КУЗБАССКОЕ МАШИНО-СТРОЕНИЕ

ГЛАВНАЯ ТЕМА

ОБЛАСТНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

БУДЬ В КУРСЕ!

АВАНТ ПАРТНЕР

№ 22(328)

ВТОРНИК
18 СЕНТЯБРЯ 2012

www.avant-partner.ru

3 КОМУ ПРОДАДУТ «СОСНОВЫЙ БОР»

12 ПОЧЕМУ «ТАНКИ» СДАЮТ ПОЗИЦИИ

13 КАКОЙ ФИТНЕС-КЛУБ ВЫБРАТЬ

КУЗБАСС МАЯК
ЖИЗНЬ ПРОДОЛЖАЕТСЯ!
Кемерово – 102,3
Новокузнецк – 103 (FM)

ООО «АКВАМАРКЕТ» ПОЛУЧИТ «ПЛОДОПИТОМНИК-1»

АКТУАЛЬНО

После почти года судебных разбирательств прояснилось положение кемеровского ОАО «Плодопитомник-1», акции которого были проданы на приватизационном аукционе в ноябре прошлого года. Покупателем стало ООО «Акватория». Но из-за судебных разбирательств компания не могла полностью вступить в права собственника, хотя потратила на покупку 126 млн рублей, и ещё около 10 млн рублей вложила после торгов.

В прошлый четверг арбитражный суд Кемеровской области закончил разбирательство по искам **Алексея Карабутова** и кемеровского ООО «Стальной канат» о признании недействительными аукциона по продаже 100% акций ОАО «Плодопитомник-1» и заключённой по его итогам приватизационной сделки. 23 ноября прошлого года 297,67 тыс. акций ОАО «Плодопитомник-1» (100% уставного капитала) были проданы на аукционе Росимущества. Победителем торгов после 11 шагов стало ООО «Аквамаркет» (входит в состав кемеровской «Аквагруп», которая работает в сфере продовольственного ритейла и общественного питания). Цена продажи выросла с 104,03 млн рублей до 126,03 млн. Однако, уже через несколько дней после аукциона его проведение было оспорено. Алексей Карабутов, один из участников торгов, направил в арбитражный суд Кемеровской области иск о признании аукциона недействительным. В феврале нынешнего года суд прекратил производство по делу, посчитав, что, поскольку истец – физическое лицо, оно не подведомственно арбитражному суду. Однако, апелляционная инстанция отменила определение кемеровского арбитража и направила дело на повторное рассмотрение. В июле нынешнего года к иску Карабутова присоединилось кемеровское ООО «Стальной канат», также участвовавшее в аукционе 23 ноября 2011 года. Кроме того, иск о признании недействительным аукциона направило в суд и само ОАО «Плодопитомник-1».

Всех трёх истцов (ОАО «Плодопитомник-1» по доверенности уже уволившегося гендиректора предприятия **Сергея Коненко**) представлял в суде **Яков Сизов**. Его основным доводом была ссылка на то, что акционерное общество не может иметь в качестве единственного участника другое хозяйственное общество, состоящее из одного лица. По этой причине, заявил он на заседании суда, ООО «Аквамаркет», у которого один учредитель, не должно было участвовать в аукционе, а продавец не должен был допускать его к торгам. Представитель Росимущества **Екатерина Жураковская** в ответ заметила, что интересы истцов проведенным аукционом и заключённой сделкой никак не затронуты, а законодательство нигде прямо не запрещает ООО с одним участником приобретать 100% акций ОАО. Представитель «Аквамаркета» **Юлия Сергеева** поддержала позицию Росимущества. По её данным, новый собственник вложил в «Плодопитомник-1» около 10 млн рублей, но в связи с неясностью своего статуса как собственника из-за судебных разбирательств, рисковал этими инвестициями, не говоря уже о вложении в саму покупку.

Кемеровский плодопитомнический совхоз был основан в 1944 году, в 1979 году, к тому времени оказавшись в черте областного центра, стал совхозом «Городской». С 1994 году это – государственное сельхозпредприятие «Плодопитомник», с сентября 2007 года – ОАО «Плодопитомник-1», на 100% федеральная собственность. Производит саженцы плодово-ягодных культур и различные ягоды. Располагает 1056 га земли в районе южного выезда из города и кемеровского аэропорта.

В итоге, суд отказался удовлетворить требования по всем трём искам. После вступления судебного решения в законную силу будут сняты обеспечительные меры по искам, которыми был запрещен переход акций «Плодопитомника-1» новому собственнику. Яков Сизов заявил, что на решение суда будет подана жалоба.

Вероятно, помехи на пути вступления «Аквамаркета» в права собственника «Плодопитомника-1» возникли в связи с интересом к земельным участкам, которыми владеет бывший совхоз и которыми уже интересовались некоторые кемеровские компании. Как следует из материалов арбитражного суда Кемеровской области, в 2010 году кемеровское ООО «Торговый квартал», руководителем которого также выступает Яков Сизов, попыталось через суд обязать комитет по управлению госимуществом Кемеровской области выдать согласование на крупный участок в районе выезда из Кемерова и поворота на аэропорт. При этом выяснилось, что на эти земли претендует ООО «Трансхимресурс» (торговля автомобилями) и ООО «Строительная компания Ремстройторг», а также то, что собственником основного сегмента участка является ООО «Плодопитомник-1». Поэтому в феврале 2012 года в иске «Торговому кварталу» было отказано.

Антон Старожилов

ОБЗОР РЫНКА

СТРОЕНИЕ МАШИН

Статистика неумолима. Несмотря на падение цен на уголь в этом году и последовавшие за этим сокращение спроса на продукцию машиностроения, задержки платежей, машиностроение сохраняет позиции лидера промышленного роста Кузбасса. Если в целом по региону наблюдается даже небольшое сокращение производства, и индекс промышленного производства в первом полугодии составил 99,3%, то в производстве машин и оборудования этот показатель 112,9%, а в производстве транспортных средств и того больше – 133,8%. А за 7 месяцев нынешнего года, по данным областной администрации, предприятиями машиностроения произведено продукции на сумму 30,5 млрд рублей, что на 25% больше соответствующего периода 2011 года. Хотя сами машиностроители довольно сдержанны в оценках сегодняшнего дня и будущего.

ПРЯМАЯ ЗАВИСИМОСТЬ

Ситуация в угольной отрасли региона не мгновенно, но все же довольно быстро отражается на кузбасском машиностроении. К примеру, генеральный директор ОАО «Анжеромаш» **Сергей Альков** в начале лета говорил о том, что предприятие загружено, выполняя заказы, собранные в прошлом году, и не сильно ощущает изменение ценовой конъюнктуры. Сейчас же некоторые цеха завода переведены на сокращённую рабочую неделю. Машиностроители опасаются говорить о возможности повторения ситуации 2009 года, когда объём производства снизился на 25% по сравнению с предыдущим годом, а на некоторых предприятиях – на 40%.

В 2010 году, констатирует заместитель губернатора по промышленности, транспорту и предпринимательству **Сергей Кузнецов**, кузбасским машиностроителям удалось серьёзно поправить дела: объём производства составил 33,2 млрд рублей, что на 59% больше, чем в 2009 году. Тенденция роста опережающими темпами продолжилась и в 2011 году – плюс 44% (с 2003 по 2008 выпуск продукции рос на 20-30% в год).

Окончание на стр. 9

Машины, оборудование и транспортные средства составили 68,7% всего кузбасского импорта в 2011 году (в 2010 году – 59,2%). По данным Кемеровской таможни, стоимость поставки продукции машиностроения составила 462,6 млн долларов и увеличилась по сравнению с 2010 годом на 69,6% (на 189,8 млн долларов). В первом полугодии 2012 года доля этих товаров в общем импорте составила 74,9%. Объём поставок составил 364,9 млн долларов и увеличился по сравнению с аналогичным периодом 2011 года на 226,1 млн долларов (в 2,6 раза). В частности, осуществлялся ввоз передвижных шахтных крепей с гидравлическим приводом, ленточных шахтных конвейеров, дробильных установок, компонентов рельсобалочного прокатного стана, систем вдувания пылеугольного топлива для доменных печей, проходческих комбайнов, карьерных самосвалов, компоненты системы для перемещения металлопроката, подвесных дизельных локомотивов, вальцетокарных станков и пр. В числе крупнейших поставщиков товаров этой группы Германия, США, Чехия, Польша.

ДЕЛОВЫЕ НОВОСТИ

«РУБИКОН» НЕ ПЕРЕШЁЛ РУБИКОН

ОАО «Рубикон» (предприятие в составе холдинга «Сибирский деловой союз», СДС) признано несостоятельным. Должник сам направил заявление в арбитражный суд о своём банкротстве в связи с ликвидацией. Как указано в решении кемеровского арбитража от 10 сентября, учредители «Рубикона» в марте нынешнего года приняли решение о ликвидации общества. Поскольку стоимость активов на 8 августа составила всего 8,34 млн рублей, т. е. недостаточна для погашения 16,75 млн рублей обязательств, суд вынес решение о введении в «Рубиконе» конкурсного производства на 6 месяцев. Конкурсным управляющим назначен **Павел Чутков**. ОАО «Рубикон» мало известно среди структур СДС. Однако, до переименования в июле 2004 года в название реки, которую переходил Юлий Цезарь, это было ОАО «Корпорация «Облкемеровоуголь», занимавшееся к тому времени не столько угледобычей, сколько управлением доставшейся с советских времен недвижимостью, страховым бизнесом (СК «Леда», из которой получилась вначале «Губернская страховая компания», а затем СК «Сибирский дом страхования») и пивоварением (пивзавод в Калинкино). К 2010 году, как следует из отчётности «Рубикона», недвижимости у компании почти не осталось, она была распродана. В результате выручка от сдачи недвижимости с 2006 года сократилась в 2010 году в 29 раз, а в этом году надобность в «Рубиконе» вообще отпала.

В КЕМЕРОВЕ ПРИБАВИТСЯ ТОРГОВЛИ И ПРИДОРОЖНОГО СЕРВИСА

Пять крупных земельных участков в Кемерове и на его границе получили своих владельцев после проведенных торгов. ООО «Аквамаркет» выиграло аукционы ГП КО «Агентство по оформлению прав на земельные участки» (ГП КО «Агентство ОПЗУ») на право пятилетней аренды двух участков под строительство торгово-выставочного комплекса. Оба участка расположены рядом друг с другом в районе ФПК областного центра, один из них площадью 4,75 тыс. кв. метров, другой – 3,19 тыс. кв. метров. Согласно сообщению агентства, право аренды первого «Аквамаркет» выиграл за 9,87 млн рублей, второго – за 8,04 млн рублей. Более крупные участки, но формально уже за пределами Кемерова, приобрело за 15,75 млн рублей ООО «Сибинпэкс», автодилер General Motors. Три участка общей площадью 22,9 тыс. кв. метров расположены в 3,2 км, в 3,3 и 3,5 км к юго-западу от поселка Металлоплощадка, соответственно. В этом месте проходит граница Кемеровского района, администрация которого и продавала участки, с областным центром по улице Терешковой вплоть до её пересечения с ул. Тухачевского на южном выезде из города. Как следует из протокола аукциона, опубликованного на сайте районной администрации, предназначение участков, проданных одним лотом, – для размещения кафе и предприятия придорожного сервиса. А вот участок на проспекте Ленинградский, напротив жилых домов №№ 23,25, похоже, полностью сменил предназначение. Как сообщал ранее «А-П», этот участок был сдан в аренду кемеровскому ООО «ИнвестСпортСтрой» под проектирование и строительство ледового комплекса, которого лишился город с продажей СКК «Октябрьский». Однако в декабре прошлого года комитет по управлению госимуществом Кемеровской области без объяснения расторг договор аренды. «ИнвестСпортСтрой» попытался оспорить эти действия КУГИ и последовавшую затем в марте продажу участка новосибирскому ООО «Альфа Девелопмент». Однако, в начале сентября ООО «ИнвестСпортСтрой» отозвало оба иска. Как пояснил его учредитель Александр Купряшкин, «мы исчерпали все правовые способы повлиять на ситуацию, больше не видим смысла тратиться на бессмысленные суды». Очевидно, такая позиция вызвана тем, что появились сведения о перепродаже участка, и о смене его назначения со спортивного на торговый. Представитель одного кемеровского ритейлера сообщил, что на этом месте планирует построить свой гипермаркет федеральная компания «Лента».

«РОВЕР» ВЕРНУЛ ДВА УЧАСТКА

На конкурсах, которые проводило 4 сентября Федеральное агентство по недропользованию (Роснедра), кемеровское ООО «Ровер» стало победителем по двум выставленным угольным участкам из трёх. Как сообщил владелец «Ровера» **Тимур Дориев**, Роснедра признали заявки «Ровера», соответствующим требований агентства и условий пользования недрами и, соответственно, победителем конкурсов по участкам Разрез Глушинский и Латышевский. Конкуренции на конкурсах не было. Заявку на участок Конюхтинский (18,55 млн тонн запасов), по словам Тимура Дориева, Роснедра отклонили как не соответствующую условиям конкурса, и компания, вероятно, будет инициировать повторный конкурс. Все выставленные участки – Разрез Глушинский, Латышевский и Конюхтинский – расположены в Кемеровском районе. Запасы Разреза Глушинский – 8,5 млн тонн угля марок КЖ, К, ОС (коксующиеся марки), Т и КСН (энергетические), размер стартового платежа по этому участку был установлен в 15,4 млн рублей. Запасы угля энергетических марок Г и СС на участке Латышевский составляют около 5 млн тонн, размер стартового платежа – 8,1 млн рублей. Первоначально конкурсы по этим участкам были назначены на 16 августа, но Роснедра перенесли подведение итогов на 4 сентября.

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

ООО «ГидроРукав»
ПРОИЗВОДИТ
РВД для всех серий Белазов по каталожным номерам
Десятилетний опыт работы
ГАРАНТИЯ 3 месяца
РЕМОНТ
гидрорукавов для другой техники в присутствии заказчика
г.Кемерово, ул. Проездная, 2. Тел. (3842) 64-13-77. E-mail:tehrezina@yandex.ru

УГЛЯ ХВАТАЕТ, ВОДЫ – НЕТ

Министр энергетики РФ Александр Новак (справа) и первый заместитель губернатора Кузбасса Валентин Мазикин

Подготовка к зиме, в большой энергетике – к прохождению осенне-зимнего максимума нагрузок, ещё нескоро станет в России незаметной рутиной. Изношенность основных фондов в энергетике по-прежнему велика (в коммунальном секторе ещё выше!), узких мест в энергоснабжении хватает. Поэтому совсем не случайно, что совещание по подготовке субъектов электроэнергетики Сибирского Федерального округа к прохождению осенне-зимнего периода 2012-2013 года проводил в Кемерове в конце августа министр энергетики РФ Александр Новак.

Глава ведомства оценил ситуацию по подготовке к зиме как стабильную, но подчеркнул, что сама подготовка является наиболее ответственным периодом для энергетиков, и Минэнерго постоянно контролирует этот процесс. В первую очередь, ход ремонтных работ и накопление запасов топлива. На конец августа запасы резервного топлива на всех электростанциях СФО были заполнены по нормативу даже с превышением параметров Минэнерго на 82% по углю и на 86% по мазуту. Ведомство также контролирует ход работ по расчистке и обслуживанию просек прохождения линий электропередач электросетевыми компаниями. Так, на территории СФО за 7 месяцев текущего года ОАО «ФСК ЕЭС» расчищено от деревьев и кустарников 1574 га просек линий электропередач, что составляет 81% от годового плана, компанией ОАО «Холдинг МРСК» – 3326 га, 43% от годового плана. Итоги подготовки энергетиков к прохождению осенне-зимнего максимума в середине ноября рассмотрят специальные комиссии, созданные совместно министерством и исполнительными органами власти субъектов. Оценив состояние дел на каждом объекте энергетики, они будут выдавать паспорта готовности к зиме. В ходе совещания в Кемерове Александр Новак обратил особое внимание на необходимость сокращения задолженности потребителей перед ресурсоснабжающими организациями, поскольку это непосредственно влияет на финансирование ремонтных и инвестиционных программ и подготовку к зиме.

Первый заместитель губернатора Кузбасса **Валентин Мазикин** доложил на совещании, что электростанции региона полностью обеспечены топливом, причем с резервом. На 15 августа на них было накоплено уже 1,36 млн тонн угля (161% от задания) и 10,3 тыс. тонн мазута (151%). К осенне-зимнему периоду 2012-2013 гг. на станциях запланировано выполнить ремонтных работ на 4,24 млрд рублей, на 7% больше, чем в 2011 году, а за 7 месяцев освоено 2,2 млрд рублей, или 52%. На выполнение инвестиционных программ в 2012 году предприятиями запланировано освоить 11,6 млрд рублей, что на 8,5% больше, чем в 2011 году.

По словам генерального директора ООО «Сибирская генерирующая компания» (СГК, управляет активами ОАО «Кузбассэнерго» и ОАО «Енисейская ТГК») **Сергея Мироносецкого**, подготовка к очередному зимнему сезона идёт в штатном режиме – ремонты, накопление запасов, а также реализация инвестиционных проектов в рамках договоров предоставления мощностей. По данным заместителя гендиректора СГК **Антона Колобанова**, вся инвестпрограмма компании стоит около 80 млрд рублей, проекты по модернизации и строительству новых мощностей СГК реализует в четырех регионах юга Сибири, в Кузбассе, в Красноярском и Алтайском краях, в Республике Хакасия. По его словам, «в реализации этой программы очень важно активное участие государства», ведь модернизация энергетики – «это основа модернизации экономики».

Однако, помимо подготовки к зиме и реализации инвестпроектов, заметил Сергей Мироносецкий, у энергетиков есть и множество других проблем. Например, перетоки из европейской ценовой зоны в сибирскую. Хотя цены на электроэнергию в Сибири заметно ниже, вынужденные перетоки поступают практически по нулевым ценам и мешают нормальному ценообразованию, снижают доходы сибирских генераторов. Беспокоят энергетиков и низкий из-за жаркого лета уровень воды в реках Сибири, на которых работают ГЭС, что совпало с ростом объема нарушений в обеспечении перетоков электроэнергии с территории Казахстана. Из-за этого на угольных генераторов ложится дополнительная нагрузка и ответственность, связанная с работой оборудования в неоптимальных технологических режимах.

Кроме того, из-за низкого уровня воды в Красноярском и Саяно-Шушенском водохранилищах могут возникнуть проблемы и при прохождении осенне-зимнего максимума нагрузок. Как сообщил на совещании генеральный директор «Объединенное диспетчерское управление энергосистемами Сибири» (филиал ОАО «Системный оператор ЕЭС») **Алексей Хлебов**, из-за засушливого лета водохранилища на Енисее заполнены всего на 44-45%, что вызывает снижение выработки электроэнергии Красноярской и Саяно-Шушенской ГЭС, и наполненность водохранилищ в зимний период также не ожидается. По его данным, исторический максимум потребления в энергосистеме Сибири был отмечен зимой 2010 года, 31,7 тыс. МВт нагрузки, прошлой зимой он снизился до 29,9 тыс. МВт, т. к. пик морозов пришелся уже на февраль, когда уже сокращается потребление на освещение. Нынешней зимой ситуацию в производстве электроэнергии может улучшить ввод 5 агрегатов вводимой в строй Богучанской ГЭС на Ангаре (по 333 МВт каждый агрегат), но только в случае постройки вывода всех мощностей новой ГЭС в энергосистему Сибири линией передачи напряжением 500 КВ. Если с выводом будет задержка, будут запущены только 2 агрегата ГЭС, и в энергосистеме не будет резервов мощностей. Что в случае сильных морозов вызовет дефицит мощностей, и тогда системный оператор вынужден будет вводить ограничения для потребителей.

Егор Николаев

«МОСКВА» ПРОДАНА!

Снизив за 2 года цену почти на 100 млн рублей, кемеровские власти в начале сентября с шестой попытки продали наконец крупнейший в городе кинотеатр «Москва».

Здание «Москвы» 1937 года постройки общей площадью 4,8 тыс. кв. метров ушло на аукционе за 168,2 млн рублей. Стартовая цена составляла 168 млн рублей, из которых 154,6 млн – стоимость здания, 13,4 млн – стоимость земельного участка под ним. Как сообщили «Авант-ПАРТНЕРу» в городском комитете по управлению муниципальным имуществом (КУМИ), победителем аукциона стало ООО «Киносервис». Собеседник также отметил, что победитель приобрёл «Москву» с арендным обременением до 2021 года. В руководстве кинотеатра от комментариев отказываются, однако известно, что «Киносервис» на сегодняшний день уже фактическим управляет ДК, поэтому о смене профиля речи не идёт.

Руководитель КУМИ Кемерова **Юрий Ким** назвал проведение аукциона по продаже «Москвы» удачным, «хотя, конечно, хотелось получить и больше, если бы была конкуренция, но для сегодняшнего рынка Кемерова это всё-таки очень дорогостоящий объект». По его данным, с 2010 года муниципалитет пытался продать «Москву» уже пять раз. Стоит отметить, что за это время КУМИ значительно снизил свои ценовые ожидания. Как сообщал «Авант-ПАРТНЕР» ранее, в марте 2011 года ДК был выставлен на приватизационный аукцион по начальной цене в 245 млн рублей (без земельного участка), но желающих его приобрести не нашлось. Директор ДК **Ефим Денисов** говорил тогда «Авант-ПАРТНЕРу», что арендатор (ООО «Арт-Сервис») претендует на выкуп здания, но считает его цену неадекватно завышенной.

Отметим, что два года назад с аукциона был продан другой кемеровский кинотеатр, «Космос». Его тоже удалось продать не сразу, к тому же арендатор в различных судах пытался оспорить итоги приватизации. Правда, безуспешно. Не приватизированным пока остаётся кинотеатр «Юбилейный» – в этом году он уже выставлялся на аукцион, но продать его не удалось из-за отсутствия заявок. Следующие торги назначены на 9 октября, начальная цена за здание общей площадью чуть более 2,4 тыс. кв. метров установлена в размере 87,9 млн рублей.

Ксения Сидорова, Егор Николаев

ЦЕНА ВОПРОСА

8 миллионов 442 тысячи 298 рублей 12 копеек основного долга выиграло в суде кемеровское ЗАО «Стройсервис» у ОАО «Алапаевский металлургический завод» (Свердловская область) по поставкам кокса. Помимо этого 10 сентября арбитражный суд Кемеровской области удовлетворил исковые требования по взысканию 12,63 млн рублей неустойки и 9,15 млн рублей штрафа. В ходе разбирательства представитель ответчика **Иван Макарчук** заявил ходатайство об отложении дела в связи с намерением заключить мировое соглашение (первоначально основной долг в данном споре составлял 30,44 млн рублей, однако, в конце августа должник оплатил 22 млн). Тем не менее, к последнему заседанию в понедельник стороны не смогли примириться. Как пояснила **Татьяна Царегородцева**, представитель «Стройсервиса», условия предложенные Алапаевским метзаводом не устроили «Стройсервис», т. к. компания рассчитывала на погашение остатка основного долга до подписания мирового соглашения.

150 миллионов рублей начальной цены установлено за санаторий «Сосновый бор», расположенный в деревне Журавлево Кемеровского района. Областная собственность выставлена на аукцион 29 октября, который проводит фонд имущества Кемеровской области. Согласно его сообщению, в составе продаваемого единым лотом имущества 26 различных объектов, включающих земельный участок (3,9 тыс. кв. метров), спальный корпус (3,8 тыс. кв. метров), спорткомплекс (1,3 тыс. кв. метров), лечебный корпус (1,15 тыс. кв. метров), грязелечебницу (0,5 тыс. кв. метров), коттедж, два гаража, водопроводные сети, канализацию и др. Указано также, что «санаторий «Сосновый бор» расположен в живописной местности в 15 км от Кемерово, и красота леса и окрестных мест оказывает благотворное влияние на общее самочувствие проживающих». Впрочем, собственно в качестве санатория продаваемый комплекс последнее время не использовался – в 2010 году ОАО «Санаторий «Сосновый бор», находившееся в собственности Кемеровской области, было ликвидировано, а на базе его имущества, как сообщала тогда облдминистрация, был открыт дом-интернат для престарелых людей и инвалидов на 200 мест.

МАЛЫЙ БИЗНЕС И БАНКИ: ВОЗМОЖЕН ЛИ КОМПРОМИСС?

Развитие бизнеса не может осуществляться без соответствующего финансирования. Предпринимательство в России нуждается в финансовой поддержке, особенно в современных непростых экономических условиях. Поэтому для многих банков кредитование малого и среднего бизнеса является одним из приоритетных направлений. О выгодных предложениях для малого и среднего предпринимательства рассказала Заместитель Управляющего Кемеровским филиалом ОАО АКБ «Связь-Банк» Галина Воробьева.

– Нам известно, что ОАО АКБ «Связь-Банк» уже несколько лет успешно создает выгодные финансовые продукты для субъектов малого и среднего предпринимательства. Какова аналитика и перспективы развития в этом направлении?

– В текущем году следует ожидать дальнейшего развития рынка кредитования малых и средних предприятий (МСП): прирост, по прогнозам экспертов, составит около 15%. Кредитование малого и среднего бизнеса остается в стратегическом фокусе развития нашего банка. В 2012 году банк планирует удвоить портфель кредитов МСП и довести его до 20 млрд руб. Собственная ресурсная база позволяет вести активное кредитование. Интерес для нас представляют малые и средние предприятия, которые работают не менее 1 года, имеют сложившийся бизнес и нуждаются в дальнейшем развитии. Мы считаем, что финансирование таких организаций имеет приемлемый уровень риска.

– Какие продукты вы предлагаете для МСП?

– Кредитование средних предприятий осуществляется банком на индивидуальной основе: на финансирование оборотных средств – до 2 лет, на приобретение основных средств – до 5 лет, овердрафтное кредитование – от 0,5 до 1 года. Процентные ставки являются рыночными и утверждаются индивидуально по каждому заемщику. Сумма кредита зависит от финансового состояния клиента и предлагаемого в залог обеспечения.

Для малых предприятий существует несколько кредитных программ. В настоящее время Связь-Банк осуществляет кредитование в рамках программ «Оборотный капитал» на срок до 2 лет, «Капитал для роста» на срок до 5 лет, «Кредит под залог приобретаемого движимого имущества» на срок до 5 лет и «Кредит под залог приобретаемого недвижимого имущества» на срок до 7 лет. Процентные ставки по ним устанавливаются индивидуально, уплата процентов производится ежемесячно, допускается досрочное погашение кредита с любого срока пользования кредитом без взимания дополнительных комиссий. В рамках индивидуального рассмотрения объемы кредитования устанавливаются исходя из потребностей клиента.

– Какие предприятия можно отнести к сегменту малого предпринимательства и какие требования к ним предъявляются?

– Субъектом малого бизнеса может выступать юридическое лицо или индивидуальный предприниматель – резиденты РФ. Среди требований к заемщику: годовой объем выручки предприятия – до 400 млн руб., средняя численность работников – не более 100 человек, ведение хозяйственной деятельности – не менее года, наличие расчетного счета в банке (открытие возможно после принятия банком положительного решения о выдаче кредита).

– Расскажите подробнее о программах, обеспечивающих финансирование так называемых капитальных вложений.

– Наиболее востребованными являются «Кредит под залог приобретаемого недвижимого имущества» на приобретение недвижимости для использования в коммерческих целях, «Кредит под залог движимого имущества» (транспортные средства не старше 1 года или оборудование не старше 3 лет). В рамках этих программ предоставляются займы на срок не более 7 и 5 лет соответственно. Размер кредита может составить до 70% стоимости приобретаемого недвижимого имущества или 80% движимого. В рамках программы «Капитал для роста» (кредит до 5 лет на финансирование внеоборотных средств).

– Какие программы действуют в вашем банке относительно госзаказа?

– Существует специальная «Программа обеспечения госзаказа для субъектов малого предпринимательства», которая предполагает выдачу кредита в рублях сроком до 6 месяцев на формирование вклада для обеспечения заявки на участие в конкурсе/аукционе на размещение госзаказа, а также финансирование на срок до 3 лет на формирование вклада для обеспечения исполнения госконтракта (в том числе в форме банковской гарантии). Объем кредита/гарантии определяется индивидуально, для заемщиков, находящихся на упрощенной системе налогообложения (специальных налоговых режимах) сумма кредита ограничена 15 млн руб. Кредит на обеспечение участия в конкурсе/аукционе может быть не обеспеченным. Обеспечением кредита/ гарантии на исполнение госконтракта могут являться любые ликвидные имущественные активы, при этом кредит может быть не полностью обеспечен при оформлении в залог коммерческой недвижимости.

– В последнее время все большее внимание уделяется инновациям и новым технологиям. Мы слышали, что банки следуют этой тенденции и создают все новые финансовые продукты. Чем вы можете удивить своих клиентов?

– С июля текущего года вступила в действие программа «Господдержки малого и среднего предпринимательства на цели инноваций, модернизации и энергоэффективности», реализуемая Связь-Банком совместно с МСП Банком. По программе предоставляются кредиты предприятиям неторгового сектора в сумме до 60 млн руб. на срок до 5 лет под 12,5 процентов годовых. Обеспечением кредита могут являться любые ликвидные имущественные активы, при этом кредит может быть не полностью обеспечен в случае, если срок кредитования не превышает 2 года, или в случае оформления в залог недвижимости или оборудования. Отмечу, что при реализации всех перечисленных кредитов в обязательном порядке оформляются поручительства основных акционеров/участников юридических лиц или дееспособных членов семьи заемщика – для индивидуальных предпринимателей.

Также обеспечением по всем вышеперечисленным программам может являться поручительство государственных фондов поддержки малого предпринимательства в сумме не более 50 процентов от обязательств по кредиту.

Для получения более детальной информации необходимо обратиться к персональному менеджеру, в ближайший офис Связь-Банка по адресу: г. Кемерово, пр. Октябрьский, 9 или по телефону (3842) 452-702, 452-704, а также вы можете позвонить в Контакт-центр Банка по телефону 8 (800) 200-23-03 или отправить запрос с контактными данными на msb@sviaz-bank.ru.

Связь Банк
ОАО АКБ «Связь-Банк» основано в 1991 году. Генеральная лицензия Банка России №1470 от 17.08.2012г.

ПРЕСС-РЕЛИЗ

МТС
СТАЛА ПОСТАВЩИКОМ УСЛУГ СВЯЗИ ДЛЯ СЕТИ ГИПЕРМАРКЕТОВ «БОЛЬШОЙ РЕМОНТ»

Кемерово, РФ – ОАО «Мобильные ТелеСистемы» (NYSE: MBT), ведущий телекоммуникационный оператор в России и странах СНГ, сообщает о подписании договора об обеспечении услугами мобильной связи гипермаркетов «Большой ремонт» – крупнейшего ритейлера строительных и отделочных материалов в Кемеровской области.

Для клиента МТС разработала индивидуальный тарифный план, который учитывает особенности потребления услуг связи и мобильного интернета среди сотрудников сети гипермаркетов. Кроме того, на территории головного офиса клиента МТС провела работы по улучшению качества связи и скорости мобильного Интернета.

Сеть гипермаркетов «Большой ремонт» также подключила сервис «8-800», который позволяет сделать звонок в компанию бесплатным для ее клиентов. Преимуществом сервиса также является удобство обслуживания большого числа вызовов в период маркетинговых акций, выхода на новые рынки или расширения бизнеса. Также услуга «8-800» позволяет создать единый для жителей всех регионов России номер для обращений в компанию.

«МТС хорошо понимает задачи бизнеса региона и старается предложить наиболее выгодные и инновационные услуги, которые помогают не только организовать комфортное общение сотрудников по мобильной связи без значительных затрат, но и всегда оставаться на связи со своими клиентами. Нашим корпоративным абонентам доступны такие сервисы, как единый номер «8-800», «Автосекретарь», «SMS чат», позволяющие не пропустить ни единого вызова от действующих и потенциальных клиентов, а значит и повысить эффективность бизнеса», – отметил директор филиала МТС в Кемеровской области Станислав Тен.

За последний год абонентская база корпоративного сегмента МТС в Кемеровской области увеличилась более чем на 25%. Среди корпоративных клиентов МТС в регионе Сбербанк, ГУФСИН России, Хоум Кредит энд Финанс Банк, Банк Русский стандарт, Уралсиб, Белон, Новокузнецкий хладокомбинат, Кемеровский хладокомбинат, Новокузнецкий вагоностроительный завод, КДВ Яшкино, Юнимилк, Центр технического обслуживания и другие предприятия и организации региона.

МТС на шаг впереди

ЭКС-ДИРЕКТОР «ГУРЬЯНИНА» ОТСУЖИВАЕТ ДЕНЬГИ У КООПЕРАТИВА

В прошлый вторник арбитражный суд Кемеровской области удовлетворил иск Александра Истомина, бывшего директора кредитного кооператива «Гурьянин», о взыскании задолженности кооператива за аренду четырёх зданий в размере 11,2 млн рублей. Это уже третья успешная попытка находящегося под уголовным преследованием Александра Истомина получить «долги» с созданного им кооператива.

Представлявший в суде истца **Дмитрий Любич** сослался на то, что в январе 2008 года господин Истомин как директор «Гурьянина» заключил договор с собой как индивидуальным предпринимателем об аренде трёх помещений в Гурьевске, Белово и в Лениске-Кузнецком, в мае 2008 года – аналогичный договор об аренде помещения в Салаире. По данным Дмитрия Любича, договоры были заключены до конца 2008 года, но затем продлены дополнительными соглашениями и действуют по сей день. Согласно его расчётам, основной долг за аренду помещений к 1 июля 2012 года (с декабря 2009 года в отношении помещения в Лениске-Кузнецком, с января 2010 года – в Белово, с февраля 2011 года – в Гурьевске и с марта 2011 – в Салаире) составил 8,32 млн рублей, неустойка – 2,92 млн рублей (рассчитана по другим периодам, т. к. ранее уже была частично отсужена по другим аналогичным искам).

Представитель МФПС «Гурьянин» **Виталий Бахарев** указал на то, что реально кооператив использовал только одно помещение из четырёх (в Салаире), однако, уже с введением в июне 2009 года конкурсного производства в отношении «Гурьянина» отказался и от него. Остальные помещения, по его словам, вообще не использовались: в Ленинске-Кузнецком это здание разрушенного кинотеатра, вообще не пригодное для использования, в Гурьевске – котельная, также ненужная кооперативу. В Белово помещение было изъято из собственности Александра Истомина по решению Гурьевского городского суда в августе 2011 года, сейчас в Салаире в спорном помещении работает магазин молочных продуктов «Легенда».

Виталий Бахарев также отметил, что при возбуждении уголовного дела в отношении Александра Истомина в 2009 году, т. е. еще до процедуры банкротства, имущество обвиняемого, включая эти четыре объекта недвижимости, было арестовано. А в этом случае как директор «Гурьянина» он должен был прекратить арендные отношения кооператива с ИП Истомин. Но этого сделано не было, а при введении процедуры банкротства Александр Истомин отказался передавать документы кооператива арбитражному управляющему. Дмитрий Любич в ответ заметил, что директор «Гурьянина» в это время был в СИЗО. В результате, о действующих договорах аренды конкурсному управляющему кооператива стало известно только в конце 2010 года, когда Истомин как арендодатель попытался включить свои требования по арендным долгам в реестр кредиторов «Гурьянина». В начале 2011 года арбитражный суд отказал ему в этом.

В итоге, суд счёл доказанным претензии Александра Истомина и его исковые требования к «Гурьянину» были удовлетворены в полном объёме. Виталий Бахарев сообщил, что это решение будет обжаловано. Он также предположил, что иски экс-директора кооператива (ранее в этом году было удовлетворено два аналогичных на 3,3 млн рублей) направлены на снижение претензий по гражданскому иску, который был предъявлен Истомину в рамках уголовного дела на сумму 217 млн рублей. Сам Истомин отказался комментировать последнее решение арбитражного суда по его иску.

Межрегиональный финансовый потребительский союз (изначально, кредитно-потребительский кооператив) «Гурьянин» был зарегистрирован в Гурьевске в январе 2003 года. Действовал в Кемеровской области и в Новосибирске, собрал около 410 млн рублей паев, выдал почти столько же займов. Пайщикам до начала кризиса КПК предлагал до 26% годовых дохода на внесенный вклад, заёмщикам – кредиты под 46% годовых. В июне 2010 года МФПС был признан банкротом, конкурсное производство в нём продолжается. В реестре кредиторов «Гурьянина» – требований на 430 млн рублей. Александр Истомин был арестован в июле 2009 года и провел в СИЗО 11 месяцев. В августе 2010 года его уголовное дело было завершено, слушается в суде Беловского района. Экс-директора обвиняется в совершении преступлений по ст. 160 УК РФ («Присвоение или растрата»), ст. 174 («Легализация денежных средств или иного имущества, приобретённых лицом в результате совершения им преступления») и ст. 201 («Злоупотребление полномочиями»).

Антон Старожилов

БИЗНЕС: ФАКТОРЫ РИСКА

Сегодня начать собственное дело может практически каждый. Центры занятости выделяют специальные субсидии на развитие собственного бизнеса, банки выдают кредиты, страховые компании разрабатывают продукты для защиты бизнеса на случай беды…. И если услугами банков и центров занятости пользуется чуть ли не каждый второй начинающий бизнесмен, то страховать бизнес владельцы почему-то не торопятся. И как показывает практика, совершенно напрасно. Почему? Об этом мы поговорим с первым заместителем директора Кемеровского филиала компании РОСГОССТРАХ Иваном Крупянко.

– Иван Викторович, хочется начать наш разговор с фактов, касающихся непосредственно Кузбасса. Как обстоит дело с развитием предпринимательства в нашем регионе?

– На сегодняшний день, согласно последним статистическим данным, каждый четвертый житель нашей области занят в среднем и малом бизнесе. В среднем, как раз на их долю приходится 30% от общего объёма продукции, произведённой всей промышленностью Кузбасса. Но это лишь на первый взгляд ситуация обстоит так благополучно. Есть и оборотная сторона медали. Создать свою компанию – это еще полдела, а вот сохранить ее – эта задача куда более трудная.

– И в чем же причины?

– Начиная собственный бизнес, человек, как правило, окрылен идеями и одновременно обременен массой важный новых для него дел: он приобретает оборудование, приглашает на работу персонал, решает проблемы с налоговыми и пожарными службами и т.д. Но давайте смотреть правде в глаза. Что в бизнесе основное? Это – имущество. Не важно, что это – обычный торговый павильон или сложная производственная техника. И если это имущество по какой-либо причине выйдет из строя, сгорит или его украдут, работа встанет. Чтобы его восстановить потребуется время и деньги. В итоге собственник компании несет убытки, которые порой исчисляются сотнями тысяч рублей. Каждый третий закрытый бизнес в России прекратил свое существование по вине внешних причин, влекущих за собой проблемы внутренние, которые, как по цепочке, и приводят дело к логическому завершению, а бывшего владельца фирмы – к финансовым проблемам.

– Мы подошли к главному предмету нашего разговора – страхованию имущества. Каким образом страховой полис может предотвратить возможные надвигающиеся неприятности?

– Предотвратить неприятности, конечно же, полис не сможет, его задача – сберечь деньги предпринимателя. Предугадать, что может произойти – невозможно, а вот застраховаться от возможных рисков вполне реально. И тогда, если произойдут предусмотренные договором события, страховая выплата позволит предпринимателю возместить понесенный ущерб.

– Есть ли специальные программы, которые предлагает компания РОСГОССТРАХ для владельцев бизнеса?

– Да, у нас действует специальная программа для страхования малого и среднего бизнеса – РОСГОССТРАХ-БИЗНЕС «Имущество», в рамках которой можно застраховать все, начиная от самого здания и заканчивая товаром, находящимся на складе. Владелец бизнеса может застраховать имущество по полному пакету рисков или выбрать риски, вероятность которых высока именно для его бизнеса. Какое имущество будет застраховано, также определяет сам клиент.

– Иван Викторович, чтобы вы пожелали начинающим предпринимателям?

– Быть прагматичными и расчетливыми. И прежде чем принимать окончательное решение, всегда взвешивать все «за» и «против». И помнить, что сэкономленные сегодня 100 рублей могут завтра обернуться серьезными убытками.

Подробнее об условиях страхования бизнес имущества можно узнать в компании РОСГОССТРАХ.

Реклама. ООО «Росгосстрах», лицензия С №0977 50 выдана ФССН 07.12.2009г.

ВАЛЕРИЙ КУБАСОВ:
«РАСТИ БЫСТРЕЕ ВСЕХ, ПАДАТЬ МЕДЛЕННЕЕ ВСЕХ»

Год назад на должность управляющего ОО «Кемеровский» Альфа-Банка был назначен Валерий КУБАСОВ, до этого возглавлявший Новокузнецкий офис банка и проработавший в структурах Альфа-Банка более 10 лет. Год – определённый рубеж для руководителя, позволяющий трезво оценить первоначальные ожидания и подвести первые итоги своей работы. В интервью «Авант-ПАРТНЕРу» Валерий Сергеевич рассказал, как он строил работу в этот период, с какими трудностями пришлось столкнуться, и каких успехов он и его команда достигли за это время.

– Это был год плодотворной работы. Поэтому сегодня можно говорить уже и о результатах. Мы ещё месяц назад выполнили годовой план. Объём кредитного портфеля юридических лиц удвоился и приблизился к 40 млрд рублей, сегодня мы входим в тройку лидеров в регионе по данному направлению. Такой рост кредитного портфеля не прошел бесследно, пропорционально выросли все показатели. В нашем портфеле появилось много новых продуктов, которых до этого никогда не было не только в нашем филиале, но и вообще в Альфа-Банке.

– С чем Вы связываете эти успехи Кемеровского офиса Альфа-Банка?

– Успехи кроются в командной работе и подходе к работе. Мы работаем не ради работы, а ради удовольствия и результата. Нам удалось построить эффективную систему продаж, изменившую сам подход к работе с клиентом так, что клиентоориентированность стала и идеологией продаж и работы с клиентом, и неотъемлемой частью всей системы. Основным изменением стало то, что мы постоянно пытаемся слушать и слышать клиента, общаясь с ним, и на основе этого предупредить ситуацию, предвидеть, предложить готовые решения на момент возникновения потребности.

– Но ведь такой подход требует, как отлаженных технологий всех процессов работы, так и наличие команды достаточно квалифицированных сотрудников, способных всё это реализовать…

– Знаете, в банковской системе я работаю с 2002 года, в Кемеровской области с февраля 2008 года, причём у меня именно банковское образование, поэтому все процессы, проходящие в банке, я знаю просто досконально. Могу любой процесс разложить на операции, с определением количества временных затрат на каждую, при определённом уровне эффективности. Кроме того, все ключевые сотрудники, с которыми мы выстраивали новую систему, ускоряя операции, они не новички не только в банковском деле, но и в структуре Альфа-Банка. Нет разговора о том, что была набрана совершенно новая команда. Просто мы переструктурировав внутренние процессы, одновременно сделали и внутренние кадровые перестановки, позволив опытным и квалифицированным сотрудникам раскрыться с наиболее сильной стороны, тем самым, усиливая команду в целом.

– Но ведь всё равно происходило расширение штата, значит, необходимо было набирать новых сотрудников. А это значит – отбор и обучение. Кроме того, такая перестройка работы требует и постоянного обучения уже работающих.

– За это время штат вырос примерно на 10%. Мы сейчас много усилий стараемся вкладывать в развитие персонала. Мы провели «Оценку 360» для руководителей, оценив уровень их компетенций. Все получили оценку «из первых рук», получили понимание, чего от них ждут, – это очень важно для установления внутренней коммуникации. После чего каждому руководителю стало понятно в каких направлениях развивать свои навыки. Кроме того, мы пытаемся повысить взаимозаменяемость, чтобы всегда подрастал человек, который мог «прикрыть чужой фронт работы». Не так, что «я выполнил свою работу, а в другом месте хоть трава не расти». Это не наш формат. В этом и заключается командная работа. Прибавьте к этому обучение. Внешнее и внутреннее. Сейчас Альфа-Банк выстраивает систему обучения и карьерного роста внутри компании, чтобы мотивировать и развивать своих сотрудников. Пытаемся создавать «звёзд» в коллективе и ищем их на стороне.

– Но звёздами тяжело управлять. Как вы решаете эту проблему?

– За этот год мы перестроили работу внутри коллектива. С одной стороны сделали ставку на звёзд, а с другой, на коллективную работу, где у каждого есть своё направление, которое он может более компетентно проработать. Мы постоянно делимся опытом и развиваем наставничество. Нужно создавать среду, чтобы коллектив развивался, чтобы было понимание, выстраивать правильные коммуникации. Для всех сотрудников моя дверь всегда открыта.

– Да, всё это просто замечательно. А в чём выгоды для клиента? И как это, в конечном счёте, влияет на результаты работы?

– Такая система позволяет решать главную задачу – скорость и качество для клиента.

Когда я 10 лет назад пришёл в банк, то более опытные коллеги посоветовали мне работать так, чтобы в потенциале можно было уйти финансовым директором на предприятие. Я до сих пор об этом помню.

Такой подход должен быть у каждого в работе, тогда и добиться можно всего, что приводит к пониманию нюансов рынка и предприятия. А уже опыт даёт возможность подсказать клиенту выгодность того или иного действия. И уже из такого общения с клиентом и рождаются какие-либо совместные проекты.

– Выше Вы отмечали, что за этот год появились новые продукты…

– Во-первых, мы активизировали работу с теми продуктами, которые у нас в линейке вроде бы присутствовали, но де-факто с ними никто нормально не работал. Это – торговое финансирование и факторинг. Но мы понимаем объём рынка и наши перспективы. В ситуации, когда у предприятия нет залога, или, например, товар в обороте, который банк не готов брать в залог – факторинг может помочь. Но для того, что применить такой инструмент нужно понимание с обеих сторон. Вот, где большую роль играют наши знания и умение объяснить все нюансы, когда клиент не до конца понимает, как работает данный продукт. И текущая ситуация на рынке – как раз время для данного продукта.

Во-вторых, что касается абсолютно новых продуктов. Одно из направлений – это интеграция корпоративного и инвестиционного банка – появились структурные и бивалютные депозиты, позволяющие больше заработать в сравнении с обычными.

И, в-третьих, наши сотрудники на сегодняшний день обладают настолько высоким уровнем знаний и пониманием специфики местного бизнеса, что мы способны создавать практически индивидуальные продукты. Мы делаем много интересных вещей. Например, абордажный кредит, без сбора документов с клиента, на основании информации из открытых источников. Мы приезжаем на предприятие уже с готовым решением, такой «предодобренный» кредит, предварительное предложение, которое мы готовим на основании открытых источников.

– Оперативность принятия решения тоже один из решающих факторов для клиента.

– Мы стараемся всегда помнить об этом и контролировать сроки реализации сделок. Если мы понимаем, что сделка не пойдёт, то мы сразу говорим об этом клиенту. Отношения важнее, сиюминутной выгоды. Если мы называем сроки, то мы их стараемся соблюдать. Многие клиенты отождествляют оперативность с собственным лимитом принятия решений. У нас собственный лимит, можно сказать, маленький – 100 млн рублей. Но это никак не влияет на качество и скорость работы. Мы через Москву принимаем решение быстрее, чем многие здесь на месте.

– После такого удачного года, какие планы Вы себе намечаете на будущее?

– Портфель сейчас растёт постоянно. Мы вынуждены развиваться в двух направлениях. Количество клиентов и продуктовое наполнение – сколько продуктов клиент в банке получает. Мы стараемся заинтересовать каждого, чтобы клиент понимал, что на спектре услуг он экономит больше чем, если бы просто взял одну услугу. В итоге клиент будет экономить, а мы больше заработаем.

И так как изменение именно командного подхода вызвало такой рост, то будем продолжать и дальше работать в этом направлении. Также будем пытаться создавать нематериальную добавленную стоимость для клиента, повышать качество работы с клиентами, развивая коллектив в целом.

ДОКАЗАТЬ ЧТО ТЫ НЕ ЖУЛИК

В последних числах августа в адрес городской организации УФНС по Кемерово пришло письмо от Совета по поддержке и развитию малого и среднего бизнеса при главе города (СППРМСБ), которое было размещено на официальном сайте муниципального некоммерческого фонда поддержки малого предпринимательства. Сейчас предприниматели ждут от налоговой службы ответа, на который у последней в запасе есть целый месяц.

Фактически в письме четыре вопроса, три из которых можно отнести к сугубо «техническим». Это просьба усовершенствовать инфраструктуру залов обслуживания налоговой, оснастив их автоматами с питьевой водой и туалетами «в шаговой доступности». Это предложение по усовершенствованию электронного документооборота, это – требование более рационально «настроить» механизм электронной очереди, чтобы каждый налогоплательщик мог распределять своё время ожидания приёма.

Однако, главный вопрос, из-за которого очевидно и было написано обращение, касается так называемых «фирм-однодневок», а вернее, требований, которые налоговые службы предъявляют к предпринимателям по поводу договорных отношений с партнёрами. Суть претензий, предъявляемых предпринимателями, заключается в том, что налоговые органы, как сказано в письме, «выходят на налоговую проверку с уже сформировавшейся позицией – презумпцией виновности налогоплательщика». И достаточно часто в отношении предпринимателей устанавливаются «факты наличия недобросовестности некоторых из их контрагентов (договорных отношений с «фирмами-однодневками»). Результатом такого одностороннего заключения становятся штрафы в соответствии со статьей 122 Налогового кодекса РФ и отказа в вычете «входного» НДС.

Естественно, любое подобное решение налоговых органов может быть оспорено в арбитражном суде, но каждый предприниматель (особенно это касается субъектов малого предпринимательства, не имеющих собственных юридических служб) знает, сколько времени и сил подобные тяжбы отнимают от реального ведения бизнеса. Кроме того, законодательство даёт довольно расплывчатое толкование оценки действий предпринимателя при заключении договорных отношений с контрагентами. Так, в пункте 10 Постановления Пленума ВАС РФ от 12.10.2006 N 53 «Об оценке арбитражными судами обоснованности получения налогоплательщиком налоговой выгоды» указано, что «налоговая выгода может быть признана необоснованной, если инспекция докажет, что налогоплательщик действовал без должной осмотрительности и осторожности и ему должно было быть известно о нарушениях, допущенных контрагентом...» Но при этом в законе не содержится определения что такое «должная осмотрительность», и каким образом предприниматель должен получать сведения о возможных нарушениях закона контрагентом.

«Предприниматели не во всех случаях имеют возможность проверить добросовестность своих контрагентов по причине отсутствия законодательно закреплённых критериев «должной осмотрительности и осторожности» при выборе контрагента – пишут в своём обращении к налоговикам предприниматели. – Огромное количество налогоплательщиков пострадало и продолжает страдать из-за того, что они были обвинены в связях с «однодневками». К сожалению, нам пока не удалось пообщаться с авторами и разработчиками письма – они сегодня в отпусках или в командировках. Попытки опроса предпринимателей по заявленной теме единодушного отношения к вопросу тоже пока не выявили. Вот три весьма разных взгляда самих предпринимателей на эту проблему, данных на условиях анонимности:

– Никого не должно вообще касаться то, у кого я покупаю необходимые мне товары, и уж тем более, кому я их продаю. Фирмы – однодневки, по сути – нарушители закона, и выявлять их должны соответственные органы, а не предприниматели. В этом случае на предпринимателей повесили не их функцию – искать ещё и нарушителей закона.

– Редкие фирмы-однодневки буду широко себя рекламировать и вести активную деятельность. Наоборот, чтобы их найти, надо ещё специально поискать. Или создать для себя же самого. Тут предприниматели сами хитрят. И кто больше всех кричит на эту тему – тот больше всех и пользуется этой замечательной схемой.

– Правда в том, что у налоговых органов с налогоплательщиками однозначная позиция – презумпция виновности. Ты виноват уже в том, что открыл предприятие, открыл ты его только для одного – не платить налоги. Хотя всё несколько проще. Наверное, есть какие-то внутренние документы внутри УФНС, которые мы никогда не увидим, где есть экономические рычаги для налоговиков, определяющие премиальные для проверяющего – от суммы насчитанных при проверке штрафов.

Председатель СППРМСБ **Анатолий Архипов**, подписавший письмо к налоговикам, заявил, что даст комментарии к ситуации после того, как получит официальный ответ от городской налоговой службы. Исполнительный директор Кемеровского областного отделения «ОПОРЫ России» **Станислав Черданцев** считает, что решение проблем во взаимоотношениях предпринимателей с налоговыми органами лежит в правовом поле, и «ОПОРА» уже готовит проект с предложением о внесении поправок в существующее законодательство.

Сергей Волков

СЕРГЕЙ МУРАВЬЕВ: «ТАКАЯ СТРУКТУРА ДОЛЖНА СУЩЕСТВОВАТЬ В ИНДУСТРИАЛЬНОМ КРАЕ»

В конце это года исполняется 5 лет, как было принято решение о создании в Кемеровской области Технопарка. Генеральный директор Кузбасского Технопарка Сергей МУРАВЬЕВ (в этом году Сергей Александрович стал лауреатом премии «АвантПерсона» в номинации «Топ-менеджер») вместе с «Авант-ПАРТНЕРом» подводит итоги деятельности за пятилетний период и делится планами на будущее.

– Не все планы, которые строили первоначально, при запуске проекта создания технопарка, реализовались на 100%, тем более они менялись, как менялась и вся жизнь за эти 5 лет. Но основной вывод, который мы сегодня можем сделать, – решение было принято верное. Такая структура должна существовать в индустриальном крае – инфраструктура инновационного бизнеса. Кроме того, за это время возникло понимание, что технопарк это не только специализированное помещение и оборудование. Конечно и это должно быть, но , прежде всего, нужна определённая среда для инициативных людей, которые занимаются разработкой чего-то нового – продуктов, услуг. Мне кажется, что в этом направлении мы продвинулись вперёд. В Кузбассе появилась точка, которая притягивает инноваторов. Теперь они знают, куда можно прийти со своими идеями, мыслями, где можно получить совет или конкретную поддержку, иногда и моральную. Для многих важно, что то, чем они занимаются интересно не только им, но и другим, науке, бизнесу. Появилась структура, которая занимается инноваторами – это глобальный результат.

– А если всё-таки подводить итоги в цифрах…

– У Технопарка два основных направления работы: один связан с проектной деятельностью инноваторов, а второй – это собственно построение инфраструктуры, проектирование и строительство его объектов в полном соответствии с программой Правительства РФ.

За эти 5 лет наш экспертный совет отсмотрел 83 проекта, 82 из которых рекомендованы к внедрению. Стоимость их – от 1,5 млн до 84,8 млрд рублей, представляют они самые различные отрасли экономики региона. Кстати, 32 компании, чьи проекты рекомендованы к внедрению, стали резидентами Кузбасского Технопарка.

За 2009-2011 годы компаниями-резидентами было привлечено инвестиций в эти проекты 3,7 млрд рублей, причём, из них 3,4 млрд рублей – это капитальные вложения – приобретение оборудования, закупка программных средств. Многие из проектов сумели за этот период выйти на реализацию своей продукции и услуг. Например, выручка резидентов Технопарка за 2011 год составила 1,16 млрд рублей, а по итогам текущего года ожидается 1,6 млрд рублей.

Это, в свою очередь, приносит эффект для экономики области в виде новых рабочих мест и налоговых поступлений во все бюджеты и внебюджетные фонды. В 2009-2011 годах компании-резиденты Технопарка заплатили только в консолидированный бюджет Кемеровской области почти 140 млн рублей налогов (240 млн рублей – в другие бюджетные и внебюджетные фонды) и создали 984 новых рабочих места. Причём, это высокотехнологичные рабочие места с дорогостоящим оборудованием. Таким образом, наши проекты, в том числе, решают и государственную задачу по созданию новых технологичных рабочих мест.

Если говорить о втором направлении нашей работы, то в 2009-2011 гг. был сделан качественный шаг вперед. Закончено строительство сетей водо- и теплоснабжения, энергосетей и подстанции на площадке №1 технопарка (Рудничный район г. Кемерово). Там же в декабре 2009 года началось строительство бизнес-инкубатора площадью 11 тыс. кв. м, которое было завершено за 15 месяцев. В апреле прошлого года бизнес-инкубатор был торжественно открыт с участием Губернатора А. Тулеева.

– Вот Вы сказали, что за эти 5 лет было отсмотрено на экспертном совете Технопарка 83 проекта. Конечно, о том, «много это или мало», в какой-то степени говорить некорректно, но всё-таки можно как-то поподробнее рассказать как об этой работе, так и о проектах. На какой стадии реализации находятся, все ли они оказались удачными?

На строительной площадке лабораторно-производственного корпуса технопарка. Слева направо – Дмитрий Исламов, заместитель Губернатора Кемеровской области, Алексей Волин, заместитель министра связи и массовых коммуникаций РФ, Сергей Муравьев, Юрий Осинцев, заместитель министра регионального развития РФ

– Во-первых, подготовка проекта – это большая аналитическая работа, не только собственно экспертного совета, но и сотрудников Технопарка, ведь прежде, чем выйти на экспертный совет, нужно проект подготовить. Проект это не только техники и технологии, это и наличие ресурсов и спроса, и многое другое. Некоторые авторы при такой работе начинают уже по-другому смотреть на свой проект.

Могу сказать, что в экспертный совет входят квалифицированные люди. И их задача не только и не столько раскритиковать, но и дать полезные советы для разработчиков, помочь им в какой-то степени. Да, не все из рассмотренных проектов пошли сразу к реализации, многие нуждались в доработке.

За это время 2 проекта завершились удачно. Они были рассчитаны на 3-4 года. Один – разработка устройства для очистки масел – готов к серийному использованию, второй – собственная разработка завода Евроэлемент по серийному выпуску воздушных фильтров, тоже вышла на серийное производство.

Из оставшихся, есть полная уверенность по 16 проектам, в которых всё идёт по плану, и они наверняка выйдут на те показатели, которые первоначально запланированы. У двух проектов ещё не закончилась стадия научно-исследовательских и конструкторских работ.

У семи проектов возникли проблемы с инвестициями, не смогли привлечь запланированный объём инвестиций, но работа в этом направлении идёт. У пяти – проблемы с заказами. Возможно, они недооценили рынок, и нет того объёма заказов, на который рассчитывали, поэтому показатели ниже, чем они планировали при старте. А три проекта зависли по организационным причинам, которые зависят не от авторов проекта, а от управленческих решений более высокого уровня. Например, проект по строительству завода по переработке твёрдых бытовых отходов нашего резидента компании «ЭкоЛэнд» – до сих пор в Кемерове не принято решение о площадке под строительство. Ещё один проект – строительство завода по производству сжиженного газа, тоже не принято решение по месту строительства. Но мне кажется, что пока ещё рано говорить об удачах и неудачах, как и о количестве. Тем более, как я говорил выше, сейчас у нас этап, когда мы должны совмещать проектную работу и работу по строительству инфраструктуры, которая отнимает много сил, времени, ресурсов.

– Но всё равно команда по отбору проектов работает, значит, она есть. То есть за это время создана команда и отработана какая-то технология работы. Какова эта технология? Как к вам попадают проекты? Можно ли прийти к вам, грубо говоря «с улицы»? Кстати, может, вы планируете как-то изменять или расширять численность собственной команды экспертов?

– Конечно, команда экспертов у нас малочисленная, она должна быть больше. И та технология, которая применяется в мире, когда за проектом с ранней стадии закрепляется менеджер проекта, который бы сопровождал его на разных стадиях развития, у нас пока не получается, потому что людей не хватает. У нас на разных этапах к проекту подключаются разные люди. Сейчас мы пока ещё в этом направлении находимся, можно сказать, в начале пути. Как я уже сказал, сразу ресурсов на всё не хватает.

Что касается идей и проектов… По сути, к нам можно прийти только с идеей, мы будем её рассматривать, и если нам покажется, что она стоящая, мы начинаем работать. Мы даже поддержим рационализатора, хотя это не наша задача. Но автор идеи должен понимать, что с какого-то этапа он должен формировать команду, подыскивать ресурсы и т.п. Он должен начать работать над проектом, а не только над своей технической идеей. Но, естественно, нас интересуют именно инновации.

Для себя условно мы разделили инновации на три уровня: мирового, российского и регионального. И, понятно, что у нас в основном приходят с идеей регионального или российского уровня. Одна из задач Технопарка и состоит в том, чтобы люди почувствовали, что инновации бывают не только мирового уровня – то, что доступно единицам, но что перенести на нашу территорию те технологии, которые в стране, мире уже используют, а у нас ещё нет – это тоже проект достойный внимания.

– А Вы ощущаете конкуренцию, ведь рядом находятся такие признанные центры, как Томск, Новосибирск, Красноярск?

– Кадры, как и для многих отраслей и предприятий, это больной вопрос. Во-первых, инновационная сфера, только-только начинает развиваться и специалистов не так уж много. Во-вторых, очень сильная конкуренция между территориями. Надо прилагать огромные усилия, чтобы человека заинтересовать жить и работать здесь. Мы надеемся, что нам удастся «закрепить» хороших специалистов. Например, у нас есть площадка в Лесной поляне, которая зарезервирована за Технопарком, и на которой мы планируем строительство жилья, как для своих работников, так и для сотрудников компаний-резидентов, ведь для инновационной компании главное – люди. Пока это всё, конечно, в планах.

Полтора года назад мы запустили бизнес-инкубатор. Это здание нам позволило начать работу по созданию среды. За это небольшое время на базе инкубатора мы провели более 80 мероприятий различного уровня, в них приняло участие более 60 компаний и 4 тыс. людей. В его стенах мы провели три выставки, посвященные инновациям. Они показали, что это нужно, это интересно. Благодаря этим выставкам мы вышли на работу с профессиональными сообществами.

Сегодня мы можем сказать, что создали в городе своеобразный центр общения активных людей, что немаловажно для тех, кто работает в инновационной сфере, это своеобразный центр притяжения, который играет свою роль, в том числе в конкуренции территорий.

– А как продвигается работа на вашей главной площадке строительства в Рудничном районе Кемерова?

– Здесь можно сказать, что все идёт по плану, тем более за эти 5 лет у нас появился опыт, но, естественно, мы учитываем и новые реалии. Например, в первоначальных планах технопарка не было ни биомедицины, ни биотехнологий. А в конце это года мы начнём строительство лабораторного корпуса «Медицина и биотехнологии», закончить которое планируем к концу 2013 года, проект уже разработан, получил экспертное заключение.

Также в конце этого года запускаем строительство лабораторно-производственного корпуса «Экология и природопользование». Там будут находиться резиденты, реализующие проекты в этой тематике: вторичные материалы, переработка отходов, рациональное природопользование.

В следующем году начнём строительство крупного корпуса, который условно называем «Центр трансфера инноваций», но на самом деле это будет специализированное помещение, где разместятся выставочные площади, конференц-залы, зал для больших мероприятий и т.п. Кемерову не хватает такого объекта, где постоянно можно проводить любые симпозиумы, выставки, конференции, семинары и т.п., и мы хотели, чтобы он был. Это будет площадкой для продвижения инноваций, ведь иногда важнее уметь продвинуть свои идеи. Всё это должно появиться до конца 2014 года. В эти объекты предполагается вложить 1 млрд рублей из федерального бюджета и столько же из областного.

Кроме того, мы должны привлечь частных инвестиций под строительство объектов на этой площадке порядка 4 млрд рублей. Строительство первого такого объекта – специализированного лабораторно-производственного корпуса по приборостроению, – мы планируем начать в следующем году. Мы предоставляем землю, обеспечиваем коммуникации, а само строительство – за счёт частного инвестора. И там будут располагаться компании, которые занимаются разработкой и изготовлением приборов, направленных на безопасность шахтёрского труда.

На сегодняшний день есть предварительная договоренность по этому вопросу с группой компаний «ВостЭко», которые давно и успешно занимаются этими проблемами. Они сами разрабатывают эти приборы, сами конструируют, изготавливают в различных точках бывшего СССР. А идея такая, чтобы в этом корпусе была мощная проектная организация, и тут же экспериментальное производство – локализация в одном месте. Рынок этих приборов быстро развивается, и мы надеемся, что проект будет успешен.

По остальным пока идёт активная работа (эта площадка имеет массу обременений по земле), для того, чтобы все эти участки объединить в собственность области, чтобы уже спокойно можно работать с частными инвесторами. У нас также запланированы там строительство гостиничного комплекса, крытая парковка минимум на 500 автомобилей и Бизнес-центр.

Вообще, нам бы хотелось, чтобы площадка, на которой мы сейчас развиваемся, приобрела совершенно новое звучание, чтобы она стала украшением и района, и города. Чтобы было не только удобно, но и красиво. И именно такое восприятие инноваций и инновационной деятельности, в конце концов, сформировалось бы у жителей нашего города и области.

Беседовала
Галина Красильникова

КАК «ВЫДАТЬ НА-ГОРА» СПЕЦИАЛИСТОВ

Лето 2012 года «выстрелило» в адрес высшей школы России – полимо известного уже всем «демографического провала» – совсем новым трендом. Им стал удивительный (по отношению к годам прошлого десятилетия) приток абитуриентов на специальности инженеров-горняков. На фоне устойчивого выбора прошлых лет – экономики и юриспруденции – абитуриенты неожиданно в большом числе подали свои вступительные документы не столько на классические специальности естественных и гуманитарных наук, сколько на технические специальности. Причём, специальности – горные. Такого, как говорят представители высшего образования, не было уже давно.

РОСТ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ПРИЁМА

Если говорить об уровне набора в вузы Кузбасса в 2012 году на специальности горных инженеров, то следует заметить, что сегодня они выглядят вполне достойно. Кузбасский государственный технический университет (КузГТУ) принял в этом году на направление «горное дело» 200 человек для обучения на бюджетной основе, 66 – на коммерческой и 29 – на основе «целевого приёма». Этот результат даже превышает так называемые «контрольные цифры приёма», предусматривающие поступление на горное направление 281 абитуриента.

Ректор КузГТУ **Владимир Ковалёв** ещё накануне завершения набора был уверен в успехе, дело в том, что несмотря на своеобразный возрастной дефицит абитуриентов, популярность обучения по техническим специальностям всё же растёт, а Министерство образования предусматривает возможность для молодых людей получать его бесплатно.

– Количество бюджетных мест в этом году у нас не уменьшилось, а места для обучения на контрактной основе мы имеем право даже увеличивать – в зависимости от потребности. Мы видим, что уровень поступающих в вузы с каждым годом становится выше, как в результате повышения требований в школьном образовании, так и в самом спросе на высшее образование. В результате повышается и уровень наших выпускников – сегодня уровень наших дипломников значительно превосходит прошлый и позапрошлые годы. А самое главное то, что на сегодняшний день мы видим у наших студентов желание учиться, об этом свидетельствует и наполняемость аудиторий, и результативность всех учебных процессов.

Владимир Ковалёв уверен, что популярность обучения по техническим специальностям растёт

Подобная тенденция отмечается и в другом техническом вузе Кузбасса – Сибирском государственном индустриальном университете (СибГИУ). Если в 2011 году на горные специальности (включая целевой набор) было принято на бюджетной основе 108 человек, то в 2012 году количество мест увеличилось на десять мест. Директор института горного дела и геосистем СибГИУ, доцент кафедры разработки рудных месторождений **Игорь Машуков** считает приёмную кампанию 2012 года не только состоявшейся, но и успешной.

– Если говорить о приёме на обучение по горным специальностям, то в этом году было принято почти 700 заявлений, из них 150 с оригиналами результатов сдачи ЕГЭ. Бюджетных же мест было выделено 118. Таким образом, можно говорить, что конкурс состоялся и даже увеличился – 32-м претендентам пришлось выбирать другие специальности, тогда как в прошлом году на бюджет не могли пройти лишь 10 человек.

ИСТОЧНИКИ РОСТА

Что же стало источником подъёма в техническом образовании и увеличении спроса в обучение на горные специальности? Владимир Ковалёв видит их в изменении подхода к подготовке инженерных кадров со стороны угледобывающих компаний:

«Сегодня мы видим, что динамика роста инвестиционной составляющей в Кузбассе стала замедляться. Анализ ситуации, проведённый в процессе многочисленных встреч с собственниками крупных компаний, показывает, что и получение новых лицензий и открытие новых угольных предприятий или расширение и модернизация старых требует новых квалифицированных кадров. И многие проблемы здесь встают именно из-за нехватки достаточно квалифицированных специалистов. Действующие в регионе предприятия ощущают настоящий кадровый голод инженерно-технических специалистах. Возник значительный возрастной разрыв в этом звене: практика показывает их возрастной ценз – это либо весьма пожилые люди, либо совсем молодые. Прогнозы говорят о том, что в период 2013-15 годов многие предприятия могут просто остановиться из-за отсутствия специалистов. Эта ситуация затрагивает любой реальный сектор экономики, а особенно угольную промышленность».

В СибГИУ тоже отмечают кардинальную перемену кадрово-обучающей политики многих угольных компаний. Как минимум, на протяжении двух последних лет – такие компании как «Евразхолдинг», «СДС-Уголь», «Мечел», «Стройсервис», «Норникель», и другие ведут совместную работу с СибГИУ по целевой подготовке специалистов. Это, по словам Игоря Машукова, проявляется в конкретных делах:

«Холдинг «СДС» участвует в совершенствовании учебно-материальной базы университета, реконструкции аудиторий, приобретении специального оборудования, представители горнодобывающих компаний регулярно встречаются со студентами и подробно рассказывают об условиях и перспективы работы на предприятиях. Но это далеко не всё, что крупные компании могут сделать для повышения качества подготовки специалистов. Теперь наши

Игорь Машуков: «Практически все угольные компании резко пересмотрели своё отношение к вопросам подготовки инженерных кадров»

студенты обеспечены нормальной производственной оплачиваемой практикой. На некоторых предприятиях студенты, в зависимости от квалификации, наличия удостоверений по профессии, получают от 30 до 70 тысяч рублей. Полноценная практика на шахтах и разрезах поднимает качество обучения на принципиально новый уровень, появляется возможность предметного разговора, дискуссии на реальных примерах из практики со студентами в дальнейшем учебном процессе. У ребят начинает формироваться настоящее горняцкое мышление, особенно там, где к студентам прикрепляются наставники, которые готовят себе завтрашнюю смену. А после прохождения практики со многими заключаются договора на трудоустройство после окончания вуза. На предприятиях «Евразхолдинга» – ОАО «УК Южкузбассуголь», ОАО «Евразруда» выплачиваются специальные корпоративные стипендии студентам, обучающимся на хорошие оценки и выбравшие трудоустройство на горные предприятия. Это очень поднимает заинтересованность в обучении именно по горному профилю».

КОНЦЕПЦИИ ПЕРЕМЕН

Новый 2012 учебный год отмечен в истории КузГТУ серьёзной реформой – вместо традиционных факультетов вуз выделил их в профессиональные институты. Как считает Владимир Ковалёв, такая реорганизация не придумана, просто это – требование времени и настойчивая потребность промышленного сектора экономики:

«Решение выходит из желаний собственников и руководства промышленного сектора экономики Кузбасса всех направлений. Весь блок вопросов, которые мы были учтены при реформировании университета, направлен на удовлетворение интересов промышленности региона и России в целом. Исходя из этого, и была создана программа стратегического развития вуза, прописанная на период до 2020 года. Именно поэтому мы сегодня трансформировали университет с выделением научно-образовательных центров и созданием ряда институтов, в частности, горного института, как одного из профилирующих подразделений».

В СибГИУ подобная реорганизация прошла годом раньше, и, по оценкам специалистов вуза, показала свою эффективность. Но главной причиной того, что интерес молодёжи к обучению по горным специальностям растёт, здесь также считают политику ведущих угольщиков.

«Практически все угольные компании резко пересмотрели своё отношение к вопросам подготовки инженерных кадров для своих нужд, – считает Игорь Машуков. – И собственники, и высший менеджмент компаний увидели тот провал, который образовался за последние 15-20 лет в области подготовки горных специалистов с высшим образованием. Старые кадры уходят из производства по возрасту, молодых мало, и им пока недостаёт опыта, а специалистов среднего возраста вообще почти нет – в тяжёлые времена они ушли из профессии. Компаниям стало понятно, что выход для них один – создавать максимально благоприятные условия для подготовки молодых специалистов».

ПЕРСПЕКТИВЫ ПОДГОТОВКИ ГОРНЫХ ИНЖЕНЕРОВ

По мнению руководства СибГИУ перспективы развития высшего образования в сфере подготовки инженерных кадров для угольной промышленности напрямую связаны с кадровой политикой заказчиков – крупных горных компаний. Отмечено, что изменилось не только отношение к целевому набору студентов, но и подходы угольных компаний в вопросах удержания кадров на местах. Многие уже разработали специальные программы поддержки молодых специалистов с выделением им временного жилья, предоставлением беспроцентной ипотеки, планирования карьерного роста внутри предприятий. Все эти меры, по мнению Игоря Машукова, направленные на преодоление кадрового профессионального провала весьма благоприятно сказываются на повышении уровня вузовской подготовки инженеров для горной промышленности и для развития технического вузовского образования в целом.

Вектор перемен, казалось бы, уже наметился. Что же ещё предстоит решить ведущим техническим вузам Кузбасса? Владимир Ковалёв видит одной из ближайших задач перелом стереотипов мышления о преимуществе «столичного образования».

«Отток абитуриентов Кузбасса в вузы столицы и других регионов был в последние годы связан с тем, что в наших вузах своевременно не было сделано, с недостаточным научным потенциалом и техническим оснащением наших университетов. В результате абитуриентам было идти к нам неинтересно. Теперь мы будем менять эту ситуацию, и в том, что касается инженерной подготовки, особенно для нужд местной промышленности, обеспечим самый высокий уровень образования. Возможно для тех абитуриентов, которые хотят получить гуманитарное образование высокого уровня, может быть смысл в том, чтобы уезжать в столицу. Но уезжать учиться туда, чтобы получить хорошую инженерную подготовку, на мой взгляд, сегодня ошибочно. Участвуя недавно в работе научной конференции в Санкт-Петербурге, я услышал, что они завидуют нам в том, что мы находимся в шаговой доступности от профильных горнодобывающих предприятий, чего сегодня лишены они. Технические вузы, по мнению многих специалистов, получат наибольшее развитие именно в тех регионах, где есть потребность в соответствующих кадрах. И это, как я понимаю, вполне соответствует современной идеологии Министерства образования».

Сергей Волков

КЕМЕРОВСКИЙ РЕГИОНАЛЬНЫЙ ИНСТИТУТ ПОВЫШЕНИЯ КВАЛИФИКАЦИИ

ФЕДЕРАЛЬНОЕ АВТОНОМНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ МИНЭНЕРГО РОССИИ

КемРИПК

ОСНОВНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ:

Институт приглашает на профессиональную подготовку и повышение квалификации руководителей и специалистов предприятий и организаций угольной, энергетической и других отраслей промышленности.

ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ПОДГОТОВКА ВЕДЕТСЯ ПО НАПРАВЛЕНИЯМ:

- Разработка полезных ископаемых подземным способом;
- Экология и рациональное природопользование;
- Разработка месторождений полезных ископаемых открытым способом;
- Менеджмент.

ПОВЫШЕНИЕ КВАЛИФИКАЦИИ ОСУЩЕСТВЛЯЕТСЯ ПО ПРОГРАММАМ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ПЕРЕПОДГОТОВКИ ПО НАПРАВЛЕНИЯМ:

- Повышение квалификации руководящих работников и специалистов по профилю программ профессиональной переподготовки;
- Ликвидация аварий и чрезвычайных ситуаций в промышленности;
- Шахтное и промышленно-гражданское строительство;
- Безопасность жизнедеятельности, охрана труда и промышленная безопасность;
- Государственное и муниципальное управление;
- Деловой английский язык;
- Деловой немецкий язык;
- Информатика и вычислительная техника;
- Эксплуатация гидротехнических сооружений накопителей жидких промышленных отходов;
- Экологическая безопасность в области обращения с отходами, охраны атмосферного воздуха, недропользования;
- Энергетика;
- Технический и горный надзор;
- Управление государственными муниципальными заказами;

Институт аккредитован в качестве независимого аттестационного методического центра.
Свидетельство об аккредитации НАМЦ - 007 Д.
Институт внесен в реестр аккредитованных организаций, оказывающих услуги в области охраны труда.
Номер в реестре 1372 от 3 марта 2011г.
Место регистрации: Государственная служба по надзору и контролю в сфере образования Кемеровской области.
Лицензия №12461 от 4 апреля 2012 года.

Телефон/Phone: **8 (3842) 64-16-45, 64-36-28**
Факс/Fax: **8 (3842) 64-33-80, 64-22-27**
E-mail: **kemripk@mail.ru kemripk@pochta.ru**
Сайт: **kemripk.ru**
Адрес: 650002, г. Кемерово, пр. Шахтеров, 14

ОБЗОР РЫНКА

СТРОЕНИЕ МАШИН

Окончание. Начало на стр. 1

Сегодня же машиностроители только начинают оценивать возможные годовые потери. С февраля-марта, говорит гендиректор ООО «Завод СТБ» (предприятие, образованное на базе топкинского ОАО «Сибтензоприбора») **Владимир Вялов**, началось снижение заказов от угольщиков по выпуску конвейеров, ремонту оборудования. Сейчас это падение оценивается в 30%. Но предприятие пытается компенсировать хотя бы частично «угольные» заказы, наращивая выпуск тензометрической продукции и литья. На предприятии ожидают, что ситуация с «угольной» номенклатурой поправится в следующем году. «Мы ориентируемся на прогнозы угольщиков. Предполагается, что в 2013 году ценовая конъюнктура улучшится», – отмечает Владимир Вялов.

А Сергей Альков, между тем, считает, что сегодня далеко не всё определяется ценовой ситуацией на угольном рынке. По его мнению, угольщики части принципиально выбирают импортную технику, даже если российская их устраивает по качеству и цене: «Я знакомлюсь с планами компаний на следующий год. Пока не увидел ни одного проекта использования российских комплексов, оборудования. Начинаешь выяснять, говорят, что претензий к нашей продукции не имеют. Но выбор свой делают всё равно в пользу импорта».

Как считают в департаменте промышленности торговли и предпринимательства Кемеровской области, сегодня российская горно-шахтная продукция неконкурентноспособна по сравнению с зарубежными аналогами из-за разницы условий продажи. С учётом сроков и условий поставок импорт в пересчёте на единицу продукции выгоден на 7-10%. Кроме того, разница внутренней и внешней стоимости материалов и комплектующих может составлять 3-5%. К этому нужно прибавить прямое субсидирование затрат экспортёров со стороны ряда государств (Польши, Китая, Германии и др.) и уровень сервисного обслуживания. В итоге, по расчётам департамента, уровень неконкурентноспособности отечественного машиностроения по сравнению с западным в ценовом выражении на единицу продукции составляет 16-25%.

Доля импорта в объёме закупок горно-шахтного оборудования в Кузбассе оценивается в 70-80%. Этим всё сказано, считает Сергей Альков. Можно сколько угодно говорить о кризисах, но главное – это заточенность угольщиков на импорт.

ВТО НЕ ПРИ ЧЁМ?

Вступление России во Всемирную торговую организацию не

По словам Сергей Кузнецов, кузбасским машиностроителям удалось серьёзно поправить дела после кризиса 20080-2009г.г.: объём производства составил в 2010 году на 59% больше, чем в 2009 году, а в 2011 году – плюс 44%

явилось для машиностроителей главным событием последнего времени. Уже пять лет, говорит Сергей Альков, отрасль работает в режиме ВТО – без ввозных пошлин на основное горно-шахтное оборудование. Поэтому рассуждения на предмет плюсов и минусов для отрасли от вступления России в ВТО не актуальны, полагает он.

Свои особенности на предприятиях, не ориентированных на угольную отрасль. Но и здесь, как считает коммерческий директор ОАО «КОРМЗ» **Игорь Зенченко**, сегодня ещё сложно оценивать работу отрасли в условиях ВТО. Само предприятие не ощущает особой конкуренции с иностранной дорожной и коммунальной техники (основные конкуренты кемеровского завода – российские производители из центральной части России). Однако импорт важен для предприятия как для потребителя продукции машиностроения. И в этом смысле машиностроительная логика мало чем отличается от угольной. Разве что цена вопроса в отраслях разная. «Недавно мы получили листогиб из Турции. Оборудование хорошего качества. А при этом уже поставленное в Кемерово стоит дешевле российского. В Европе – в Италии, Болгарии, Германии – мы покупаем гидравлику для нашей техники. Импортный у нас и инструмент. Все эти позиции либо вообще не производятся в России, либо плохого качества, либо неоправданно дорого», – говорит Игорь Зенченко.

Директор киселёвского завода ОАО «ОМТ» **Владимир Соколов** полагает, что если в России есть конкурентоспособное горно-шахтное оборудование, то станки, оборудование и инструмент завод, который выпускает это оборудование, приобретает в основном за границей. Это касается и технологий: «Для того, чтобы двигаться вперёд, быть конкурентоспособным, нужны новые, передовые технологии. Если будет возможность заимствовать новые технологии на Западе, ВТО будет нам полезно».

Владимир Вялов, между тем, считает, что не стоит преувеличивать возможность упрощения экспорта технологий и оборудования в Россию в рамках ВТО. Не исключено, по его словам, что, скорее всего, в России пойдёт либо бывшее в употреблении оборудование, либо не самое современное: «Развитие технологий идёт очень быстро. И при высоком уровне конкуренции вряд ли кто-то будет экспортировать самые последние достижения. При этом вызывает опасение и то, что в рамках ВТО будет снижен контроль за тем, что ввозится».

КУДА РАЗВИВАТЬСЯ?

На простой вопрос о том, чем кузбасское машиностроение может обеспечить потребителей, представители машиностроительных заводов отвечают не сразу. Владимир Вялов полагает, что в Кузбассе удалось сохранить большинство производителей, и это само по себе вселяет надежду на то, что региональные машзаводы имеют шансы на развитие: «Посмотрите: крупное производство горно-шахтного оборудования на новосибирском заводе «Сибсельмаш» остановлено и будет законсервировано. Мы же со сложностями, но живем и выпускаем продукцию. По крайней мере, конвейеры и комплектующие мы делаем, и сможем делать вполне достойно. Кузбасс может самостоятельно производить и электродвигатели, если серьёзно изменить ситуацию на кемеровском КЭМЗе. Хотя, в принципе, в Кузбассе можно выпускать все, кроме крупногабаритной техники – экскаваторов, бурстанков и пр.».

Владимир Соколов же, хоть и считает, что наиболее высокие шансы кузбасские машзаводы имеют в производстве ленточных конвейеров и роликов, говорит о последней разработке предприятия – очистном комбайне, который сейчас проходит опытные испытания: «Этот комбайн – первая новая разработка за последние 20 лет в России. Мы потратили на его разработку несколько лет. И считаем, что он найдёт своих потребителей».

Сергей Альков уверен, что шансы сейчас есть у тех заводов, которые принадлежат крупным потребителям, тем же угольщикам. Например, у Юрмаша, потому что вопрос со сбытом продукции в этом случае решается проще. Что же до более широкого спроса, то по его словам крепи, конвейеры и некоторые виды комбайнов будут пользоваться спросом. Вопрос только в том, каков будет объём этого спроса. К сожалению, констатирует он, несмотря на рост выпуска товарной продукции, выпуск горно-шахтного оборудования в штуках снижается. И в целом рост производства в машиностроении в основном обусловлен появлением и развитием транспортного машиностроения – производства и ремонта железнодорожных вагонов, сборки автомобилей.

Александра Фомина

Для развития кузбасского машиностроения и продвижения инноваций в отрасли в администрации Кемеровской области разработан проект создания регионального кластера тяжёлого машиностроения, в который бы вошли действующие предприятия (ООО «Юргинский машиностроительный завод», ОАО «Анжеромаш», ОАО «Новокузнецкий вагоностроительный завод», «Кузбасская вагоностроительная компания» – филиал ОАО «Алтайвагон», ООО «Транспортные системы», ООО «ПО «Кузбассэлектромотор», ООО «Электропром») новые инновационные производства (ООО «Транспортные системы», ООО «Кольчугинская химическая компания», ООО «Сиб.Т» с производством конвейерных систем, лент и скрепки), а также образовательные (КемГУ, СибГИУ, КузГТУ и др.), научные (Научно-исследовательский проектно-конструкторский и технологический институт взрывозащищенных электрических машин и аппаратов) учреждения и ОАО «Кузбасский технопарк».

Уважаемые работники и ветераны машиностроительного комплекса!

От имени коллектива выставочной компании «Кузбасская ярмарка» и себя лично поздравляю вас с профессиональным праздником –

Днём машиностроителя!

Машиностроение – основа экономики любого высокоразвитого региона. В Кемеровской области предприятия отрасли являются одной из главных точек экономического роста. Машины и оборудование с маркой кузбасских заводов успешно работают не только в разных регионах России, но и зарубежных странах, продукция некоторых предприятий – просто уникальна.

Для успешной реализации масштабных задач, стоящих перед сферой машиностроения, на предприятиях региона внедряются прогрессивные технологии, укрепляется материально-техническая база, повышается квалификация сотрудников. Машиностроители вносят весомый вклад в областной бюджет, способствуя тем самым решению многих социальных задач.

Уважаемые машиностроители! Благодарю вас за напряжённый и плодотворный труд. Желаю всем крепкого здоровья, новых достижений на благо Кузнецкого края, оптимизма и уверенности в завтрашнем дне. Мира и добра вам и вашим близким!

С праздником!

С уважением,
генеральный директор
В.В. Табачников

Кемеровская область, г. Новокузнецк
Т. (3843)468-260, 466-372, 322-222 **www.kuzbass-fair.ru**

Накануне Дня машиностроителя мы встретились с Сергеем НИКИТЕНКО, директором Ассоциации машиностроителей Кузбасса (НО АМК), чтобы узнать, как сегодня живёт и работает некоммерческая организация, объединяющая кузбасских машиностроителей вот уже в течение двух лет.

– Сергей Михайлович, в прошлом году, также накануне Вашего профессионального праздника, Вы, в качестве основных направлений работы, намеченных Ассоциацией на этот год, называли два проекта – кадровая подготовка и соединение интересов малых и крупных предприятий на основе опытного производства, где бы осваивались новые технологии, новая продукция. Как реализовываются эти проекты, изменились ли приоритеты?

– Я бы и сегодня в качестве ключевых проблем выделял кадры, новые технологии, и, конечно, доступность дешёвых кредитных ресурсов. И по всем направлениям мы работаем, хотя, понятно, что по последнему вопросу труднее всего. Но и здесь возможны какие-то подвижки, если удастся реализовать проект по созданию кластера тяжёлого машиностроения (проект заявлен на конкурс Минэкономразвития по созданию и развитию инновационных территориальных кластеров – «А-П»).

По первым двум направлениям также идёт постоянная работа, мы двигаемся, может быть и небольшими шагами, но с обязательным получением результата. Реализовали программу по опережающему профессиональному обучению и переподготовке кадров для предприятий, осуществляющих модернизацию производства, разработанную совместно Ассоциацией машиностроителей Кузбасса и Департаментом труда Кемеровской области на базе УДЦ «Динком» – предприятия получили результат. Параллельно задумываемся над следующим шагом – прорисовываем модель самообучающейся организации, основанной на формировании мотивации инновационного технологического мышления всех сотрудников. Это необходимо, чтобы выйти в рынок с конкурентоспособной технологической продукцией. Но чтобы об этом мечтать, нужно чтобы весь коллектив был настроен на инновационное мышление, чтобы видели возможности технологического развития своей продукции для потребности отрасли. Вот, например, разрабатываются новые технологии добычи угля, а раз новые технологии, значит, нужна новая техника или нужно как-то модернизировать ту, что уже есть.

Кадрами нужно заниматься. Здесь нет простых решений. Эту модель не может использовать никакой вуз, так как она реализуется именно на предприятии. Ведь нужно точно понимать, какие изменения ждут на выходе, какие специалисты нужны конкретному предприятию, какие механизмы мотивации может задействовать это конкретное предприятие. Здесь не нужна учёба ради учёбы, любой формальный подход здесь бессмысленен. Внутренняя мотивация – колоссально неиспользуемый ресурс. Само предприятия будет выстраивать систему мотивации, чтобы на выходе получить инновационный продукт. Но чтобы это запустить, нужно наладить работу, нужно изменить систему управления персоналом. Развитие технологий, да и самого предприятия тесно связано с теми людьми, которые работают на предприятии.

– А в чём тогда здесь задача Ассоциации?

– Машиностроители – это технологически и интеллектуально развитые кадры, которые можно и нужно готовить совместно. Это не конкурентная тема, здесь нужно объединяться. Задача Ассоциации – дать максимально общие возможности. В том числе и финансовые, потому что такая перестройка работы требует ресурсов. Мы пытаемся найти компромиссные варианты, чтобы в этом оказать предприятиям финансовую помощь.

Или, например, тема строительства жилья для закрепления имеющихся своих специалистов. В малых городах можно строить 8-12 квартирные дома – это малоэтажное строительство, нужно объединять ресурсы, выходить на государственно-частное партнёрство. Мы начали этот вопрос прорабатывать совместно с Некоммерческим партнерством «Строительные предприятия малого и среднего бизнеса Кузбасса». С ними же отрабатываем проекты индивидуальной малоэтажной застройки. Везде, где нужны совместные усилия для достижения общего результата, мы готовы работать.

– Как идёт работа по созданию и внедрению новых технологий? Удалось реализовать ту задумку организации проектной площадки по типу инкубатора, где бы осваивались новые технологии, новая продукция, – и всё это передавалось бы уже большим предприятиям?

– Под одной крышей – пока нет, по разным причинам, не от нас зависящим. Но мы постоянно работаем с инновационными малыми предприятиями, которые надо поддержать и помочь развиться, ведь, в конечном счёте, они дают для большого бизнеса конкурентоспособную продукцию. Мы принимаем малые предприятия в Ассоциацию без вступительных и членских взносов, мы ориентируем на них программу, компании, у которых есть те или иные технологические запросы. Мы пристраиваем их к заводам. Они работаю на площадях завода, используют их инструментальную базу, сам завод выделяет некоторое финансирование таким предприятиям, причём мы под каждый из этих проектов находим

СЕРГЕЙ НИКИТЕНКО: «ЗАДАЧА АССОЦИАЦИИ – ДАТЬ МАКСИМАЛЬНО ОБЩИЕ ВОЗМОЖНОСТИ»

какое-то федеральное финансирование. То есть мы помогаем встретиться двум предприятиям: одному – растущему, со своими инновационными разработками, и второму – работающему на рынке, но нуждающемуся в некоторых разработках, для которых у них на данный момент нет нужных интеллектуальных ресурсов. Например, благодаря научно-технологическому сотрудничеству и производственной кооперации двух малых машиностроительных предприятий- членов Ассоциации машиностроителей Кузбасса (ООО «Горные машины и технологии», г. Кемерово и ООО «СКМЗ», г. Анжеро-Судженск), была создана новая компактная буровая машина «БУГ-03», презентация которой состоялась в июне в г. Анжеро-Судженске. Буровая установка имеет целый ряд конкурентных преимуществ по сравнению с ближайшими российскими и зарубежными аналогами. В презентации участвовали многочисленные представители технологических и механических служб шахт Кузбасса, которые высказали существенные рекомендации по доработке опытного образца и выразили готовность принять машину для испытаний в реальных условиях.

Такой вот вариант территориального «разрозненного» технологического кластера.

Что касается внедрения привнесённых технологий, то мы, например, недавно заключили договор с одним из самых высокотехнологичных предприятий России – «Microbor Nanotech» – разработчика и производителя нового поколения композитных материалов на основе кубического нитрида бора, которые применяются для производства широчайшей гаммы режущего инструмента для обработки металла, камня и синтетических материалов. Инструменты этой компании экспортируются на зарубежные рынки, они позволяют внедрить прогрессивные технологии обработки металла. Для наших предприятий – это «новое технологическое слово» для обработки деталей с высокой твёрдостью (литейные заготовки, термически упрочнённые, наплавленные детали и пр.). Они могут расширить линейку заказов, так как этот инструмент позволяет ремонтировать и импортную технику. Мы подписали дилерский договор, позволяющий нашим предприятиям покупать инструмент с приличной скидкой. Это некоторая коммерческая составляющая внутри Ассоциации, но она нацелена на решение общих задач, одна из которых – развитие на наших заводах ремонтных технологий. Замечу, что это ещё и очень серьёзная, ресурсозатратная работа. Например, чтобы выйти на это соглашение, ушло временных затрат больше года, не говоря уже про финансовые издержки. Но результат того стоит. Сейчас мы анализируем технологии точного литья деталей. Практически ни одно наше предприятие такими технологиями не владеет, но их развитие даёт важные преимущества, без которых очень трудно говорить о конкуренции с зарубежными компаниями. Конечно, каждому отдельно в этом сложно разобраться, а запуск такого производства у нас в одиночку просто не потянуть. Но можно создать цех, который бы делал эти заказы, ориентированные на всех, на условиях софинансирования. Вот над этим мы сейчас и работаем.

Ассоциация машиностроителей Кузбасса (АМК) – добровольное объединение машиностроительных предприятий. Создана в 2010 году, сейчас объединяет более 30 крупных, средних и малых машиностроительных предприятия.

Основная цель Ассоциации – путем взаимодействия с малыми научно-внедренческими предприятиями и научными учреждениями на основе глубокой кооперации и модернизации производства осуществить перевод машиностроения Кузбасса на инновационный путь развития.

Основная задача Ассоциации машиностроителей Кузбасса – закрепление экономических позиций отечественного машиностроения на внутреннем рынке и выход на основе сотрудничества с зарубежными партнерами на внешние рынки, как ближнего зарубежья так и рынки развитых стран Европы, Азии и др.

– Какие ещё задачи стоят перед Ассоциацией в ближайшее время?

– Вступление в ВТО – серьёзная проблема для машиностроителей. Все понимают, что производители горного оборудования, те, кто ещё не зашёл в Россию, они обязательно придут. И нашим будет очень сложно с ними конкурировать на этом этапе: база слабая, её никто не поддерживал. Это и пугает многих, хотя, нужно заметить, что машиностроители уже давно живут в условиях «вступления в ВТО», конкурируют с иностранными производителями горно-шахтного оборудования в очень жёстких условиях.

Мы, естественно, обсуждаем это в Ассоциации и пытаемся всеми законными способами отстаивать свои интересы, в том числе, используя как площадку, с позиции которой можно говорить, комиссию по машиностроению РСПП. В конце сентября в Кемерове будет проходить выездная комиссия, которая будет рассматривать предложения по территориальному заказу, как одной из защитных мер для местных машиностроителей. Должно быть публичное размещение заказов, публичные торги, для равного участия, как иностранных, так и местных производителей, причём именно территориальный заказ должен составлять не менее 20%. Территориальный заказ нужно развивать, и такая поддержка отрасли должна быть, если мы не хотим похоронить местное машиностроение. Мы же не говорим о том, чтобы государство просто дало деньги, поддержка должна состоять в том, что государство должно способствовать формированию комфортных условий для местных производителей, помогать формировать местный рынок, чтобы сохранялись и развивались рабочие места, чтобы пополнялся бюджет территорий. А для этого надо попытаться какими-то законными актами на основе форм частно-государственного партнёрства здесь формировать заказы. Если есть аналогичное импортному оборудованию наше с такими же характеристиками, то нужно размещать заказ здесь. Естественно, если конечно продукт качественный. А у нас такое оборудование есть. Но проблема ещё в том, что наши заводы не всегда могут осознать требования «угольщиков», которые, в свою очередь, публично их и не высказывают. Конечно, предприятия находят выход, они же выживают, работают, но их нужно поддержать.

Нужно понимать, что мы не требуем тепличных условий, мы понимаем плюсы международного сотрудничества – это новая техника и технол огии, новые знания. Но это должно быть именно со-трудничество (!) – совместные предприятия, кооперация – от которого выигрывают все.

И поиск путей к такому сотрудничеству – одна из главных задач нашей Ассоциации.

Беседовала
Галина Красильникова

КОГДА В ВОЗДУХЕ ПАХНЕТ КРИЗИСОМ

Не секрет, что мировая экономика в последнее время чувствует себя неважно. В первую очередь, конечно, это относится к европейской экономике. Долговой кризис еврозоны разворачивается постепенно, в отличие от 2008 года, когда мировые финансы подвергались внезапным и мощным ударам. Однако менее реальным кризис от этого не становится. Насколько глубоким он может оказаться, как сильно повлияет на Россию – пока неясно. Подобная неопределённость несколько нервирует инвесторов – тех, кто привык выгодно вкладывать деньги и получать от них хорошую отдачу. Впрочем, вопросы эти актуальны не только для обладателей многомиллионных состояний.

Превратить деньги из «подушки безопасности», худеющей от инфляции, в источник дохода – нормальное стремление любого разумного человека.

КУДА ДУЕТ ВЕТЕР

Однако неопределённость царит не во всём, что связано с кризисом. Некоторые процессы подчиняются закономерностям. В частности, процесс перетока капитала. Когда обстановка в Европе ухудшается, деньги утекают за океан – в Америку. И вовсе не потому, что инвесторы любят демократию или американский образ жизни. Только бизнес, ничего личного. Можно как угодно относиться к США, но факт остаётся фактом – доллар является главной валютой-убежищем, а американская экономика – той гаванью, куда устремляются деньги со всех континентов, когда в мире сгущаются финансовые тучи. А они сгущаются.

Между прочим, в Америке примерно половина (!) домохозяйств владеет акциями – напрямую или через участие в различных фондах. Однако россиянам в среднем несколько труднее приобрести себе кусочек Coca-Cola или Apple. Но труднее – не значит невозможно. Благо, мы живём во времена исключительного финансового прогресса. Надо лишь знать – куда обращаться.

ФИНАНСОВЫЕ ПРОФИ

Бренд **Альпари** давно известен на финансовом рынке. Особенно сильны его позиции в области валютной торговли – по итогам 2011 года **Альпари** удалось войти в тройку крупнейших мировых форекс-брокеров. Расширяя ассортимент услуг, **Альпари** стал агентом компании FS Products, благодаря чему теперь и у российских клиентов есть возможность быстро и удобно инвестировать в американские ценные бумаги. Существует несколько видов инвестиционных фондов, каждый из них обладает своей спецификой. Чтобы лучше разобраться в том, что оптимально именно для вас, лучше всего посетить офис официального партнёра **Альпари** в Кемерово и получить консультацию специалиста.

Кстати говоря, одним из преимуществ вложений в американский рынок, является номинирование инвестиционных паёв в долларах. По сути это означает защищённость инвестора от девальвации рубля. На всякий случай напомним: в июле 2008 года доллар стоил 23 рубля с копейками, в феврале 2009 – без малого 36 рублей. Рост практически в полтора раза (!!) всего за полгода. Так же стоит помнить, что дорогой рубль – не безусловный приоритет государственной политики. И в крупном бизнесе, и в правительстве достаточно сил, заинтересованных в низком курсе рубля. В общем, никто не поручится, что резкое удешевление нашей национальной валюты исключено.

ЗНАНИЕ – СИЛА

Ну, а в случае финансов – не просто сила, но прибыль. Чем лучше вы знаете финансовые инструменты, чем чётче себе представляете, как работают ваши деньги – тем более грамотные решения вы принимаете. Тем выше потенциальная доходность ваших инвестиций. Знания вообще не бывают лишними, а уж знания в области финансов – особенно. Посетите офис официального партнёра **Альпари** в Кемерово, дайте вашим деньгам шанс стать источником дохода. **Вас ждут по адресу: ул. Весенняя, д. 24А, офис 408. Предварительная запись и справки по телефону 36-22-08 или по Скайпу (Skype): alpari-kemerovo.**

alpari
36-22-08
ул. Весенняя, 24 А, офис 408
ООО „Паритет НК"
ОФИЦИАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР АЛЬПАРИ
WWW.ALPARI.RU

«УСТ-ФИНАНС»: ЭКСКЛЮЗИВНЫЕ УСЛОВИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА

Одним из крупнейших поставщиков строительной и складской техники на российском рынке в целом и в Кузбассе в частности является компания «Универсал-Спецтехника». Ознакомиться с каталогом продукции, реализуемой этой компанией, а также узнать о выгодных условиях приобретения продукции потенциальные и реальные партнеры смогут на специализированной выставке «Экспо-Уголь», которая состоится в Кемерове в сентябре.

«Мы представляем продукцию известных мировых, в том числе премиальных брендов, таких как John Deere, Yale, Manitou, Grove, Ammann, Tesab, SDMO и других, – рассказывает коммерческий директор кемеровского филиала «Универсал-Спецтехника» Леонид Самойлович Рукман. – Однако наши партнеры не только получают технику отличного качества, но и оперативный сервис по мировым стандартам, гарантийное и постгарантийное обслуживание».

В качестве примера плодотворного сотрудничества компании «Универсал-Спецтехника» с местными предприятиями можно назвать недавнее приобретение 7-тонного погрузчика Yale серии VX холдинговой компанией «СДС-Маш», который будет использоваться на сборке карьерных самосвалов БЕЛАЗ в Кузбассе.

«Спектр оборудования, который мы предлагаем нашим партнерам, очень широк, – продолжает Леонид Самойлович. – Можно упомянуть погрузчики, ричтраки, узкопроходные штебелеры, подъемные столы, обработчики контейнеров и др. Это все складское оборудование. Аналогичная ситуация и со строительной техникой. Это экскаваторы-погрузчики, бульдозеры, автогрейдеры, карьерные самосвалы, подъемные платформы, дорожные катки, дробилки и грохота, генераторные установки… Перечислять можно долго».

Недавно компания «Универсал-Спецтехника» сделала еще один шаг навстречу своим реальным и потенциальным партнерам. Он связан с созданием собственного финансового подразделения «УСТ-Финанс» («USTFinance»), главная цель которого – сделать приобретение оборудования максимально комфортным для предприятий, снизив финансовую нагрузку, неизбежно возникающую при покупке дорогостоящей современной техники.

Коммерческий директор дивизиона Сибирь Рукман Леонид Самойлович

«По сути, главная задача нашей финансовой структуры состоит в том, чтобы предложить клиенту удобную именно ему схему оплаты, а также рассмотреть варианты рассрочки или отсрочки платежа, лизинговой схемы или каких-то других вариантов», – подчеркивает Леонид Рукман.

Благодаря тесным деловым связям между «УСТ-Финанс» и финансовыми институтами, такими как банки и лизинговые компании, клиенты «Универсал-Спецтехника» получают уникальную возможность приобрести дорогостоящее оборудование с минимальной переплатой на действительно эксклюзивных условиях.

«Так, погрузчик стоимостью миллионов десять, – продолжает Леонид Рукман. – Отвлечь такие средства единовременно для большинства предприятий не всегда просто. А получить рассрочку платежа на год или приобрести технику в лизинг на такой же срок с переплатой, например, не больше 3-4 процентов? Уверен, чрезвычайно привлекательно. Ведь эти условия – даже меньше существующей инфляционной составляющей. Причём, конечная стоимость оборудования для клиентов «УСТ-Финанс» может быть даже привлекательнее, чем у тех, кто обращается напрямую в компанию «Универсал-Спецтехника». Это стало возможно именно благодаря налаженным связям между «УСТ-Финанс» и финансовыми структурами, работающими на рынке».

А если учесть, что среди предприятий, приобретающих технику в компании «Универсал-Спецтехника», есть и крупные дорожно-строительные компании, и логистические организации, и угледобывающие предприятия, где используется практически повсеместно дорогостоящее оборудование, то становится понятной вся привлекательность сотрудничества с финансовым подразделением компании «Универсал-Спецтехника».

Подробнее об этом можно будет узнать на открывающейся выставке «Экспо-Уголь», на которой представители компании «Универсал-Спецтехника» подробно проконсультируют по всем вопросам, касающимся модельного ряда и финансовых схем приобретения техники.

UST FINANCE
Кемерово,
2-я Камышинская, 2 а, офис 10
8-800-700-88-33
+7(3842) 65-71-01
+7(3842) 65-71-02
E-mail: info-kemerovo@u-st.ru
www.u-st.ru, www.ust-co.ru

ИМПОРТНЫЙ КРЕН

ОБЗОР РЫНКА

Продажи отечественных и белорусских самосвалов в Кузбассе сокращаются. Основной фактор снижения – проблемы в угольной отрасли, вызванные спадом спроса на уголь на рынке. Но «виноват» не только уголь. По наблюдениям экспертов, тенденция идёт к переориентации кузбасских потребителей на более надежную, хоть и дорогую, импортную технику, произведённую за пределами СНГ.

«ТАНКИ» СДАЮТ ПОЗИЦИИ

«Продажи самосвалов независимо от брендов упали по всей области, – утверждает директор кемеровского филиала ООО «Балтийский лизинг» **Вадим Янмурзин** – Единственное, мы наблюдаем лёгкое оживление этого рынка в конце августа – начале сентября. В сегменте магистральных тягачей по-прежнему пользуется спросом импортная техника. Но сейчас многие выбирают модернизированные МАЗы с двигателями Renault, Mercedes. У них более комфортабельные кабины, более мощные двигатели, оснащены современным оборудованием. Конечно, качество отстаёт от европейского, но разница в цене с импортной техникой составляет 35-40%. С другой стороны, если за первые три года эксплуатации импортная техника в стоимости теряет 25-30%, то Мазы от 30%. Естественно, что на вторичном рынке МАЗы продавать сложнее. Кроме того, если их сравнивать с КамАЗами, к КамАЗу проще достать запчасти, и они дешевле».

«Того количества машин, которое было продано в общей сложности по Кузбассу нашей компанией в 2011 году, мы достигли уже в начале июля текущего года, – говорит руководитель отдела продаж новокузнецкого ООО «Кемерово – Скан Грузовые машины» **Юлия Корнеева** – Причём наибольшей популярностью сейчас пользуются самосвалы 8х4. Клиентов привлекают высокие технические характеристики и выносливость грузовиков Scania. Многие, кто ранее имели только отечественную или белорусскую технику, пересаживаются на машины европейского производства. В нашем случае это чаще всего так называемые «углярки» – самосвалы с увеличенным объёмом кузова (25-32 куб. метров). Стандартные самосвалы 8 х 4 (20 куб. метров) и 6 х 4 (16 куб. метров) производят (крупноузловая сборка) в Санкт-Петербурге».

На 20% выросли продажи грузовиков HYUNDAI кемеровского ООО «Трансхимресурс». Эти машины привлекают потребителей оптимальным сочетанием цены и качества. Они дешевле европейской техники, но качественнее отечественной. По словам менеджера по продажам коммерческой техники Автосалона HYUNDAI **Станислава Шикова**, наиболее востребованными сегодня являются грузовики HYUNDAI грузоподъемностью до 5 тонн.

БЕЛКУЗ

Объём поставок БелАЗов в области, по оценкам различных экспертов, в сравнении с прошлым годом упал примерно на 10%. Основная причина – ситуация на угольном рынке. Вместе с тем, по словам Вадима Янмурзина, потребители постепенно уходят от белорусских большегрузов в сторону шарнирно сочлененных самосвалов (Volvo, Bell и другие). «Для ремонта БелАЗов необходимо иметь специализированные помещения, персонал и пр., их ремонт обходится очень дорого из-за этого, – говорит он – А импортная техника более ремонтопригодна в полевых условиях, хотя и дороже».

УК «Кузбассразрезуголь» в рамках комплексного обновления парка техники приобретает в 2012 году 13 самосвалов TEREX грузоподъёмностью 90 тонн. На их приобретение планируется направить почти 460 млн рублей. Первая такая машина приступила к работе в конце августа на Моховском угольном разрезе. В пресс-службе компании отмечают, что TEREX оснащена автоматической коробкой передач, что упрощает водителю управление крупногабаритной техникой. В числе других технических особенностей: наличие независимой передней подвески, что обеспечивает углевозу дополнительную устойчивость на дороге, и сигнализатора положения высоковольтной линии, который блокирует подъем кузова вблизи линии электропередач. В конструкции кузова предусмотрен задний борт, который предупреждает россыпь угля во время погрузки и транспортировки.

Но стоит отметить, что из-за угольной специфики нашего региона, несмотря ни на что, карьерная техника из братской республики пользуется большим спросом. За год доля рынка БелАЗов на кузбасском рынке сократилась всего на 2%. Наибольшим спросом у угольщиков пользуются самосвалы грузоподъёмностью 130-220 тонн. Кроме того, определённые надежды возлагаются на создание в Кузбассе сборочного производства карьерных автосамосвалов БеЛАЗ-75570 грузоподъёмностью 90 тонн. Новый проект реализуют ХК «СДС-Маш» и Белорусский автомобильный завод (БелАЗ). В конце августа в Прокопьевске на площадке завода «Подземтрансмаш» состоялся торжественный выпуск первого кузбасского БелАЗа этой серии.

Как рассказал «Авант-Партнеру» вице-президент по экономике машиностроительной отрасли ОАО ХК «СДС-Маш» **Игорь Ташкинов**, общий объём инвестиций в организацию данного производства составит около 1,4 млрд рублей. Реализация проекта состоит из двух этапов. На первом – 2012-2013 годы – организация крупно-узловой сборки на производственных площадях ООО «Подземтрансмаша». На этом этапе для сборки в основном предусматривается использование крупных деталей и узлов производства БелАЗ, и освоение на Кузбасской вагоностроительной компании кузовов (платформы) и рамы, а также емкостного оборудования. Кузова уже освоены на кемеровском заводе. Рама – новый вид продукции. Доля производства комплектующих, производимых в Кузбассе, в структуре автосамосвала возрастёт до 31%.

Второй этап – 2014-2015 годы – подразумевает строительство нового завода с максимальным изготовлением необходимых комплектующих узлов, агрегатов и прочих изделий на территории Кузбасса. Доля производства комплектующих на территории области, таким образом, увеличится до 93%. В 2012 году запланировано выпустить 10 машин, в 2013 – 60, а в 2015 – уже 250 автосамосвалов. Реализацией техники займется «КузбассБелАвто». Реализация белорусско-кузбасского проекта означает обеспечение горняков современными качественными большегрузными самосвалами и предполагает снижение цены за счёт транспортных расходов на поставку техники.

ОПЕРАЦИЯ – УТИЛИЗАЦИЯ

С 1 сентября в России начало действовать постановление правительства об утилизационном сборе. Теперь производители и импортёры автомобилей, а также физические лица, ввозящие машины из-за рубежа в страну, платят дополнительный налог. У грузовиков и автобусов коэффициенты установлены в размере от 0,5 до 40 в зависимости от ряда параметров машины (полная масса, возраст и так далее). Базовая ставка – 150 тысяч рублей.

В целом по году цены на грузовики HYUNDAI, по словам Станислава Шикова, выросли на 300 тысяч рублей. Из них около 200 тысяч – из-за утилизационного сбора. Так изотермический фургон на базе HYUNDAI HD-78 стоил в 2011 году около 1,5 млн рублей. Сейчас – 1,8 млн рублей. Утилизационный сбор за новый японский 380-тонный карьерный самосвал, например, составит 5,55 млн рублей. В первую очередь, такой подход на руку белорусскому производителю, ведь для заводов Белоруссии и Казахстана, входящих в таможенный союз, при условии принятого обязательства самостоятельно обеспечить утилизацию автомобиля, аналогично российским предприятиям, предусмотрено освобождение от сбора. Правда, пока, они числятся в списке налогоплательщиков по новому закону, но это вопрос времени. Каким образом введение нового налога и повышение в связи с этим цен скажется на продажах, эксперты пока прогнозировать опасаются. Но в целом они уверены, что небольшой спад на этой почве произойдёт. Многое зависит, безусловно, и от ситуации с углем на мировом рынке. По мнению Вадима Янмурзина, очевидно, что в связи с повышением спроса на импортную технику лизинговые компании будут снижать авансовые платежи в данном сегменте.

Влад Максимов

КУЗБАССКАЯ ИНТЕРНЕТ КОНФЕРЕНЦИЯ
11 октября 2012
для руководителей бизнеса, маркетологов, директоров по продажам
при участии: Яндекс, Vcenter
«Кузбасская Интернет Конференция»
Первая в Кузбассе конференция по Интернет-маркетингу
количество мест ограничено
Регистрация на сайте
www.k-ic.ru
основные темы:
Стратегия привлечения клиентов через Интернет
Как технологии Яндекса помогут Вашему бизнесу
Маркетинг в социальных медиа
координатор: 8 (923) 622 4444, 8 (903) 946 4037

ИД КОМСОМОЛЬСКАЯ ПРАВДА
Рекламно-информационный еженедельник
ЭКСТРА-КП КЕМЕРОВО
100 000 экз.
ГАЗЕТА, КОТОРАЯ ПОМОГАЕТ
17 лет
НА РЕКЛАМНОМ РЫНКЕ!
Адрес: г. Кемерово, пр. Октябрьский, 28, офис 705 (7 этаж).
Тел./факс: (3842) 72-52-66, 72-36-89, 72-33-54
Всегда рады встрече и сотрудничеству!

ТЕЛОСТРОЕНИЕ

Фитнес во всём мире считается неотъемлемой частью жизни любого успешного человека, ведь без отличной физической формы трудно наслаждаться жизнью во всех её проявлениях. Жители Кемерова также постепенно проникаются этой философией.

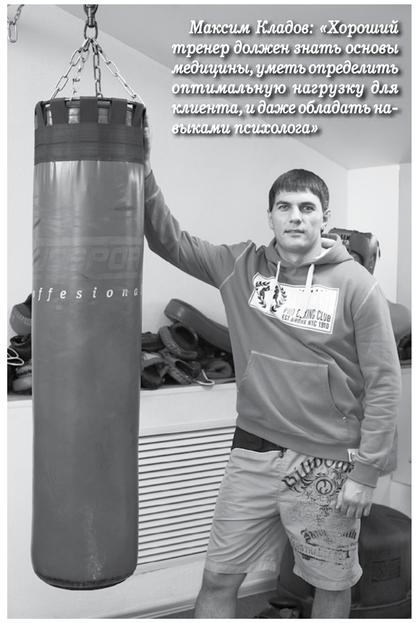
КЛУБ: НОЧНОЙ ИЛИ СПОРТИВНЫЙ?

То, что Россия заметно отстаёт от стран Запада по распространённости фитнеса среди населения, не новость, и чем дальше находится город от Москвы или Санкт-Петербурга, тем ниже этот показатель. По данным маркетолога фитнес-клуба «Малибу» **Елены Спивак**, в Кемерове фитнесом занимаются не более 1% населения, поэтому потенциал у данного рынка огромный: «Проблема в том, что фитнес – не русское слово, и прижилось оно лишь в определённых кругах. Я ежегодно провожу опросы среди людей, которые фитнесом не занимаются, и выясняется, что 90% из них про наш клуб знают, то есть информация к ним поступает, но отдачи от этого пока нет. Человек – существо инертное: он получил информацию, и лет пять будет её осмысливать, пока не придёт к выводу, что ему это необходимо. Приобщение к фитнесу невозможно без изменения образа жизни – а это серьёзная работа над собой, изменение режима питания и отдыха, на всё это нужно решиться».

В то же время, отмечает директор фитнес-клуба GYMNASTIKA **Вероника Севостьянова**, Кемеровская область входит в десятку лидеров по развитию спорта в России, в регионе ведется большая пропагандистская работа и популяризация здорового образа жизни. Вероятно, в том числе поэтому участники рынка отмечают ежегодный рост спроса на услуги спортивных клубов. По оценке эксперта, в борьбе за клиента заведения используют практически все способы конкуренции, включая ценовую политику, предложение уникальных услуг и удобный для посетителей график работы. «На мой взгляд, основную роль играет всё же ценовой фактор, – добавляет Вероника Севостьянова. – Затем, по ниспадающей, идут профессионализм коллектива, месторасположение клуба, график работы, сопутствующие фитнесу услуги (сауна, SPA, массаж и прочее). Но наличие каких-то уникальных, эксклюзивных услуг, на мой взгляд, не оказывает сегодня решающей роли при выборе фитнес-клуба. К примеру, мы своей главной задачей считаем удовлетворение запросов клиентов за счёт оптимального соотношения цены и качества».

По мнению экспертов, признаком качественного развития индустрии фитнес-услуг в Кемерове стало внедрение некоторыми заведениями клубных карт. В отличие от абонемента, который приобретается раз в месяц на определённое количество конкретных занятий, клубная карта даёт гораздо больше возможностей в выборе фитнес-направлений и времени их посещения.

Продолжение на стр. 15, 16



Максим Кладов: «Хороший тренер должен знать основы медицины, уметь определить оптимальную нагрузку для клиента, и даже обладать навыками психолога»

В Кемерове, по данным справочной системы 2ГИС, 51 организация предлагает услуги фитнеса. Из них 24 позиционируют себя как «фитнес-клуб» или «фитнес-студия», прочие используют такие названия, как «спортивно-оздоровительный центр», «центр красоты и здоровья» и др.

Среднее количество тренеров в клубе – 10-15 человек, при этом небольшие клубы могут иметь лишь по 3-4 тренера, проводящих занятия по нескольким направлениям сразу. Некоторые тренеры работают в нескольких фитнес-клубах одновременно. Часто тренеры обладают физкультурным или медицинским образованием, многие из них имеют спортивные разряды.

Количество фитнес-программ в клубах сильно варьируется. Крупные клубы имеют десятки специализированных программ, небольшие клубы предлагают в среднем 5-10 базовых фитнес-программ. Самыми распространенными являются такие направления, как ABL (Abdominal, Buttocks, Legs), HOT IRON, Pilates, Yoga, Stretching, F-traning, Port de Bras. Многие фитнес-клубы предлагают специальные программы для детей и пожилых людей, а также обучают клиентов различным видам танцев.

Фитнес-клубы предлагают множество разных видов абонементов, различающихся по времени посещения, продолжительности и формам занятий. Возможна оплата за месяц, полгода, год или за несколько занятий. При этом разовое занятие в кемеровском фитнес-клубе обойдётся в сумму от 200 до 500 рублей (средняя цена около 350 рублей), а полный абонемент на год (который предлагают далеко не все фитнес-клубы) стоит 20-35 тысяч рублей.

НУЖНА ПОМОЩЬ? ЗВОНИТЕ В СТРАХОВУЮ КОМПАНИЮ!

В страховую медицинскую организацию ООО «ЖСО-Медицина» ежедневно обращаются сотни людей с вопросами организации и оказания медицинской помощи в системе обязательного медицинского страхования (ОМС). С вступлением в силу с 1 января 2011 года Закона «Об обязательном медицинском страховании в Российской Федерации» количество вопросов значительно увеличилось.

В следующем году (2013г.) системе ОМС России и ее ровеснику Территориальному фонду обязательного медицинского страхования Кемеровской области (ТФОМС) исполняется 20 лет. К сожалению, до сих пор не все жители Кузбасса знают ответы на вопросы: какая необходимость в медицинском страховании, в полисе ОМС, в страховых компаниях?

А поскольку нет понимания сути ОМС, перед ними каждый раз встают вопросы: почему им назначают платные обследования, как быть, если терапевт не может выдать пациенту талон к гастроэнтерологу, куда обращаться, если отказывают в бесплатной медицинской помощи?

Смысл ОМС, как и любого страхования - сделать так, чтобы человек при возникновении страхового случая (заболевания) не платил собственные средства за оказанную медицинскую помощь.

Медицинская помощь человеку с полисом ОМС оплачивается средствами обязательного медицинского страхования, аккумулированными в фондах ОМС (территориальных и федеральном). У нас на территории Кемеровской области держателем средств ОМС является Территориальный фонд обязательного медицинского страхования Кемеровской области.

Полис ОМС - это финансовый документ, дающий право его обладателю на получение бесплатной медицинской помощи в медицинских организациях, участвующих в выполнении территориальной программы ОМС.

Может возникнуть еще один вопрос: зачем тогда нужны страховые медицинские организации, если деньги у Территориального фонда ОМС?

Информированность о системе ОМС для застрахованных лиц имеет большое значение. С того момента, как человеку выдали полис ОМС, страховая медицинская организация несет за него ответственность. Именно в эту страховую компанию пойдут счета за оказанную пациентам в поликлинике или больнице медицинскую помощь. Обязанностями страховой компании, как вашего страховщика - является организация и оплата медицинской помощи, контроль ее объемов, сроков, качества и защита интересов застрахованных лиц.

Наша страховая медицинская организация ООО «ЖСО-Медицина» этим занимается уже более 20 лет (с 1992 года), имеет большой опыт работы с застрахованными лицами и с исполнителями медицинских услуг – медицинскими организациями Кемеровской области (их 189). За последние годы наибольшую популярность приобрели новые формы работы по информированности населения – это обращение на сайт рубрика вопросов-ответов, очные приемы граждан страховыми представителями в медицинских организациях, а также обращения на телефон «горячей линии».

В результате такого общения нами выявлены случаи, когда люди остаются недовольными медицинским обслуживанием? И не всегда верят в то, что страховая компания может помочь им избежать личные затраты за медицинские услуги, оказанные в медицинской организации. А зря!

Только за последние полгода 2012г. к нам обратилось за консультацией и разъяснением около 6 тыс.человек, а за прошлый год около 60 тысяч. На все обращения граждан в нашу страховую компанию были даны исчерпывающие ответы, разъяснения и оказана помощь, что является реальным примером деятельности страховой компании по защите прав и интересов своих застрахованных. Страховая медицинская организация ООО «ЖСО-Медицина» за все 20 лет работы не растеряла доверие своих застрахованных и прочно удерживает свои позиции на рынке страхования в Кемеровской области.

Контроль за деятельностью страховых медицинских организаций на территории Кемеровской области осуществляет Территориальный фонд ОМС Кемеровской области.

Обращаемся ко всем жителям Кузбасса: пишите письма, обращайтесь к нам или в свою страховую компанию, когда возникают вопросы или проблемные ситуации со здоровьем. Любой гражданин российской федерации имеет право выбора страховой организации 1 раз в год, воспользуйтесь этим правом, выбирайте ту страховую организацию, которой доверяете. На территории Кемеровской области работают 7-мь страховых организаций в системе ОМС.

Не стесняйтесь своего незнания системы ОМС, наоборот сама система ОМС работает для Вас, она настроена на защиту Ваших интересов и охраны Вашего здоровья, поэтому информированность застрахованных лиц о системе ОМС – является наиболее важным и обязательным разделом деятельности всех участников системы обязательного медицинского страхования.

С уважением ко всем жителям Кузбасса,
Генеральный директор
ООО «ЖСО-Медицина»
С.А. Вингерт

ЖЕЛАЕМ ЗДОРОВЬЯ ВАМ И ВАШИМ БЛИЗКИМ!

Круглосуточный телефон «горячей линии» ООО «ЖСО-Медицина» 8-903-993-73-39
Наш адрес: 650055 г. Кемерово, ул. Сарыгина, 22а; тел/ф. (8-384-2) 28-42-29, 32-35-24
Официальный сайт ООО «ЖСО-Медицина» http://www.jso-medicina.ru/main.html

СПОРТИВНАЯ ШКОЛА «АТЛАНТА» – ПЕРВЫЕ ШАГИ В БОЛЬШОЙ СПОРТ

Мало кто из родителей оспорит тот факт, что ребенок должен быть, в первую очередь, здоровым. Именно здоровым, ведь не зря Михайло Ломоносов утверждал, что «только в здоровом теле – здоровый дух»...

Ни для кого не секрет, что при занятиях спортом кровь начинает быстрее циркулировать, учащается дыхание и мозг получает повышенную дозу кислорода, который активизирует все процессы: улучшается память и внимание. Ребенок, регулярно посещающий спортивные секции, более собран и дисциплинирован.

Собственно все это вроде бы, прописные истины и каждый родитель это знает, однако статистика говорит о другом: количество детей, страдающими гиподинамией растет с каждым днем. А вместе с ней, в геометрической прогрессии, возрастает количество детей, страдающих от заболеваний опорно-двигательной системы, склонных к вирусным заболеваниям, вялых и инфантильных.

В спортивной школе «Атланта» есть практически все, что нужно для развития гармоничного ребенка.

По мнению многих заслуженных педагогов и тренеров, плавание – один из лучших видов спорта для детей дошкольного и младшего школьного возраста. При занятиях плаванием, работают все группы мышц одновременно – ни один вид спорта не дает такие нагрузки. Вода, успокаивает и расслабляет, вызывая только положительные эмоции.

Да и радость от первых побед тоже дорогого стоят – когда ребенок начинает осознавать, что он научился не только держаться на воде, но и побеждать соперников, он становится намного увереннее в себе.

Школа работает по нескольким направлениям:

ПЛАВАНИЕ

Группы начальной подготовки. В эти группы можно смело приводить самых маленьких, для них разработана специальная программа тренировки, которые научат держаться на воде уверенно, а так же в игровой форме обучат ребенка основным стилям плавания: брассу, кролю, плаванию на спине и вольным стилем.

В группы начальной подготовки принимаются дети от 6-ти лет. Занятия 2 раза в неделю.

Спортивно-оздоровительные группы. Занятия ведут высококвалифицированные тренеры, которые всегда найдут индивидуальный подход к каждому ребенку и научат ценить первые победы. Ведь главное в жизни – научиться владеть собой и преодолевать собственные страхи и неуверенность.

Возрастных ограничений нет. Занятия 3 раза в неделю.

ПЛАВАНИЕ В ЛАСТАХ

Плавание в ластах становится одним из самых любимых видов спорта. Первые шаги в освоение правил и умений в этом направлении дает плавание в ластах. Опытные тренеры научат вашего ребенка правильно дышать и двигаться, кроме того, в программу обучения входят и традиционные виды плавания – кроль и баттерфляй.

В этом году открыта группа для младших школьников, принимаются дети от 7-ми лет. Занятия – 2 раза в неделю

ВОДНОЕ ПОЛО

Этот вид оптимален для детей, которые любят тренироваться в команде. Водное поло дает не только основные навыки плавания, но и учит тактике и стратегии командной игры. Оно развивает выносливость, умение видеть и слышать других, совершенствует технику владения мечом – все это так близко мальчикам! Ну и плюс ко всему – эта игра, а играть всегда интересно.

В этом году две команды по водному поло от школы «Атланата» принимали участие в Региональном турнире по водному поло. Старшая группа заняла почетное 2-е место.

Принимаются дети в возрасте от 12 лет.

СИНХРОННОЕ ПЛАВАНИЕ

Синхронное плавание всегда притягивало зрителей, а в последнее время интерес к нему огромный – победа нашей Олимпийской сборной на Олимпиаде-20012 в Лондоне добавила престижности этому элегантному и эффектному виду спорта.

В этом году, воспитанницы школы «Атланта» блестяще выступили на Всероссийском турнире «Олимпийские надежды», который проходил в г. Сочи.

Команда девочек заняла II место по России, а в сольных выступлениях лидировали Малютина Дарья, Парамонова Дарья и Рогова Ирина – девочки поднялись на пьедестал почета и привезли две серебряные и одну бронзовую медали в родную школу.

Так же команда г. Кемерово приняла участие в первенстве России по синхронному плаванию среди девушек.

Девочкам, которые любят быть в центре внимания, синхронное плавание подходит идеально. Оно учит не только держаться на воде и под водой, но и развивает хореографические способности, музыкальный слух, растяжку и гибкость. А в сочетании с красотой движения в воде дарит детям незабываемые моменты счастья.

В группы по синхронному плаванию принимаются девочки в возрасте от 6-ти лет.

Занятия 2-3 раза в неделю.

Если хотите, чтоб ребенок рос здоровым и счастливым – приводите его в «Лазурный» и вы никогда об этом не пожалеете. А уж ваш ребенок – тем более.

ГУБЕРНСКИЙ УНИВЕРСАЛЬНЫЙ СПОРТИВНЫЙ КОМПЛЕКС
Лазурный
ИСТОЧНИК ЗДОРОВЬЯ И РАДОСТИ!
пр. Советский, 70 тел. 366-242
www.lazurniy.com

Вырежи, предъяви купон
и при покупке одного абонемента, второй получи бесплатно!

КЛУБ КОРРЕКЦИИ ФИГУРЫ «ВАКУУМНЫЙ ТРЕНАЖЕР»

Основные направления деятельности клуба коррекции фигуры направлены на: эффективное снижение веса; коррекции фигуры; избавление от целлюлита; восстановление фигуры после родов; устранение дряблости кожи; уменьшение объемов проблемных зон. Клуб коррекции фигуры предлагает новейшее высококачественное, сертифицированное оборудование и профессиональную методику под руководством профессионалов: вакуумный тренажер, виброплатформа, лимфодренаж, термотерапия, миостимуляция. После тренировок Вы можете выпить чашечку травяного чая. Наши двери всегда открыты для Вас! Приходите к нам за отличным настроением! Мы уверены, что Вы станете постоянным посетителем нашего клуба коррекции фигуры, и он станет для Вас любимым местом отдыха и тренировок. А ещё имеются напитки для занятий.

Клуб коррекции фигуры обеспечит эффективный и долговременный результат в борьбе с жировыми отложениями в «проблемных зонах» без диет и утомительных физических нагрузок. Многие женщины и мужчины сталкиваются с проблемой жировых отложений в области живота и бедер. Избавиться от них очень непросто. Одной физической нагрузки порой недостаточно! Жировые отложения появляются тогда, когда расход организмом энергии становится меньше количества потребляемой энергии. Даже ограничивая себя в питании и регулярно занимаясь физическими упражнениями, похудеть в «проблемных зонах» оказывается непростой задачей. По своей физиологии женский организм прежде всего накапливает жир в области ягодиц, бедер и живота. А «сбрасывается» жир в этих местах при традиционных тренировках – в последнюю очередь. Поэтому в качестве «первого результата» интенсивных спортивных нагрузок худеют лицо, грудь, нижняя треть бедер, икры. Вместо того чтобы похорошеть, женщина начинает выглядеть изможденной и осунувшейся. И главная мотивация для спортивных занятий, естественно, сразу пропадает. За самое короткое время на вакуУМНОМ тренажере худеют именно «проблемные зоны». Не происходит переутомления, процедуры активизируют максимально полезные для организма обменные процессы. В общем, это универсальный инструмент решения физических и эстетических (а значит, и эмоциональных) проблем наших клиентов.

Подробная информация по телефону: 8-908-930-02-61; 33-06-22
Ждем Вас по адресу: г. Кемерово, проспект Ленинградский, 22
Режим работы: ежедневно с 8:00 до 22:00

ТЕЛОСТРОЕНИЕ

Продолжение. Начало на стр. 13

«В Москве и Питере годовые клубные карты давно уже стали обычной практикой, на Западе, тем более, – рассказывает Елена Спивак. – У нас же пока не удаётся сдвинуть ситуацию с мёртвой точки – наиболее востребованными до сих пор являются месячные абонементы на 8 или 12 занятий. Мы решили это перешагнуть и предложили клиентам клубную карту. Но пока никак не можем убедить людей приобретать годовые или хотя бы квартальные карты! Видимо, людям не хватает стабильности, причём речь не только о финансах (можно ведь и в рассрочку карту оплачивать!), человек вроде и готов заниматься, но на весь год «подписать» себя на такое психологически тяжело».

КЛАССОВЫЙ ПОДХОД

Большинство фитнес-клубов в Кемерове развиваются в среднем и экономическом ценовых сегментах – очевидно, сказывается небольшой размер города, вследствие чего круг потенциальных клиентов, ориентированных на премиальный сегмент, узок. Как правило, «элитные» заведения оправдывают своё место в этой нише прежде всего набором дополнительных услуг, ориентацией на персональную работу с каждым клиентом и предоставлением ему максимального комфорта. Правда, Елена Спивак обращает внимание на то, что в некоторых клубах цены высоки не столько из-за «элитарности» оказываемых услуг, сколько из-за малых размеров помещений – в результате клуб вынужден формировать для занятий маленькие группы, а от этого в значительной степени зависит ценообразование. Впрочем, маленькие помещения – отличительный признак клубов класса «премиум»: давно отмечено, что в больших залах с высокой проходимостью и большим скоплением людей человек чувствует себя некомфортно.

Что касается оборудования в тренажёрных залах, то здесь, по единодушному мнению опрошенных участников рынка, большинство клубов отдают предпочтение надёжным и проверенным производителям. Но и здесь есть свои нюансы. «Чем отличается оборудование класса «эконом» от «премиум»? Или вы садитесь на деревянную поверхность, или на мягкую кожаную, анатомической формы, – рассказывает фитнес-директор клуба «Малибу» **Екатерина Фёдорова**. – Прогресс шагнул далеко – у тренажёров последних моделей появились ортопедические спинки, определённого качества наполнитель в подушках, не говоря уже о цветовой гамме. Производители стремятся минимизировать нагрузки на те части тела, которые вы не прорабатываете. Ещё один признак клуба премиального сегмента – повышенное количество кислорода в зале: система притока и вытяжки работает таким образом, что вам не придётся дышать тем же воздухом, что и люди по соседству».

Выбирая клуб, не стоит забывать, что эффективность тренировок в большей степени зависит не от технических новинок, а от профессионализма тренера, и персонал недорогого клуба, как признают собеседники «АвантПАРТНЕРа», зачастую бывает ничуть не менее компетентным, чем «премиального». **Максим Кладов**, фитнес-инструктор клуба GYMNASTIKA, советует обращать внимание на образование тренера и наличие у него опыта работы не менее трёх лет. «Хороший тренер должен знать основы медицины, уметь определить оптимальную нагрузку для клиента, и даже обладать навыками психолога, – добавляет фитнес-инструктор. – Также при первом посещении клуба я рекомендую обратить внимание на то, как вас встречают, какая там атмосфера. Как минимум вас должны провести по залу, показать, как работает то или иное оборудование, есть ли в клубе душевые кабины, солярий, сауна».

ФИТНЕС БЫВАЕТ РАЗНЫЙ

Помимо обычных занятий на тренажёрах, кемеровские клубы могут предложить своим клиентам массу различных фитнес-направлений.

Окончание на стр. 16

БЛИЦОПРОС

Занимаетесь ли Вы ФИТНЕСОМ?

Ирина Слукина, молодой предприниматель:

– Я занимаюсь фитнесом, потому что это придает мне силы и энергию. Кроме того, это помогает мне отвлечься от работы, либо просто отдохнуть и развеяться. Прежде чем я приступила к занятиям, я попыталась найти фитнес-клуб, который устроил бы меня по цене и обслуживанию. Мои друзья посоветовали мне обратиться в кемеровский фитнес-центр КПД. Мне нравится заниматься в этом месте, потому что это недорогой и хорошо обустроенный клуб. Там очень хорошие тренеры на групповых занятиях, много видов физических упражнений, и танцы есть. Я люблю туда ходить, потому что это не только помогает укрепить здоровье, привести себя в хорошую физическую форму, похудеть и подтянуться, но и здорово поднимает настроение и заряжает бодростью и энергией. Практически все упражнения выполняются под музыку, что делает занятия ещё веселее.

Инна Голик, руководитель департамента рекламных коммуникаций «АС-маркетинг»:

– Я уже два года не занимаюсь по банальной причине: нехватка времени и усталость после работы. Раньше времени было больше, и я очень активно занималась фитнесом. Многие занимаются этим видом спорта ради того, чтобы поддержать фигуру, а я преследовала другую цель – мне хотелось больше двигаться, ведь движение – это жизнь. Я занималась в «Лазурном» – выбрала это место из-за удобного месторасположения, хорошего персонала и ничуть не пожалела.

Александр Конишевскис, консультант по кредитованию ОАО «Уралсиб»:

– Фитнесом я не занимаюсь, потому что считаю, что фитнес больше подходит женщинам. Лично мне больше нравиться тренажёрный зал. Я занимаюсь уже 8 лет и достиг достаточно больших успехов. Во-первых, добился отличной физической формы. Во-вторых, несколько лет назад я решил пойти дальше, и начать заниматься профессионально пауэрлифтингом. По рекомендации друга, стал тренироваться в «Лазурном», в секции пауэрлифтинга у Александра Степаненко и уже через полтора года выполнил разряд КМС по пауэрлифтингу. Среди основных причин, мотивирующих меня заниматься именно в Лазурном, выделяю: профессиональность тренера, дружный коллектив в секции, скидки на абонемент и бесплатное медицинское обслуживание, а также возможность посещать сауну и бассейн после тренировки. В последние годы я продолжаю заниматься в тренажерном зале, но уже для поддержания формы.

Олеся Князева, студентка:

– Фитнес – это не моё! Я не люблю бегать за модой, а фитнес, можно сказать, – это последний писк моды, за которым «бегает» большая половина женского населения нашей страны. Да и с тренером, выбором подходящего клуба – дело затратное. В альтернативу фитнесу, я предпочитаю пробежки утром по парку или простую прогулку на свежем воздухе – это гораздо полезнее и практичнее, и к тому же можно получить заряд энергии на целый день.

Яна Попкова, преподаватель танцев в центре «Хармика»:

– Я не просто занимаюсь фитнесом, а занимаюсь им профессионально. Моя работа связана с танцами и без занятий фитнесом здесь никуда. Я считаю, что фитнесом нужно заниматься, потому что это не только помогает поддерживать своё тело в форме, но и приносит в жизнь много ярких эмоций. Регулярные занятия избавляют от лишних килограммов. Женщины, дружащие с фитнесом, как правило, являются обладательницами если и не идеальной, то очень хорошей фигуры. Плюс занятий фитнесом в том, что программа тренировок позволяет в короткое время скорректировать фигуру, устранив недостатки.

Подготовила Виктория Мордвинова

Учебный центр ПРОФИ приглашает Вас и специалистов Вашей компании принять участие в Авторском семинаре-практикуме Ирины Сотниковой, г. Минск
Дата проведения: 12-13 октября 2012 г.
по окончании тренинга выдается сертификат

АГЕНТСТВО Профи

«ЧЕРЕЗ МОТИВАЦИЮ – К РЕЗУЛЬТАТУ! МАТЕРИАЛЬНАЯ И НЕМАТЕРИАЛЬНАЯ МОТИВАЦИЯ»

Ключевые вопросы семинара:
· Что делает наших сотрудников такими, какие они есть?
· Почему кажется, что мотивационные теории не работают?
· Типы мотивации, мотивационные стимулы, как обеспечить индивидуальный подход, создавая единую систему мотивации в организации?
· Как организовать достижение целей компании?
· Чего можно добиться путем введения в систему мотивации измеряемых показателей результативности?
· Как увязать оплату труда сотрудника с результатом его работы?
· Как пожелания и ожидания руководителя к сотрудникам переводить в их поведение?
· Как обеспечить связь между материальной и нематериальной системами мотивации?
· Как вводить переменную часть оплаты труда, если до этого были только оклады?

К серьезному разговору приглашаются: Руководители предприятий, руководители самостоятельных структурных подразделений, которых волнуют вопросы, озвученные выше, которые готовы поделиться опытом своих удач и неудач в области мотивации, люди ищущие эффективные методики, и предпочитающие активный риск пассивному.

В ходе семинара будет рассмотрено множество примеров как положительных так и отрицательных по различным аспектам работы с мотивацией сотрудников.

Для закрепления полученных знаний и отработки навыков слушателями будут выполняться рабочие задания и кейсы.

Заявки на участие принимаются
по телефону/факсу (3842) 57-44-96, 49-62-70, mku@profy-kem.ru, www.profy-kem.ru

Ирина Сотникова.
Тренер-консультант с 1996г. 14 лет управленческого стажа, опыт работы директором по персоналу крупного производственного холдинга. Реализовала более 100 консалтинговых проектов.

ТЕЛОСТРОЕНИЕ

Окончание. Начало на стр. 13

По словам Максима Кладова, наиболее распространёнными из них, представленными практически в каждом клубе, являются Step, Aerobic Dance, среди силовых направлений – Hot Iron и Iron Cross. При этом многие клубы стараются разнообразить свои программы и предложить клиентам что-то новое. К примеру, GYMNASTIKA в качестве эксклюзивного направления предлагает бокс для девушек, «Малибу» обещает представить в самое ближайшее время такую новинку для Кемерова, как CrossFit. «Люди приходят разные, у каждого свои особенности, ожидания, поэтому чем шире спектр программ, предлагаемых клубом, тем лучше», – отмечает Максим Кладов.

Совершенно особую нишу занимают танцевальные направления. По словам **Ларисы Попковой**, арт-директора фитнес-клуба «Хармика», наиболее востребованными направлениями, представленными практически во всех танцевальных клубах, являются GO-GO dance, эротическая пластика и быстрые клубные (джаз-фанк, более известный как Hip-Hop), а также их разновидности. «Иногда смотришь в Интернете, столько новых названий – и пилатес, и фит-аэробика, и Body Skulpt, а потом понимаешь, что просто люди одно и то же направление называют по-разному, – рассказывает арт-директор «Хармики». – К примеру, растяжка, она же пластика – звучит по-русски и понятно, а есть ещё иностранное слово «стрейчинг». У эротической пластики названий ещё больше. В основном клубы стараются работать «на потребителя», предлагая самые востребованные направления. У нас перечень больше – мы предлагаем латиноамериканские танцы (сальса, меренга, бачата, реггетон), хастл, а также ирландские танцы – их в Кемерове больше нет ни у кого». Впрочем, Лариса Попкова признаётся, что не все нововведения охотно воспринимаются клиентами – так, «не пошли» в этом году фламенко и йога для лица.

Как выясняется, на танцы есть своя мода. «Танец живота ещё 5 лет назад пользовался невероятной популярностью, а сегодня у нас только одна группа осталась, в основном это женщины в возрасте, – продолжает Лариса Попкова. – Молодые девчонки там не задерживаются, их сейчас всех почему-то на эротическую пластику потянуло»

Со временем претерпевают изменения отдельные направления. Так, если раньше Pole dance (танец у шеста, разновидность эротической пластики) непременно был связан со стриптизом, то сегодня это спортивный танец с элементами спортивной хореографии и трюковыми силовыми упражнениями, востребованный даже среди мужчин. «Мужчины, занимаясь у шеста, накачивают мышцы не хуже и даже лучше, чем в спортивном зале с железом, – продолжает Лариса Попкова. – Правда, это тяжело, мальчишки часто не выдерживают и уходят, у девчонок упорства больше».

Лариса Попкова: «Иногда смотришь в Интернете, столько новых названий – и пилатес, и фит-аэробика, и Body Skulpt, а потом понимаешь, что просто люди одно и то же направление называют по-разному»

По словам эксперта, любыми танцевальными направлениями можно начинать заниматься независимо от возраста и комплекции, а вот для того, чтобы определить, какой танец больше всего нравится и подходит, лучше всего прийти и попробовать. Тем более, что многие клубы стали предлагать первое пробное занятие бесплатно.

Не менее актуален и вопрос выбора инструктора. «Даже одно и то же направление разные хореографы преподают по-разному, – обращает внимание Лариса Попкова. – Если человек никогда раньше танцами не занимался и пришёл в первый раз, вряд ли он сможет определить уровень профессионализма инструктора или хореографа – максимум, он поймёт, приятен или нет ему этот человек. Тут стоит помнить, что профессионал всегда требователен к себе и к группе, и во время занятия никого не оставит без внимания».

Ксения Сидорова

Мёд цветочный
с лугового разнотравья
Пасека находится в деревне
Сосновый Острог Яшкинского района
Сбор 2012 года
Доставка по Кемерово бесплатно
Тел.: 58-34-76
Сот. тел.: 8-905-960-08-92
e:mail: rezniklarisa@yandex.ru

«МАЛИБУ» - ОАЗИС КРАСОТЫ И ЗДОРОВЬЯ

Все мы мечтаем быть стройными, привлекательными и полными энергии, вот только путь к реализации этой идеи многим представляется смутным и неясным. На самом деле он гораздо короче, чем кажется, и лежит в хороший фитнес клуб. В числе наиболее комфортных для посетителей можно назвать «Малибу» - просторный тренажёрный зал, 3 больших зала для групповых занятий, профессиональные тренеры и широкий комплекс дополнительных услуг. При этом клуб не останавливается на достигнутом и продолжает развиваться. О том, какие нововведения ожидают посетителей в новом сезоне, нам рассказала маркетолог «Малибу» Елена Спивак.

– Елена, за 5 лет своего существования фитнес клуб «Малибу» приобрёл постоянный круг клиентов, который к тому же постоянно расширяется. В чём секрет успеха?

– Я думаю, секрет успеха в том, что мы не ограничиваемся отличным оборудованием и профессиональной командой тренеров, но и стараемся формировать клубный дух! Встречаемся с нашими клиентами вне стен клуба – ездим вместе на Танай, устраиваем волейбольные соревнования, праздники. В результате «Малибу» становится неотъемлемой частью жизни наших клиентов, люди сходятся здесь по интересам, общаются, находят новых друзей.

– Как можно охарактеризовать стратегию фитнес клуба «Малибу», его главную идею?

– Прежде всего мы стремимся предоставить клиентам выбор, согласно этому принципу разработаны и наши клубные карты – большинство из них позволяют ходить в клуб целый месяц хоть каждый день и посещать любые направления. К примеру, сегодня вы пришли на силовую тренировку, завтра – на растяжку, потом на йогу. Наши клиенты быстро «вошли во вкус», некоторые даже посещают подряд 3 тренировки в день. К слову, мы можем предоставить 3 занятия разной направленности одновременно – 3 зала, работающие параллельно, дают такую возможность.

– На какую категорию посетителей ориентирован «Малибу»?

– Мы подобрали услуги для мужчин, женщин и детей, поэтому в нашем клубе может проводить время вся семья! Как известно, самым первым в «Малибу» появился тренажёрный зал, в 2009 году были открыты 2 зала для проведения групповых программ, а прошлой осенью мы открыли специальный зал для занятий танцами, почувствовав спрос на это направление среди девушек и женщин. Для детей начиная с трёх лет у нас тоже есть несколько направлений – ушу, карате, восточный танец, недавно открыли «Аквафитнес + плавание». Но даже если ребёнка по каким-то причинам родители пока не хотят приобщать к фитнесу (дети ведь все разные, кому-то может не понравится заниматься), всё равно к нам можно приходить с детьми! Пока мамы и папы занимаются, ребёнок замечательно проведёт время под присмотром аниматора в детской комнате – она у нас оборудована разнообразными игрушками и развлечениями, в ней можно смотреть мультфильмы и рисовать. Кстати, посещение детской комнаты входит в стоимость клубной карты, как и сауна.

– Расскажите о Вашем фитнес-баре.

– Фитнес-бар – это неотъемлемая составляющая фитнес-индустрии. Как вы понимаете, наращивание мышц требует потребления необходимого количества белка, этому способствует потребление белковых коктейлей. Если, наоборот, сгоняешь массу – нужны фруктовые кислоты и витамины. Наши клиенты очень любят коктейли – помимо пользы, у них и великолепный вкус, к тому же они вполне доступны по ценам. Пока наше меню представлено десертами, коктейлями и смузи, отдельно есть детское меню. Но мы планируем, что в этом году или в начале следующего наш фитнес-бар перерастёт в полноценное семейное кафе – о необходимости этого подсказывает нам сама жизнь.

– Что ещё нового предложит «Малибу» своим клиентам в этом фитнес-сезоне?

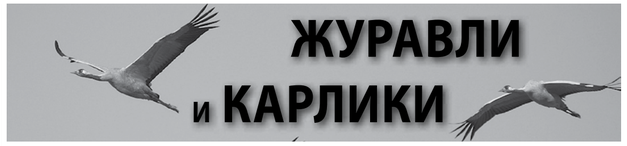
– Мы планируем заменить всю линейку оборудования в тренажёрных залах. Совсем скоро установим новейшее диагностическое оборудование для фитнес-медицины, аналога которому ещё нет в нашем городе. Обследование на нём даст полную картину состояния сердечно-сосудистой системы клиента, а также спины – мышц, всех позвонков. На основании него врач даст оценку выносливости клиента, поможет определиться с нагрузками и выделить зоны, над которыми нужно поработать. Словом, планов у нас много!

MALIBU
ФИТНЕС КЛУБ
пр. Октябрьский, 65
тел. (3842) 72–29–59
www.malibu42.ru

“Пальчики оближешь”
Бесплатная доставка обедов по городу.
Проведение праздничных торжеств.
Кейтеринг (выездное обслуживание).
Банкетные блюда на дом.
Тел.: 28-42-67, 8-961-705-82-80
www.Palchiki-oblizhesh.fo.ru
obedgotov@mail.ru

УДИВИТЕЛЬНЫЙ ГОРНЫЙ АЛТАЙ!
Как из офисного работника превратиться в Робинзона? Достаточно лишь просто заказать Горный Алтай - край нетронутой цивилизацией природы, живописных гор, глубоких кристально чистых голубых озер, загадочных и необычных пещер, полноводных горных рек, серебристых водопадов. На земле осталось совсем немного таких мест, как Горный Алтай и его стоит посетить и провести там отдых.
Туризм и отдых на Алтае, так же как и сам Горный Алтай, могут быть очень разными. Любители спортивного туризма знают этот край уже очень давно. Альпинисты, любители рафтинга и просто путешественники из года в год приезжают в эти места за новыми впечатлениями, переживаниями и спортивными достижениями.
Сегодня на Алтае созданы все условия для полноценного, комфортного отдыха. Сюда можно приехать с семьей, с друзьями или вообще в одиночку (алтайские ландшафты настраивают на философский лад).
Отдых на Алтае обладает волшебным воздействием на человеческий организм и психику. Здесь можно на самом деле почувствовать то состояние, которое называют «единение с природой», вздохнуть полной грудью, отвлечься от повседневных забот и городской суеты.
Туристический Алтай с каждым годом притягивает все больше любителей активного отдыха.
Мы поможем Вам в выборе места и времени для проведения незабываемого отдыха в Удивительном Горном Алтае!
ТАИСА
650077, г. Кемерово, пр. Советский, корп. Б, оф. 217
т. 8-800-775-06-54 (круглосуточно, бесплатно по России)
сот. 8-960-935-7100
E-mail: zabota_m@mail.ru, taica-ag@mail.ru

РЕКЛАМА В РЕГИОНАХ
6500 изданий
9500 конструкций
7700 промоутеров
1300 телеканалов
1000 радиостанций
КОМПАНИЯ Реклама Онлайн
(383) 227-64-64
(495) 737-54-64
ВЫБЕРИ СВОЙ ГОРОД
www.reklama-online.ru



ЖУРАВЛИ и КАРЛИКИ

По пути во Владивосток на саммит АТЭС президент Путин сделал остановку на Ямале, где поднялся в небо на мотодельтаплане с молодыми стерхами – белыми журавлями из Красной книги. Дело в том, что стерхов нынче выращивают искусственно и учат летать при помощи дельтаплана, который они принимают за своего родителя. В первый раз за президентом взлетел лишь один стерх; вторая попытка оказалась более удачной – за Путиным полетели уже пять журавлей. При этом человеку-вожаку полагается одеваться в белое и прицеплять клюв; белый костюмчик президент послушно надел, но клюв цеплять отказался.

Российские интернет-комментаторы по поводу этого полёта порезвились изрядно. Припомнили скорбную песнь «Летит, летит по небу клин усталый» и предложили снять римейк фильма «Летят журавли». Сообщили, что Валерию Леонтьеву якобы запретят петь песню про дельтаплан. Придумали пару пословиц типа «Путин низко кружит – к дождю!» или «Ранний Путин носок прочищает, а поздний глаза продирает». Обсуждали, проверяла ли Федеральная служба охраны журавлей на предмет того, есть ли у них родственники за границей.

Не было недостатка и в комментариях иностранной прессы, достаточно перечислить заголовки: «Ястреб Путин притворился белым журавлем», «Гигантский цыпленок», «Благожелательный смотритель зоопарка». По этому же поводу высказался официальный представитель Госдепартамента США Патрик Вентрелл, отметив, что в Госдепе относятся к эксперименту Путина весьма положительно, потому что для спасения стерхов никаких усилий не жалко.

Наконец, сам Путин высказался по этому поводу на пресс-конференции после Владивостокского саммита: «Действительно, не все журавли полетели. Не полетели только слабые журавли. И то с первой попытки. Со второй все полетели. Правда, должен сказать по-честному: в том, что не все журавли полетели сразу, в этом вина лидера, пилота, потому что он слишком быстро набирал скорость и высоту, и они просто не успевали... Есть птички, которые в стае вообще не летают, предпочитают вить гнезда отдельно. Но даже если они не члены стаи, они все равно члены нашей популяции и к ним нужно относиться бережно по возможности».

Сообщалось также, что в результате полёта Путина один журавль погиб и один был покалечен; это опровергли орнитологи: дескать, в результате самих полетов ни одна птица не пострадала, а что молодые журавли часто гибнут – так именно поэтому они такие редкие. Зато без участия Путина проект по спасению стерхов не получил бы господдержки. Тем более, что и дельтаплан был куплен Путиным на собственные средства – у орнитологов на это денег нет.

Впрочем, в результате полёта пострадала как минимум одна журналистка – точнее, редактор журнала «Вокруг света» Маша Гессен, которая была уволена со своего поста. По её версии, владелец журнала попросил отправить корреспондента в экспедицию по спасению стерхов. Гессен посчитала эту просьбу вмешательством в работу редакции и заявила: «Экспедиции с участием Путина имеют свою специфику. В ходе таких экспедиций деревья могут быть привязаны к пенькам. Профессиональный долг журналиста обязывает написать о данных обстоятельствах. Но за такое определенно по головке не погладят». Это и вызвало трения между журналом издательством, в результате чего редактор была уволена, проработав всего полгода.

Что же касается самих стерхов, это птица и впрямь замечательная. Гнездится исключительно на территории России, хотя зимовать предпочитает в теплых странах. Находится под угрозой исчезновения (причем особо критическая ситуация сложилась с западносибирскими стерхами – их в дикой природе осталось около 20 особей). Искусственно разводится в России, США, Китае и Бельгии. Известна характерными танцами, которые включают в себя подпрыгивание, хлопанье крыльями, подбрасывание веточек и наклоны. «Перья в передней части головы вокруг глаз и клюва отсутствуют, кожа в этом месте у взрослых птиц окрашена в ярко-красный цвет. Роговица глаз красноватая или бледно-желтая. Клюв – самый длинный среди всех журавлей, красный, на конце пилообразно зазубренный».

Эти сведения при желании можно спроецировать на многие слои народонаселения России – как поддерживающие президента, так и не очень. Припомнить, например, российских чиновников и их недвижимость за границей. Или быстро пустеющую в правление Путина Сибирь. Или особые хореографические таланты русских (балет, фигурное катание, синхронное плавание, художественная гимнастика и т. п.). Или зависть, снедающую значительную часть нашей популяции (китайцы называют её «болезнь красных глаз»). И вообще наше пристрастие к красному цвету.

Но хочется припомнить и другую историю про журавлей – её рассказывали древнегреческий философ Аристотель и древнеримский ученый Плиний Старший. По их сведениям, где-то в скифских (то есть российских) степях живет народ карликов; они строят хижины из грязи, ездят верхом на козлах и воюют с журавлями. Недавно этим мифом воспользовался писатель Леонид Юзефович: его роман «Журавли и карлики» был впервые издан в 2008-м, а через год получил премию «Большая книга».

Вот центральная его метафора: «Журавли с карликами входят в иных людей и через них бьются меж собой не на живот, а на смерть. Если же тот человек, в ком сидит журавль или карлик, будет царь, то с ним вместе его люди бьются до потери живота с другими людьми. Спросишь их, отколь пошла та война, и они в ответ чего только не наплетут, потому как нужно что-то сказать, а они знать не знают, что они, бедными, журавль воюет карлика либо карлик журавля». Отсюда, дескать, и все наши беды – просто территория нам досталась такая. Как выразился критик Лев Данилкин, «имперская сущность России –

экспорт немотивированного недовольства текущим положением дел». Отсюда мораль: что бы президент не совершил, пусть даже самую безупречную экологическую акцию, недовольные все равно найдутся.

Впрочем, роман Юзефовича не так прост и к голой морали не сводится. Действие его происходит в нескольких эпохах (Европа XVII века, Москва 1993 года, Монголия 2004 года), а главные герои – самозванцы, исторические и современные. В 2012-м, году двух великих юбилеев, эта тема также весьма актуальна. Положим, польского самозванца Лжедмитрия и французского узурпатора Бонапарта мы с божьей помощью одолели. Но наша земля с удивительной регулярностью продолжала плодить самозванцев собственных, в том числе и среди национальных лидеров. Только в прошлом веке один наш вождь утверждал, что «электрон неисчерпаем, как и атом», другой занимался вопросами языкознания и объявлял генетику лженаукой, третий насаждал кукурузу за Полярным кругом, четвёртый вещал, что «экономика должна быть экономной». Инициатива Владимира Путина, который вдруг сделался орнитологом, на этом фоне вовсе не выглядит таким уж великим почином. Среди комментаторов этой инициативы, впрочем, тоже немало было самозванцев – к ним принадлежит и светская блондинка Ксения Собчак, которая внезапно сделалась заядлой оппозиционеркою. Именно её высказывание – что минувшей весною за Путиным согласилось лететь только 62% россиян, но в стае есть и альфа-журавли, которые на это не согласятся никогда – послужило непосредственным поводом для отповеди президента.

В общем, не будем слушать самозванцев, лучше приведем ещё одну цитату из романа Юзефовича: «Осенью среди карликов обязательно есть один журавль, заодно с ними воюющий против своих же сородичей, а среди журавлей весной – один карлик. Те и другие потому лишь и способны одолеть врага, что удерживают в себе часть его силы. Иначе никому никого победить нельзя... Потому что крупица смерти входит в состав жизни, которая без неё невозможна».

Юрий Юдин

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

АДРЕС РЕДАКЦИИ, УЧРЕДИТЕЛЯ И ИЗДАТЕЛЯ: 650991, г. Кемерово, ул. Красноармейская, 136. Телефон/факс (384-2) 585-616. Адрес электронной почты главного редактора editor@avant-partner.ru; электронная версия издания в сети Интернет www.avant-partner.ru;
Мнение редакции не всегда совпадает с мнением авторов. При перепечатке журналистских материалов прямая ссылка на «Авант-ПАРТНЕР» обязательна. Использование оригинал-макетов и элементов дизайна газеты без ведома редакции запрещено.
Материалы в рубриках ЛИДЕР, СОБЫТИЯ, НОВОСТИ КОМПАНИЙ, ПРЕСС-РЕЛИЗ выходят на правах рекламы. Время подписания номера в печать по графику в 09.00. Сдан в печать в 09.00. Объем 4,5 п.л. Печать офсетная. Тираж 4500 экз. Распространение: подписка, VIP-рассылка – бесплатно. В розницу – цена договорная. Газета набрана и сверстана на компьютерном комплексе Издательского Дома «Деловой Кузбасс». Газета отпечатана в ООО «Азия-принт», 650004, г. Кемерово, ул. Сибирская, 35а.

ЭКСПЕРТИЗА АЛКОГОЛЬНОГО И НАРКОТИЧЕСКОГО ОПЬЯНЕНИЯ – ГАРАНТИЯ БЕЗОПАСНОСТИ

Использование профессионального оборудования для диагностики состояний алкогольного и наркотического опьянения в угледобывающей промышленности в настоящее время является необходимой мерой. Это один из эффективных способов предупреждения аварий и несчастных случаев в шахтах. Профессиональные алкотестеры позволяют оперативно получить достоверные сведения о состоянии людей, чей труд постоянно связан с риском.

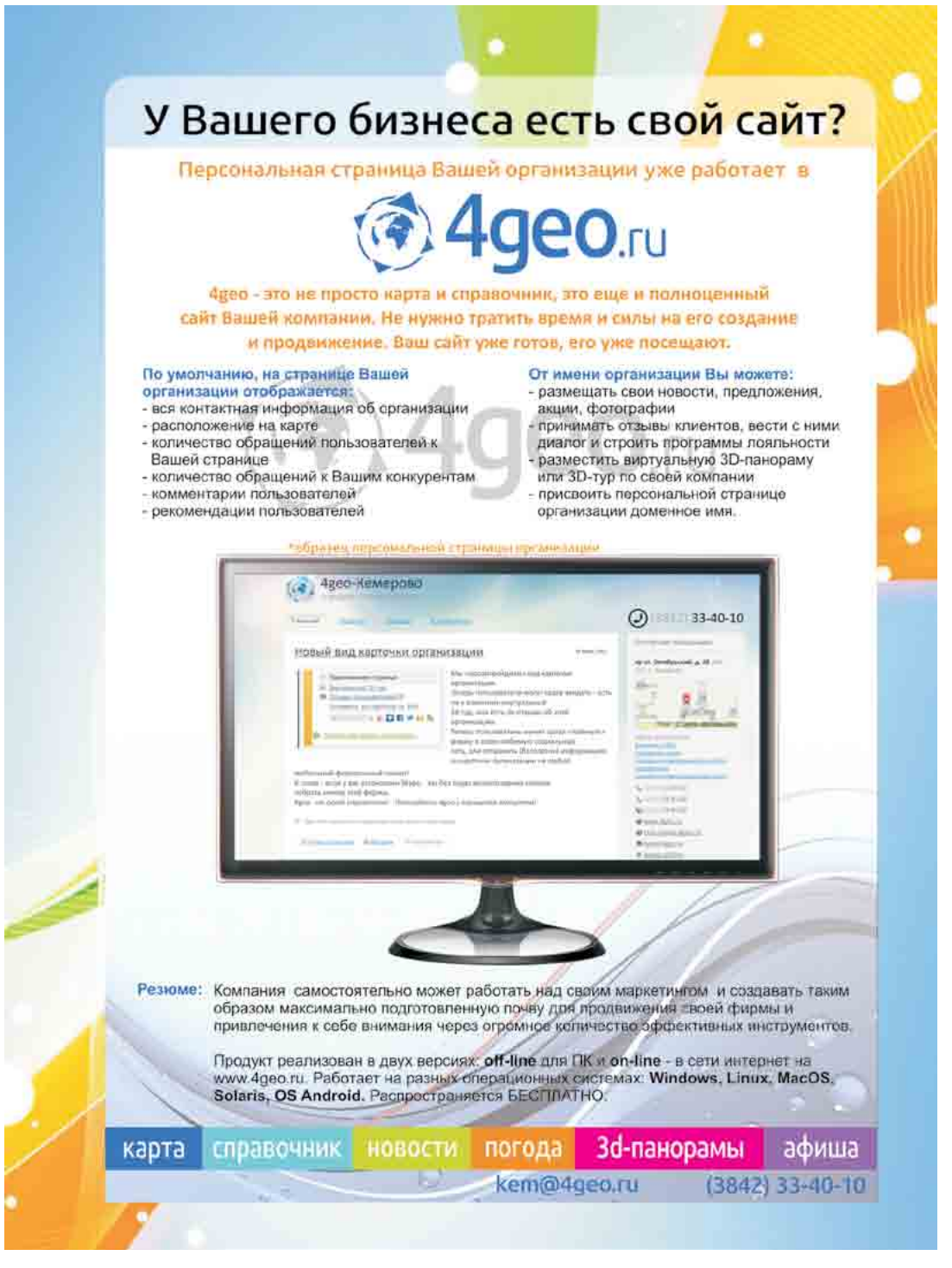
Все алкометры немецкой фирмы Drager являются профессиональными приборами. Отличительной характеристикой таких приборов является применение электрохимического сенсора, что позволяет получить точный результат. Так же, они снабжены специальными устройствами, предотвращающими попытки симуляции выдоха. Для экстренных случаев в таких приборах предусмотрена возможность забора пробы с помощью засасывающего компрессора.

Алкотестеры Drager позволяют производить большое количество тестов в сутки, что значимо при их применении на угледобывающих и других промышленных предприятиях.

Наиболее эффективным является дополнение теста на алкоголь экспресс-тестом на наркотики. Наборы тест-полосок на несколько видов наркотических веществ от отечественного производителя «Фактор Мед» обеспечат достоверный и точный результат, основанный на иммунохроматографическом анализе.

Компания ООО «Сибсервис» уже много лет является официальным представителем компаний Drager и Фактор Мед в Кузбассе.

ООО «Сибсервис»
Г. Кемерово,
пр-кт Советский, 28
Тел. (384-2) 36-86-68
Моб. 8-923-487-7757
E-mail: Sibservice.kem@yandex.ru



О БРЕНДЕ КУЗБАССА
И О БРЕНДИНГЕ ДЛЯ БИЗНЕСА

28 августа в Кузбасском технопарке прошёл открытый круглый стол «Брендинг для бизнеса», в котором принял участие один из ведущих экспертов в области брендинга и стратегического маркетинга в России и странах СНГ Андрей Пуртов.

Круглый стол прошёл в рамках нового образовательного проекта «HiBrand Weekend» и Кемерово стал шестым городом Сибири, который принял у себя в гостях знаменитого гостя. Партнером проведения проекта в Кемерово стал Маркетинговый центр «АС-Маркетинг».

HiBrand Weekend – это некоммерческий проект, который создан в рамках проекта по улучшению маркетинг-образования в России. Изначально он задумывался как «надстройка» над вузовскими программами по маркетингу, которая позволяет интегрировать преподавателей-практиков в образовательный процесс. Но так как с ВУЗами ещё пока только выстраиваются отношения, то на данный момент HiBrand Weekend – это удачная площадка, на которой каждый раз выбирается какая-то актуальная тема, интересная местному маркетинговому и бизнес-сообществу, и на HiBrand Weekend эти темы обсуждаются в максимально открытом формате.

Во время своего выступления Андрей Пуртов, активно взаимодействуя с аудиторией, делился собственными и общеизвестными кейсами на тему построения успешного бренда. Андрей подчеркнул, что в первую очередь – нужно научиться создавать новые товары и услуги. Именно на них ведущие мировые компании делают более 60% доходов.

Профессиональные советы получили и начинающие предприниматели. Выводы, которые сделали для себя стартапы безусловно пригодятся и предпринимателям состоявшимся.

1) Ищите нишу. Помогите потребителям решить одну проблему.

2) Наймите профессионалов для разработки названия бренда вашего стартапа. Это самое важное из того, что потом уже нельзя изменить (или можно, но путём очень больших вложений).

3) Делайте только такой стартап, который вам очень нравится. Делайте как для себя. Работать вам придётся очень много и это приятнее делать не только за будущие деньги, а когда ещё при этом занимаешься любимым делом.

А по завершению, Андрей Пуртов поделился своим мнением о том, каким ему видится региональный брэнд Кузбасса: «Кузбассу необходимы два бренда: собственно, Кузбасс, и Горная Шория. Первый будет иметь синергию с тяжёлой, добывающей и обрабатывающей промышленностью. Второй будет поддерживать туристический кластер, производителей продуктов питания и другие «чистые» производства, продукцию которых затруднительно продавать под брендом «Кузбасс».»

И почему, по его мнению, следует участвовать в конференции HiBrand: «Это самая полезная конференция по маркетингу и развитию бизнеса в России. Лучшие спикеры. Практическая работа делегатов на уникальных мастер-классах. Моментальный перевод полученных знаний в практически полезные навыки. 95% делегатов HiBrand в своих анкетах пишут, что конференция оправдала или превзошла их ожидания. Кроме того, в Новосибирск приедут автобусы с делегатами из Новокузнецка, Томска, Барнаула и Кемерово. В одном месте в течение двух дней соберутся лучшие эксперты по маркетингу, бизнесу и коммуникациям из всей Центральной Сибири. Про наш проект пишут, что на HiBrand «самая высокая концентрация умных людей в России». Приходите и убедитесь в этом сами! Обещаю, что это позволит вам реализовать множество новых идей, и радикально улучшить ваш бизнес и карьеру.»

Официальный сайт конференции HiBrand: www.hibrand.ru
Зарегистрироваться и оплатить участие в конференции можно у официального представителя конференции HiBrand в Кемерово:
Маркетинговый центр «АС-маркетинг»
+7 (3842) 441-541
hibrend@ac-marketing.ru

Материал подготовлен Маркетинговым центом «АС-маркетинг»

Телефон редакции
8 (3842) 585-616
ПОДПИШИТЕСЬ НА «АВАНТ-ПАРТНЕР»
www.avant-partner.ru

2904242017551