миллионов рублей направит холдинг «Сибирский деловой союз»

на развитие своего нового разреза «Первомайский» для того, чтобы в 2016 году вывести его мощность до 15 млн тонн угля в год. В том числе 13 млрд рублей будет направлено на покупку основного оборудования. По словам президента СДС Михаила Федяева в текущем году инвестиционная программа составит 3 млрд рублей. В 2012 году на новом разрезе планируется добыть 3 млн рублей, в 2013 г. – 7 млн т, 2014 г. – 10 млн рублей, 2015 – 12 млн т, 2016 – 15 млн т. В строительстве разреза, которое велось с весны прошлого года уже вложено 3 млрд рублей. В частности, капитально отремонтированы и здания АБК и общежитие для сотрудников. Построена высоковольтная ЛЭП-110 кВ и две подстанции. Введены в эксплуатацию 25 километров технологической дороги до станции Терентьевская. Как пояснил Михаил Федяев, компания планирует строить железнодорожные пути и погрузочную станцию. Это потребует 2,5 млрд рублей. Кроме того, в 2013 году начнётся строительство обогательной фабрики мощностью 6 млн тонн.



ТЕХОСМОТР ЕЩЁ ТОТ

Окончание. Начало на стр. 3
 ЗАО «Техосмотр», головной офис которого находится в Москве. Как пояснили «Авант-ПАРТНЕРУ» в пресс-службе компании, по всей России действуют уже более 100 её пунктов. Техническое диагностирование проводится с помощью специальных приборов, соответствующих всем требованиям. В Кемеровской области работают два таких пункта (в Кемерово и Новокузнецке). На сегодняшний день в них прошли техосмотр более одной тысячи машин.

Компания подписала партнёрское соглашение с ООО «Росгосстрах» относительно информирования клиентов о возможности прохождения ТО на пунктах технического осмотра ЗАО «Техосмотр». В свою очередь «Техосмотр» предоставляет клиентам компании РОСГОССТРАХ возможность удобного прохождения ТО вне очереди.

В компании РОСГОССТРАХ сообщили, что сотрудники компании информируют клиентов, не имеющих талона ТО, о перечне аккредитованных пунктов инструментального контроля (ПИК), с которыми у компании заключены партнёрские соглашения. Если автовладелец изъявляет желание пройти ТО на одном из таких ПИКов, сотрудники компании выполняют предварительную документальную работу, оформляя договор на проведение ТО и квитанцию на оплату, а также частично заполняя бланк ТО. При этом клиент ставит свою подпись под обязательством пройти полный технический осмотр у аккредитованного в РСА оператора ТО.

«Клиент может пройти инструментальный контроль в любом удобном для него пункте ТО, — по новому закону привязок к месту проживания (или регистрации) больше нет, — и предъявить страховому агенту действующий талон, — говорит директор Кемеровского филиала компании РОСГОССТРАХ Артем Сычев. — Выбор оператора ТО — прерогатива самого автоладельца. На сегодня практически каждый третий автовладелец в Кемеровской области имеет полис ОСАГО компании РОСГОССТРАХ. Вы полагаете, положение дел на дорогах улучшится, если РОСГОССТРАХ начнёт отказывать своим клиентам в заключении договоров, и они станут ездить по дорогам без полисов ОСАГО? Мы — социально ответственная компания, мы не можем себе позволить оставить наших клиентов без страховой защиты. Кемеровская область — особый регион, рынок ТО здесь пока монополизирован, поэтому на данный момент у нас подписано соглашение о сотрудничестве только с ЗАО «Техосмотр». Но уже ведутся переговоры о партнёрстве с другими Пунктами инструментального контроля. В других регионах выбор партнёров значительно шире, а в целом по стране у нас подписаны соглашения о партнёрстве более чем с 500 операторами ТО. Что же касается безопасности дорожного дви-

жения, то по статистике ГИБДД неисправность транспортных средств становится причиной аварий примерно в 1% случаев ДТП. К сожалению, мы до сих пор не имеем статистики аварийности за второе полугодие 2011г., когда действовал мораторий на проведение ТО, но полагаю, она покажет те же цифры».



Ольга Бутковская: «До сих пор нет правовой оценки предзаполненного талона техосмотра»

ВОЙНА ЗА РЫНОК

Впрочем, до сих пор чёткой правовой оценки тому, что же из себя представляет предзаполненный талон техосмотра нет. Однако нынешняя ситуация ведёт к перераспределению рынка. Например, в первом квартале текущего года Сибирский дом страхования потерял более 6 млн рублей страховых премий. На 15 марта компания выдала с начала текущего года менее 15 тысяч полисов ОСАГО, в то время, как за аналогичный период прошлого года было выдано более 17 тысяч полисов. В количественном выражении потери составили 2226 полисов.

«В основном это та пролонгация, которая должна была быть, но мы не выдавали полисы клиентам, у которых срок действия талона ТО заканчивался менее, чем через полгода, — говорит исполнительный директор СК «Сибирский дом страхования» (входит в ГК «СДС») Ольга Бутковская. — Второй раз ни кто из них к нам не приходил. Скорее всего, эти люди ушли к другим компаниям. Вопросы мы начали задавать ещё 11 января, — рассказывает она, — но до сих пор нет правовой оценки предзаполненного талона техосмотра. Кроме того, отсутствует единая информационная база, в результате чего в некоторых страховых компаниях либо вообще не смотрят на наличие талонов, либо ставят заведомо ложную дату прохождения техосмотра. Проконтролировать это невозможно».

В общем, вопросов пока ещё больше, чем ответов. Эксперты убеждены, что будет ещё целый ряд изменений в нормативно-правовые акты, регулирующие порядок проведения технического осмотра.

Влад Максимов

НА СТЕНД ЛИПШЬ С НОУ-ХАУ

Принято считать, что рекламные фестивали разного уровня призваны определять динамику развития всего рекламного бизнеса в регионе, отрасли или даже на определённой части международного пространства. Для этого на них и собираются представители этой сферы: специалисты в области рекламы, дизайны, брендинга, пиара. С этой точки зрения подобные форумы просто обязаны быть максимально зрелищными, эффектными и полезными для своих посетителей, а впоследствии — потенциальных заказчиков. И надо сказать, что на заре выставочного движения в Кузбассе нечто подобное и происходило. К сожалению, сегодня это не так. Рекламные компании — малые и большие — игнорируют выставки, а посетители не торопятся посетить выставочные залы. И у профессиональных рекламистов есть своё объяснение, почему именно так всё происходит. Например, специалисты ГК «Сиб-Медиа» считают, что участие в выставках формата, столь популярного в прошлом, по-

теряло решающее значение для большинства изготовителей рекламной продукции. Рекламистам появляться на подобных ярмарках зачастую просто бессмысленно.

«Финансовые вложения для участия в выставке достаточно велики, — считает руководитель IT отдела «Сиб-Медиа» Андрей Вдовенко. — А какова отдача от этого? Конечно, если рекламному агентству есть что показать принципиально нового, то имеет смысл делать это на выставочном стенде. Но если все предлагаемые услуги прежние — из арсенала уже привычной рекламы, которая и так продаётся, то всякий смысл в этом исчезает. Просто затраты становятся нецелесообразными».

Если верить тому, что выгодно выставлять лишь новый креативный продукт, можно подойти к следующему вопросу. Почему в рыночных предложениях рекламистов Кузбасса появляется столь мало нового? Действительно, если сравнить сегодняшнее положение с ситуацией девятиных годов, заметны кардинальные различия. Безусловно, сами технологи в то время не были столь хорошо от-

работаны, но надо признать, что прежний рекламный фейерверк идей не оставил равнодушными своих «главных зрителей». Теперь же, широко распространённые упрощённые рекламные штампы превратились в некий фон, и стали практически незаметны для глаза потребителя. Ну, скажите, что интересного на рекламном пространстве Кузбасса запомнилось в последние годы? Смелая, но не доведённая до завершения акция Кемеровского мясокомбината с колбасой по 2–20 за советские деньги, не влияя на качество рекламы в нашем областном центре. И дизайнер в результате далеко не всегда «делает рекламу».

Заведующий кафедрой дизайна КемГУКИ Геннадий Елисеев также уверен, что их выпускники могут «брать очень высокую планку» в трёх профессиональных сферах деятельности: наружной рекламе, полиграфии и визуальной коммуникации. И утверждает, что знает «секрет», почему эти навыки и умения редко получают воплощение на местном рекламном рынке.

«Работодатель у нас стремится угодить клиенту, — считает он. — И, если последний хочет «вот здесь зелёный», то и дизайнеру работодатель ставит именно такую задачу — сделать именно так, как хочет клиент. Есть, конечно, исключения. Известное мне новокузнецкое агентство, где работают наши выпускники, сразу предупреждают заказчика-непрофессионала: «Если вы настаиваете только на своём варианте, то это не к нам, а «через дорогу». А если нужен хороший конечный продукт, давайте серьёзно займёмся этим». Вот в чём решение задачи — если уровень развития клиента, работодателя и дизайнера совпадают в единстве, может получиться очень хорошо. Но, к сожалению, большинство наших рекламных агентств не ставят перед собой креативных задач, и мы имеем то, что имеем».

Интересно и то, что подобным мнением педагогов отчасти согласны и профессионалы в рекламе. Вот как видит схему взаимоотношений сторон в рекламном производстве Евгений Мельников, директор по маркетингу «Сиб-Медиа».

— И выпускники-рекламисты и вновь обучающиеся в рекла-

БАНК ЗЕНИТ
 БАНКОВСКАЯ ГРУППА ЗЕНИТ

Потребительское кредитование

Яркие очертания будущего

- Заемщик получает средства на любые цели личного потребления.
- Гибкий подход к формам обеспечения кредита.
- Возможность получить кредит без залога и поручителей в трех валютах: рубли РФ, доллары США, евро.

г. Кемерово, пр-т Советский, д. 74/1, тел. (3842) 75-52-98
 г. Новокузнецк, пр. Металлургов, д. 48, тел. (3843) 53-95-36
 www.zenit.ru
 8 800 200 6677 (звонок по России бесплатный)



РЕКЛАМОЙ НАМ «ПО ЖИЗНИ»?

КТО ЖЕ ДЕЛАЕТ РЕКЛАМУ
 Основным поставщиком кадров для рекламных предприятий разных направлений и уровней является Кемеровский государственный университет культуры и искусств (КемГУКИ), именно здесь выпускают специалистов с квалификацией «дизайнер». На вопрос способны ли его выпускники работать на уровне современных достижений в рекламе, директор Института изобразительных искусств КемГУКИ Татьяна Казарина с уверенностью даёт положительный ответ:

— В наших студентах мы видим огромный потенциал, доказательством чему являются как многочисленные победы в профессиональных конкурсах, так и то, что многие выпускники востребованы в рекламных организациях Москвы, Санкт-Петербурга, Новосибирска. Но уровень их подготовки, к сожалению, не влияет на качество рекламы в нашем областном центре. И дизайнер в результате далеко не всегда «делает рекламу».

«Работодатель у нас стремится угодить клиенту, — считает он. — И, если последний хочет «вот здесь зелёный», то и дизайнеру работодатель ставит именно такую задачу — сделать именно так, как хочет клиент. Есть, конечно, исключения. Известное мне новокузнецкое агентство, где работают наши выпускники, сразу предупреждают заказчика-непрофессионала: «Если вы настаиваете только на своём варианте, то это не к нам, а «через дорогу». А если нужен хороший конечный продукт, давайте серьёзно займёмся этим». Вот в чём решение задачи — если уровень развития клиента, работодателя и дизайнера совпадают в единстве, может получиться очень хорошо. Но, к сожалению, большинство наших рекламных агентств не ставят перед собой креативных задач, и мы имеем то, что имеем».

Интересно и то, что подобным мнением педагогов отчасти согласны и профессионалы в рекламе. Вот как видит схему взаимоотношений сторон в рекламном производстве Евгений Мельников, директор по маркетингу «Сиб-Медиа».

— И выпускники-рекламисты и вновь обучающиеся в рекла-

му люди — все они работают на собственник. А вся реклама, которую мы видим, в конечной инстанции проходит утверждение у человека, который подписывает счёт на её оплату. И в этом любая компания, как в своей рекламе, так и в определении горизонтов собственного планирования, отношения к сервису или сотрудникам — черпает всё в образе своего руководителя. По нему сразу можно сказать, какая у него компания, как и по компании — кто ей руководит. Именно поэтому любые попытки вылезти следствием, не затрагивая причины, ни к чему не приводят и до определённой поры не привлекут. Выход найдётся только тогда, когда местный рынок станет конкурентным. Тогда и потребуются хорошая реклама.

А вот Роман Новосёлов, владелец и директор Дизайн-лаборатории «Норман», даже признавая отсутствие конкуренции, считает, что свой выход из ситуации есть у каждого производителя рекламы.

— Вообще-то я помню такое явление как диктат заказчика. Но это уже в далёком прошлом, достаточно давно уже я позволяю себе брать только за те заказы, которые мне интересны, выработалась даже определённая собственная реклама, то она не всегда определяется сложностью — по аналогии с хорошим парикмахером, который даже стриж по заказу «под ноль» умеет по-разному. Важнее уметь объяснить каждому, что реклама — всегда некая недомолвка, позволяющая что-то завуалировать, а что-то высветить. И ещё важен выстроенный алгоритм подхода к договору с любым заказчиком.

ЗАКАЗ НА КРЕАТИВ

Клиент клиенту, естественно, рознь. Друг на друга они могут походить всего лишь одним только свойством — тем, что оплачивают свой заказ. При естественном условии выполнения определённых требований (конкретность которых, впрочем, может колебаться от миллиметров, секунд и оттенков до знаменитого «ну, чтобы нам всем понравилось»). Но это всё некая рекламная «лирика», а чего же хотят на деле современные рекламодатели, насколько им важна креативная составляющая рекламной продукции, и кого они видят «главным» в производстве рекламы.

Производственники — в данном случае это машиностроители — ценят серьёзность, деловой подход и привычно определяют свою роль в качестве ведущей.

«В своём выборе производителя рекламы мы ориентируемся на вкусы и предпочтения потенциальных и существующих

потребителей нашей продукции, — говорит Светлана Максимова, заместитель директора по развитию ООО «Машзавод БАСК». — В основном это топ-менеджеры, поэтому наш выбор — это серьёзная деловая пресса, отраслевые издания, интернет-реклама, где мы размещаем информативные статьи. При этом в выборе рекламных задач перед исполнителем однозначно главенствуют представители компании. Всё дело в специфике нашей продукции, точнее, отрасли её применения, а представители рекламы чаще ориентированы в своих знаниях на рядового потребителя, то есть на физических лиц. А вот когда дело доходит до применения каких-либо креативных методов, наши отношения несколько меняются. В моем понимании «креатив» — это умение сделать рекламу такой, чтобы она запоминалась не раздумом, а что называется «западала в душу», а уж это, конечно, задача исполнителя».

Представители сферы торговли и услуг, по отзывам специалистов рекламы, менее ориентированы на строгость и точность, зато их более впечатляют нестандартные подходы.

ВСЕ ПРО «1С»

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

Компания Внедренческий центр «ИстЛайн» никогда громко не заявляла о своих благотворительных программах в социальной сфере. Однако это не значит, что таких программ нет, просто для нас важны не красивые слова, а реальные поступки.

Вот и в этом году в преддверии Международного дня защиты детей мы решили не оставаться в стороне и организовать праздник для детей. А по-настоящему детский праздник могут организовать только взрослые, поэтому мы предлагаем Вам принять участие в конкурсах, организованных нами и партнерами и выиграть призы для детей и взрослых!

Конкурс проходит под названием «Рисуй, что нравится». Мы призываем дорогих родителей, родственников и друзей маленьких художников! Если Ваши дети любят рисовать, то конкурс «Рисуй, что нравится» специально для вас! В этом конкурсе могут принять участие дети в возрасте до 10 лет. Рисунки можно разместить самостоятельно на сайте www.istline.net и ВКонтакте (в группе Good Line) и обязательно нужно указать имя и возраст ребенка. А дальше начинается голосование за произведения маленьких художников на сайте www.istline.net и ВКонтакте.

Будем смотреть детскую выставку, умиляться, голосовать за понравившиеся рисунки.

«Внедренческий центр «ИстЛайн», Good Line и БэбиМаркет подарят победителям: 5 семейных сертификатов на бесплатное подключение к интернету, 3 месяца безлимитного интернета на ТП «Разгонис», мягкие игрушки самым талантливым художникам.

Накануне дня защиты детей Внедренческий центр «ИстЛайн» и волонтеры СМК «Российского союза молодежи» проведут праздник для детей из Социального приюта. Там будут игры, конкурсы, чаепитие и вручение подарков. Компания «Внедренческий центр «ИстЛайн» поздравляет всех с Международным днем защиты детей и приглашает Вас принять участие в благотворительной акции и организовать сбор средств и подарков в своем коллективе (сладости, игрушки, канцелярские принадлежности, одежда, обувь, в

Мы всегда стремились к максимальной самостоятельности в разработке собственной рекламы, говорит Дмитрий Выхрецкий, художественный руководитель Областного театра кукол им. А.Гайдара. — И это нам удаётся, во всяком случае, на уровне разработки собственного стиля, дизайны полиграфической продукции, проведении праздников и промо-акций. Даже в телесюжетах, которые о нас снимают другие — весьма творческие люди — мы стараемся многое придумать сами. Некоторое исключение из этого — разработка сайта. Здесь на стадии формирования технического задания (а оно обязательно) ведущая роль принадлежала нам: определялась структура сайта, задавались параметры по объёму, количеству разделов, размещению, возможностям обслуживания, пожелания по эстетике. Дальнейшая работа строилась во взаимном диалоге, но решение всё же оставалось за нами. А выбор исполнителя всегда решали две составляющие — мастерство и креатив, иначе результат нельзя считать рекламой.

Сергей Волков



том числе б\у) для детей столкнувшихся со взрослыми проблемами. Собранные подарки можно доставить напрямую в Социальный приют г. Кемерово по адресу ул. Халтурина, 3А либо офис Внедренческого центра «ИстЛайн» по адресу пр. Советский, 25.

Вашей помощи ждут дети из Социального приюта города Кемерово — это дети в возрасте от 3 до 17 лет оказавшиеся в сложной жизненной ситуации.

Интересующие Вас вопросы можно задать по телефону 67-07-27 или e-mail: pleshkova@istline.net



БЛИЦОПРОС

Какими телекоммуникационными новинками вы стали пользоваться в последние полгода?

Наталья Привалова, заместитель директора ОГУ «Кемеровский региональный ресурсный центр»:
— В последние полгода из новинок я стала использовать разве что WhatsApp на мобильном телефоне (приложение для обмена сообщениями на смартфонах – прим. А.-П.). Телевидение я не смотрю. Много слышала о WiMAX, но пока ещё не пользовалась им. С коллегами мы в последнее время стали активно использовать механизмы общения и распространения информации в социальных сетях, с помощью приложения WhatsApp делаем рассылки файлов. В остальном всё традиционно – Интернет, электронная почта. Поскольку география контактов Кемеровского регионального ресурсного центра очень широка и разбросана по всему миру, самым удобным способом общения для меня и моих коллег является Skype. Регулярно в работе мы используем режим видеоконференции с нашими коллегами из других регионов России.

Андрей Федосеев, консультант по развитию:
— Недавно зарегистрировался в Facebook, впечатления только положительные.

Наталья Михайловская, директор ООО «Агентство ПРОФИ»:
— Что-то новоисвоенного не припомню. Skype был освоён ранее и теперь даже сложно представить, как мы без него обходились, мобильный Интернет – тоже. Что касается телевидения, то у нас «тарелка» НТВ + уже лет пять – очень классная вещь! Из новинок, пожалуй, только Facebook. В нём по рекомендации людей узнаю об интересных интервью, музыке, концертах. Конечно, читаю интересные экспертные мнения.

Руслан Ковалов, генеральный директор ООО «4GEO»:
— Facebook в мобильном. Пока все.

Игорь Лалетин, руководитель Интернет-проектов ООО «Сиб Телеком Плюс»:
— Не так давно стал пользователем цифрового телевидения от ВееLine. Раньше телевизор вообще не смотрел, а теперь смотрю, особенно функция записи очень понравилась. В остальном я не особо слежу за телекоммуникационными новинками. Телефон использую по прямому назначению и как будильник. Может, я консервативен в отношении технологий, но думаю, что мозг надо держать в чистоте.

ОХВАТИТЬ И ЗАХВАТИТЬ В СЕТИ

Рынок телекоммуникационных услуг Кузбасса растет не теми темпами, что были характерны для него несколько лет назад, когда нормой был прирост в 20-30% за год. Тем более, в нынешних условиях обостряется конкуренция между операторами, и одним из средств привлечения и/или переманивания клиентов становится реклама. Прямая или косвенная, традиционными средствами воздействия через печать, радио, телевидение, наружную рекламу, или через прямое общение «продажников» с потенциальными клиентами, она так или иначе нацелена на конкретный результат. Им обязательно должно быть увеличение продаж путем привлечения нового абонента, пользователя, так сказать, «основного пакета» услуг. Все больше операторы стремятся продать дополнительные услуги, «охватить» клиента комплексом услуг, и «закрепить» его, добившись его лояльности. Во всех случаях реклама отводится важнейшая, если не ключевая роль.

В ЦЕНТРЕ ВНИМАНИЯ

Как и положено «игрокам» высококонкурентного рынка, телекоммуникационные компании подходят к подготовке своих рекламной деятельности серьезно и основательно. Даже когда это только региональные игроки, с ресурсами меньшего размера, чем у крупных транснациональных компаний, каковыми сегодня являются почти все российские операторы. В центре такой подготовки определенная концепция восприятия, концепция имиджа, который хотелось бы подать оператору внешнему миру, действующим или потенциальным абонентам. Кто-то делает акцент на своей современности и технологичности, кто-то на доступности услуг, кто-то на высоком качестве предоставляемых услуг, кто-то – на сочетании этих и других характеристик.

Очень характерна в этом случае эволюция рекламной концепции, которую прошла на российском рынке шведская компания Tele2. Дарья Каткова, старший специалист по связям с общественностью Tele2 Кемерово поясняет, что «с января 2006 года в рекламе Tele2 использовалась концепция «La Famiglia», разработанная в сотрудничестве с российским рекламным агентством «Папа». Запоминающийся герой-«мафиозно», яркий рекламный слоган «Просто дешево!» позволили оператору сделать бренд Tele2 узнаваемым. На момент запуска этой коммуникативной платформы Tele2 было важно донести информацию о том, что компания является дискаунтером в своей сфере, предлагает самые низкие цены на услуги сотовой связи».

Действительно этот «сериял», поданный через телевидение, наружную и в меньшей степени печатную рекламу, запомнился

Ирина Морозова, менеджер по связям с общественностью Кузбасского регионального отделения Сибирского филиала ОАО «МегаФон», указывает, что «МегаФон» делает ставку на свой статус «общероссийского универсального оператора связи, работающего во всех сегментах телекоммуникационного рынка». Другой акцент в рекламной политике этой компании – указание на лидерские позиции в своем сегменте, по крайней мере, с точки зрения самого «МегаФона». Отсюда статус «первого оператора, разорнувшего собственную сеть на всей территории Российской Федерации, а также первого в стране, запустившего в коммерческую эксплуатацию сеть 3G», статус «лидера в сфере услуг мобильного Интернета». Исходя из «данных особенностей компании, мы формируем свою информационную политику» – отмечает Ирина Морозова – «именно поэтому, основной акцент в информационных сообщениях мы делаем на высокие технологии, гаджеты, надёжность сети и высокий уровень обслуживания абонентов».

Ставка на надежность сети и налаженный сервис характерны для позиционирования на рынке кузбасского оператора GoodLine. Коммерческий директор компании Ольга Хрисанова обращает внимание на то, что за десять лет присутствия на рынке GoodLine «наработал определенную репутацию», которая влияет на позицию клиентов. Они уже знают, что ожидать от компании и от ее предложения и сервиса. Возможно, поэтому рекламные обращения GoodLine чаще всего можно заметить по «месту продаж»: внутри и снаружи жилых домов и офисных зданий, где уже проведены ее сети.

В сообщениях о своей деятельности, которые делает бывшая до прошлого года самостоятельной компания «Сибирьтелеком» (ныне это – филиал «Сибирь» ОАО «Ростелеком»), несложно заметить акцент на социальной миссии компании – на строительстве инфраструктуры «электронного правительства» в регионах Сибири, на благотворительных акциях, на обеспечении современными средствами связи малых населенных пунктов и т. п. Технологические новинки среди таких новостей выглядят лишь как редкие «крупления». Но с другой стороны, может этого и ждет потребитель, от государственной компании?

УСЛУГИ ВРАЗНОС

Попытки прямого маркетинга на рынке услуг связи разительно напоминают торговлю вразнос, когда коммивояжеры приходят к потребителю прямо домой или на работу и расхваливают изо всех

сил свой уникальный и одновременно доступный, очень выгодный товар. Такой, «нигде не найти», такой, «без которого уж точно не обойтись». Последние три года к таким приемам стали прибегать и телекоммуникационные компании. Чаще всего при проведении промо-акций, но не только. Уже никого не удивляют представители того или иного оператора, который буквально ходят по домам и пытаются убедить жителей подключиться или переключиться к их сети. Основные доводы в таких ситуациях напоминают заочный спор конкурентов: «У нас выше качество услуг», «У нас выше скорость», «У нас трансляция кабельного телевидения по качеству приближается к уровню услуг мобильного Интернета», «А у нас больше каналов», «Мы даем возможность записывать трансляционные программы», «А у нас выше надежность», «... ниже цена» и т. д. и т. п.

Попытки забросать потенциального потребителя очными предложениями при непосредственном общении дополняются звонками по телефону, смс-сообщениями, многочисленными листовками в почтовых ящиках и наружной рекламой. Из всей этой активности формируется портрет потенциального потребителя телекоммуникационных услуг: он молод, активно интересуется музыкой, кино, спортом, ему не нужно объяснять особенности нововведений в отрасли и в сфере электронных устройств, а в услугах связи ему важнее всего скорость передачи данных и возможность постоянно быть на связи. Очевидно, что с таким «героем» должен ассоциировать себя настоящий потребитель, но как нетрудно заметить, такое представление никак не соответствует реальной социально-демографической ситуации, не говоря про привычки и склонности настоящих потребителей. Молодое поколение сегодня многочисленно только в странах Африки, некоторых странах Азии и Ближнего Востока, в других местах дети и молодежь давно уже находится в «подавляющем меньшинстве. Большинство «навороченных» электронных устройств даже самыми продвинутыми пользователями не используются по полной программе, в пользовании услугой подключения к интернету потребителю необходима информация, которую он получает/передает, а не технические средства, которые при этом используются. Впрочем, вряд ли стоит ожидать, что операторы захотят замечать такую диссонанс, в конце концов, формируемый ими образ их потенциального потребителя, — это и часть его собственного имиджа.

Егор Николаев



Предварительно следует отметить то, что услуги контакт-центров далеко не новые – мировое бизнес-сообщество активно пользуется этим способом упростить ведение бизнеса ещё с 60-х годов XX века. Российские федеральные гиганты тоже давно создали собственные контакт-центры. А теперь и представители сферы малого и среднего бизнеса в Кузбассе получили доступ к подобным услугам – «МаксИнфо» сегодня – единственный аутсорсинговый контакт-центр в Кемеровской области. Он уже приобрел собственную постоянную клиентуру. А для клиентов потенциальных «МаксИнфо» заранее подготовил ответы на вопросы, наиболее часто задаваемые компаниями, открывающими или развивающими свой бизнес.

Как ПРОСТО

открыть свой бизнес
Все уже понимаем, что открытие бизнеса – это не только подготовка всех учредительных документов, их регистрация в соответствующих инстанциях и постановка на учет в контролирующих органах. Причем сегодня именно это ни большого времени, ни особых сил не отнимет – с этой работой давно уже справляются центры поддержки предпринимательства, работающие по принципу «одного окна». Предположим, что свою работу они завершили. И что же, новоспеченного предпринимателя можно начинать поздравлять? Наверное, да, но никак не более, чем «с регистрацией». Ведь сам бизнес начинается с реальной работы. Недаром же в известных компаниях принято отсчитывать годы от момента заключения первого договора.

Но как успевать всё (особенно в только что созданной компании!) одновременно: рассказывать о собственных услугах (или товарах), принимать заказы и оформлять заявки (а вдруг, их сразу будет много – удачей обернется это или проблемой?), набирать новый персонал, вести учёт предложений потенциальных партнёров, да и просто – принимать все входящие звонки?

Самостоятельно справиться со всем этим помогает контакт-центр «МаксИнфо». Он просто даёт возможность организовать

«МАКСИНФО»: ТОЧНЫЕ ОТВЕТЫ НА ВОПРОСЫ «КАК?»

Кемеровчанам давно известна компания «МаксИнфо». Практически каждый горожанин на вопрос «а, что такое «МаксИнфо», не задумываясь, ответит – телефонная справочная служба. Ответ, в принципе, правильный. Но, на сегодняшний день, далеко не полный. Действительно, компания «МаксИнфо» долгое время работала и развивалась именно в качестве городской справочной. Но с годами растущие потребности клиентов, объёмы работ и новые технологии позволили расширить спектр услуг и даже перевести их в принципиально иной диапазон – открыть на существующей базе современный контакт-центр. Поскольку такая структура появилась и начала работать в областном центре впервые, мы решили выяснить, какие задачи она может решать и какие услуги предлагает своим клиентам.

собственную службу «экономической разведки» тяжело, хлопотно, а главное – невыгодно. Выгодно – поручить всё это контакт-центру «МаксИнфо».

Без анкетирования или телефонного опроса сегодня невозможно проведение качественного маркетингового исследования. Только выводы, сделанные на основе правильно выстроенного и грамотно проведённого опроса, могут считаться научными и быть применены к использованию. Но объём подобных работ под силу лишь крупным компаниям с мощными маркетинговыми структурами. В чём же выход, как провести анкетирование с выгодой для компании?

Быстро, просто и без особых затрат провести такую работу может аутсорсинговый контакт-центр. При этом могут быть решены три вида типовых задач анкетирования. Об исследовании различных характеристик рынка и его структуры, до тестирования концепций перед началом их реализации или опроса клиентской базы по поводу удовлетворённости. А это – основы информации при запуске новых проектов!

Актуализация базы данных – ещё одно из важнейших условий верного продвижения маркетинговой политики. Особенно при организации прямых продаж. Без этого просто не удастся подтвердить ту информацию о клиентуре, которая уже имеется. А уж тем более, сделать невозможным получить дополнительные данные о ней.

Потеря актуальной клиентской базы (или срыв в её обновлении) – даже на самый короткий период – может привести к необходимости начинать сначала работу целого года (а то и нескольких!). А вот о том, как создать базу данных в удобном для пользователя формате и обеспечить её непрерывное обновление, знает специализированный контакт-центр «МаксИнфо». И помогут внедрить это в практику любой компании с максимальной выгодой!

Иными словами, «виртуальный секретарь» работает в пользу компании 24 часа в сутки все 365 дней в году (а в этом году даже все 366)!

Как ВЫГОДНО

запускать новые исследовательские проекты
Общезвестно, что всякий новый (даже только ещё находящийся в разработке) проект требует немалых затрат на получение всей необходимой информации. О том, какова именно сейчас обстановка на интересующем рынке. О долях присутствия на нём реальных игроков и выгодных направлениях конкурентной борьбы с ними. Об оперативном отслеживании всех перемен, которые начнут происходить там уже завтра. О том, наконец, кто и как отнесётся к появлению на этом рынке новой компании?

Где же (или откуда) брать всю эту информацию? Создавать

бительскими свойствами товара, сколько качеством обслуживания клиента. Но как получить объективную оценку качества своих услуг? Решить эту задачу можно с помощью двух эксклюзивных инструментов от контакт-центра «МаксИнфо». Они предельно оперативны и очень удобны!

Наши привычные способы коммуникации так уж устроены, что на пути передачи нужной информации встречается масса преград. Традиционные бумажные «Книги жалоб» ещё в советское время показали свою неэффективность, стремление персонала крупных компаний «фильтровать» информацию в выгодном только для себя ключе всё более ширится, а передача необходимых сведений по ступеням деловой иерархии вообще превращает коммуникативные каналы в «испорченный телефон». Но выход из этой ситуации найден.

Превратить получение информации о реальной оценке услуг компании её многочисленными клиентами в непрерывный поток может телефонная книга жалоб и предложений. Только она обеспечит регулярный контроль обращений, сбор обратной связи, реагирование на жалобы и пожелания. Клиенту уже не придётся «вручную» писать жалобы или безрезультатно разыскивать ответственного за качество обслуживания менеджера. Ему достаточно лишь сделать один короткий звонок в круглосуточную службу «телефонной книги жалоб и предложений», и приём любой информации будет обеспечен.

Руководству компании гарантировано формирование данных по каждой жалобе или обращению и ежедневное предоставление всей собранной информации.

Не менее важным инструментом коммуникации с клиентской аудиторией может стать и услуга горячая линия информационной поддержки. Именно она сегодня является важнейшей частью материальной составляющей товара или услуги. И только она способна в современных условиях максимально повышать конкурентоспособность эффективной компании.

Способ контакта посредством линий информподдержки выгоден обеим сторонам. Клиенту он даёт возможность пользоваться расширенным доступом к информации об услугах компании, а ей, в свою очередь, – удобный способ связи с постоянными клиентами. Дополнительным «бонусом» к формированию сети обоюдных связей могут стать услуги по оперативному приёму рекламаций по предложениям, консультирование клиентов «на расстоянии» и сбора любой дополнительной информации. Контакт-центр «МаксИнфо» поможет сделать общение с клиентами предельно удобным!

Как ЛЕГКО

сократить на издержках
Развитие и рост компании неизбежно усложняют её внутреннюю структуру. В результате растущие доходы (а ведь именно для их роста и развивают компания) приносят постоянный рост расходов. Причём, пропорции эти далеко не всегда приводят к положительному балансу. Где же искать пути оптимизации этих взаимозависимых процессов? Как максимально сократить издержки на поддержание внутренней структуры компании? В «МаксИнфо» утверждают, что сделать это – легко!

Независимо от сферы деятельности компании пути экономии почти всегда одинаковы. Основных же точек приложения сил здесь три: организация рабочих мест, оптимизация фонда оплаты труда и ускорение рабочих процессов. И все они обязательно стоят в немалой зависимости от организации телефонных взаимодействий с внешней средой (клиентов, партнёров, поставщиков, подрядчиков). То есть, правильная организация телекоммуникации всегда позволит компании экономить немалые средства.

Автоматическая справочная служба с голосовым меню является самой универсальной услугой в организации телефонной связи. IVR – система предельно записанных голосовых сообщений – может выполнять функцию маршрутизации звонков. Управляет своим «маршрутом» каждый пользователь с помощью обычной телефонной клавиатуры. А по «прибытию в конечный пункт» система автоматически формирует нужное клиенту информационное сообщение. Это особенно удобно при большом количестве обращений за стандартной информацией. В перечень, как правило, входят данные о времени работы, адресах офисов, правилах обслуживания или участия, предоставление балансов лицевых счетов, оформление заказа или заявки и многого другого.

Ещё одной распространённой услугой, позволяющей с лёгкостью экономить на телефонных коммуникациях, является приём заказов. Эта услуга наиболее актуальна для компаний, выводящих отдельные направления своего бизнеса на аутсорсинг. В этом случае весь поток заказов и их обработка могут протекать без особого вмешательства со стороны самой компании-заказчика услуг аутсорсингового контакт-центра. Услуга приёма заказов контакт-центра «МаксИнфо» обеспечивает быстрое и точное круглосуточное обслуживание клиентов по всем их заказам. И делает это легко. В чём все могут не менее легко убедиться, обратившись в единственный в Кузбассе аутсорсинговый контакт-центр.

Кемерово 27 июня

Игорь Манн

Маркетинг без бюджета

«Среди 5000 маркетинговых инструментов существует несколько десятков бесплатных. Совсем бесплатных, то есть вы ничего не платите, когда их используете. Но эффект получаете.»

О них и пойдет речь на семинаре. Я расскажу как «взять и сделать».

т. (3842) 49-62-70, www.profy-kem.ru



Опиастер
Рукавишников, 21, оф.104
тел: (3842) 36-67-05, 36-89-48
т/ф: (3842) 36-91-77
dialog42@sovintel.ru

- Ризографы
- Полиграфическое оборудование
- Сервисное обслуживание
- Расходные материалы

RISO

ЭКСПЕРТ



Андрей Владимирович Шабалдин, доктор медицинских наук, врач высшей категории, ведущий научный сотрудник институтов СО РАН и СО РАМН, директор частной лаборатории.

В настоящее время любая современная лаборатория оснащается полностью автоматизированными устройствами, так называемыми лабораторными роботами, с помощью которых выполняются исследования гормонов, инфекций, других важных метаболитов, а также молекулярно-генетические исследования. Фактически на борт данных приборов загружается исходный биологический материал, выбираются анализы, которые необходимо изучить и нажимается кнопка «Enter». Автоматический анализатор делает все сам за короткое время. Производительность данных приборов также очень высока, одновременно исследуется до 100 биологических проб, в которых можно определить более 50 параметров. Кроме того, данные технологии полностью исключают субъективные ошибки, характерные для ручных или полуавтоматических методов исследования. Именно на автоматизацию и роботизацию лабораторий направлены усилия грамотных врачей и директоров государственных, муниципальных и частных медицинских учреждений. И те, кто сейчас уже в своих клиниках г. Кемерово имеют лабораторных роботов, никогда не вернуться назад к ручным и полуавтоматическим методам лабораторных исследований.

С другой стороны, оснащение такой лаборатории требует значительных первоначальных и последующих капиталовложений, первоначально более 20 миллионов рублей. Но и загрузка лаборатории также должна быть адекватной, нет смысла гонять приборы из-за 40-50 проб в день. Исходя из этого, в государственном секторе медицины применяют принцип диагностических центров, где сосредотачиваются высокотехнологические методы лабораторных исследований; а в частном секторе медицины применяется подход – федеральных лабораторных сетей. В основе федеральных лабораторных сетей лежит принцип создания крупных лабораторий, обслуживающих несколько областей или федеральный округ. Кроме того, разрабатывается логистика доставки биологического материала и результатов исследования, а также все лаборатории этой сети исповедуют единые принципы внутрилабораторного контроля качества. Данный подход достаточно хорошо себя зарекомендовал и имеет лишь один недостаток – монополизацию лабораторных исследований.

В то же время в медицинском бизнесе создание частной лаборатории может быть основой для последующего развития частного диагностического центра, где будут проводить консультации специалисты разного профиля. Наличие собственной лаборатории, как и аппаратов для проведения УЗИ, ЭКГ, рентгенографии, даст возможность автономного существования и развития этого диагностического центра, а также эффективно и объективно проводить ценообразование для различного вида медицинских услуг. В целом, проблема ценообразования в медицинском бизнесе и лабораторной диагностике сохраняет свою актуальность и в настоящее время. Одной из проблем является демпинг цен со стороны государственных и муниципальных учреждений. Для специалиста понятно, что государственное учреждение финансируется бюджетными средствами, берущимися из единого социального налога, которым облагается каждый работающий гражданин. Поэтому многие специалисты по медицинскому праву считают не правомерным сбор денег за медицинские услуги в государственных и муниципальных учреждениях здравоохранения. Своими налогами граждане России сполна заплатили медицинскому ведомству за все, в том числе и высокотехнологические методы диагностики и лечения любого заболевания. Но на деле люди не хотят разбираться в этих вопросах, они видят, что в государственных учреждениях цена на те или иные исследования в 1,5 или 2 раза ниже чем в частных, и идут туда. В частной лаборатории все финансовые расходы берет на себя сам владелец. В один анализ включается множество расходов: на оборудование, аренду, коммунальные услуги, транспортные расходы, содержание штата дополнительных сотрудников (бухгалтера, менеджера, юриста и т.д.). Кроме того, внутрилабораторный контроль качества требует переплат за результаты, которые выходят за пределы норм, а также делается несколько постановок на различных тест-системах при выявлении положительных результатов на ВИЧ, сифилис, туберкулез и т.д. Снижение цен в частных лабораториях является порочным, так как чаще всего это происходит за счет снижения качества лабораторных исследований. Таким образом, если частная лаборатория дешёвая, то стоит задуматься, а стоит ли туда идти, ведь достойная услуга не стоит дешево.

Особое внимание в современной лаборатории уделяется преаналитическому этапу. Это этап включает время, когда пациент готовится к забору биологического материала, а также сам момент его забора, хранения и доставки в лабораторию. С этих позиций не стоит обманываться рекламой о выезде на дом в любое время суток и быстром выполнении анализов. Не зря заборные пункты всех бюджетных лабораторий работают с 8 до 10-ти утра и кровь забирается при определённом состоянии организма.

Таким образом, при современном состоянии частной медицины (в том числе и юридические права) развитие клинических лабораторий более уместно, как база для создания частного диагностического центра. В свою очередь частные медицинские клиники могут трансформироваться, сначала в группу компаний, а в дальнейшем вливаться в страховые компании. Последние также заинтересованы в формировании собственной реальной амбулаторно-поликлинической и стационарной базы. Тем самым лица приобретающие полис медицинского страхования будут иметь реальную возможность обследоваться и лечиться в медицинских учреждениях таких страховых компаний. Хотя данный подход уже реализуется в некоторых страховых компаниях нашего города, но масштабы пока еще не впечатляют. Однако, медицина развивается очень бурно, поэтому на мой взгляд – за истинной страховой медициной будущее.

ДИАГНОЗ В

Диагностика – основа современной медицины. И в арсенале врачей, для правильной постановки диагноза, есть все, что необходимо: от электрокардиографов до томографов. Однако основа диагностики – это анализы. Но, чтобы сдать эти самые пресловутые анализы нужно потратить массу времени и сил, простаивая огромные очереди в муниципальных поликлиниках. Работающие и обеспеченные люди готовы заплатить деньги, чтобы быстро и без усилий получить результаты. Поэтому на услуги частной лаборатории по приему биоматериала существует устойчивый спрос.

Рынок частных медицинских лабораторных услуг до конца не заполнен, то есть, у этого сегмента рынка все еще впереди. Это объясняется чрезвычайно сложной организационной составляющей бизнеса.

Во-первых, чтобы получить лицензию, необходимо согласование с региональными подразделениями контролирующими государственными органами, а сделать это непросто.

Во-вторых. Если ограничиться просто кабинетом для забора крови и отправкой ее на лабораторные исследования в другой город и сэкономить на покупке дорогого оборудования, придется решать другую не менее сложную задачу: как обеспечить правильный режим хранения крови при длительной транспортировке? Да и сроки выдачи анализа увеличатся многократно, а это неизбежно скажется на популярности такой лаборатории.

В сегменте лабораторной диагностики сегодня актуальны два формата: лаборатория и процедурный кабинет. Организация лаборатории потребует приобретения современного высокотехнологического дорогостоящего оборудования (термоциклеры, ридеры, ошеры, роботы, анализаторы и т.п.) и наличия сильной аналитической базы. Затраты на ее открытие составляют не менее 150-200 тысяч долларов. К тому же рентабельность лаборатории едва достигает уровня в 15%, а сроки окупаемости не менее 3-6 лет.

Можно утверждать, что организация кабинета или сети диагностических пунктов наиболее привлекательно направление для инвестора. Такие кабинеты могут существовать как самостоятельные объекты или принадлежать компаниям, имеющим отношение к медицине (включая торговлю медицинским оборудованием), или же работать при мелких клиниках, в которых ведут прием самые востребованные специалисты (терапевт, гинеколог, стоматолог), предоставляющие услуги по УЗИ-диагностике.

Другой важный шаг – формирование точного профиля услуг. Существует два основных вида

исследований: ПЦР (полимеразная лабораторная услуга до конца не заполнен, то есть, у этого сегмента рынка все еще впереди. Это объясняется чрезвычайно сложной организационной составляющей бизнеса.

По оценке экспертов, совокупные затраты на запуск бизнеса и эксплуатационные расходы практически одинаковы, вот только распределение разное: в первом случае большая часть суммы вкладывается в оборудование, во втором – в помещение, поскольку проведение ПЦР-исследований требует соблюдения более жестких правил техники безопасности.

Метод ПЦР позволяет обнаружить ДНК возбудителя при анализе мазков и соскобов, тогда как метод ИФА позволяет обнаружить следы возбудителя в крови. Выбор любого из методов обеспечит значительный спрос: исследования крови (ИФА) и обнаружение инфекций, передаваемых половым путем (ПФР), одинаково востребованы.

Следующий немаловажный фактор успеха – сроки выполнения анализов. В принципе, сегодня большинство анализов выполняются в течение суток, поэтому нет никаких препятствий к тому, чтобы выдавать их результаты в течение одного дня. Иначе клиенты будут идти туда, где быстрее и дешевле.

Ну и конечно важен широкий спектр исследований, которые выполняет лаборатория. В идеале это клинические и биохимические анализы крови и мочи, гормоны, инфекции, аллергологические пробы, исследования на онкомаркеры, ПЦР-исследования, анализы показателей системы гемостаза, цитологические и спермографические методы.

Что касается оборудования, то сегодня на рынке представлен широкий его выбор, как отечественных, так и импортных производителей. Важно отметить, что отечественные приборы, расходные материалы и реактивы на 20-30% дешевле импортных. Кстати, расходные материалы – пробирки стоят дороже, чем реактивы.

Сезонность популярного анализа на инфекции составляет в среднем 30 рублей, а различ-

ПРОБИРКЕ?



ная цена услуги – от 70 рублей и выше. Учитывая, что один пациент, обычно при посещении врача сдает примерно пять-шесть таких анализов, то средняя сумма одного чека составляет более 500 рублей. На цену анализа влияет тот факт, выполняется ли он в лаборатории или отправляется в крупный медицинский центр. Даже крупные лаборатории передают 5-8% исследования на аутсорсинг, имея мощную аналитическую базу и оборудование, ведь сколько бы видов анализов вы не делали, всегда может возникнуть какой-то редкий тест.

В стоимость анализа включаются и транспортировка биоматериала до места исследования, и наценка посредника. Особенно высоки расценки в тех медицинских фирмах, где 100% анализов выполняется на стороне. Прибыль владельца процедурного кабинета

складывается из стоимости услуг за прием биологического материала, а также за счет скидок, которые может предоставить центральная лаборатория. Даже стопроцентные посредники, выполняющие все анализы в «сторонних» лабораториях, могут быть успешными, если расположатся в удобном для клиентов месте, например, у метро или в центре города.

Квалификация специалистов в этом деле имеет первоочередное значение. Ведь от малейших нюансов зависит очень многое. Здесь все имеет значение – правильно взять анализы, точно заполнить все формы, соблюсти условия транспортировки и вовремя доставить биоматериал в лабораторию, не путать результаты анализов разных пациентов и не допускать утечки конфиденциальной информации, просчитывать сроки реактивов и т.п.

В среднем штат диагностической лаборатории состоит из шести человек – трех-четырех врачей, работающих посменно, которые ведут прием пациентов, назначая им необходимые исследования, медсестры, которая берет пробы и администратор, который ведет кассу, управляет персоналом и координирует курьеров.

В Кемерове около десятка частных медицинских лабораторий. При этом медицинских центров, в прайсе которых имеется и сбор различных анализов, не менее 30-ти. И это только частные каби-



неты, государственные клиники так же предоставляют платные услуги, при этом стоимость государственных и частных «анализов» – идентична.

По утверждению экспертов, 70% потребителей услуг диагностической лаборатории – женщины. И этот факт очень часто не учитывается частными лабораториями при взаимодействии с клиентами и продвижении своих услуг.

Вообще, что касается рекламы и продвижения, можно смело утверждать, что традиционные каналы малоэффективны. Реклама на телевидении, радио или в печатных СМИ особой прибылью не принесет, работать с ней нужно только в контексте поддержки имиджа. Основным способом привлечения клиентов, была и остается, «дружба» с врачами: ведь именно они направляют своих пациентов

на анализы. И именно они могут порекомендовать конкретную лабораторию или кабинет.

Причем, географическое расположение лаборатории не играет особого значения – пациент поедет туда в любом случае по рекомендации врача. С другой стороны, если врач будет уверен в качестве и достоверности результатов исследований, он будет сотрудничать с конкретной лабораторией.

В целом, в нашем городе данный вид услуги пока развит недостаточно, в силу своей дороговизны и сложностей с открытием и дальнейшей эксплуатацией. Однако, с развитием частных диагностических кабинетов есть все перспективы развития.

Будьте здоровы!

Рубрику подготовила Диана Гервезян

ЛЮДИ ГОВОРЯТ

Армен Гандилян, менеджер
– В частной лаборатории, как и, наверно, в любом частном заведении совсем другой подход к каждому клиенту, нежели в государственной. Именно этим и привлекает меня именно частная сфера. Вопрос разницы в цене услуг меня никогда не волновал, деньги должны работать на человека и делать нашу жизнь качественно лучше. Я не совсем разбираюсь в медицинских тонкостях диагностики, поэтому выбираю уже проверенную дружьями и знакомыми учреждение данного типа. Их опыт меня никогда не подводил.

Светлана Березова, студентка
– Наверно, как и большинство людей, я посещала как государственные, так и частные лаборатории. Однако в силу финансовой ограниченности студенческой жизни, я хожу в лабораторию межузовской поликлиники. На мой взгляд эти две сферы отличаются лишь коммерческой направленностью одной из них и только. Хотя сами методы диагностики одинаковы везде.

Андрей Борисенко, ди-джей
– Я не вижу особой разницы в диагностических лабораториях разной формы собственности. Порой и цены те же одинаковы! Так что хожу туда, где очередь меньше, вот и всё!

В ОТПУСК ЗА ПРИЯТНЫМИ ЭМОЦИЯМИ!



Давно ли вы проводили время с семьей и получили новые приятные моменты? Время, которое вы заполните навсегда – это прекрасные моменты с самыми близкими, семьей и детьми. Яркие воспоминания, приятный отдых, вкусная еда, позитивные фотографии – это кадры настоящей жизни! Позвольте себе и своим близким жить полной жизнью, получить новые эмоции от отдыха и улететь за отпуском подправить здоровье и набраться сил.

ЕДИНЕНИЕ С ПРИРОДОЙ

В преддверии летнего отпуска, начинают бурно воображать картинки отдыха на природе. Курорт-отель «Сосновка» имеет удобное расположение и большую благоустроенную территорию в реликтовом сосновом бору. Для любителей активного отдыха на воде, всего в 10 минутах ходьбы, на берегу Бердского залива находится большой оборудованный пляж курорт-отеля «Сосновка». К услугам любителей шикни на природе – Барбекю-парк «Весело-Село» со стилизованными беседками для жарки шашлыка.

ОТДЫХ – ЭТО ХОРОШИЙ СОН

Побывав здесь однажды, сюда возвращаются вновь. Для комфортного пребывания предусмотрено буквально все, начиная от

размещения в четырех корпусах с уютными номерами на любой вкус и достаток – от экономных, стандартных до просторных люксов. Кстати, хороший сон – это то, с чем у нас ассоциируется отдых. Поэтому постельное белье в номерах пошито из сатина, который своим блеском и «воздушной» легкостью на ощупь напоминает шелк.

ПРИРОДА ПОЗАБОТИТСЯ О ВАС

Попробуйте на себе эффект физиотерапевтических процедур (phvis - природа, греч.) в медицинском центре курорт-отеля «Сосновка». Штат опытных врачей и современное медицинское оборудование помогут вам не только отдохнуть, но и подправить здоровье. Новинки 2011 года, которые по праву гордятся медицинский центр – это Аппарат «Сатисформ»



на котором проводится трехмерное вытяжение позвоночника и бесконтактная гидромассажная ванна «Меди-джет», исключая непосредственный контакт с водой. Обратите внимание на «Цезаря и Клеопатры» на свежей сыровотке, привезенной с фермерских хозяйств Новосибирской области. Они сохраняют молодость и мягкость вашей кожи. А обертывание из белой и красной глины помогут сбросить вес.

МЫ ТО, ЧТО МЫ ЕДИМ

Шведский стол курорт-отеля «Сосновка» порадует разнообразием блюд: горячие блюда, холодные и горячие закуски, различные салаты. Гостям, которым необходимо диетическое питание врач-диетолог составит необходимый диету. Любителей блюд приготовленных на гриле ждет в гости гриль-бар «Все-



ло село». Убранство гриль-бара выполнено в стиле деревенского дома, где горящий камин, патефон и блюда приготовленные на настоящем огне сделают вечер незабываемым. Если вы хотите провести романтический вечер, к вашим услугам Лобби-бар курорт-отеля «Сосновка». Спокойная и комфортная обстановка. На нее работают очень многие факторы – начиная от необычной мебели, неяркого интимного освещения до музыкального формата и изысканных блюд.

ПРАЗДНИК КАЖДЫЙ ДЕНЬ

В «Сосновке», вы легко найдете развлечения на свой вкус. Вы сможете принять участие во множестве бесплатных развлечений: спортивные эстафеты, мастер-классы различных направлений, творческие конкурсы и т.д.

Специально для детей и их родителей регулярно проводятся анимационные программы. Вам не придется постоянно что-то придумывать – в «Сосновке» за вас это делают профессиональные воспитатели и аниматоры, которые предлагают программы для детей.

К услугам гостей работает сауна с финской парной, «каменным животом» и круглым бассейном с подсветкой и гидромассажем.

Так же не забудьте зайти в прокат летнего спортивного инвентаря.

ПОРА СОБИРАТЬ ЧЕМОДАНЫ!

Стоимость проживания от 2150руб./ в сутки с питанием. К тому же до конца июня, приезжая на период от 6 дней и более, вы выбираете, что получить в подарок – дополнительные сутки проживания или скидку на путевку.

Подарите себе и своей семье настоящие впечатления, о которых вы будете вспоминать с удовольствием, а рассказывать – с гордостью!

СОСНОВКА КУРОРТ-ОТЕЛЬ

Новосибирская область, г. Бердск, Речниковская зона отдыха. т.: (383) 209-03-40, 334-48-28 (круглосуточно) www.sosnovka.biz

СЕВЕРО-ЗАПАДНЫЙ КОНСОЛИУМ
Медицина для Вас!

Лабораторная диагностика
Медицинские анализы
Приемы врачей: иммунолог,
аллерголог, оториноларинголог

ЗАО "Современные медицинские технологии"
г. Кемерово, ул. Володарского 8
тел.: 760-148, 764-793 (с 8:00 до 14:00)
сайт: www.кеммед.рф

туристическая фирма
КУЗБАССКУРОРТСЕРВИС

Лечение и отдых на курортах России и за ее пределами!

Пансионаты и санатории Черноморского побережья России, Крыма и т.д.
Авиабилеты к приобретенным путевкам
ул. Ноградская, 3, оф. 46 (4 этаж), тел./факс.: 36-92-98

ЛОВИСЬ РЫБКА И БОЛЬШАЯ, И... ОЧЕНЬ БОЛЬШАЯ!

Вот и пришла весна. Ожидается. Базально. Предсказуемо. Но почему же так хорошо? Откуда проявляются это томление, жажда приключений и желания попробовать еще что-то в этой жизни? Да, конечно, можно просто поехать за город на шашлыки, и насладиться всем великолепием расцветающей весны в окружении друзей и бездельных детей. Но ведь можно, в конце концов, и просто посидеть в тишине с удочкой на берегу «очень тихой реки», тиснонько бормочка себе под нос: «Ловись рыбка, большая и маленькая!!!»

Тихих мест в Кузбассе предостаточно: начиная от самой Томи, со всеми ее притоками и заканчивая более «экзотическими» местами – Кией, Яей, Мрас-Су и Беловским морем.

Вариант первый – просто сидеть рано утром и болтать ногами в воде, гадая «клевнет – не клевет».

Вариант второй – принести 100-процентной удочки и гордо сказать: «Видели?».

С бесплатной ловлей, все более или менее понятно. Чтобы просто отдохнуть от города нужно взять с собой пару удочек, наживку, по-

обязанности: очистка берегов и акватории от мусора, мелиорация, осушение прибрежных болот и заселение водоема рыбой (последнее является обязательным только для закрытых водоемов). И хотя Закон четко и ясно указывал, что вся рыба в реках и озерах, за исключением промышленного разведения, является собственностью государства, на деле же получалось, что арендаторы старались выжать на участке по «максимуму». Тот законпроект, который так и остался выброшенным, предполагал ограничение права собственности и покупки

и о том, что изменения в Закон все равно будут внесены, поэтому на данный момент новых договоров на организацию платной рыбалки заключать не будут, и пролонгация уже существующих договоров не предусмотрена. Водные ресурсы нашей области – это места общего доступа, поэтому платить за право забросить удочку можно и обязан. Бизнесмен может взимать оплату за предоставляемые услуги: аренду сетей, рыболовные снасти, палатки и так далее.

В области официальных «платных» мест не так уж и много – всего 23. В пригороде Кемерово их шесть. Многие хозяйства, занимающиеся промышленным разведением рыбы, также готовы принять гостей и предоставить им право выловить «золотую» рыбку своей мечты, причем цены на эти услуги умеренны. Кстати, некоторые предпринимательские местные жители, на небольших реках и озерах, начинают собственное «дело», убеждая приезжих, что удить можно только за деньги, поэтому прежде чем облегчить кошелек, убедить-



Марианн Колосов: «У нас в области рыбку можно ловить где угодно и отдыхать тоже».

тес, что перед вами нормальные предприниматели с необходимым пакетом документов, а не жилища чистой воды.

К слову о чистой воде. Ловить рыбу ниже сбросов крупных городов: Новокузнецк, Кемерово, Юрга не стоит. И хотя река очень быстро растворяет все выбросы: и химические, и сточные, все же качество самой рыбы оставляет желать лучшего.

Так же есть определенные ограничения и вылов ценных пород рыб и видов рыб, находящихся в Красной Книге. Поэтому если вам повезло и на крючок красуется «золотую» рыбку своей мечты, причем цены на эти услуги умеренны. Кроме вышеупомянутых пород, «табуированными» являются следующие породы: муксун, таймень (разрешен отлов в местах платной рыбалки), пелядь и нельма.

Под штраф попадают и лица, оставшие после себя мусор на территории водоема – 4000 рублей. За мутье машины у воды, инспектор вправе вас оштрафовать на сумму до 5000 рублей, при этом штраф за несанкционированную ловлю рыбы, достигает 1000 рублей.

И последнее. До 25 мая действует ограничение на ловлю рыбы – можно рыбачить с берега на одну удочку максимум на два крючка. После окончания нереста, можно рыбачить по-прежнему, в соответствии с действующим Законом «О любительской и спортивной рыбалке».

Платная рыбалка, в отличие от бесплатной, это отличный отдых и хорошее настроение. При этом на такую рыбалку можно отправиться как в компании таких же заплывших рыбаков, так и с семьей – на побережье вполне цивилизованные условия. Да и есть стопроцентная гарантия, что уха будет точно.

Наталья Торопова

ряться чай в термосе, бутерброды в пакете и ведро для рыбы. Если же отдых предстоит долговременный, то палатка и набор путешественника, закидываются в багажник.

Порыбачить бесплатно можно где угодно – Кузбасс водными ресурсами не обиден и по заверениям опытных рыболовов в нашей области рыба есть. И в ближайшее время будет. Вот только будет ли она у вас в садке – большой вопрос.

«Новый законпроект не станет ограничивать право на ловлю, – говорит Марианн Колосов, ведущий специалист ФГБУ «Верхнеобьрыбвод». – Тем более, что это только законпроект и никаких fish-карт вводить не будет. У нас в области рыбку можно ловить где угодно и отдыхать тоже. Так называемые «платные рыбалки» – это коммерческие организации, которые получают квоты на использования биоресурсов. Проще говоря, на месте платной рыбалки вы можете развернуть туристический лагерь, купаться и отдыхать – никто вам не вправе это запретить. А вот за ловлю рыбы, придется заплатить – арендаторы несут ответственность за чистоту прилегающих территорий и за количество отловленной рыбы. Правда нужно пом-

пословутой фиш-карты. И вроде все было нормально – но рыбак извогнул, справедливо предполагая, что бесплатных мест для рыбной ловли и вовсе не останется. Чиновники услышали глас народа и законпроект завернули на доработку, поэтому в этом году рыбачим по-прежнему и с удовольствием.

«Новый законпроект не станет ограничивать право на ловлю, – говорит Марианн Колосов, ведущий специалист ФГБУ «Верхнеобьрыбвод». – Тем более, что это только законпроект и никаких fish-карт вводить не будет. У нас в области рыбку можно ловить где угодно и отдыхать тоже. Так называемые «платные рыбалки» – это коммерческие организации, которые получают квоты на использования биоресурсов. Проще говоря, на месте платной рыбалки вы можете развернуть туристический лагерь, купаться и отдыхать – никто вам не вправе это запретить. А вот за ловлю рыбы, придется заплатить – арендаторы несут ответственность за чистоту прилегающих территорий и за количество отловленной рыбы. Правда нужно пом-

ТОВАРЫ ДЛЯ ОХОТЫ, ТУРИЗМА И ОТДЫХА НА ПРИРОДЕ

более 20 000 наименований

Тщательный выбор поставщиков и большой опыт работы в сфере охоты и туризма, позволяют нам предложить Вам только самые лучшие товары мировых производителей по минимальным ценам.

Мы не продаем, мы помогаем Вам отдохнуть!

г. Кемерово, пр. Кузнецкий 115А, т. 280-900

ИНФОРМАЦИОННАЯ СИСТЕМА НОВОГО ПОКОЛЕНИЯ

В 4geo интерактивная карта и каталог организаций совмещены с порталом 4geo.ru, включающим блок новостей, афишу, личные блоги организаций и другие популярные сервисы.

off-line - для ПК

версия для OS Android

on-line - в сети интернет на www.4geo.ru

4geo-Кемерово, информационная система

Пожалуй, самый быстрый справочник

Если у Вас установлен Skype (или другая программа реализующая протокол sip) Вы сможете звонить в организацию прямо из справочника. Для этого откройте карточку нужной организации и просто кликните на телефон.

Вы можете легко отправить sms-сообщение с телефоном прямо из справочника 4geo. Для того, чтобы воспользоваться данным сервисом, необходимо: *Отправить эту картинку по SMS* После этого откроется окно, где нужно указать номер мобильного.

«Живая» лента событий

Лента, это агрегатор всего того, что происходит на портале и в справочнике 4geo, и выводит эту информацию в виде списка событий.

В ленте публикуются следующие события:

- добавление фотографий к объектам на карте (после одобрения модератором);
- нажатия иконки «Рекомендуем» в карточке организации;
- выход новости организации;
- комментарии к новостям организации;
- отзывы об организациях;
- новости города на портале 4geo;
- обсуждения новостей;
- добавление объявлений и т.д.

Каждое событие в ленте можно обсудить, кликнув на соответствующую ссылку в данном событии. Ленту можно закрыть, нажав на крестик в правом верхнем углу ленты. В этом случае она уйдет вниз и будет показывать Вам количество непрочитанных Вами событий.

Радио-online

Для воспроизведения нажмите иконку в панели инструментов.

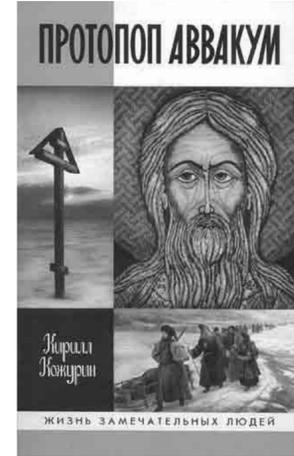
RADIO WEB

4geo - работает на любой операционной системе

ПОГОДА 3D-ПАНОРАМЫ НОВОСТИ КАРТА СПРАВОЧНИК АФИША

КРУГ ЧТЕНИЯ ОГНЕПАЛЬНЫЙ

В серии «Жизнь замечательных людей» издательства «Молодая гвардия» вышла книга Кирилла Кожурина «Протопоп Аввакум».



Это первая полноценная биография одного из лидеров староверческого сопротивления никоновским церковным реформам в популярной литературе. Хотя, литературная дань молодогвардейцами огнепальному протопопу уже была отдана, очерк о нем входил в сборник «Русские писатели XVII века».

Книга написана приверженцем старой веры, который использует применительно к событиям того времени чрезвычайно энергичные определения: «раскращение Руси», «генотип русско-го народа». Прямой продолжателем дела аввакумова написал биографию человека, ставшего символом борьбы в эпоху церковных потрясений, с удивительно соразмерным ей духом подзаголовком: «Жизнь за веру».

Кожурин обстоятельно рассказывает историю церковного раскола, с которым судьба его героя связана накрепчайшими узами. Реформа Никона, как известно, переклеяла в церковные преобразования Петра I. Смуг бы император вздыбить Россию, когда бы при его отце, «тишайшем» Алексее, не были свирепе и кроважно разгромлены потенциально самые мощные его противники, кои готовы на смерть ради религиозных традиций, приверженности благоверности отцов и дедов?..

Цитаты из «Жития протопопа Аввакума», писанного им самим, живут своей жизнью до сих пор в среде потомков русской. Моя мама, сельская учительница с 55-летним стажем преподавания, за просто цитировала Аввакума; самыми любимыми были слова из диалога с женой протопоповой, которая, измучившись, вопрошает спутника: «Долго ли муки сея?». И ответ: «Марковна, до самой смерти!» В конце жизни Аввакум записывает: «Бог вменил в меня небо и землю, и всю тварь... И в этом нет никакой гордыни.

Автор книги использует замечательные определения: «богатырь-протопоп», «жизнь его исключительна, слово его – гениально, вера его – невероятна». Наш герой родился в семье сельского священника в конце 1620 г. Его имя производное от верховетного Хавакума, что к древнееврейскому переводится как «Любовь Божия», или «ближний», «сильный боец», «подвижник». Биограф добавляет: «Новый пророк и апостол русского старообрядчества».

Невозможно представить жизнь Аввакума без книг. Литература его времени осмысливала события Смутного времени. Вокруг богослужебных и богословских книг сосредоточивалась общественная дискуссия.

«Священник именовался врачом, – пишет Кожурин, – воедем, наставником и учителем, сторожем, и пастухом, воеводой и судьей своей прихожан». Приход избирал кандидата в священники, епископ утверждал и рукополагал – такой была церковная демократия в Древней Руси. Аввакум очень рано стал священником, сначала едва не повторил пагубный отцовский путь любителя вина, но вовремя, он писал, «престал от винного питья и начал книги почитать, и люди учить и пути спасения».

Вся его жизнь – непрерывное богослужение. Вера в то время требовала суровых ограничений. В большинстве семей со-

блюдялся устав самых строгих восточных монастырей, с многочасовыми молитвенными бдениями, включая и ночные часы на коленях у икон, молитвами на всякий час. Аввакум проводил службы до 10 часов подряд без перерывов. Это как раз понятно, ибо главная идея того времени – «оцерковление» русской жизни.

Но общество всегда бережно новыми идеями, носителей которых поначалу меньшинство. Европа задолго до русского государства вырвалась из Средних веков, пройдя кровавые уроки инквизиции, сменившая Возрождение: цвели искусство и наука, развивались ремесла и мануфактуры.

Наша страна отставала от европейских новшеств, этому есть множество причин. Раскол не был случайностью. Наверное, в его основе не только мечты царя пришить византийскую корону, как пишет Кожурин, и, конечно, три перста или доверие, как и исправление религиозных книг с изменением в церковной обрядности, не были самым главным. Обновление государства требовало новых людей, новых идей, ускорения развития. А иначе сомнуй, как случилось с Древним Римом, да с той же Византией. Мы и сегодня ожесточено спорим: каким путем идти? Если «стабильность» и только она возобладает – страна начинает путь к умиранию. Реформа – контрреформа, стабильность и покой – развитие и революция: вокруг этой дилеммы вращается и ныне общественная мысль, как и вся русская история.

Потому настоящий герой Аввакум соотарици, богатырь в борьбе «за старину и древнее благочестие» – это трагический и древнее величавый Истории. Как писал кто-то: «Попал под колесо истории». Его стоикость, писательское искусство, пропагандистский дар могли бы сыграть огромную мобилизующую роль в годину войн против внешних врагов. Но не случилось. Время было иное и требовало иного. Под его пером даже рассуждение о философии непременно обращается в «фильм философам», а сам, тем временем Окончание на стр. 12

ВЕЧНЫЙ ОСТАП И ЕГО СОПЕРНИКИ

Ровно 85 лет назад, в конце апреля 1927 года, со стороны деревни Чмаровки в Старгороде вошел молодой человек лет двадцати восьми. За ним бежал беспризорный. «Дядя! – весело кричал он. – Дай десять копеек!» Молодой человек вынул из кармана нагретое яблоко и подавал его беспризорнику, но тот не отставал. Тогда пешеход остановился, иронически посмотрел на мальчика и воскликнул: «Может быть, тебе дать еще ключ от квартиры, где деньги лежат?»

В греческой мифологии известен Протей – сын бога Посейдона, умеющий принимать облик различных существ. Остап Бендер с легкостью Протея меняет занятия, роли и амплу, обличья, маски и личности. Но еще больше он похож на русского былинного богатыря Волха Веславевича: это оборотень и кудесник шаманского типа, наш вариант Протея. Когда Волх появляется на свет, гремит гром, дрожит сыра земля, колеблется море; в «Двенадцати стульях» прямо изображается землетрясение в Ялте; в «Золотом теленке» части упоминаются вулканизма – от экрана с Фузлиями в Арбатском исполнении до «вулканического кольца общественной деятельности», которым Скумбриявич охватил «Геркулес». Еще подростком Волх набирает себе дружину; Остап занимается этим в начале второго романа, хотя репутация такой вербовки есть и в первом: «Союз меча и орала», мобилизация васюкинского любителя, попытка занять роль «старшого» в авторепе Перисидко. Волх стремится завоевать Индейское царство и воцариться в нем; эта тема в романах о Бендере всплывает неоднократно: в савояжке у него имеется облачение «брамина-йога»; фуражка, сорванная ветром, катится «в сторону Индии»; Остап пытается выяснить смысл жизни у индийского мудреца; поминается «жизнь индийского гостя». Даже мечта Остапа о Рио-де-Жанейро – это мечта об Индейском царстве; правда, это не Ост., а Вест-Индия, но она служит символом того же земного рая.

В «Золотом теленке» есть и прямые былинные мотивы: тысячелетний тракт между Удоевом и Черноморском, «конференция русских богатырей» на пути из Черноморска; «придорожный камень с надписью «владения отставного майора Волк-Лисичкоя» (то есть оборотня – славянского и германских вулдокладов и вервольфов и китайских лис-оборотней). Кроме того, в сказках камень предвещает смерть героя, женитьбу или утрату коня; и в самом деле, «Антилопа» терпит крушение близ места гибели Паниковского, а первый вариант «Золотого теленка» кончался женитьбой Остапа на Зосе.

В «Двенадцати стульях» герой произносит свой полный пародийный титул: Остап-Сулейман-Берта-Мария-Бендер-бей. Бей – тюркское звание, второе в иерархии после хана, восходящее к понятию бек – «вождь». Остап – украинский вариант греческого имени Евстафий («устойчивый, уравновешенный, крепкий, здоровый»). Сулейман – арабский вариант имени библейского царя Соломона, известного чудотворца. Берта – имя германской волшебницы. Мария – частое второе или третье имя у немцев и испанцев, обычно в честь крестной матери (Райнер Мария Рильке, Эрих Мария Ремарк). Бендер – от бессарабского местечка Бендеры (название – от персидского «авань, пристань»), населенного до погромов 1890-х преимущественно евреями. Как видим, и здесь мотивы волшебства занимают значительное место.

В этом смысле стоит обратить внимание и на Ипполита Воробьянинова и Александра Корейко. Прозвище «золотой теленок» отсылает к библейскому Золотому тельцу; в европейской культуре Нового времени это символ наживы, богатства, алчности. Фамилия Корейко вызывает ассоциацию с мясородством; однажды к подпольному миллионеру применяется еще и прозвание «ветчинное сало». Упомянем и «волосатое пальто с темлячим воротничком», о котором Остап говорит как о главной мечте «советского мылшника», за которого он поначалу принимает Корейко. Отметим способность и Корейко к перевоплощению, пусть не столь картинную, как у Остапа.

В.В. Иванов и В.Н. Топопов показывают связь былинного Волха с мотивом гремящего грома. В то же время Волх «реализует» тему противника Громовержца – Змея; будущий сын Змея, он унаследовал от него «хитрости-мудрости» и, в частности, умение прятаться от врага». Поэтому в образе Волха заметны переключки со славянского Волосом-Велесом, который также обнаруживает змеиные черты. Остапа-громовержца можно наблюдать в сцене в черноморском бомбоубежище, с раскатами «вулканического хохота». Враг этого громовержца – «скотий бог» Велес, то есть Корейко, которому Остап заявляет: «Вы произошли не от обезьяны, как другие люди, вы произошли от коровы». Змеиные свои черты Корейко обнаруживает аккуратно перед тем, как Остапа ввергают в бомбоубежище-узилище: натянув протизаг, подпольный миллионер демонстрирует «протрясающую харю с вололазными очами и резнивым хоботом», неотличимую от других таких же харь (мотив многоглавой гидры).

Отметим, что Бендер – теневой глава конторы «Рога и копыта» (формально ее возглавляет зацпредседатель Фунт); Корейко – теневая глава концерна «Геркулес» (формально его возглавляет тел. Поляхав). «Геркулес» – концерн лесной промышленности; у него есть дочерняя фирма «Трудовая кед», секретарша Поляхавна надлена травоядным именем Серна Михайловна и т. п. «Рога и копыта» призваны заготавливать животное сырье, и как Бендер ни старается от этой миссии отвратиться, он в данном случае – повелитель царства Фауны. Соответственно, Корейко – повелитель царства Флоры. В некотором смысле они коллеги – потому и превращаются из антагонистов чуть ли не в приятели.

Напротив, Воробьянинов умудряется вывернуться из-под власти Остапа и даже покушается на смертоубийство. Ипполит Матвеевич задумывается как главный герой (в первоначальном варианте романа Бендер появляется только в седьмой главе, хотя быстро оттесняет «председателя» на второй план), Воробьянинов – сам маг и оборотень: образ его восходит к архетипу Коцея Бессмертного. Он ведет вопросы жизни и смерти в Старгородском ЗАГСе, прибегает к перекрашиванию и переодеванию, играет разные роли («отец русской демократии», казенный курьер, мальчик-подмастерье при художнике, бывший член Государственной думы, бывший попечитель учебного округа). Слово Коцей, он пытается похихивать женщине. Роль кощеевой смерти, спрятанной за многими оболочками (сундук-заяц-утка-яйцо) в романе играют бриллианты, спрятанные в одном из стульев: Ипполит Матвеевич узнает о них после смерти своей теши мадам Петуховой; когда он видит, что сокровища превратились в сияющий чертог железнодорожного клуба, то сходит с ума.

Отметим, что в «Двенадцати стульях» то и дело звучит тема бессмертия и поминания алхимические снадобы: секаровская жидкость (препарат для омоложения) и служежка той же цели средства для окраски волос «Титаник» и «Нифа»; гемоглобин как панacea от всех недугов (о нем рассуждает парикмахер Швер и Константин); вежелья (растительный лосон на спирт), которыми «благодарят вся природа» и т. п. Мертв Мечников измучен нарзаном (мертво водой) и употребляет деньги за проданный на стул на покупку водки (живой воды). Сходным образом действует гробщик Безенчук, носитель своеобразной погусторонней философии. В облик уездного Старгорода проступают черты библейские бессмертных: граждане здесь рождаются и женятся, но никак не хотят умирать. Есть подобные мотивы и в «Золотом теленке»: блудочко с голубой каемочкой – символ Грааля и философского камня, дистиллированная химикали Корейко, Лита сексуальных реформ, которая способна избавиться от старости, тема Вечного Жизна. Но здесь их цель другая – напоить бессмертием Остапа, который чудно ускользнул после покушения и уверенно занял свое место в пантеоне мировой литературы, рядом с Дон-Кихотом и Хосе-Жуаном, прищем Гамлетом и королем Лиром, Мюнхгаузеном и Швейком, Робинзоном и Гулливером, Хлестаковым и Чичиковым.

Юрий Юдин

Главный редактор Галина Красильникова.
Зам. гл. ред. Игорь Лавренко.

Газета «Областная экономический еженедельник «Авант-ПАРТНЕР» учреждена ООО «Издательский Дом «Деловой Кузбасс».

Издатель – ООО «Издательский Дом «Деловой Кузбасс». Зарегистрирована Сибирским окружным межрегиональным территориальным управлением. Свидетельство о регистрации № ПИ 12-1924 от 25.06.2003 г.

АДРЕС РЕДАКЦИИ, УЧРЕДИТЕЛЯ И ИЗДАТЕЛЯ: 650991, г. Кемерово, ул. Красноармейская, 136. Телефон/факс (384-2) 585-616. Адрес электронной почты главного редактора editor@avant-partner.ru; электронная версия издания в сети Интернет www.avant-partner.ru.

Мнение редакции не всегда совпадает с мнением авторов. При перепечатке журналистских материалов прямая ссылка на «Авант-ПАРТНЕР» обязательна. Использование оригинал-макетов и элементов дизайна 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-расылка – бесплатно. В розницу – цена договорная. Газета набрана и сверстана на компьютерном комплексе Издательского Дома «Деловой Кузбасс». Газета отпечатана в ООО «Азия-принт», 650004, г. Кемерово, ул. Сибирская, 35а.

2GIS города в 3D

НОВЫЕ КАРТЫ 2GIS:
БОЛЬШЕ ОБЪЕМА
И НОВЫЕ ЦВЕТА!

2GIS бесплатный электронный справочник с картой города
www.2gis.ru

ВСЁ, ЧТО ТЫ ИЩЕШЬ

Версия для компьютера

- 1 Не требует выхода в интернет.
- 1 Варианты проезда на автомобиле.
- 1 Возможность работы с GPS.
- 1 Поиск в заданном радиусе и многое другое на www.2gis.ru

Версия для мобильного телефона

- 1 Установить просто: www.2gis.ru зайдя с мобильного устройства предлагается нужный файл.
- 1 Установленный справочник НЕ требует выхода в интернет.

Онлайн-версия

- 1 Доступна на любом устройстве с выходом в интернет.
- 1 Не требует предварительной установки на ПК или мобильное устройство.
- 1 Возможность звонков из справочника.

ОГНЕПАЛЬНЫЙ

Окончание. Начало на стр. 11
нем, легко погружается в философские глубины. «... Да наставит нас Дух Святой на всяку истину, а не риторика з диалектиком». Именно так полемически громит противников протопоп. Но: «...И диалектик, и философия, и что потребно, - то в церковь взяли, а что непотребно, то «под гору лопатой сбросили». Вот только, «что потребно»? Кстати, самодержца тогда просто нельзя было критиковать, ведь он от Бога, только поклоняться - такова традиция. Но Аввакум к концу жизни написал: «...безумное царшкко», «сквозь землю пропадай, блядин (это слово в то время употреблялось как синоним слова «ложь» - В.П.) сын», - это о помазаннике Божьем, царе Алексее.

А утверждения автора книги, что, дескать, страна «на столетия заразилась духом латинства», «после Никона в России больше не было церкви, там была религия государства», - это лишь одна из точек зрения, с которыми нынешние православные, да и церковь вряд ли согласятся. И все-таки жаль наших искренне верующих предков, для которых компромисс в вопросах веры был невозможен. Хотя, в истории раскола не все так просто: ведь это же факт, когда реформатор Никон собирал иконы нового письма и прилюдно уничтожал, выступая в обличье консерватора.

Думаю, что для объяснения многих поступков «верхов» того времени, вполне подойдет еще и то, что сегодня именуется словом «коррупция». Впрочем, как и всегда в нашей истории.

А в литературе Аввакум наоборот стал новатором, даже революционером своего

времени. Таковы парадоксы. Он стоит в начале процесса формирования «великого и могучего», Пушкин - на вершине.

Литературное наследие Аввакума бесценно; написал более сорока сочинений, он - новатор не только языка, но и формы с содержанием. Подчеркнуто разговорный язык протопопа точный, язвительный, насмешливый, грозный, красочный, образный, полемичный. Его стиль и поэтика новаторские.

Выдающимся памятником древнерусской литературы является «Житие...», известное в трех рукописных редакциях, опубликованное только в 1861 г. В нем история и автобиография слиты воедино. Писцы более двух столетий переписывали от руки. А ныне есть переводы на многие языки.

Аввакумом написано еще несколько книг. Вот только для их чтения надо знать старославянский язык с церковнославянским, как и для чтения книги «Протопоп Аввакум» такие знания не в обузу. Иначе потеряетесь в обилии цитат из XVII века, рискуя не разобраться и половины смысла. Зато обертонны наслаждения от «разговора» с предками на их языке дополнительно греют.

...Аввакума с товарищами по вере сожгли в Пустозерске в 1782 г. после 14 лет «земельного» сидения. Ему шел 62 год. Наперсный священнический крест протопопа - величайшая святыня староверия - хранится как родовая реликвия в одной из семей староверов-поморцев, проживающих в нашем Кузбассе.

В истории и пространстве - всё рядом, стоит только протянуть руку...

Валерий Плющев

Сократить издержки



ЛЕГКО

Услуга «Прием заказов»

Открыть свой бизнес



ПРОСТО

Услуга «Виртуальный секретарь»

Исследовать рынок



ВЫГОДНО

Услуга «Анкетирование»

Общаться с клиентами



УДОБНО

Услуга «Телефонная книга жалоб»

**СОВРЕМЕННЫЙ
КОНТАКТ-ЦЕНТР**

MAXINFO

49-09-99

www.contact42.ru

