АГРО БИЗНЕС

ОБЛАСТНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

ГЛАВНАЯ ТЕМА

БУДЬ В КУРСЕ!

АВАНТ ПАРТНЕР

№ 24-25(330)

ВТОРНИК
16 ОКТЯБРЯ 2012

www.avant-partner.ru

3 КТО РЕШИТ «НАЛОГОВУЮ» ПРОБЛЕМУ

5 КАКОЙ АКВАПАРК ПОСТРОЯТ В КЕМЕРОВЕ

11 НУЖНО ЛИ СТАВИТЬ ПРИВИВКИ

АКТУАЛЬНО

НА 3 МЛН ТОНН СОБСТВЕННОЙ НЕФТЕПЕРЕРАБОТКИ

В прошлый вторник новокузнецкое ЗАО «Нефтехимсервис» завершило первый этап строительства Яйского нефтеперерабатывающего завода (ЯНПЗ) годовой мощностью 3 млн тонн. Через три-четыре месяца предприятие планируется запустить в работу, а компания готовится к реализации второго этапа проекта, предполагающего удвоение мощности и углубление переработки нефти.

Представляя выполненные работы губернатору Кузбасса **Аману Тулееву**, директор ЯНПЗ **Николай Подавылов** сообщил, что всё запланированное на первом этапе технологическое оборудование завода установлено, объекты инфраструктуры, включая врезку в магистральный нефтепровод Александровское – Анжеро-Судженск – Иркутск, железнодорожную ветку от Трансиба с разгрузкой-погрузкой, ЛЭП, электроподстанцию и многое другое построены, на завод поступило 1,2 тыс. тонн нефти для обкатки оборудования. По оценке председателя совета директоров «Нефтехимсервиса» **Юрия Кушнерова**, этап пуско-наладочных работ займет ещё 3-4 месяца, после чего первая очередь ЯНПЗ будет сразу запущена на свою проектную мощность. «Всё идет по плану», – заверил он.

Основной продукцией предприятия после ввода в эксплуатацию первой очереди будет дизельное топливо (1,5 млн тонн в год), а также мазут и сырьё для нефтехимического производства. По оценке Амана Тулеева, уже на этой стадии ЯНПЗ сможет удовлетворить до 60% потребностей Кузбасса в нефтепродуктах (очевидно, в дизтопливе, которого ежегодно в регионе используется 2,5 млн тонн из 3,5 млн тонн общего потребления горюче-смазочных материалов). Губернатор напомнил, что проект строительства Яйского НПЗ осуществляется при государственной поддержке Кемеровской области, и ЗАО «Нефтехимсервис» выданы госгарантии на 2 млрд рублей. По его оценке, ввод в строй такого крупного нефтеперерабатывающего предприятия означает не только создание в регионе новой отрасли промышленности и существенное изменение социально-экономической ситуации в Анжеро-Судженске (Яйский НПЗ уже создал более 500 новых рабочих мест и еще 1200 создано у смежников), но и гарантию стабильного снабжения региона ГСМ. Сегодня их везут в основном из Омска, что не может не создавать рисков сбоев в снабжении и негативных экологических последствий.

Директор по производству ЯНПЗ **Виктор Ромашкин** сообщил, что западно-сибирская нефть, поступившая на завод для обкатки оборудования, намного лучше качеством, чем сырьё, которое приходится использовать НПЗ в Европейской части страны. По его данным, вся инфраструктура для второго этапа строительства завода подготовлена, выполнены даже фундаменты, осталось выбрать проектное решение. Завершить второй этап компания планирует завершить к 2017 году. При этом мощность предприятия будет увеличена до 6 млн тонн, а глубина переработки нефти с 74% до 93%.

Реализация второго этапа проекта обойдётся значительно дороже первого, его объявленная стоимость – 41 млрд рублей. Кредитует строительство ЯНПЗ Сибирский банк Сбербанка РФ. Как сообщил директор управления кредитования банка **Роман Калугин**, «Нефтехимсервису» открыта кредитная линия сроком до 7 лет, из которой компания освоила 9 млрд рублей, и банк ведёт переговоры о кредитовании дальнейшего строительства.

Вопреки распространенному представлению Яйский завод уже нельзя назвать первым крупным НПЗ, построенным в постсоветскую эпоху, и другие проекты, которые можно отнести к конкурирующим, реализуются также успешно. К примеру, Мариийский НПЗ на 1,25 млн тонн мощности был введен в 1998 году, а Антипинский НПЗ под Тюменью, запущенный в 2006 году, в прошлом году выпустил уже 2,6 млн нефтепродуктов при мощности в 3,5 млн тонн. В этом году ЗАО «Антипинский НПЗ» была открыта возобновляемая кредитная линия от двух банков на 750 млн долларов на строительство к 2017 году третьей очереди, благодаря которой мощность завода вырастет до 7 млн тонн, а глубина переработки до 94%. Этот переработчик располагает и собственным промыслом, на котором в 2011 году было добыто 336 тыс. нефти.

Егор Николаев

СОБЫТИЕ

GOOD LINE ПРОДОЛЖАЕТ ОЛИМПИЙСКИЙ ГОД

В областном центре Кузбасса в очередной раз берёт старт IT-Олимпиада – пожалуй, самое главное, на сегодняшний день, состязание в области владения компьютерными технологиями среди тех, кто молод – студентов и школьников. И как всегда, организатором «умной олимпиады» становится один из признанных лидеров в сфере Интернета – Оператор связи Кузбасса Good Line – совместно со своими партнёрами. Рассказать о том, почему и зачем захотелось вдруг вполне взрослым и весьма занятым людям тратить своё время и усилия на, казалось бы, «детские забавы», поделиться впечатлениями от уже прошедших подобных олимпиад, обозначить круг собственных (да, и не только) интересов к поискам талантов среди нового поколения, мы попросили генерального директора компании Good Line Романа ЖАВОРОНКОВА.

– Роман Викторович, для начала традиционный вопрос: что побудило компанию Good Line заняться организацией городской IT-Олимпиады? В чём здесь проявляется ваш интерес?

– Олимпиада эта имеет даже не городское, а областное значение. Для нас это хорошая возможность увидеть потенциальный рынок в IT-сфере своими глазами не только в областном центре, но и в других городах. Мы в нашей компании точно знаем, что, например, и в Белове, и в Прокопьевске, и в Полысаеве есть ребята, которые планируют свою жизнь связать с профессией в IT-сфере. Такие люди всегда нужны, поэтому мы не только смотрим на собственные потенциальные кадры, но и предлагаем нашим партнёрам IT-Олимпиады взять наиболее перспективных участников себе на стажировку.

– Известно, что подобная олимпиада проводится компанией Good Line третий год подряд. Означает ли сегодняшнее её повторение, что все удалось?

– Да, удалось! Интерес среди молодых ребят – школьников, студентов – к компьютерной тематике не спадает, да и не может спасть. Вокруг Интернет, появляются новые программы. Исходя из этих тенденций, мы формируем задания, более сложные и интересные. С каждым годом у нас появляется всё больше и больше партнёров. В этом году с нами Департамент образования и науки Кемеровской области, компании «Подорожник», «СДС-Медиа» и телеканал «Мой Город».

– Ранее в структуре IT-Олимпиады шла борьба в семи номинациях. Изменится ли что-нибудь в этот раз? И вообще, приобретёт ли вторая олимпиада что-то новое, на основе опыта, уже полученного в предыдущий раз?

– Существующие номинации закрывают собой практически всю сферу в области IT. Но мы готовы добавлять новые направления для заданий, – как только в мире они появятся и станут актуальны для нашей страны и, в частности, нашего региона.

– В чём интерес участников к этому конкурсу, и какую реальную пользу для себя они смогут вынести из этого состязания?

– Наши партнёры и мы заинтересованы в том, чтобы в коллектив вливались интересные и креативные люди. IT-сфера (что бы про неё не говорили) требует именно творческого подхода. И таких ребят – думающих, креативных, любящих своё дело – видно сразу. Поэтому для нас очень важно каждого из них вовремя разглядеть. Повторюсь, ребята по результатам IT-Олимпиады смогут пройти стажировку у нас и у наших партнёров. Это стало доброй традицией, у нас уже очень много примеров того, как благодаря Good Line молодые программисты Кузбасса сделали себе неплохую карьеру уже в 17 лет. Кстати, сегодня в Good Line работает порядка 45 программистов, которые создают уникальные продукты. Практически все новинки, которые у нас появляются, – труд наших ребят. В том числе и Большое ТВ, которое мы успешно протестировали. Телевизионная приставка и всё, что внутри неё – детище именно команды разработчиков Good Line. Идей у нас очень много, поэтому мы постоянно пополняем штат. И, конечно же, если нам кандидат интересен, если видно, что его идеи будут полезны пользователям Интернета, тогда берем его на работу. Уверен, что благодаря такому отношению к нашему общему делу, Good Line и стал крупнейшим работодателем Кузбасса в IT-сфере.

– Ценность любого креативного общественного мероприятия определяется сегодня в первую очередь его социальной ролью. В чем компания Good Line видит эту роль в проводимой вами олимпиаде?

– Во-первых, ощущение победы всегда окрыляет и подвигает на новые свершения! Ну а те, кто пока что не дошёл до победы, попытают счастья в следующем году. Во-вторых, лучшие будут работать в настоящей рабочей среде, среди настоящих людей с настоящими задачами для бизнеса. А это, возможно, первый шаг во взрослую жизнь. Ну, и в-третьих, у нас достаточно неплохой призовой фонд, и победителям он поможет сделать очередной шаг в совершенствовании своего мастерства.

Беседовал Сергей Волков

ДЕЛОВЫЕ НОВОСТИ

НПФ «СОЦИУМ» ТРЕБУЕТ С АГЕНТА НЕОСНОВАТЕЛЬНОЕ ОБОГАЩЕНИЕ

В начале октября кемеровский арбитраж приступил к рассмотрению очередного спора между НПФ «Социум» группы «Базовый элемент» и новокузнецкого ООО «Вклад-Сибирь». За четыре года стороны предъявляли друг другу претензии и даже пытались обанкротить друг друга. В соответствие с новым иском «Социум» требует вернуть обратно и с процентами вознаграждение, выплаченное «Вкладу-Сибирь» после долгих судебных разбирательств. Как сообщила на заседании суда представитель «Социума» **Маргарита Авдеева**, в своём новом иске фонд просит признать неосновательным обогащением ООО «Вклад-Сибирь» агентское вознаграждение, полученное по договору от июня 2008 года. Тогда «Вклад-Сибирь» привлёк в «Социум» более 20 тыс. новых клиентов обязательного пенсионного страхования, за что и должен был получить вознаграждение (750-1750 рублей за договор в зависимости от числа привлеченных клиентов). Однако фонд не оплатил его, а в ноябре 2008 года разорвал агентский договор. Только в апреле нынешнего года бывший агент НПФ добился взыскания своего вознаграждения 40,04 млн рублей. Разбирательство дела по существу начнётся в конце октября.

МЕНЬШЕ ЗАКАЗОВ – МЕНЬШЕ ИНВЕСТИЦИЙ

ОАО «Объединенные Машиностроительные Технологии», основное предприятие которого расположено в Киселёвске (ОМТ, выпускает добычное оборудование, крепи, конвейеры) сократит выручку и инвестиционные затраты. Как сообщила гендиректор компании **Наталья Пономаренко**, это вызвано тем, что основные заказчики ОМТ, угольщики и горнодобывающие предприятия, резко сократили свои инвестиционные программы и, соответственно, закупку нового оборудования в текущем году в связи с падением цен на свою продукцию. По данным первого заместителя гендиректора ОМТ **Владимира Добрыдина**, в этом году выручка киселёвского завода компании составит не более 1 млрд рублей, на 300 млн меньше, чем в прошлом году. Сокращением заказов со стороны угольщиков компании ОМТ пытается компенсировать поставками в другие отрасли, за счёт экспорта (в основном, в Казахстан) и увеличения объёмов ремонтных работ. Кроме производства, сообщил Владимир Добрыдин, на заводе в Киселёвске в этом году будет сокращена и инвестиционная программа, до 50 млн рублей против 80 млн в 2011 году и 100 млн рублей по первоначальному плану 2012 года.

КУЗБАССКУЮ ОРГАНИЗАЦИЮ АРБИТРАЖНЫХ УПРАВЛЯЮЩИХ ВЫВЕЛИ С РЫНКА

Арбитражный суд Москвы удовлетворил иск Федеральной службы государственной регистрации, кадастра и картографии РФ (Росреестр) исключении сведения о НП «Кузбасская саморегулируемая организация арбитражных управляющих» (КСОАУ) из единого государственного реестра саморегулируемых организаций арбитражных управляющих. Формально это означает, что члены КСОАУ (а их более 130) лишаются права назначения арбитражными управляющими. Это может вызвать и их отстранение от уже занимаемых должностей в уже идущих делах о банкротстве. Как следует из решения арбитражного суда Москвы, в ходе разбирательства КСОАУ выполнила предписание, выданное ей Росреестром после проверки в августе 2011 года, но не полностью. В доверительное управление были переданы 6,7 млн рублей из 7,136 млн компенсационного фонда организации. Предписание Росреестра «в полном объёме не исполнено, поскольку не было представлено доказательств передачи средств компенсационного фонда на сумму 436,4 тыс. рублей», констатировал суд и удовлетворил иск надзорного ведомства. Как пояснил представитель КСОАУ **Фёдор Шулико**, «мы разместили, как положено, но от нас требовали ещё, но мы ответили, что у нас уже нет свободных средств». Уже через неделю после вынесения решения первой инстанции КСОАУ подала на него кассационную жалобу.

ДВА УЧАСТКА РОССЫПНОГО ЗОЛОТА ВЫСТАВЛЕНЫ НА АУКЦИОН

Управление по недропользованию по Кемеровской области (Кузбасснедра) проводит 4 декабря аукционы на право пользования недрами на двух участках – на Месторождении россыпного золота на реке Фёдоровка и на месторождении россыпного золота на реке Ортон. Оба участка расположены на территории Междуреченского городского округа в районе поселков Большой Ортон, Ортон, Ильинка и Новый Базас. Общие запасы золота на двух участках составляют около 1,76 тонны, включая прогнозные ресурсы. На Фёдоровке с 1994 по 1998 гг., пока лицензия не была отозвана, работы вела артель старателей «Тайфун», на реке Ортон – артель старателей «Кузнецкая (1993-2008 гг.), а затем ООО «Аурум» (до 31 декабря 2010 года), после этого действие лицензии было прекращено в связи с истечением срока действия. В Кузбасснедрах оценивают выставленные на торги участки как одни из лучших в регионе среди месторождений золота.

СДС ПРИБАВИТ ПАНЕЛИ

К ноябрю 2013 года на кемеровском ДСК (холдинг «Сибирский деловой союз» заработает новая технологическая линия, мощность которой позволит выдавать продукцию для строительства 120 тыс. кв. метров жилья ежегодно. Контракт на поставку оборудования был подписан в Кемерове в начале октября между ДСК и немецкой компанией Ebawe. Стоимость сделки не раскрывается. По словам гендиректора ООО «Кемеровский домостроительный комбинат» **Евгения Буймова** поставка линии предусмотрена программой модернизации предприятия общей стоимостью более 1,5 млрд рублей. За последние два года в развитие комбината уже вложено 750 млн рублей. Евгений Буймов пояснил, контракт с немцами расписан буквально по дням. В апреле 2013 года начнётся поставка оборудования, а 2 мая – монтаж. Пуск –1 ноября. Замгубернатора по строительству **Максим Макин** назвал проект модернизации ДСК самым крупным в сфере стройиндустрии Кузбасса. При этом он подчеркнул что впервые «у нас появятся мощности, которые позволят выпускать в больших объёмах не серийный железобетон, а контракции, необходимые для конкретного дома. Причём, новые конструкции будут дешевле применяемых сегодня». С пуском линии ДСК в целом увеличит выпуск продукции в 3 раза до 150 тыс. кв. метров. Это прибавит к кузбасским мощностям по производству железобетонных конструкций почти треть (действующие сегодня позволяют строить порядка 400 тыс. кв. метров жилья в год), отметил Максим Макин.

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

К ЗИМЕ ГОТОВЫ

Независимо от капризов непредсказуемой сибирской погоды, жители Кемеровской области могут с уверенностью смотреть в наступающие холода – крупнейший поставщик тепла Кузбасса и Алтая, ОАО «Кузбассэнерго» (входит в группу «Сибирская генерирующая компания»), заготовило достаточно топлива. Об этом, а также о мерах, повышающих надёжность энергосистемы, рассказал на пресс-конференции в конце сентября исполнительный директор компании Юрий Шейбак.

По данным Юрия Шейбака, в преддверии осенне-зимнего периода запасы топлива для электростанций у компании значительно выше, чем положено по нормативам Министерства энергетики РФ. Так, на 24 сентября запасы угля составляли 1 млн 641 тыс. тонн (по нормативу на 1 октября – 817 тыс. тонн), запасы мазута – 23,5 тыс. тонн (при нормативе 15,6 тыс. тонн). Также компания предпринимает дополнительные меры для обеспечения топливной безопасности – переводит котлоагрегаты электростанций на сжигание углей марки Д. Как пояснил Юрий Шейбак, проектным топливом для НовоКемеровской ТЭЦ и Кемеровской ГРЭС является уголь марки СС, но в позапрошлый зимний период в связи с этим возникла критическая ситуация – основные поставщики этого угля в регионе направляли весь уголь заграницу из-за более высоких цен на внешнем рынке. Чтобы не заморозить город, «Кузбассэнерго» пришлось покупать большие запасы дорогого природного газа, что повлияло на финансовый результат. В отличие от марки СС, угли марки Д не являются дефицитными, к тому же дешевле на 15-20%. По словам Юрия Шейбака, котлы Ново-Кемеровской ТЭЦ на уголь более доступных марок уже переведены, в настоящее время идут работы на котлоагрегатах Кемеровской ГРЭС. Помимо повышения надёжности теплоснабжения, данный проект позволяет компании снизить себестоимость продукции, повысить конкурентоспособность на рынке электроэнергии, а также в 2 раза снизить выбросы окислов азота в атмосферу, чего не удавалось достичь на углях марки СС. В настоящее время, по словам Юрия Шейбака, зависимость компании от марки СС сведена к минимуму: 2/3 необходимых для электростанций углей приходится на марку Д.

Общий объём расходов на поддерживающие инвестиции составит у «Кузбассэнерго» по итогам 2012 года 2,225 млрд рублей. Помимо перевода электростанций на уголь марки Д, инвестиционная программа включает строительство водовода и установку угольного фильтра на Кузнецкой ТЭЦ для очистки воды. Углевальная установка в Новокузнецке уже работает. В ноябре срок сдачи отдельного водовода от реки Томь до Кузнецкой ТЭЦ, в настоящее время уже монтируется оборудование на насосной станции. Все эти мероприятия сделают воду по качеству выше питьевой. На этот проект компания направила 300 млн. рублей.

Необходимым условием обеспечения надёжности теплоснабжения в период пиковых нагрузок является своевременное проведение ремонтных работ на тепловых сетях. По словам Юрия Шейбака, особенностью текущего года стало резкое увеличение объёма перекладки сетей – по Кемеровским тепловым сетям и по Барнаульской теплоцентрали он составил 4,9 км и 8,7 км соответственно. Предварительное нанесение на трубы пенополимерной изоляции позволяет снизить тепловые потери, ускорить монтаж, а в будущем – снизит ремонтные затраты, поскольку пенополимерный слой защищает трубы от любой коррозии. Как сообщил Юрий Шейбак, стоимость выполнения ремонтной программы в текущем году составляет 3 млрд 77,5 млн рублей

Но, пожалуй, наиболее крупномасштабным и затратным инвестиционным проектом для «Кузбассэнерго» является увеличение технических характеристик генерации по договорам о предоставлении мощностей (ДПМ). В рамках ДПМ компания модернизирует блоки №4 и №6 на Беловской ГРЭС, блоки №4 и №5 на Томь-Усинской ГРЭС, блоки №8 и №9 на Барнаульской ТЭЦ-2, а также строит новую газотурбинную станцию в Новокузнецке. Общая стоимость проектов – около 50 млрд рублей, все они, по словам Юрия Шейбака, находятся в стадии интенсивной реализации.

Отметим, что все перечисленные проекты и задачи компании удаётся реализовывать вопреки проблемам с финансированием, возникшим из-за большой дебиторской задолженности за поставленную тепловую энергию. Так, на 1 января текущего года дебиторская задолженность за тепло составляла по компании 3,47 млрд рублей, затем было поставлено и предъявлено населению к оплате ещё порядка 7 млрд, оплачено было чуть более 7 млрд рублей, задолженность на 1 сентября составила 3 млрд 171,7 млн рублей, в том числе 1 млрд 589,7 млн рублей – по Новокузнецку, 782,4 млн рублей – по Барнаулу, 758,3 млн рублей – по Кемерово, 41,2 млн рублей – по Белово. «Задолженность равна объёмам финансирования нашей ремонтной программы, – прокомментировал ситуацию Юрий Шейбак. – Мы вынуждены брать кредиты в банках, чтобы закупить уголь и обеспечить надёжность теплоснабжения». При этом Юрий Шейбак подчеркнул, что срывов в планах выполнения работ нет. Фактически работы по капитальному и среднему ремонту выполнены на 100%, текущий ремонт – на 90%. По оценке Юрия Шейбака, главная причина задолженности за тепло – неплатежи ряда управляющих компаний: «Население платит исправно, а вот некоторые ТСЖ и управляющие компании деньги собирают и используют, мягко говоря, не по назначению. Наше законодательство позволяет безнаказанно уходить от исполнения своих обязательств. Проблема тяжелая, но её надо решать, в том числе и на федеральном уровне».

КАК СДЕЛАТЬ СДЕЛКУ «ДОБРОСОВЕСТНОЙ»

В середине сентября «Авант-ПАРТНЕР» (№ 22 (328) от 18.09.2012) уже обращался к теме, поднятой Советом по поддержке и развитию малого и среднего бизнеса при главе города Кемерово (СППРМСБ) касающейся взаимоотношений предпринимателей с органами Федеральной налоговой службы (ФНС). Напомним, что Совет направлял в городскую организацию ФНС запрос, отражающий наиболее важные для субъектов малого и среднего бизнеса вопросы к налоговым органам. В установленные законом сроки предприниматели получили ответ на своё письмо. «Авант-ПАРТНЕРу» стали известны подробности этой переписки.

СППРМСБ ставил несколько вопросов. Три из них – об усовершенствовании электронного документооборота, механизма электронной очереди и инфраструктуры залов обслуживания – носят скорее технический характер. А главный из перечня вопросов касался требований, которые налоговые службы предъявляют к предпринимателям при проведении проверок, касающихся заключения договорных отношений с партнёрами.

По мнению Сергея Святкина, деятельность правоохранительных и налоговых органов больше оборачивается не борьбой с «однодневками», а с самим бизнесом

«К сожалению, в последнее время у предпринимателей сформировалось мнение, что налоговые органы, выходят на налоговую проверку с уже сформировавшейся позицией – презумпцией виновности налогоплательщика, – говорилось в письме. – Проблема в том, что при проведении проверок налоговыми органами в отношении предпринимателей нередко устанавливается факт наличия недобросовестности некоторых из их контрагентов («фирмами-однодневками»), что является основанием для наложения штрафа в соответствии со статьей 122 Налогового кодекса РФ и отказа в вычете «входного» НДС...

Предприниматели не во всех случаях имеют возможность проверить добросовестность своих контрагентов по причине отсутствия законодательно закрепленных критериев «должной осмотрительности и осторожности» при выборе контрагента. Огромное количество налогоплательщиков пострадало и продолжает страдать из-за того, что они были обвинены в связях с «однодневками».

По мнению **Сергея Учителя**, сопредседателя коллегии адвокатов «Регионсервис», сама по себе проблема «фирм-однодневок» состоит не только в том, что они вредны и занимаются незаконной деятельностью. Это объективное явление, которое носит системный характер. Ведь сами эти фирмы, во-первых, регистрируются теми же налоговыми органами, во-вторых, по-прежнему считаются предпринимателями необходимыми.

Анатолий Архипов: «Предприниматели и так уже «дуют на холодную воду», подшивая к договорам копии выписок из ЕГРЮЛ или ЕГИРП, но при проверках всё равно оказываются «неосмотрительными»

В то же время существует высокая вероятность столкнуться с такого рода предприятиями в рамках добросовестного ведения бизнеса. При этом, как также пояснял «Авант-ПАРТНЕРу» **Сергей Святкин**, руководитель налоговой практики коллегии адвокатов «Регионсервис», деятельность правоохранительных и налоговых органов, к сожалению, больше оборачивается не борьбой с «однодневками», а с самим бизнесом. И сам факт отношений с «недобросовестными» фирмами трактуется при этом как недобросовестность самого бизнеса.

ИФНС по г. Кемерово в своём ответе предпринимателям на вопрос о «проверке организаций на наличие признаков «фирмы-однодневки» приводит 12 этих самых признаков. Среди них и отражение в бухгалтерской отчётности убытков или значительных сумм налоговых вычетов, и уровень среднемесячной заработной платы ниже среднего уровня по виду экономической деятельности, и даже «ведение финансово-хозяйственной деятельности с высоким налоговым риском». Как всё это сможет отследить и оценить среднестатистический предприниматель? Никак.

К чести ФНС следует упомянуть и то, что налоговики дают предпринимателям и полезные рекомендации, размещённые на сайте www.nalog.ru. Это касается и методики самостоятельной оценки рисков, и электронной базы данных «Проверь себя и контрагента». Но любая рекомендация – лишь совет для желающего.

«Всё это – рекомендации Федеральной налоговой службы своим подразделениям в регионах, говорит, председатель СППРМСБ при главе города **Анатолий Архипов.** – Но теперь городская налоговая как бы рекомендует это всем нам. Предприниматели и так уже «дуют на холодную воду», подшивая к договорам копии выписок из ЕГРЮЛ или ЕГИРП, но при проверках всё равно оказываются «неосмотрительными». Нет критериев этого понятия, и нет возможности заниматься всем этим для предприятия со штатом в пять человек и сетью из 20-30 контрагентов».

Антон Крючков: «По статистике, более 90% всех налоговых доначислений связано со сделками именно с «фирмами-однодневками»

Налоговый консультант **Антон Крючков**, управляющий партнёр ООО «ЦПП «ЮрИнвест» считает, что кемеровские предприниматели подняли самую актуальную «налоговую» проблему на сегодняшний день:

– По статистике, более 90% всех налоговых доначислений связано со сделками именно с «фирмами-однодневками». И ответ налогового органа на поставленные вопросы мог бы оказать налогоплательщикам существенную поддержку в решении этого вопроса.

Однако если внимательно изучить ответ налогового органа, становится очевидным, что никаких реальных инструментов для снижения налоговых рисков ИФНС не предлагает. Более того, первая часть ответа вообще посвящена тем критериям, которыми ИФНС руководствуется при назначении выездных проверок в отношении самих предпринимателей. Каким образом это соотносится с вопросом осторожности и осмотрительности при выборе контрагентов остается непонятным. Из текста обращения следует, что предпринимателей интересует именно необоснованная налоговая выгода, а не способы, которые помогут избежать проведение выездной налоговой проверки.

Вторая часть ответа на поставленный вопрос уже более близка к обозначенной теме. Но и тут налоговый орган приводит абсолютно неконкретные, а иногда и вообще второстепенные критерии.

Каким образом информация о приобретении одним обществом более 20% уставного капитала другого общества влияет на реальность сделки, налоговый орган не поясняет.

Фактически, ответ налогового органа не содержит никакой информации ни о том, что именно надо проверять налогоплательщикам перед заключением сделки, ни о том, как именно проводить эту предварительную проверку.

Вместе с тем, судебная практика показывает, что принципиальное значение в вопросах обоснованности налоговой выгоды имеет реальность сделки. Постановление президиума ВАС РФ от 03 июля 2012 года в очередной раз подтвердило это.

Понятно, что городской орган ФНС не вправе решать столь важный вопрос, затронутый предпринимателями Кемерова. На это обратила внимание и Кемеровская региональная организация «ОПОРЫ России». По словам её исполнительного директора **Станислава Черданцева**, на заседании СППРМСБ было принято решение об экспертно-правовом исследовании позиции налоговых органов центром правовой экспертизы и аналитики «ОПОРЫ». В настоящее время заключение о возможности законодательного определения критериев должной осмотрительности субъектов предпринимательства, и закреплении обязанностей выполнять эти условия для субъектов предпринимательства, направлено в столичное объединение «ОПОРЫ России».

Сергей Волков

ЦЕНА ВОПРОСА

1 миллион 466 тысяч 850 рублей в месяц составляла арендная плата, установленная для ОАО «Кемеровский экспериментальный завод средств безопасности» (КЭЗСБ) по договору, который признал недействительным 7 октября арбитражный суд Кемеровской области. Тем самым был удовлетворён иск кемеровского ООО «Кузбассгорноспасатель», единственного акционера, КЭЗБа. Спорный договор был заключён заводом с **Андреем Кондаковым** в октябре 2009 года. По условиям этого договора завод арендовал здание общей площадью 781,5 кв. метра, два земельных участка площадью более 3 тыс. кв. м и электрические и инженерные сети, расположенные рядом с основными цехами предприятия. Как пояснил **Сергей Учитель**, сопредседатель коллегии адвокатов «Регионсервис», представлявшей интересы истца в суде, КЭЗСБ по условиям договора должен был в счёт арендных платежей произвести работы по капитальному ремонту данного здания на сумму более 50 млн рублей. В то же время арендованная недвижимость заводу была не нужна. Сам спорный договор был подписан Василием Кондаковым, отцом ответчика, бывшим в тот момент гендиректором и основным владельцем КЭЗСБ (владел в тот момент 70% долей в ООО «Кузбассгорноспасатель»). И в таких обстоятельствах договор был оценён, как заключённый «при явном злоупотреблении правом со стороны Кондаковых». Кроме того, оценка рыночной стоимости аренды, проведённая в ходе судебного разбирательства, показала, что платёж должен составлять всего 156 тыс. 927 рублей, т. е. в 9 раз ниже.

6 миллионов 512 тысяч 433 рубля 80 копеек требований новосибирского ООО «Строительная компания «Аркада» с администрации Кемерова признал по иску первого арбитражный суд Кемеровской области. Долг муниципалитета возник по контракту на выполнение общестроительных работ в помещении операторской административно-бытового здания № 3 МУ «Кемеровская служба спасения». По встречному иску администрации суд согласился расторгнуть контракт и взыскать с «Аркады» 390,75 тыс рублей неустойки, хотя первоначальное требование составляло 1,15 млн рублей.

105 миллионов рублей составила цена покупки кемеровского кинотеатра «Юбилейный» на торгах, которые проводил комитет по управлению муниципальным имуществом (КУМИ) Кемерова 9 октября. Как пояснили в КУМИ, объект был продан по начальной цене в 87,9 млн рублей. Ещё 17,1 млн рублей победитель аукциона кемеровское ООО «Открытые инвестиции» заплатит за земельный участок под кинотеатром. Прошедшие торги – не первая попытка продать кинотеатр. В последний раз аукцион должен был пройти в июле, но не состоялись из-за отсутствия заявок. При этом начальная цена объекта тогда составляла 115 млн рублей. О победителе аукциона известно, что его учредителем является кемеровский предприниматель **Денис Коноплёв**. Его компания до этого стала победителем аукциона по продаже киноцентра «Космос». В компании «Аквамаркет», структура которой до этого арендовала «Юбилейный» у города (договор аренды был заключён в мае 2003 года сроком на 20 лет) отметили, что покупатель не имеет отношения к арендатору.

ДИНКОМ учебно-деловой центр | RETAIL TRAINING GROUP
УДЦ «Динком» и «Retail Training Group» г. Москва приглашает Вас и специалистов Вашей компании посетить:

«Профессиональный курс управления магазином»

Даты проведения:
14-15 ноября 2012 года

Ведущий курса:
Алексей Пляшешников (г. Москва)

Ключевые вопросы курса:
- Каким должен быть магазин сегодня, чтобы добиваться успеха.
- Что мешает директору магазина продавать? 3 главных якоря.
- Сколько сотрудников нужно в нашем магазине?
- Делегирование сотрудникам «управленческих» процедур.
- Правила и принципы эффективного контроля.
- Правила предоставления обратной связи сотрудникам.
- Какие показатели и когда планировать.
- Целевые мотивационные мероприятия для повышения продаж.

Каждый участник тренинга получит:
- Раздаточный материал объемом более 200 страниц
- Сертификат
- Возможность обменяться опытом с коллегами

Консультант. С 2000 года работает в розничной торговле. За плечами руководящие позиции в таких компаниях как McDonalds, Спорт Мастер, Лента, Swatch, Levis, Stockmann. Будучи директором магазина, непосредственно принимал участие в постановке основных бизнес-процессов управления магазином.

Тел. (3842)75-25-50 Звоните! www.dinkom.ru

АНОНС

ДЕНЬ РЕКЛАМИСТА

Группа изданий «Авант» совместно с Кемеровским институтом РГТЭУ в рамках проекта «Ты – предприниматель» и в честь Дня рекламиста 23 октября проводит Открытые слушанья

«Бизнес без рекламы»

В рамках мероприятия, которое будет проходить в формате «открытого судебного заседания», а в роли присяжных выступят студенты РГТЭУ – будущие менеджеры, маркетологи, рекламисты – будет рассмотрен главный вопрос: «Нужны ли бизнесу в современных условиях традиционные средства рекламы?».

Отказ от традиционных рекламных инструментов, не зависимо от того веяние ли это времени или, действительно, необходимая мера в современном мире стал носить повсеместный характер. И рекламная индустрия переживает сейчас не лучший период. Что это – закат рекламы? Или структурные преобразования, из которых отрасль выйдет обновлённой?

Сейчас оргкомитетом мероприятия формируется программа. У Вас есть уникальный шанс – привести студенческой аудитории (около 100 человек) свои аргументы «за» и «против» и выступить либо «свидетелем защиты», либо «свидетелем обвинения». Молодое поколение, которое уже совсем скоро вольётся в ряды представителей бизнеса или даже вашей отрасли будут формировать настроения и лицо будущего. От того, каким оно будет, зависит и от тех, кто сегодня уже работает в рекламной отрасли. Отстаивая свои ценности и убеждения, мы продляем, а порой даже даём им вторую жизнь.

Если у Вас есть что сказать о рекламной отрасли, инструментах рекламы и продвижения, или вы можете рассказать о бизнесе, который живёт без рекламы и при этом прекрасно себя чувствует – приходите, мы Вас ждём.

Кроме участников мероприятия, Вас услышат (вернее, прочитают) и тысячи читателей «Авант-ПАРТНЕРа», в котором мы обязательно сделаем подробный отчёт.

По всем вопросам обращаться к представителям оргкомитета:
Сергею Чернышеву
т. 8-903-993-95-66,
Галине Красильниковой
т. 8-901-616-36-32,
Или по e-mail: editor@avant-partner.ru

«ТЫ-ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ» – ДЛЯ АКТИВНЫХ И ЦЕЛЕУСТРЕМЛЕННЫХ

ТЫ - ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ КУЗБАСС 2012

Стартовал 2 этап отбора Кузбасского молодежного проекта «Ты-предприниматель» – экспертные сессии. Более подробно об этом проекте «Авант-ПАРТНЕРу» рассказала Елена Борисова, начальник отдела по развитию молодежного предпринимательства Департамента промышленности, торговли и предпринимательства Кемеровской области.

– Молодежное предпринимательство объявлено Губернатором Кемеровской области А.Г.Тулеевым как одно из важных направлений в 2012 году.

Проект «Ты-предприниматель» – это возможность для активных, целеустремленных молодых людей получить новые знания и навыки, необходимые для предпринимателя, получить поддержку, завязать новые знакомства, которые пригодятся им в дальнейшем.

Этот проект реализуется уже в 42 регионах России. Участники проекта, прошедшие все этапы, в зависимости от того, с чем они вошли в проект смогут: либо оформить идею в конкретный бизнес, либо развить свой уже действующий бизнес, либо просто узнать, подходит ли им занятие предпринимательством.

– Как реализуется этот проект в Кузбассе?

– Напомню, что проект «Ты-предприниматель» в Кемеровской области проходит уже 2 год, в 2011 в 2011 году в нём приняли участие более 3000 тысяч человек, обучение прошли более 400 человек. По итогам было зарегистрировано 50 новых предприятий, 20 человек получили гранты Губернатора.

В этом году проект выходит на новый уровень. Пройти обучение смогут уже 800 человек, целевые гранты смогут получить 20 победителей конкурса молодежных бизнес-проектов.

На участие в проекте было подано более 4600 заявок. Сейчас как раз начался второй этап – экспертные сессии, где экспертная комиссия выберет лучших

участников, которые выйдут в финал и получат возможность бесплатно пройти образовательный курс. Всего будет 800 финалистов.

Сама экспертная сессия проводится в форме презентации бизнес-проекта или самопрезентации перед конкурсной комиссией. В роли экспертов выступают представители инфраструктуры поддержки предпринимательства, органов власти, успешные предприниматели, бизнес-аналитики, тренеры и консультанты.

Кроме обучения, участники проекта пройдут стажировки на предприятиях Кемеровской области, смогут посетить конференции, круглые столы, семинары, встречи с известными предпринимателями и многое другое.

Подробнее о ходе проекта «Ты-предприниматель» можно прочитать на Кузбасском портале молодежного предпринимательства www.molpred42.ru.

– Какие еще мероприятия, связанные с молодежным предпринимательством пройдут в Кузбассе?

– С 2011 года в области реализуется программа федерального агентства по делам молодежи «Вовлечение молодежи в предпринимательскую деятельность». Программа включает в себя, кроме Проекта «Ты-предприниматель»: Конкурс «Молодой предприниматель России»; Проект «Юный предприниматель Кузбасса»; Форум молодых предпринимателей.

– Расскажите о них поподробнее.

– В сентябре прошел региональный этап конкурса «Молодой предприниматель России - 2012». Конкурс проводится не первый год, его цель – выявить и поощрить активных и одарённых молодых предпринимателей, создать образцы для подражания в молодёжной среде.

В этом году со всей области участие приняли 89 молодых предпринимателей, подано 108 заявок (некоторые участвовали в нескольких номинациях).

Победителей назовем 17 октября на церемонии награждения. Они получат призы от спонсоров и представят область на всероссийском этапе конкурса. В церемонии награждения примут участие и представители Росмолодежи. Конкурс проводился по номинациям: «Успешный старт»; «Социально-ответственный бизнес»; «Студенческий бизнес»; «Инновационный бизнес»; «Вклад в развитие молодёжного предпринимательства».

Проект «Юный предприниматель Кузбасса». Цель проекта – развитие предпринимательских качеств среди учащихся, предоставление возможности на практике ознакомиться с моделью рынка, попробовать себя в качестве предпринимателя. В 2012 году в нем участвуют ребята из Мариинского, Новокузнецкого районов и г. Юрги.

В мае они посетили семинар по планированию участия в ярмарке, методам продвижения товара на рынке, деловую игру. Заключительный этап проекта – продажа на ярмарке в г. Кемерово сельскохозяйственной продукции, которую они вырастили за лето или изготовили сами – состоялся 12 октября.

В конце года запланирован форум для молодых предпринимателей, в котором смогут принять участие до 500 человек. На форуме будут подведены итоги проекта «Ты-предприниматель», проведены мастер-классы, диалоги с предпринимателями.

Немаловажным является и участие наших молодых предпринимателей во всероссийских мероприятиях. В июле 9 человек приняли участие в смене «Предпринимательство» Всероссийского образовательного форума «Селигер». В ноябре 10 человек поедут на итоговый конгресс проекта «Ты-предприниматель» в Москву.

Все события анонсируются на кузбасском портале молодежного предпринимательства www.molpred42.ru.

Региональная Кадровая Конференция
Кемерово 2012

14 ноября 2012г.
г. Кемерово

Четвёртая Региональная практическая кадровая конференция

«КАДРОВЫЙ ПОТЕНЦИАЛ КУЗБАССА. HR-БРЕНД»

Основные вопросы конференции
Факторы привлекательности HR-бренда
Факторы вовлеченности специалистов
Факторы удержания специалистов

В программе конференции
3 тематические секции, доклады специалистов ведущих Кузбасских компаний, 3 мастер-класса, открытые диалоги со спикерами, встречи со СМИ, мероприятия «без галстука»

В программе Конференции доклады и мастер-классы HR специалистов ведущих Кузбасских компаний. Программы докладов и мастер-классов строятся по принципу «Профессионалы для Профессионалов» - выступают только практики (руководители, специалисты кадровых служб предприятий Кузбасса и приглашенные эксперты из других регионов). В рамках конференции выступят представители компаний: Страховая Компания «Росгосстрах», ООО «СУЭК», Студия «Квадрата», ОАО «СО ЕЭС» ОДУ Сибири, КГ «Здесь и сейчас», ОАО «ХК Сибирский цемент», ОАО «ЕВРАЗ ЗСМК», Компания «HeadHunter», Школа «Человек Слова»

Генеральный спонсор: РОСГОССТРАХ
Организатор: Профи
HR-партнёр: hh.ru HeadHunter
Место проведения: КОНТИНЕНТ развлекательный комплекс
Информационные партнёры: Авант Партнер, Российская газета, Деловой Кузбасс, мой город, Кузбасс, Маяк, РБК, 4geo.ru

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

В ОЖИДАНИИ ВОДНЫХ РАЗВЛЕЧЕНИЙ

Уже около трёх лет в Кемерове «зреет» довольно крупный проект строительства аквапарка. Проект разработан, инвестор готов приступить к строительству. Дело осталось за «малым» – определить, каким хотят видеть внешний вид здания виднейшие кемеровские архитекторы.

Ни одного водного объекта подобного уровня не только в Кузбассе, но и в Сибирском федеральном округе пока нет, хотя в прессе появляются сообщения о планах по

«Волнистые» линии этого варианта проекта не понравились архитектурному совету в марте, архитектору посоветовали «успокоить» фасад

строительству крупных водных комплексов в Омске, Барнауле, Новосибирске. Станет ли кемеровский аквапарк первым или хотя бы одним из первых?

ООО «Кузбасский водный центр», выступающий инвестором проекта, планирует построить аквапарк в Ленинском районе Кемерова, севернее пересечения проспекта Притомского и бульвара Строителей. Как сообщил 12 октября на заседании градостроительного совете при главе города архитектор проекта **Александр Арнаутов**, помимо аквапарка, который может вместить 525 человек, объект включает в себя кафе, гостиницу на 60 мест, ресторан на 100 человек, фитнес-клуб и зал-центр на 80 человек. В общей сложности комплекс рассчитан на одновременное посещение 900 человек.

По информации представителя компании «Кузбасский водный центр» **Ирины Андреевой**, сметная стоимость проекта составляет 700-750 млн рублей. Частично инвестор планирует привлечь средства одного из западных инвестиционных фондов. В случае утверждения проекта в конце года компания намерена открыть финансирование, в первом квартале 2013 года – начать строительные работы. Ориентировочный срок строительства – 1,5-2 года. Как сообщила Ирина Андреева «Авант-ПАРТНЕРу», земельным участком инвестор владеет на правах аренды. Известно также, что внутреннее наполнение аквапарка проектировали московские специалисты.

Данному проекту уже около трёх лет, за это время он в различных вариантах внешнего оформления неоднократно рассматривался на городском архитектурном совете. Заказчик даже сменил архитектора (изначально им был Павел Кирьянов), но фасад здания так и не смог получить окончательного утверждения. Как сообщил на архитектурном совете Александр Арнаутов, в представленном 12 октября проекте учтены все замечания, высказанные архитекторами на предыдущем совете (он был в марте), но в этот раз члены совета предложили автору «сделать шаг назад», вернуться к предыдущему варианту и доработать его.

Так, по мнению члена Союза художников РФ, заслуженного работника культуры РФ **Андрея Дрозда**, в последнем варианте проекта «нет ощущения воды» (он выполнен в белом и в красном цветовом решении). Исполняющий обязанности главы города **Валерий Ермаков** также посетовал на то, что на рассмотрение совету предложен лишь один вариант проекта, «в одном-единственном цвете, и выбирать не из чего». А вот архитектор **Тахир Кулиев** не согласился с тем, что во внешнем облике аквапарка обязательно должна прослеживаться тема воды (по его мнению, это «слишком примитивно»). Он также раскритиковал проект за то, что он представляет собой очередную «прямоугольную коробку» и лишён объёмно-пространственного решения. Заместителя главы города по вопросам жизнеобеспечения городского хозяйства **Владимира Вильчикова** волновали вопросы более приземлённые, а именно количество парковочных мест. Согласно проекту аквапарка, стоянка вокруг здания и парковка в цокольном этаже включает 218 машиномест, что, по заверениям Александра Арнаутова, сполна удовлетворяет всем современным требованиям, т.к. нормативы для таких объектов ниже. Но замглавы в достаточности этого количества машиномест засомневался, аргументируя это тем, что объект удалён от жилых домов, и добираться до него иначе, кроме как на личном транспорте, людям будет проблематично. Впрочем, Валерий Ермаков заметил, что часть посетителей аквапарка, вероятнее всего, предпочтут такси («в ресторан на машине поедут вряд ли»), и дискуссия на эту тему вскоре завершилась. Президент Ассоциации строительных организаций «Промстрой» **Борис Горобцов** призвал членов совета поставить себя на место архитектора и дать заказчику, желающему инвестировать в развитие города 750 млн рублей, платить налоги, возможность реализовать, наконец, свой проект.

Недостатком этого варианта стало отсутствие темы воды в оформлении

Ксения Сидорова

БАНК МОСКВЫ: СТРАТЕГИЯ – ДИНАМИЧНО РАСТИ В РЕГИОНАХ

Кемеровский филиал ОАО «Банк Москвы» ожидает к концу года рост своего совокупного кредитного портфеля до 6 миллиардов рублей, из них 2,7 миллиарда – составит кредит по корпоративным клиентам. В целом же по оценке руководства банка кредитный портфель за текущий год увеличится не менее чем в 1,6 раза.

Сегодня филиал Банка Москвы в Кузбассе обслуживает более 5 тысяч клиентом сегмента СМБ, занимая по этому показателю второе место в региональной сети. Такие успехи – результат следования новой стратегии развития банка, в соответствии с которой основная ставка сделана на предоставление корпоративным клиентам инновационных, высокотехнологичных продуктов и сервисов. В планах Банка Москвы до конца текущего года нарастить портфель по кредитам СМБ до 83 млрд рублей – почти в два раза, а по привлеченным ресурсам этого клиентского сегмента – до 100 млрд рублей – рост более чем в полтора раза. Это динамичное развитие, по словам руководства ОАО «Банк Москвы», удаётся осуществить как за счёт отделений, находящихся в Москве и Московской области – где банк исторически силён, так и за счёт регионов, в том числе и Кемеровской области.

Информация о новой стратегии ОАО «Банк Москвы» была подробно представлена на бизнес-конференции «Новые продукты Банка Москвы клиентам корпоративного бизнеса: кредитование, документарные операции, управление ликвидностью предприятия», состоявшейся 27 сентября в малом зале Администрации Кемеровской области. В своём вступительном слове заместитель Губернатора Кемеровской области по экономике и региональному развитию **Дмитрий Исламов** отметил важную роль банка в процессе увеличения инвестиций в экономику Кузбасса, а также высокий уровень доверия к Банку Москвы со стороны представителей местного бизнеса.

Вице-президент – директор Департамента управления корпоративными продажами ОАО «Банк Москвы» **Максим Кокорин** представил собравшимся те приоритетные направления развития и задачи, которые ставит перед собой банк после вхождения в Международную финансовую группу ВТБ в феврале 2011 года. Подчёркивается, что такое объединение привносит в работу банка самые лучшие наработки, передовые технологии и многолетний опыт ВТБ. При этом определено, что Банк Москвы продолжает своё развитие как самостоятельный универсальный коммерческий банк, специализирующийся на обслуживании клиентов среднего и малого бизнеса.

На сегодняшний день в Кузбассе действуют четыре кредитных учреждения группы ВТБ: банки ВТБ и ВТБ 24, Банк Москвы и ТрансКредитБанк. И это никак не мешает каждому из них успешно работать на высококонкурентном рынке.

– Ключевой принцип нашей финансовой группы таков, что входящие в нее банки не конкурируют друг с другом, говорит Максим Кокорин. – Каждый банк имеет свой целевой сегмент, и главное в наших отношениях – это правила игры, которые определены.

В ноябре прошлого года была принята новая стратегия, в рамках которой банк получил приоритетное направление развития в сегменте средних и малых компаний. Активная работа банка, начавшаяся после этого, заключалась, в первую очередь, с пересмотра продуктовой линейки, особенно в пользу продуктов, относящихся к управлению ресурсами компании. У Банка Москвы огромная клиентская база – более 115 тысяч корпоративных клиентов, всем им сегодня предложены принципиально новые продукты по управлению ликвидностью, модернизированные кредитные процедуры, усовершенствованные кредитные и документарные продукты.

Стратегическими задачами на сегодня и завтра для Банка Москвы являются высокие темпы роста кредитных операций и привлечения ресурсов, внедрение передовых практик и новых моделей продаж, обеспечение индивидуального подхода к каждому клиенту.

Банк Москвы активно развивает сотрудничество с муниципальными компаниями, занимающихся обслуживанием городского хозяйства, предприятиями, снабжающими города водой и теплом, электроэнергией, транспортными услугами. Большой опыт банка в сотрудничестве со сферой ЖКХ, интегрирование его с возможностями использования ресурсов второй по величине в стране единой торговой электронной площадки «ЕЭТП», позволяет банку удовлетворять потребности городских предприятий в рамках выполнения муниципальных заказов. Такие предложения уже внедряются в Кузбассе, примером чего стало сотрудничество Кемеровского филиала ОАО «Банк Москвы» с крупнейшим жизнеобеспечивающим предприятием области ОАО «Северо-Кузбасская энергетическая компания».

– В рамках выполнения своих основных задач по наращиванию объёмов бизнеса на рынке банковских услуг Кемеровской области наш филиал занял важное место в региональной экономике, – говорит его директор **Валентина Скирневская.** – Мы ставим перед собой амбициозные задачи и стремимся занять ведущие позиции на банковском рынке Кузбасса.

Все достижения Кемеровского филиала, стремление развивать их дальше строятся на базе новой стратегии Банка Москвы. Результаты работы всей сети за последние девять месяцев подтверждают правильность реформ. Именно на такое динамичное развитие делает сегодня ставку ведущий банк страны – он предлагает своим клиентам самое лучшее и современное в банковском обслуживании. Всё, что необходимо для развития бизнеса компаний и экономики регионов в целом.

Сергей Волков

Банк Москвы
Вместе с вами

Кемеровский филиал ОАО «Банк Москвы»

Центральный офис:
г. Кемерово, ул. Ноградская,5г,
тел.: (3842) 75-48-15, 36-69-30.

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

Отделение №2 «Центральное»:
г. Кемерово, ул. Д.Бедного,1,
тел.: (3842) 36-79-26, 36-86-08.

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

Отделение №4 «Новокузнецкое»:
г. Новокузнецк,
ул. Орджоникидзе, 29,
тел.: (3843) 46-29-82, 46-33-97.

ОАО «Банк Москвы». Реклама

ПРИПЕКЛО

В 2012 году начал действовать новый закон о государственной поддержке в сфере сельскохозяйственного страхования. И засуха минувшего лета, подобной которой, по оценкам метеорологов, не наблюдалась в Кемеровской области уже 100 лет, позволяет оценить новый закон о страховании в действии. «Авант-ПАРТНЕР» выяснил, на что сегодня рассчитывают страховщики.

СТРАХОВКА КСТАТИ

Как сообщил на пресс-конференции в сентябре заместитель губернатора Кемеровской области по агропромышленному комплексу **Валерий Шабанов**, в регионе в текущем году были застрахованы посевы на площади 220 тыс. га, или 30% всех посевных площадей. Общая сумма страховой премии составила 152 млн рублей, из них 50% было выплачено за счёт средств областного бюджета, 50% оплатили сами сельхозпроизводители.

Страхование оказалось весьма актуальным. По данным синоптиков, такого засушливого лета не было на территории области более ста лет. По словам Валерия Шабанова, прогнозируемый сбор зерна в этом году в 2 раза меньше, чем по итогам уборочной кампании прошлого года. При общей площади посевов в 668 тыс. га гибель посевов зафиксирована на 126 тыс. га, из них 102,8 тыс. – зерновые. Прямые потери от гибели посевов оцениваются в регионе в 1,2 млрд рублей, от недобора урожая – в 4 млрд рублей. Пострадавшими от засухи в области признано 190 крестьянско-фермерских хозяйств.

По оценкам заместителя начальника департамента сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности Кемеровской области **Романа Земскова**, объём страховых выплат в связи с гибелью урожая составит в Кемеровской области по итогам года не менее 100 млн рублей, что покроет приблизительно 66% расходов на страхование. Правда, данные эти являются предварительными – полная картина по полученным убыткам будет понятна лишь после завершения уборочной кампании. По его словам сельхозпроизводители, завершившие уборочные работы, уже начинают подавать заявления в страховые компании. Но далеко не все эксперты оценивают шансы аграриев на получение 100 млн рублей оптимистично.

СХЕМЫ ЕЩЁ ЖИВЫ

По данным **Натальи Городнёвой**, заместителя директора Кемеровского филиала Страхового дома ВСК, руководителя центра корпоративного страхования, до 2011 года реального сельскохозяйственного страхования в регионе не было как такового, все содержащиеся в статистических данных суммы приходились на схемное страхование. Начиная с прошлого года стали заключаться и реальные страховые договоры, но в общем объёме страховой премии их доля пока невелика – согласно аналитики Натальи Городнёвой, не более 10%. Такие выводы эксперт делает исходя из того, что значительная доля премии по страхованию с господдержкой приходится на компании, практически не известные даже в страховом сообществе.

О том, какие схемы наиболее распространены и как они действуют, страховщики предпочитают умалчивать, поясняя это опасением задеть интересы сельхозпроизводителей, а также вполне понятным нежеланием «учить» их этим схемам. Впрочем, в отраслевой прессе эта тема обсуждается довольно подробно. Общий принцип всех схем – сельхозпроизводитель фактически не платит страховщику премию, зато при получении компенсации «затрат» от государства делит полученные средства со страховщиком. Именно эта «прибыль» и заставляет сельхозпроизводителей идти на схемное страхование.

Как по таким «нереальным» договорам будут выплачиваться вполне реальные в этом году убытки, и будут ли выплачиваться вообще – большой вопрос. С одной стороны, страховой взнос псевдострахователи не платили, а значит, и псевдостраховщики не видят оснований нести ответственность по таким договорам. Но, по мнению Натальи Городнёвой, для аграриев не всё так безнадёжно: скорее всего, страховщики будут договариваться с сельхозпроизводителями, предложат им задним числом оплатить премию, потом выплатят компенсацию, хоть и не в полном объёме. Причины такой «гуманности» очевидны. «Просто

По данным Валерия Шабанова, в регионе в текущем году были застрахованы посевы на площади 220 тыс. га, или 30% всех посевных площадей, сумма страховой премии на 50% была оплачена за счёт средств областного бюджета, и 50% оплатили сами сельхозпроизводители

взять и отказать в выплате страховщики не смогут – это грозит уголовной ответственностью, ведь у клиента документ о страховании на руках, он в судебном порядке может требовать страхового возмещения, – поясняет Наталья Городнёва. – Вопрос в том, как будут вести себя страховщики».

ПРЕПЯТСТВИЯ

По данным Валерия Шабанова, в этом году в Кузбассе участие в сельхозстраховании с господдержкой приняли шесть страховщиков. Стоит отметить, что новые правила по сельхозстрахованию были утверждены в этом году довольно поздно – в конце апреля, вероятно, поэтому многие страховщики приняли выжидательную позицию.

Причин, почему отказались от страхования будущего урожая многие сельхозпроизводители, больше. И самая очевидная из них – отсутствие средств. «Кампания по страхованию посевов идёт с марта по май, именно в этот период сельхозпроизводители несут самую большую финансовую нагрузку, – поясняет Наталья Городнёва. – Идут посевные работы, многие сельхозпредприятия закредитованы по максимуму. О каком страховом взносе может идти речь, если руководитель едва находит деньги на горюче-смазочные материалы, чтобы выпустить трактор в поле? Разумеется, в приоритете у него – текущие расходы. Позже, возможно, деньги у него и появятся, но по правилам договор страхования должен быть заключён до окончания сева». Именно поэтому страхуют будущий урожай в основном крупные, финансово устойчивые предприятия. Или, как уже говорилось выше, участники схем, не несущие никакой финансовой нагрузки.

Другая причина, снижающая привлекательность этого вида страхования для аграриев, – сужение страхового покрытия: если ещё год назад программа страхования с господдержкой включала в себя риск недобора урожая, то в этом году – только гибель (более 30% посевов). Такой напасти с селянами Кузбасса, по словам экспертов, не случалось уже около десяти лет, поэтому в этом году они также понадеялись на благоприятное лето.

Конечно, сельхозпроизводитель всегда может заключить договор страхования от недобора урожая в добровольном порядке – уже без господдержки, полностью за счёт собственных средств. Как уверяют страховщики, если основной риск гибели урожая будет застрахован по госпрограмме, то второй полис (от недобора урожая) обойдётся дешевле. Некоторые сельхозпредприятия находят средства на такое страхование. По оценке директора кемеровского филиала страховой компании «МАКС» **Вячеслава Фёдорова**, объём добровольного агрострахования в Кемеровской области не превышает 40 млн рублей.

Стоит отметить, что существующая практика компенсации ущерба из бюджетов разных уровней, а также иные формы государственной поддержки вроде пролонгации кредитных и лизинговых платежей пострадавшим хозяйствам, приводят к тому, что аграрии порой просто не видят смысла в покупке страхового полиса. «По моему мнению, есть рациональное зерно во введении вменённого страхования, когда доступ к бюджетным или льготным кредитным ресурсам предоставляется только тем сельхозпроизводителям, которые застраховали свои риски», – рассуждает Вячеслав Фёдоров. Среди недостатков действующей системы агрострахования директор филиала СК «МАКС» также называет отсутствие единых стандартов независимой оценки ущерба и порядка регулирования убытков.

Объёмы страхования посевов были бы выше, если бы банки соглашались брать будущий урожай под залог. Но пока кредитные организации региона, по словам страховщиков, на это не идут.

ВИД НА БУДУЩЕЕ

Вряд ли в следующем году сельхозпроизводители поголовно станут страховать будущий урожай, но на увеличение данного рынка страховщики всё-таки надеются – тяжёлое лето 2012 года, вероятно, заставит селян задуматься о пользе страховой защиты. Вероятно, не отпугнёт опыт текущего сезона и страховщиков. «Все компании стараются комплексно обслуживать клиентов – если страхуют животных, автотранспорт, коллектив, почему не застраховать и будущий урожай, если клиент этого хочет?» – размышляет Наталья Городнёва.

Определённые надежды страховщики связывают также с тем, что со следующего года система сельхозстрахования с господдержкой на основе нового закона начнёт работать и по риску гибели сельскохозяйственных животных, а этот вид страхования уже широко востребован и сегодня. По информации Натальи Городнёвой, сегодня порядка 70% сельскохозяйственных животных в регионе уже застрахованы, что в большинстве случаев (80%) связано с банковскими залогами. В то же время крупные животноводческие комплексы (ЗАО «Кузбасский пищекомбинат», Крестьянское хозяйство А. П. Волкова) страхуют своих животных добровольно и без залогов.

«Агрострахование давно доказало свою эффективность во многих странах мира, – отмечает Вячеслав Фёдоров. – В нашем случае задача страховщиков совместно с сельхозпроизводителями найти оптимальную программу, которая позволяла бы эффективно использовать механизм страхования, и во многих случаях это происходит не за один год».

Ксения Сидорова

Зарплатная карта АЛЬФА-БАНКА – карта ВАШИХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ

Выдача и получение «зарплаты на пластик» стало естественной процедурой, как для компаний, так и для их сотрудников. Хотя, пока далеко немногие осознают, что зарплатные проекты могут стать одним из действенных мотивационных инструментов кадровой политики компании.

Светлана Головня, директор по розничному бизнесу ОО «Кемеровский» Альфа-Банка:
«Зарплатные карты Альфа-Банка – это всё, что современный технологичный банк может предоставить современному человеку, желающему получать эти сервисы удобно и оперативно, буквально – одним «кликом»

Но, как и любым мотивационным инструментом, им нужно суметь воспользоваться, то есть разобраться в тех выгодах, которые могут получить сотрудники, и донести до каждого ту информацию, которая ему необходима, чтобы понять, в чём эта выгода состоит.

По словам **Светланы Головни**, директора по розничному бизнесу ОО «Кемеровский» Альфа-Банка: «Зарплатные карты Альфа-Банка – это карты, с которыми удобно не только тратить, но и сберегать свои деньги, защищать их от валютных рисков, не складывая всё в одну «корзину», это дополнительные сервисы, услуги и возможности, – всё, что современный технологичный банк может предоставить современному человеку, желающему получать эти сервисы удобно и оперативно, буквально – одним «кликом».

Стоит заметить, что держатели зарплатных карт Альфа-Банка пользуются всеми привилегиями корпоративных клиентов, для которых действуют специальные, льготные условия обслуживания.

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ КАРТЫ

Например, в рамках Пакета услуг «Корпоративный» **можно бесплатно открыть до 3-х счетов в разных валютах и выпустить до 3-х дополнительных банковских карт для себя и членов своей семьи**. Для кого это может быть удобно и интересно?

Во-первых, такой вариант может заинтересовать тех, у кого ребенок-студент, тем более, если он учится в другом городе. Оформив на него карту, но при этом, оставаясь её владельцем, вы можете установить на неё определённый лимит, будете в курсе операций по ней, и в случае чего, всегда можете быстро пополнить счёт, чтобы ваше чадо не осталось без денег в чужом городе. Кроме того, такую карту **можно «наделить» дополнительными преимуществами.** Например, если у вас дочь-студентка, то ей безусловно будет интересна карта «Альфа-Банк – Cosmopolitan – Visa», которая даёт возможность получать скидки и подарки, совершая шопинг в лучших магазинах и бутиках, посещая салоны красоты и фитнес-центры. Кстати, такая карта заинтересует и многих женщин.

БОНУСЫ И ПРИВИЛЕГИИ

Альфа-Банк ведет **десятки партнёрских программ, которые позволяют пользоваться специальными предложениями и скидками при оплате товаров и услуг зарплатной картой Альфа-Банка.** То есть зарплатная карта работает как бонусная. Если, например, вы или члены вашей семьи часто летаете рейсами «S7» или «Аэрофлот», то вам будут полезны карты «S7 Priority – Visa – Альфа-Банк» и «Aeroflot – MasterCard – Альфа-Банк», позволяющие накапливать бонусные мили и дающие дополнительные преимущества.

Возвращаясь к вопросу: «Кому может быть удобен и интересен выпуск дополнительных карт в рамках зарплатного проекта?», получаем, что такой выпуск может заинтересовать тех, кто хочет по максимуму воспользоваться всеми льготами, бонусами, привилегиями, предоставляемыми держателям карт Альфа-Банк». Процесс оформления нескольких карт так же прост, как и оформление одной, к тому же все карты можно выпустить в индивидуальном дизайне. Ваши дети, родители, домашние животные, природа, экзотические пейзажи – любая дорогая вашему сердцу фотография теперь может воплотиться в облике банковской карты.

Таким образом, даже в рамках Пакета услуг «Корпоративный» вы помогаете своим сотрудникам заботиться о членах своей семьи и получать дополнительные бонусы, при пользовании зарплатной картой.

ДИСТАНЦИОННОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ

Многие наверняка оценят преимущества **бесплатного круглосуточного Интернет-банка «Альфа-Клик»**, ведь это современный, удобный и практичный способ пользоваться банковскими услугами и проводить электронные платежи через интернет с максимальной скоростью и надёжностью. Удобный интерфейс, отличный современный технологический продукт (кстати, великолепные технологии – то, чем всегда выгодно отличался Альфа-Банк), будет интересен и молодёжи, и тем, кто ценит своё время.

Тем, кто активно пользуется Интернетом, в том числе и для совершения покупок, наверняка будет интересна виртуальная карта MasterCard Virtual, специально разработанная для того, чтобы безопасно расплачиваться в интернете. Виртуальную карту можно открыть в режиме онлайн через Интернет-банк «Альфа-Клик» и сразу же оплатить покупку в интернете. Это значит, что можно создать карту под конкретную оплату и, даже если кто-то получит ее данные, он не сможет ими воспользоваться. Если же вы хотите иметь чуть большую сумму на карте, чем вам необходимо сейчас, но в то же время чувствуете необходимость защитить свои деньги, вы всегда можете установить лимит, больше которого по этой карте оплатить нельзя.

ЛЬГОТНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ И ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ДОХОД

Большинство клиентов, наверняка, оценят **преимущества льготного кредитования,** ведь зарплатному клиенту Альфа-Банка значительно проще получить кредит (наличными, кредитную карту или ипотеку). Можно самим выбирать время и место оформления документов – в банке или прямо на рабочем месте с вызовом специалиста Альфа-Банка. И главное – принадлежность к компании – корпоративному клиенту Альфа-Банка – даёт возможность каждому сотруднику взять кредит по более низкой ставке, чем некорпоративные клиенты. Светлана Головня обращает внимание на то, что получить кредит можно, не приходя в банк. Сотрудник на рабочем месте заполняет анкету, деньги зачисляются на зарплатный счёт, причём средства списываются на погашение кредита в удобную для него дату, которую он указал в анкете.

Тот, кто привык откладывать деньги, чтобы копить на крупную покупку, а не брать в долг, может получать дополнительный доход от свободных средств, переводя часть заработной платы **на накопительный счёт «Мой сейф»**. А это – возможность регулярного и автоматического пополнения счёта; оперативный доступ к деньгам с сохранением доходности; удобное управление счётом через банкоматы, телефонный центр и интернет-банк; уверенность в сохранности сбережений; выбор валюты счёта: рубли, доллары США или евро. Таким образом, можно контролировать свои расходы и копить деньги на крупную покупку. Для получения повышенного дохода от свободных средств можно легко и быстро оформить **депозит на выгодных условиях** самостоятельно с помощью Интернет-банка «Альфа-Клик» или в ближайшем отделении Альфа-Банка.

ДРУГИЕ ПРЕИМУЩЕСТВА

И это, конечно ещё не все услуги, которыми могут воспользоваться держатели зарплатных карт Альфа-Банка. Например, при необходимости, в сберегательных целях или для поездки заграницу, в любой момент времени можно самостоятельно конвертировать валюту по льготному курсу с помощью Интернет-банка «Альфа-Клик». Причем, льготный курс конвертации доступен только клиентам, получающим заработную плату на карты Альфа-Банка.

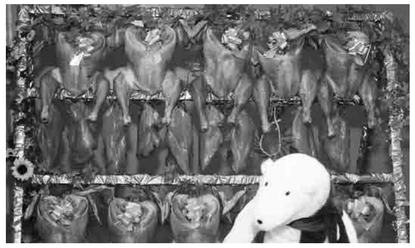
Отдельный разговор – о безопасности. Любому клиенту нужна **конфиденциальность, безопасность и гарантия надежности сохранения собственных средств.** Именно поэтому Альфа-Банк постоянно совершенствует и обновляет системы защиты информации, используя самые актуальные и технологически совершенные системы банковской защиты. Дополнительно к этому Альфа-Банк может предложить такие страховые продукты, как «Защищенная карта» и «Защищенная карта Плюс», благодаря которым средства на банковской карте будут под защитой 24 часа в сутки в любой точке мира. Они уберегут вас от рисков, связанных с мошенническими действиями третьих лиц, а также от утери или физического уничтожения карты.

Словом, подключая своих сотрудников к услугам Альфа-Банка с помощью зарплатной карты, вы открываете для них многообразие современных и эффективных способов управления личными финансами, и вместе с Альфа-Банком предоставляете возможность получать дополнительные бонусы и сервисы. И потому предприятие всегда может использовать зарплатный проект Альфа-Банка как улучшение соцпакета сотрудников и дополнительный мотивационный инструмент. Нужно только понимать, что и кому выбрать из того многообразия услуг, бонусов и сервисов, которые предоставляет Альфа-Банк. И здесь сотрудники банка всегда помогут, проконсультируют, а при необходимости приедут на предприятие для встречи с коллективом компании, чтобы ответить на все интересующие их вопросы. Благодаря зарплатному проекту обслуживание ваших сотрудников в Альфа-Банке будет льготным.

Подробнее узнать о зарплатных проектах Альфа-Банка вы можете на сайте www.alfabank.ru и по телефону 8 (3842) 777-034.

«САМАЯ ВКУСНАЯ» ОТРАСЛЬ

Накануне Дня работников пищевой промышленности, который отмечается 21 октября, «Авант-ПАРТНЕР» решил «пройтись по рынку» пищепереработки в сфере малого и среднего бизнеса. И выбрал для этого три важных отрасли – производство мясной, рыбной продукции и предоставление услуг в сети быстрого питания.



В МЯСНОМ РЯДУ

Специфика производства мясопродуктов зависит от той группы продукции, которую выпускает то или иное предприятие. Можно выделить четыре основных вида производства, характерных для малого-среднего бизнеса. Это производство: охлаждённых мясопродуктов; полуфабрикатов, как правило, замороженных (пельмени, манты, хинкали, котлеты); деликатесной продукции и классические мясокомбинаты, включающие полный цикл выпуска мясной продукции, такие как колбасы, сосиски и сардельки и прочее. Все эти виды производств достаточно широко представлены в кузбасском малом и среднем бизнесе.

Весь этот перечень выстроен по принципу необходимого для того или иного производства оборудования и, соответственно размеров необходимых первоначальных финансовых вложений. Так, разделка и торговля охлаждённым мясом требует минимум затрат. Стоимость минимального комплекта оборудования для производства замороженных полуфабрикатов – от 300 тыс. рублей. Начальные вложения в производство деликатесной продукции обходятся примерно в 500 тыс. рублей.

Своей бизнес-историей с «Авант-ПАРТНЕром» поделился индивидуальный предприниматель **Игорь Каменский.**

– Помещение, которое я арендовал, прошло сертификацию в органах ветеринарии, были заключены договора на его обработку от грызунов и насекомых. Сертификация сейчас – дело добровольное, а вот декларирование продукции обязательно. При этом сдаются образцы входящего сырья и готовой продукции в аккредитованные лаборатории, где проводятся необходимые анализы, после чего получается декларация соответствия.

Цены на оборудование на нашем рынке уже устоялись. Инъекторы стоят от 150 (российские) и от 500 (импортные) тыс. рублей. В этой же ценовой группе и массажёры. Термокамеры – соответственно от 200 и от 800 тысяч. Российская камера для созревания стоит примерно 150 тысяч, упаковочные машины: китайские – от 100 тысяч и европейские – от 300 тысяч. Как видно отсюда, упаковочное оборудование забирает 20-25% от общей стоимости, но оно того стоит. Ведь, если копчёная грудинка упаковки не требует, то для «закусочных» деликатесов она необходима, такой товар более востребован покупателем. Кроме того, вакуумная упаковка увеличивает срок хранения продукта.

Но произвести продукцию – только полдела. Есть не менее важная задача – её продать. Вход в магазины крупных сетей сегодня очень дорог. Поэтому примерно 70% продукции предприниматели реализуют на рынках, в магазинах формата «у дома» или через свои небольшие торговые точки.

Рентабельность в нашем производстве может варьироваться достаточно широко, и она во многом зависит от добросовестности производителя. Различного рода добавки позволяют сегодня сильно повышать рентабельность. С другой стороны могут влиять на её снижение внезапные сторонние затраты, которые приходится нести малым предпринимателям, особенно с расширением производства. На мой взгляд, рентабельность должна составлять не менее 30% – это позволит развиваться. 10% могут позволить просто выживать. Всё что меньше, уже не бизнес, а скорее хобби.

РЫБКА МАЛЕНЬКАЯ И БОЛЬШАЯ

Коллега Игоря Каменского, но уже по рыбному цеху, индивидуальный предприниматель **Галина Феданкова** имеет дело с рыбой более 30 лет. Когда рыбокомплекс, на котором она проработала 22 года инженером, а затем ведущим специалистом лаборатории по качеству продукции, закрылся, решила начать собственное дело. Начинала с малого, но со временем предприятие встало на ноги, сейчас там работает 20 человек.

– Какого-то особого дорогостоящего оборудования в нашей сфере рыбопереработки, с небольшим ассортиментом, не требуется. Тем более что многое, например коптильные печи, было изготовлено своими руками. Приобретали холодильное оборудование, вентиляторы, создающие заданные температурные режимы для сушки рыбы, вакумные аппараты для упаковки. В нашем деле обязателен транспорт с термобудками. Естественно, всё оснащение нашего производства шло постепенно, по мере накопления средств.

По сырью у нас проблем не бывает, мы работаем с местными крупными оптовиками. Это особенно удобно как в плане доставки рыбы, так и по расчётам, которые крупные поставщики ведут через банк.

Ассортимент выпускаемой продукции на сегодняшний день небольшой: сельдь солёная и сельдь пряного посола в вакууме, скумбрия холодного копчения, балык, теша и боковники кетовые, кета в банках, спинка и теша горбуши, икорное масло. Во многом ассортимент определён размерами помещения и наличием средств.

Собственных торговых точек у нас нет, практически всю продукцию – до 90% мы реализуем через торговые сети, местные или региональные. С некоторыми из них сотрудничество длится уже более десяти лет. От услуг других, которые очень сильно задерживали расчёты за поставленный товар, пришлось отказаться либо сильно сократить объёмы поставок, чтобы минимизировать риски.

Объёмы выпуска продукции – до 2,5 млн рублей в месяц, летом они снижаются. А вот рентабельность нашего производства невысока, зависит она, прежде всего, от цены на сырье. Кроме того, значительно снижают рентабельность возвраты продукции магазинами. Зимой количество возврата в пределах 3%, а летом доходит до 7% от всего объёма. Причиной этого становится несоблюдение продавцами температурных режимов хранения рыбной продукции. По нормам рыбные пресервы должны храниться при температуре от 0 до -8 градусов, фактически же температура на полках +10-15 градусов. Также на рентабельность влияет и ограничение крупными сетями цен на продукцию, как правило, они повышают цены не более чем на 5% в год, тогда как наши расходы растут намного быстрее.

Двумя годами раньше Галины Феданковой, в рыбопереработку включилась семья Романенко. Впоследствии их малый поначалу бизнес вырос, сегодня ООО «Астронотус» имеет широкую известность на кузбасском рынке. О том, как создавалось предприятие, рассказывает его коммерческий директор **Роман Романенко**, к.т.н., доцент, председатель агропродовольственной гильдии Кзбасской ТПП.

– Наш путь в этом направлении бизнеса начался с 1996 года, когда научно-исследовательская лаборатория КемТИППа стала основой будущего предприятия. Финансирование науки тогда приостановилось, и надо было зарабатывать деньги. Так вот, буквально с одной коробки копчёной скумбрии стало зарождаться будущее предприя-

Окончание на стр. 10

УРАЛСИБ ДЛЯ МАЛОГО БИЗНЕСА

Большое кредитное доверие для предпринимателей

Развитие бизнеса, даже самого малого, всегда требует затрат. А если основная часть средств у предпринимателя находится в обороте? Как ему оперативно рассчитаться с поставщиком? Как быстро оплатить аренду складского терминала?

Решение предлагают крупные сетевые банки. Сегодня надежные и стабильные финансовые институты готовы поддержать малый бизнес специальными кредитными продуктами. Например, «быстрыми» кредитами, не требующими залога и поручительств. Так, в банке УРАЛСИБ необходимую сумму по программе экспресс-кредитования можно получить всего за 5 дней.

– Мы прекрасно понимаем потребности современного предпринимателя, – говорит **Елена Зыбина**, директор по малому бизнесу кемеровского филиала БАНКА УРАЛСИБ – например, такую ситуацию, когда деньги необходимы, как говорится, «здесь и сейчас». Для оперативной финансовой помощи малому бизнесу мы создали специальный продукт – кредит «Бизнес-доверие». Его главное отличие в том, что деньги можно получить в сжатые сроки, без залога и обеспечения. Заемные средства можно направить на любые цели, связанные с ведением бизнеса.

Такой «быстрый» кредит – хорошее и очень необходимое подспорье для малого бизнеса. Ведь свободные средства нужны предпринимателю постоянно – на расширение ассортиментного ряда в продуктовом магазине, на закупку партии новинок одежды или на аренду нового помещения. И если раньше приходилось изымать необходимые средства из оборота, в ущерб эффективному развитию бизнеса, теперь этого можно избежать.

– Зачастую предприниматель, особенно тот, кто начал развивать бизнес недавно, еще не успел «обрасти» необходимым обеспечением для залога по кредиту, – говорит Елена Зыбина, – по нашей программе никакого залога не нужно. За счет этого упрощен пакет необходимых документов для получения кредита.

При этом предприниматели могут сэкономить на кредите – в банке действует целый комплекс скидок для новых и действующих клиентов. Скидки по некоторым видам кредитов могут суммироваться – это важный момент для тех, кто умеет считать деньги.

Инициативный и предприимчивый бизнесмен не стоит на месте, а постоянно ищет новые пути для развития собственного дела – только это гарантирует постоянный покупательский спрос, а значит, прибыль и успех предприятия.

– Мы открыты для каждого клиента, – подчеркивает Елена Зыбина, – если это работающий и прибыльный бизнес, если предприниматель четко знает, как и в каком направлении будет развиваться его предприятие дальше, такому клиенту мы готовы помочь. Приходите в ближайшее отделение УРАЛСИБА!

Арина Иванченко.

www.porarasti.ru

специальный портал БАНКА УРАЛСИБ для предпринимателей

ОАО УРАЛСИБ

КОМПАНИЯ «ГРАУ»: СТРОИТЬ БИЗНЕС СИСТЕМНО

Группа компаний «ГРАУ» успешно работает в Кузбассе с 1996 года. За это время компания прошла путь от поставщика пакетов, упаковки и одноразовой посуды до одной из лидирующих оптовых компаний с широчайшим ассортиментом и собственным производством, зарекомендовала себя как сильный и надёжный партнёр. Именно сегодня, в день выхода этого номера газеты, компания отмечает день своего рождения – шестнадцатилетие. По этому приятному поводу мы взяли интервью у одного из собственников и бессменного генерального директора компании Евгения ГРИВЫ.

– Евгений Анатольевич, во-первых, хотим поздравить вас и весь ваш коллектив с этой замечательной датой! И начать нашу беседу с самого естественного вопроса: что такое «ГРАУ» и почему «ГРАУ»?

– Это давняя история. Мне запомнилась телевизионная реклама бытовой техники, которая начиналась словами «далеко-далеко, на планете ГРАУ…» Это было загадочно, заманчиво и эксклюзивно. К тому же начальные буквы соответствовали моей фамилии, а конечные инициалам моего давнего друга и партнёра – Андрея Александровича Ушакова.

16 октября 1996 года – эту дату мы и приняли за основу, поскольку именно в этот день мы зарегистрировали первую свою организацию.

– До этого бизнесом не занимались?

– Как вам сказать? До этого были пробы… Если отлистать время назад, вспомнить те достаточно смутные годы, когда трудно было понять как существовать дальше, и чем заниматься, то было многое. Наверное, почти каждый человек пробовал в то время себя в роли продавца чего либо. Во всяком случае, я себя всегда считал продавцом. А на тот момент мы просто пришли к выводу, что надо создать какую-то упорядоченную систему, с помощью которой можно было бы получать, пусть небольшой, но постоянный доход, чтобы жить более качественно. Это уже позже стали появляться серьёзные настоящие цели. Годом раньше я поступил на механический факультет Кемеровского института пищевой промышленности, что, наверное, тоже подтолкнуло к созданию собственного дела.

– Как же начинался ваш бизнес?

– Начиналось достаточно стихийно. Направление деятельности компании формировалось уже в процессе работы. На первых этапах мы торговали разными товарами, но потом решили остановиться на упаковке и хозяйственных товарах. Это было востребовано, к тому же привлекало тем, что товар не портился и не требовал особых условий хранения. В марте 1997 году мы арендовали своё первое помещение, до этого базой нам служила квартира, по адресу которой и была зарегистрирована фирма. Ну, а первыми товарами стала пищевая упаковочная плёнка, фасовочные пакеты и только начавший входить в обиход скотч. Всё это мы получали от московского поставщика, а остальное – цветные пакеты, пакеты с ручками, канцтовары и хозяйственные товары, батарейки – брали в Новосибирской области. Основными нашими потребителями были базары и магазины, где мы активно вели работу, выявляя их потребности и расширяя круг клиентуры.

В 98-м году мы взяли в аренду у городского КУМИ магазин площадью 500 квадратных метров. Это подтолкнуло нас к расширению ассортимента: стали торговать и бытовыми товарами, и продуктами, и одеждой, и многим другим. А, кроме того, часть площади мы сдавали в субаренду, не имея пока возможности полностью освоить такие площади.

– А когда пришло ощущение того, что вы на самом деле в бизнесе, когда смогли сказать друг другу: «Мы – фирма»?

– А вот как раз с этого момента, когда взяли в аренду целый магазин. К тому же одновременно мы ушли с прежней работы, поскольку времени на развитие бизнеса стало не хватать.

В 2002-2003 годах мы приобрели с торгов в собственность производственные помещения площадью 1600 квадратных метров – бывший цех по производству железобетонных изделий в Заводском районе. Первоначально мы планировали за счёт этого приобретения просто расширить свои складские площади. Но ближе к 2005-му эти планы изменились – решено было открывать собственное производство. Год или полтора занимались переработкой вторичного сырья, а потом, приобрете ещё одно помещение в Кировском районе, наладили выпуск нескольких наименований упаковки. С приобретением нового оборудования наша ассортиментная матрица значительно расширилась. Несколько позже тарифные разногласия с поставщиком электроэнергии побудили нас построить собственную трансформаторную подстанцию и трассу от Кемеровской ТЭЦ, которую мы запустили в сентябре 2011года. Это дало возможности большей независимости и модернизации производства.

– Что компания «ГРАУ» самостоятельно производит сегодня?

– На данный момент мы производим плёнку ПВД нестандартных размеров и фасовочные пакеты ПВД. Производство вторичного полиэтилена позволяет нам выходить на рынок с более дешёвой продукцией для непищевых целей. Сейчас мы стремимся расширить нашу продуктовую линейку и начать выпуск нестандартных полиэтиленовых пакетов. Кроме того совместно с арендаторами наших помещений мы собираемся производить продукцию ПНД и пакеты с печатью.

– Насколько за 16 лет существования вырос коллектив предприятия?

– Сегодня у нас трудится в среднем около ста человек. Я говорю «в среднем», поскольку в нашей деятельности присутствует и сезонный фактор. В летний сезон работает ещё один цех по расфасовке одноразовой продукции на мелкие партии – это наборы для пикников, которые пользуются большим спросом именно летом и потому востребованы нашими супермаркетами. Тогда количество сотрудников с привлечением временно занятых превышает сто человек.

– Хотелось, чтобы вы дали определение, каким должно быть, по вашим представлениям предприятие, чтобы его можно было считать нормально и эффективно действующим? Каковы здесь критерии?

– Предприятие нормально и эффективно тогда, когда оно управляется системно. Когда механизм его работает как часы, независимо от того, на месте ли его руководство. Даже если определённые ключевые сотрудники выбывают, то в системе все без исключения должны знать, что им делать, для того чтобы шестерёнки этого механизма ни на минуту не остановились. Думаю, пока нам удаётся выдерживать эти условия. Конечно, как и любое, стремящееся к развитию предприятие, мы всегда заинтересованы в поиске новых перспективных кадров. Естественно, мы вкладываем средства в развитие своих сотрудников в ходе обучающих семинаров и других форм повышения своих компетенций. Я сам проходил дополнительное обучение в рамках президентской программы подготовки управленческих кадров по специальности финансового менеджмента. Наш коммерческий директор Алексей Николаевич Маскаев более тщательно прорабатывал изучение производственной тематики и её подробного анализа. Всё это даёт свою отдачу в плане совершенствования системы управления предприятием.

– Существуют разные модели или подходы руководителей к управлению. Встречаются даже крайние противоположности: один всё решает только сам, не допуская и мысли о делегировании прав по принятию решений никому, другой хочет заниматься лишь высокой стратегией, перекладывая всю ответственность за происходящее на своих менеджеров. Между ними – большое количество вариантов. А какова ваша модель управления?

– Одними руками всего не сделаешь и не заработаешь, поскольку бизнес-процессы требуют постоянного внимания и контроля. Я уже говорил, что вопросы управления – это вопросы системные. Мы стремимся к тому, чтобы наши сотрудники получали определённый ресурс принятия необходимых решений и умели нести за это ответственность. Делегирование этих прав и соответствующей ответственности должно быть таким, чтобы система, которая работает, не претерпевала торможений в работе. Естественно, если никому ничего не делегировать, и какое-то звено выбывает, то люди перестают понимать, что делать дальше, когда «команды не было». В результате компания теряет прибыль, что в обратную бьёт по интересам сотрудников, лишая их части зарплаты. Поэтому мы выстраиваем систему мотивации так, чтобы она побуждала их принимать решения, которые приносят положительный эффект.

– Чем же и как, по-вашему, можно правильно замотивировать людей?

– Есть два фактора, известные с древних времён: кнут и пряник. Но если серьёзно, то мотивация должна предусматривать обязательное получение сотрудником лучшего финансового результата по итогам своей деятельности, или ту сумму денег, которая была бы пропорциональна вложенным в общий процесс усилиям. Это масса различных показателей, это серьёзная аналитическая работа, которая может реально влиять на итоговый результат деятельности компании.

– Шестнадцать лет работы на рынке предполагают наличие у компании стабильной клиентской базы. А возникают при этом какие-то неожиданные повороты?

– В принципе, и у наших клиентов могут происходить какие-либо изменения. Поэтому мы должны находиться в постоянном диалоге с ними и реагировать на новые потребности и запросы. Кроме того, конкурентные отношения на рынке тоже могут приводить к внезапным переменам. К тому же мы занимаемся не только упаковкой, наша товарная матрица включает довольно широкий спектр товаров, следовательно, и количество наших конкурентов по этим группам увеличивается. Но конкуренция и помогает нам, заставляя развиваться, мы мотивируем друг друга и ищем новые решения, и потому я не настроен ревниво относится к прямым конкурентам. Ведь в конечном итоге, выигрывают наши потребители – в качестве, в цене, в сервисе, в чём-то ещё.

– Чтобы ваши потребители были в ещё большем выигрыше, стремитесь ли вы к какому-либо «воспитанию» их вкусов и потребностей?

– У нас есть некоторые группы товаров, к которым мы своих клиентов стараемся приучать, рождая, таким образом, спрос на них. Находясь на стажировке в Италии, в университете Луис в Риме, я слушал выступление Филиппа Котлера. И, как раз от него я услышал замечательную мысль. Те компании, которые сумели приучить постоянных клиентов к своей продукции, во время кризиса особо не пострадали. Естественно этого хочет любая компания, в том числе и мы. У нас есть своя линейка продуктов, которые обладают более высоким качеством, и потому пользуется высоким спросом у потребителей. Чем больше у нас будет таких товаров, тем меньше мы будем зависеть от возможных кризисов.

– А что бы вы хотели осуществить в своей компании на ближайшем отрезке времени?

– В последнее время мы настолько расширили или диверсифицировали свой бизнес, что сегодня нам нужно улучшить качество всех наших производственных и коммерческих процессов. Есть, конечно, и новые предложения, новые перспективы. Но мы считаем, что нужно правильно рассчитывать свои силы, и прежде поставить на более качественный уровень уже работающие направления. Этого будет достаточно на ближайшие год-два. Ну, а дальнейшие пути развития подскажет само время.

Беседовал Сергей Волков

GRAU

www.grau.ru

БЛИЦОПРОС

КАКИХ МЕР ПОДДЕРЖКИ ОТ ГОСУДАРСТВА ВАМ СЕГОДНЯ НЕ ХВАТАЕТ?

С таким вопросом «Авант-ПАРТНЕР» обратился к руководителям сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий области.

Олег Жданов,
директор цеха переработки сельхозпродукции «Вишнёвый город» (Осинники):

– Официально мы открылись недавно. Нам помогли кредиты. И теперь нам их нужно отдавать. Поддержки в виде грантов у нас не было. Я же считаю, что, если говорится, что сельское хозяйство и переработка приоритетный вид деятельности, то его нужно и поддерживать деньгами. Это и без того сложный вид деятельности, а без поддержки ему ещё сложнее. Желательно, чтобы поддержка была не только на уровне кредитов, но и прямое финансирование проектов, которые создают новые рабочие места. Как на Западе, где есть дотации фермерам, производителям.

Вот я сейчас набрал кредитов, потратился на страхование. Сейчас буду выполнять свои обязательства перед Госфондом. Лет шесть платить буду. Хорошо, что льготный процент. Но, на мой взгляд, таким проектам нужно финансирование на невозвратной основе. Хотя бы частичное – 30-50%. Ещё хотелось бы, чтобы местные и региональные власти предпринимали меры, которые способствовали бы тому, чтобы при проведении муниципальных и госзакупок приоритет отдавался местным предприятиям. Производителям качественной и экологически чистой продукции.

Андрей Крылов,
генеральный директор Юргинского гормолзавода и директор ООО «Юргинский»:

– Начнём с того, что нельзя мерить всё одной меркой. Разные климатические, производственные условия в регионах. В Сибири производство продукции в любом случае будет выше, чем в европейской части страны. При этом при более высокой себестоимости цена реализации у нас в Сибири ниже. По зерну, скажем, в прошлом году разница была минимум в 1,5 рубля за килограмм. То же самое можно говорить и о молоке.

А условия господдержки для всех одинаковые. Есть небольшая разница при выделении льготного горючего. Но это мелочи, которые кардинально не влияют на экономику. Поэтому я далёк от мысли, что поддержка государства у нас на должном уровне.

Про региональные власти я ничего не говорю. Хотя понятно, что, чем богаче область, тем больше поддержка. Если сравнивать нас и Алтайский край, ясно, что у нашего промышленного региона возможностей больше. Если говорить в общем, то, на мой взгляд, сейчас в плане поддержки производителям кроме кредитов почти ничего не осталось.

Наше предприятие – гормолзавод – небольшое. И мы не можем бороться с монополистами – крупными компаниями на рынке в силу разных причин. Но мы все поставлены в одинаковые условия в плане налогообложения, соблюдения законодательства. На мой взгляд, здесь тоже должен быть дифференцируемый подход. Что греха таить, сегодня натуральная продукция осталась только на небольших предприятиях. Увеличить производство мы не можем. На это требуется очень большие деньги, которых у нас нет. Привлекать кредиты в банке тоже проблематично. Если сельхозпроизводителям хотя бы возмещается процентная ставка, то переработчики этого не имеют, либо имеют в незначительном объёме. Соответственно, мы работаем в неравных условиях с крупным бизнесом.

Анатолий Волков,
глава Крестьянского хозяйства А.П. Волкова:

– Сырьё для нас – мясо – производят фермеры. В этом направлении начинаются позитивные сдвиги. Новый министр сельского хозяйства объявил, что со следующего года будет дотироваться гектар обрабатываемой земли. Думаю, что это прозрачная система, которая может дойти до каждого фермера. Хорошо, если так получится.

Полагаю, что сегодня не хватает кооперации, взаимодействия между производителями. В Европе кооперация создавалась десятилетиями. Один производит зерно, другой перерабатывает. Работают цепочки. Для нас вопросы взаимодействия становятся все более актуальными. В России за 20 лет фермеры встали на ноги, научились хорошо работать, производить различную продукцию – зерно, молоко, яйцо. Продукции много, а сбыт затруднён, единой политики по сбыту продукции в стране нет. Исключение, разве что сельскохозяйственные рынки. Думаю, что государство должно стимулировать процессы по развитию кооперации. И насколько я знаю, в министерстве сельского хозяйства уже ставят так вопрос.

Сейчас меньше стали говорить о взаимоотношениях производителей и торговых сетей. Между тем, вопрос этот сложный, и в дальнейшем достигать взаимопонимания в этой сфере будет всё сложнее и сложнее. Квоты на ввоз продукции мясопереработки снижены. В следующем году импортной продукции будет больше. Она поступит в сетевые структуры. Некоторые эксперты предрекают даже кризис российской мясопереработки. Соответственно, сегодня не хватает собственных магазинов. Потому что есть сложности с выделением мест под строительство, оформлением разрешительной документации. А это станет очень серьёзным вопросом. Ритейлу, особенно иностранным компаниям, дали возможность привозить импортную продукцию. За границей сырьё дешевле, ВТО позволяет ввозить в Россию эту продукцию без квот. Это удар по нашей переработке. В такой ситуации помощь государства должна быть адресной и доходить до каждого производителя.

Виктор Харитонов,
гендиректор ОАО «Племзавод Ленинск-Кузнецкий»:

– Хорошо тем, кто взял кредиты на условиях субсидирования процентной ставки. А те, кому этого не досталось? Что получается? На образование деньги дали, на здравоохранение дали. Завезли в школы и больницы новое оборудование. А у нас? Что конкретно надо? Деньги! Невозвратные. Вот горючее по льготной цене дали – спасибо! Пока нет дотации на молочное скотоводство на федеральном уровне. Но пока её нет.

Вот сейчас говорят о превентивных мерах для того, чтобы цена на зерно не поднялась – засуха. А селянам нужна ЦЕНА! Или возьмём молоко. Тоже нужна дотация. Из областного бюджета у нас выделят по 1 тыс. рублей за корову будут выплачивать. Нужно с этим поторопиться. Иначе потом не супишь сена.

«САМАЯ ВКУСНАЯ» ОТРАСЛЬ

Окончание. Начало на стр. 8

тие, на котором теперь коллектив в две сотни человек выпускает почти пятьсот наименований продукции.

Требовались, в первую очередь, материальные вложения: на аренду помещения, приобретение оборудования, закупку сырья. В нашем случае в дело вкладывались исключительно собственные сбережения – никаких кредитов мы никогда не брали. Период становления предприятия – когда продукция достигла уровня, не уступающего товарам современного супермаркета, составил около трёх лет.

Отрасль наша не относится к высокорентабельным, поскольку добавочная стоимость минимальна. Кроме того, мы, как и вся «пищёвка», сегодня чрезвычайно «сетезависимы». Правда, со вступлением в силу закона о торговле ситуация несколько улучшилась, урегулировались бонусы, стала снижаться дебиторская задолженность, но возможность повышения цен на продукцию продолжает отставать от роста наших затрат на производство и логистику. С одной стороны, по ценовой политике нам выгоднее работать с ритейлом малых форматов – там проще договорные отношения, но, конечно, сотрудничество с крупными сетями дают основные объёмы продаж.

Что будет дальше, пока не ясно, но уже сегодня многие малые предприятия выходят из бизнеса, не справившись с рентабельностью, стремящейся к нулю. Мы находим выход из этой проблемы в развитии собственной розничной сети.

ОТ СТАРТА К РАЗВИТИЮ

Не менее известна в Кузбассе (и не только) компания быстрого питания «Подорожник». Как и прочие подобные предприятия начинала она с малого – штата в 10 человек, одной торговой точки и четырёх наименований продукции. Уже через год количество торговых точек выросло до восьми, а спустя ещё три года «Подорожник» вышел за пределы Кемеровской области. О возможностях столь динамичного развития рассказывает президент компании **Татьяна Фомина**

– Сумму начальных вложений назвать теперь затруднительно – деньги теперь не те. Приблизительно в сравнимых ценах можно оценить, что вложений в открытие каждой очередной точки на сегодняшний день требуется в 3-5 раз больше, чем во времена становления бизнеса. Затраты же на организацию собственного производства сейчас возросли в пятикратном размере и даже выше. С самого начала наше развитие обеспечивалось только за счёт привлечения банковских кредитов. Сейчас в связи со значительным снижением доходности бизнеса, развитие идёт только за счёт собственных средств.

На начальном этапе всё оборудование было недорогим, даже б/у (покупали по объявлениям в газетах). И всё это оборудование было бытовое – холодильники, СВЧ-печи, столы и прочее. Но вскоре мы полностью перешли на профессиональное оборудование и в торговой сети, а тем более в производстве, сегодня мы используем только новейшее высокотехнологичное оборудование.

На вопрос о том, в какое время легче открывать новый бизнес – сегодня или полтора-два десятка лет назад и как можно оценивать перспективы его развития – Татьяна Фомина отвечает философски.

– Вопрос риторический, если бы кто-то написал книгу о создании гарантированно успешного дела, даже Нобелевской премии было бы не достаточно, чтобы оценить этот вклад в развитие человечества. Очевидно, что сейчас сделать бизнес труднее – конкуренция колоссальная, требуются гораздо большие затраты, и клиента теперь труднее удивить. А перспективы развития бизнеса сейчас всё ещё бесконечные, несмотря на многообразие выбора, качественной, вкусной и безопасной еды не много. Нельзя предусмотреть всех вариантов развития событий, это только в таком сокращённом виде, история «Подорожника» выглядит, как история Золушки, но уверяю, это далеко не так. Но мы также знаем, что «всё, что нас не убивает, делает сильнее».

Сергей Волков

Полный текст статьи читайте на сайте **www.avant-partner.ru**

ПРИВИВКИ НА ЛЮБОЙ ВКУС

В настоящее время во всем мире вакцинация признана наиболее эффективным и экономически оправданным способом борьбы с инфекционными болезнями. Медицинские учреждения готовы привить пациентов как планово, так и экстренно, как ребенка, так и взрослого. Разнообразие вакцин на рынке медицины сейчас очень обширно: импортные, отечественные, дорогие, дешёвые. Но, не смотря на богатый выбор лекарств и их эффективное воздействие, большинство россиян настроены против вакцинирования своего организма. Медики же безоговорочно выступают за то, что делать прививки – нужно, ведь вакцинация спасает от нежелательной болезни.

В сентябре в нашем регионе стартовала прививочная компания. В первых числах в Кузбасс поступила первая партия вакцины против сезонных недугов: ОРВИ и гриппа. Пожалуй, именно эти заболевания регистрируются медиками чаще всего в период с ноября по апрель. Именно для того, чтобы подобной ситуации не происходило, медицинские учреждения призывают людей вакцинировать свой организм заранее, а не во время или после болезни. «Если человек не успел сделать прививку вовремя и уже переболел гриппом, то смысла в дальнейшей вакцинации нет, потому что организм после болезни уже успевает выработать иммунитет, – рассказывает **Ирина Молина**, врач-иммунолог. – Я советую начинать прививаться от гриппа уже с сентября, самый поздний срок – 1 декабря. Такие рамки вызваны тем, что организму требуется время, чтобы выработать иммунитет против вируса, а вакцинации в более позднее время будет бессмысленной».

Как и любое заболевание, грипп проще предупредить, чем лечить. Прививки против гриппа делают на сегодняшний день в любой поликлинике Кемерова, и медики советуют не откладывать эту процедуру. В этом сезоне используется вакцина отечественного производства «Гриппол» и «Гриппол плюс». Препараты безопасны и имеют высокую эффективность против вируса гриппа. Несмотря на это, вакцинированные не реже других людей болеют ОРВИ. «Поставить прививку – защитить себя от гриппа. Но эта прививка не исключает заболеваний ОРВИ», – говорит **Ольга Евгенова**, заместитель главного врача по Кемеровской межвузовской поликлиники №10. Для того чтобы полностью защитить свой организм, Ирина Молина советует поднимать иммунитет дополнительно активным закаливанием, витаминизацией, здоровым питанием, а также стараться как можно меньше подвергаться стрессовым ситуациям, не переохлаждаться.

Другим, не менее серьёзным недугом, является корь. В сентябре также стартовала плановая вакцинация против этого заболевания. По словам врачей, ребенок в возрасте 6 лет уже должен быть 2 раза привит от кори. Кроме того, вакцинироваться следует и взрослым. Вакцинация против кори позволяет значительно снизить угрозу заболевания и избежать серьезных осложнений. В Национальный календарь профилактических прививок России также включена вакцинация против туберкулеза, гепатита В, коклюша, дифтерии, столбняка, полиомиелита, краснухи, эпидемического паротита, гриппа – лекарства против этих болезней сейчас есть в любом медицинском учреждении. Как рассказывает Ольга Евгенова, для каждой прививки определен возраст и порядок вакцинации. Каждый человек должен быть привит против дифтерии и столбняка, иммунизацию необходимо проводить каждые 10 лет (в 25, 35, 45 лет и т.д.). Любой человек по полису обязательного медицинского страхования может получить прививку включенных в Национальный календарь профилактических прививок в указанные сроки бесплатно, просто обратившись к участковому врачу.

По словам Евгения Окса, главного санитарного врача Кемеровской области, ежегодные экономические потери от гриппа и ОРВИ составляют 80-90% всего ущерба от инфекционных болезней. В период эпидемии в коллективах заболевает до 40% сотрудников. Средняя длительность нетрудоспособности при гриппе составляет не менее 9 дней. Заболеваемость населения Кемеровской области гриппом в 3,7 раза превышает показатель по Российской Федерации.

С 2006 года прививки от гриппа включены в Национальный календарь профилактических прививок и в обязательном порядке проводятся всем школьникам, детям, посещающим дошкольные учреждения, медикам, педагогам, студентам ВУЗов, учащимся средних специальных учебных заведений, работникам общественного транспорта, коммунального обслуживания населения, пожилым людям. Эти категории граждан вакцинируются против гриппа бесплатно, за счет средств федерального бюджета. С 2011 года к указанным группам населения добавились дети в возрасте с 6 месяцев до 3 лет.

В рамках Национального календаря прививок в текущем году в Кемеровской области бесплатно за счёт федерального бюджета будут вакцинированы 570 тысяч человек, в том числе 200 тысяч детей, а всего в 2012 году по данным Министерства здравоохранения запланировано привить против гриппа 34 миллиона россиян.

Окончание на стр. 12

БЛИЦОПРОС

А Вы ставите прививки?

Максим Шипунов,
генеральный директор «Планета стерео»:

– К прививкам я отношусь, как к профилактическим мероприятиям, укрепляющим иммунитет. Ставлю прививки себе и детям. Отношение к прививкам сформировалось у меня ещё в школьные годы, когда их ставили повсеместно, и данная процедура носила обязательный характер. Я всегда предполагал, что прививки несут пользу для иммунной системы, но в последнее время мое мнение начало меняться. Моему старшему сыну поставили прививку в 62 лицее (он не запомнил от чего) – парню не здоровится второй день. Думаю, это была последняя прививка, на которую я дал согласие.

Марина Лазарева,
коммерческий директор «Дионис тур»:

– Прививки – это очень важно, и вакцинация остановила распространение многих болезней. Один из примеров – оспа, против которой нет эффективных средств, кроме вакцинации, и которая благодаря прививкам, уничтожена. Есть и ряд других болезней, которые смертельны в случае отсутствия вакцинации. Я ставлю прививки, но не все – не ставлю против гриппа и клещевого энцефалита, остальные по назначению.

Виктория Григорьева, юрисконсульт:

– К прививкам отношусь настороженно, и всегда переживаю, когда их приходиться ставить малышу. Нормы таковы, что без прививок тебя в садик никто не пустит и, конечно, страшно заболеть чем-нибудь серьёзным. С одной стороны, моей маме не поставили прививку в детстве, и она очень серьёзно переболела и чуть не погибла, а с другой, я знаю реальные примеры, где были серьёзные осложнения и даже смерть после прививок! Я ставлю только обязательные прививки ребёнку, и муж их иногда ставит перед долгим походом в лес. Себе не ставлю, и не буду давать согласие ставить ребенку профилактические необязательные прививки от гриппа, потому что очень боюсь осложнений.

Александр Патрин, фотограф:

– К прививкам отношусь положительно, правда, считаю, что они дают скорее моральное успокоение. Прививка не спасает от болезней, но облегчает её протекание. Себе прививки ставлю редко, только когда есть уверенность в вакцине, отсутствии аллергических реакций и необходимость в прививке. К сожалению, большинство вирусов/бактерий мутируют быстрее, чем совершенствуются прививки. Исходя из этого, прививки могут помочь не всегда.

Ирина Штейзель, журналист:

– К прививкам отношусь нормально: ставлю и себе, и детям. В особенности, я считаю огромным плюсом ставить прививки против гриппа и все те вакцины, которые нам предлагают медики, потому что людям нужно поддерживать свой иммунитет. Я считаю, что прививки помогают нам в этом, а даже если не помогают, то облегчают болезнь. Я думаю, что любой цивилизованный человек должен вакцинироваться время от времени.

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

МЕДИЦИНСКИЕ ОСМОТРЫ РАБОТНИКОВ КАК ОСНОВА ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРОМЫШЛЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ НА СОВРЕМЕННОМ ПРОИЗВОДСТВЕ

Стремительное развитие высокоиндустриального общества, оснащенного современными сложнейшими достижениями науки и техники, помимо очевидных благ для человека таит в себе повышенную нагрузку на человеческий организм.

Особенно опасно ежедневное, многолетнее воздействие различных опасных и вредных факторов производства, что грозит не только нарушением здоровья работника, но и высоким риском различных аварий и человеческими жертвами.

ЦЕНТР МЕДИЦИНСКИХ ОСМОТРОВ «МЕДПРОФ» предлагает организациям и предприятиям проведение предварительных и периодических медицинских осмотров сотрудников, диспансеризацию, медосмотр для допуска к работе с документами, представляющими государственную тайну, осмотр специалистов для миграционной службы, проведение предрейсовых осмотров водителей, оформление любых медицинских справок (на вождение, при оформление лицензии на оружие, учебу, санитарных книжек, санаторно-курортных карт, бассейн).

Центр оснащен всем необходимым медицинским оборудованием, имеет штат высококвалифицированных сотрудников, имеющих специальное обучение для проведения профилактических осмотров, включая специалистов по психиатрии и наркологии.

С 1 января 2012 года вступил в силу Приказ Минздравсоцразвития России № 302н от 12 апреля 2011 года «Об утверждении перечней вредных и (или) опасных производственных факторов и работ, при выполнении которых проводятся предварительные и периодические осмотры», согласно которому участие врача-психиатра и врача-нарколога при прохождении предварительных и периодических осмотров является обязательным для всех категорий обследуемых.

Медицинский центр «Медпроф» имеет соответствующие лицензии по проведению предварительных и периодических медицинских осмотров, экспертизе профпригодности, а также по психиатрии и наркологии.

Медицинская комиссия работает с понедельника по пятницу до 19.00, в субботу с 8.00 до 15.00. В Центре проводятся все необходимые лабораторные и функциональные обследования, включая цифровую флюорографию. Забор анализов проводится в течение всего рабочего дня.

Наши специалисты (вся медицинская комиссия) выезжают на промышленные предприятия, где без отрыва от производства проводят медосмотры с полным спектром как функциональных (ЭКГ, ЭЭГ, УЗИ, маммография и др.), так и лабораторных обследований.

ЦЕНТР МЕДИЦИНСКИХ ОСМОТРОВ приглашает все организации и предприятия города и области к сотрудничеству в проведении предварительных и периодических медицинских осмотров.

Медпроф

Г. Кемерово, ул. Терешковой, д.20
тел.: (3842) 347-046, 347-047, 347-048
www.medprof.info

ЦЕНТР МЕДИЦИНСКИХ ОСМОТРОВ! БЫСТРО! УДОБНО! ПРОФЕССИОНАЛЬНО! БЕРЕГИТЕ СВОЕ ВРЕМЯ!

ПРИВИВКИ НА ЛЮБОЙ ВКУС

Окончание. Начало на стр. 11

Экстренная вакцинация – ещё один способ вакцинации, которую оказывают во всех государственных медицинских учреждениях. К этой категории можно отнести прививки против бешенства, например, при укусах животного, либо прививка против столбняка при глубоких ранах и ссадинах. «В этих случаях вакцинация является неотложной помощью и проводится бесплатно в травмпунктах и специальных кабинетах поликлиник. И тем эффективнее будет вакцинация, чем раньше она проводится», – утверждает Ирина Молина.

Каждому человеку важно понимать, что вакцинация необходима. Она позволяет защититься от многих инфекционных заболеваний самому, а значит, обезопасить родных и близких. Быть здоровым – не только право, но и обязанность каждого человека.

Виктория Мордвинова

По состоянию на 11 октября 2012 года вакцина для иммунизации взрослого населения поступила в 34 региона, что составляет 30% от запланированного объёма. Кемеровская область получила вакцину в полном объёме, как и все регионы Сибирского, Дальневосточного и Северо-Западного федеральных округов.

Для бесплатной вакцинации в 2012 году в Кузбассе используются отечественные вакцины «Гриппол» (для взрослых) и «Гриппол Плюс» (для детей). В обоих «Грипполах» содержатся штаммы, которые Всемирная организация здравоохранения рекомендовала для состава вакцин в странах Северного полушария в текущем эпидемиологическом сезоне:

A/California/7/2009 (H1N1)pdm09
(пандемический штамм 2009 года),
A/Victoria/361/2011 (H3N2),
B/Wisconsin/1/2010 (линия Ямагата).

Помимо «Гриппола» и «Гриппола плюс» для применения в России разрешены вакцины от гриппа Инфлювак, Ваксигрипп, Флюарикс, Бегривак, Агриппал, отвечающие требованиям Европейской Фармакопеи (уровень защиты более 70%).

РАЗВИТИЕ ОМС – КАЧЕСТВО УСЛУГ И ИНФОРМИРОВАНИЕ НАСЕЛЕНИЯ

Какие изменения произошли в системе ОМС Кузбасса, в связи с вступлением в силу нового закона «Об обязательном медицинском страховании в Российской Федерации», как изменилась роль страховщика в системе ОМС, какие актуальные проблемы решает сегодня страховая медицинская организация? На все эти вопросы постарается ответить генеральный директор страховой медицинская организация (СМО) ООО «ЖСО-Медицина» Светлана Александровна Вингерт.

С 2004 года велись непрерывные дискуссии и высказывались очень разные позиции на тему реформирования здравоохранения и медицинского страхования. С 1 января 2011 года вступил в силу новый Закон «Об обязательном медицинском страховании в Российской Федерации».

Цель нового закона – усилить гарантии прав граждан на бесплатную медицинскую помощь. Сделать человека центральным элементом системы обязательного медицинского страхования. Я как страховщик с этим полностью согласна.

Одним из приоритетных положений нового закона является выбор страховой медицинской организации гражданином, а не работодателем или органами власти субъектов РФ. Таким образом, исключается право работодателя и органов власти на выбор страховых медицинских организаций.

Уже застрахованное по ОМС лицо также вправе заменить выбранную им ранее страховую медицинскую организацию 1 раз в год.

В новом законе еще раз закреплено право граждан на выбор медицинской организации и врача в соответствии с законодательством РФ.

В новом законе по новому звучат обязанности страховых медицинских организаций информировать граждан о видах, качестве и об условиях предоставления им медицинской помощи медицинскими организациями, о выявленных нарушениях при оказании им медицинской помощи, а также об обязанностях застрахованных лиц в соответствии с настоящим Федеральным законом;

В целях повышения информированности застрахованных о системе ОМС, деятельности страховых медицинских организаций, нашей компанией проводятся следующие мероприятия:

– Выступления в СМИ с наиболее актуальными вопросами в сфере ОМС.

– Вопросы-ответы с застрахованными лицами на страницах печати, в сети интернет на сайте страховой медицинской организации (www.jso-medicina.ru).

– Информирование граждан во время личного обращения (устного или письменного) по интересующим вопросам в страховую медицинскую организацию. За 9 месяцев 2012 года к нам обратилось за консультацией около 9 тысяч человек.

– Работа страхового представителя в медицинской организации, в его компетенцию входит консультирование граждан в форме предоставления устных разъяснений и рекомендаций по вопросам получения бесплатной и доступной медицинской помощи по ОМС. За 9 месяцев 2012 года к нашим страховым представителям обратилось за консультацией около 100 человек.

– Размещение информации для застрахованных граждан на стендах, установленных в медицинских организациях. У нас таких стендов 95. Информация на стендах постоянно обновляется и имеет сведения и контактные телефоны о Территориальном фонде и других страховых медицинских организациях Кемеровской области, работающих по ОМС.

– Обращения граждан на телефон «горячей линии» СМО и ТФОМС Кемеровской области. В нашей компании телефон «горячей линии» работает с 01.06.2007 года. За 9 месяцев 2012 года воспользовалось этим телефоном около 70 человек.

Хорошо поставленная информационно-разъяснительная деятельность в страховой медицинской организации, залог успешной защиты прав граждан на получение бесплатной и качественной медицинской помощи. В этом направлении нам важно динамично развиваться и расширять свою деятельность.

Наша страховая медицинская организация ООО «ЖСО-Медицина» уже 20 лет (с 1992 года) осуществляет мероприятия, направленные на реализацию прав застрахованных лиц на получение бесплатной медицинской помощи в медицинских организациях, участвующих в реализации программ обязательного медицинского страхования.

В новом законе эти мероприятия тоже чётко прописаны в главе 9, статья 40, о том, что контроль объемов, сроков, качества и условий предоставления медицинской помощи медицинскими организациями в объеме и на условиях, которые установлены территориальной программой обязательного медицинского страхования и договором на оказание и оплату медицинской помощи по обязательному медицинскому страхованию, проводится в соответствии с порядком организации и проведения контроля объемов, сроков, качества и условий предоставления медицинской помощи, установленным Федеральным фондом.

А в статье 41 закона прописан порядок применения санкций к медицинским организациям за нарушения, выявленные при проведении контроля объемов, сроков, качества и условий предоставления медицинской помощи.

Ежегодно наша страховая компания проводит в медицинских организациях Кемеровской области около 5 тысяч различных экспертиз, по результатам которых налагаются штрафные санкции. Правда суммы санкций из года в год уменьшаются, что говорит о росте качества оказания медицинской помощи гражданам в медицинских организациях. В этом большую помощь оказывает техническое обновление медицинского оборудования по Программе «Модернизация здравоохранение Кемеровской области 2011-2012 годы». Всего в 2011 году на техническое перевооружение медицинских учреждений области, на строительство, капитальный ремонт и реконструкцию зданий и сооружений, приобретение оборудования было направлено 2682 млн. руб., отремонтировано 69 медицинских объектов и приобретено оборудования на сумму 569,7 млн.руб.

Несмотря на работу нашей страховой медицинской организации в рамках ограниченного финансирования на ведение дела, исходя из реальных возможностей, мы продолжаем динамично развиваться и расширять свою деятельность по сохранению и увеличению страхового поля, а также расширения территориального присутствия компании. Во всех территориях, где мы присутствуем – проводим активную работу по информированности населения в сфере обязательного медицинского страхования.

Это работа даёт свои плоды. Многие граждане уже знают нашу страховую компанию, видят в ней «помощника» в решении своих проблем.

Все страховые медицинские организации Кузбасса, в том числе и мы работаем в свете нового закона уже второй год и то что уже нами сделано, можно с уверенностью сказать, что новый закон вышел вовремя, он активизировал систему ОМС и все здравоохранение на дальнейшее развитие. Теперь уже мы не остановимся, а будем набирать обороты на дальнейшую защиту прав и интересов своих застрахованных граждан, на бесплатное оказание медицинской помощи за счет средств обязательного медицинского страхования в пределах территориальной программы государственных гарантий оказания гражданам Российской Федерации бесплатной медицинской помощи на территории Кемеровской области, которая ежегодно принимается Законом Кемеровской области.

Более полную информацию об ОМС, защите прав застрахованных можно получить по круглосуточному телефону «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, 32-20-02.

В ДНИ ШКОЛЬНЫХ КАНИКУЛ

Подарите себе и своим детям

увлекательные путешествия по **городам Сибири:** Новосибирск, Томск, Барнаул и Алтайский край, Красноярск, Омск, Иркутск (длительность туров от 3дн/2н до 7дн/6н). Стоимость от **5000 руб**.

Во время поездки у вас будет возможность познакомиться с историей, традициями, культурным наследием Сибирского края, края в котором мы живём, края, который имеет не только большие геологические запасы, но и поистине колоссальные «запасы» исторического наследия, нового прогрессирующего интеллекта нашей Родины.

...а также:

Автобусные туры по «Старой Европе» - Италия, Чехия, Германия, Франция, Англия и многое другое. Стоимость от **17 000 руб**.

Новогодние праздники совсем близко…

Провести их весело с пользой для души и здоровья лучшее, что можно подарить себе и своим родным и близким на Новый год. Если Вы ещё не знаете, как будете встречать и праздновать этот лучший в году период, обратитесь к нам, и, возможно наши предложения придутся Вам по душе!!!

ТАИСА

650077, г. Кемерово, пр. Советский, корп. Б, оф. 217
тел. 8 (3842) 58-17-71
сот. 8-800-775-0654 (круглосуточно, бесплатно по России)
E-mail: zabota_m@mail.ru, taica-ag@mail.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

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

ЧЕЛОВЕК С ЯЙЦОМ

1 октября в России отпраздновали столетие Льва Гумилева (1912–1992), видного историка, географа и этнолога и великого, без преувеличения, философа.

В самой разносторонности Льва Николаевича было нечто титаническое. Он ввёл в историю и антропологию понятие пассионарности – биохимической энергии, обеспечивающей возникновение и распространение этносов. Он связал рождение и смерть народов с ландшафтом и солнечной активностью, то есть с мировыми стихиями – землёй, водой и небесным огнём; это учение хочется назвать этнокосмогонией.

В 1935 году студент Лев Гумилев году был впервые арестован, но освобожден после того как его мать Анна Ахматова написала Сталину. В 1938-м снова арестован, отбывал срок в Норильском управлении ГУЛАГа, работал горняком меднорудной шахты и лаборантом-химиком. После отбытия срока был в тех же краях геологом, добился отправки на фронт, воевал в артиллерии, дошел до Берлина. После демобилизации закончил образование в ЛГУ, защитил кандидатскую диссертацию и в 1948-м был арестован. Во время этого срока ему довелось потрудиться на строительстве угольных шахт под Междуреченском. После освобождения работал библиотекарем в Эрмитаже, позднее защитил докторские диссертации по истории и географии (правда, вторую ученую степень ему не утвердило академическое начальство).

Особенно почитают Гумилева в Татарстане, где ему воздвигли памятник в Казани, и в Казахстане, где в честь него назвали Евразийский университет в Астане. Дело в том, что Гумилев заявлял во всеуслышание: никакого татаро-монгольского ига на Руси не было, а имел место своеобразный симбиоз, который пошел нам на пользу хотя бы потому, что защитил от экспансии Запада. Отношения русских с тюркскими и монгольскими народами всегда были комплиментарными, недаром же у нас половина дворян носила татарские фамилии. А вот Западная Европа смотрела на нас как на врагов, и главная опасность всегда исходила именно оттуда.

Некоторые историки оценивают вклад Гумилева в науку как «близкий к нулю», а другие и вовсе считают его лжеучеными. В укор ему ставятся вольное отношение к источникам и свободные экстраполяции; считается, что теории его не проверяемы существующими научными методами и поэтому не могут быть ни подтверждены, ни опровергнуты, а стало быть, не имеют отношения к науке. Впрочем, ровно в том же упрекали и Зигмунда Фрейда, и Карла Юнга, и Клода Леви-Строса, и Мирчу Элиаде, и Жоржа Дюмезиля – крупнейших мыслителей XX века, к которым Льва Гумилева вполне можно причислить.

Политолог Александр Янов упрекает Гумилева в том, что он «называл диалектический материализм методологической основой своей теории». Ну и что? Юрий Лотман, например, также относился к марксистским научным методам серьезно – гораздо серьезнее, чем официальное советское литературоведение. Сегодня и экономисты испытывают очередной виток интереса к трудам Маркса, а работы Энгельса вроде «Диалектики природы» еще ждут, чтобы их как следует перечитали.

Историк Сергей Иванов кипятится: «Единственная книга, которая написана по законам жанра, – это самая ранняя его монография, “Хунну”, но как раз она наименее оригинальна… До какой-то степени кондиционны “Древние тюрки”, все же остальное – вообще не наука в нормальном смысле слова. Ни востоковеды, ни археологи не причисляют Гумилева к своему цеху и почти не ссылаются на его работы». Надо сказать, что Гумилев также на работы коллег-историков ссылается редко, и это также ставится ему в вину. Зато он обильно заимствует примеры и идеи из арсенала естествознания: например, у Владимира Вернадского, у Ильи Пригожина, у генетиков и кибернетиков. В этом Иванов и видит «секрет огромной популярности Гумилева среди широких кругов интеллигенции, главным образом технической и естественнонаучной». Дело в том, что советский «технический интеллигент» жил в обстановке «гуманитарного террора». Если про открытия генетики и квантовой механики можно было прочесть в популярных книжках, то гуманитарии нипочем не желали снисходить до понятий технарей и спесиво требовали от них принятия чужого языка. «Гумилев же строит свой мир совершенно иначе. Его сочинения пестрят выражениями типа “поле”, “лучистая энергия Солнца”, “биоритмы”, “сигнальная наследственность”, “перегрев”, “интерференция вибраций”, “энтропия”». При этом непонятно, что мешало истории и философии сделать шаг навстречу естественным наукам. Вот поэтому нынче и говорят, что гуманитарные науки нуждаются в революционном обновлении: пока физика, химия и генетика делали свои фундаментальные открытия, гуманитарии не успевали их осмыслять. Гумилев же пытался это делать по мере собственной эрудиции.

Все это косвенно признает и сам Иванов. «На фоне ракет и синхрофазотронов становилось все очевиднее, что гуманитария пытается увильнуть, что она отказывается давать последние ответы на главные вопросы… К 70-м гг. оказалось, что Гумилев остается единственным гуманитарием, предлагающим ясные ответы-рецепты, причем по важному, волнующему и (в советских условиях) немного непривычному “национальному вопросу”». Кстати, в упрек Гумилеву также ставится антисемитизм, вызванный биографическими обстоятельствами: от евреев-начальников и евреев-следователей он немало натерпелся и в лагерях, и на фронте, и на научном поприще. С другой стороны, мемуаристы признают, что на бытовом уровне Лев Николаевич ни в коем случае антисемитом не был. А некоторые исследователи и вовсе возводят его теории к великому еврейскому философу XII века Моисею Маймониду.

Есть и ещё одно обстоятельство. В XX веке учёные испытывали определённое отвращение к философии истории – наступило сильнейшее похмелье от марксизма, философия истории казалась источником всяческих зол. Впрочем, это не мешало «большим теориям» рождения и смерти цивилизаций появляться с удивительной регулярностью: Данилевский, Шпенглер, Тойнби, Ясперс… Гумилев завершает этот ряд, и его теория выглядит наиболее укоренённой и аргументированной.

12 апреля празднуется Всемирный день яйца. Вроде бы это праздник птицеводов и кулинаров, но на самом деле яйцо – богатейший мифопоэтический символ. Во многих традициях яйцом представляется все мироздание, с землей в виде желтка и небом в виде скорлупы. В русской сказке в яйцо можно скатать целое царство и унести с собою. Лев Гумилев – философ, который сумел создать теорию большой убедительности и глобальных обобщений, повлиявшую на умы нескольких поколений; в этом смысле он подобен сказочному герою. Можно вспомнить также споры тупоконечников и остроконечников у Свифта или другой пример бесплодного и нескончаемого диспута – что было раньше, курица или яйцо. Речи оппонентов Гумилева как раз и напоминают эти распри: все они, разумеется, более сведущие историки и более аккуратные антропологи, но вязнут в деталях и цепляются к мелочам.

Известно еще «колумбово яйцо»: по легенде, когда Христофора Колумба упрекнули, что он открыл Америку случайно, мореплаватель предложил критикам поставить яйцо стоймя; они не смогли; он надбил с одного конца скорлупу и утвердил яйцо на столе. Ему сказали: ну, так каждый может сделать. Он ответил: но почему-то до сих пор никто не сделал. На самом деле Колумб, похоже, до конца своих дней не знал, что же он открыл – новый путь в Индию или неизвестный материк. Но от этого его подвиг не стал менее величественным и дерзким.

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 3,5 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.

НОВОСТИ КОМПАНИЙ

РТК-ЛИЗИНГ

В августе 2012 года рейтинговое агентство «Эксперт РА» присвоило ОАО «РТК-ЛИЗИНГ» рейтинг уровня А – «Высокий уровень финансовой устойчивости», прогноз по рейтингу «Развивающийся».

Высокий уровень рейтинга отражает стабильное состояние и развитие ОАО «РТК-ЛИЗИНГ» и является дополнительным свидетельством надежности и способности исполнять в полном объёме все принятые обязательства.

Рейтинг уровня А в соответствии с нормативными требованиями ЦБ РФ позволяет партнёрам, инвесторам и кредиторам ОАО «РТК-ЛИЗИНГ» использовать пониженный коэффициент при расчете банками норматива Н1 и формировании резерва по вложениям в долговые обязательства эмитента.

Аналитики «Эксперт РА» в числе факторов, позитивно повлиявших на рейтинг, отметили высокую долю собственных средств в структуре источников финансирования, приемлемый уровень диверсификации лизингового портфеля, наличие у ОАО «РТК-ЛИЗИНГ» надежных партнеров по страхованию предметов лизинга, а также хорошую публичную кредитную историю и высокий уровень транспарентности.

ОАО «РТК-ЛИЗИНГ» является универсальной лизинговой компанией и уже более 16 лет успешно реализует лизинговые проекты любой сложности практически во всех регионах РФ, в том числе в Сибирском Федеральном округе, где в городе Кемерово для этих целей открыт филиал ОАО «РТК-ЛИЗИНГ».

РТК-ЛИЗИНГ
ГРУППА КОМПАНИЙ

Адрес Кемеровского филиала:
г. Кемерово, ул. 50 лет Октября, 12 «А», офисы 309, 314
Телефон: +7 (3842) 58-57-46; +7 (923) 536-01-10;
+7 (923) 527-02-20; +7 (923) 505-03-30
Факс: +7 (3842) 58-57-46 E-mail: kmr@rtcleasing.ru

АНОНС

КВАРТИРНЫЙ ОТВЕТ

18 октября в кемеровском семейно-развлекательном комплексе «Байконур» состоится открытие «Кузбасского форума недвижимости и ипотеки: осень – 2012». Организаторы этого большого и многогранного конгрессно-выставочного мероприятия – администрация Кемеровской области, администрация города Кемерово, Фонд развития жилищного правительства Кемеровской области, Агентство по ипотечному жилищному кредитованию Кемеровской области, Ассоциация риэлторов Кемеровской области и Кузбасская выставочная компания Кемеровской области – предусмотрели все, чтобы сделать его одинаково интересным как тем, кто ищет оптимальный вариант для улучшения жилищных условий, так и профессионалам рынка недвижимости.

Первые могут посетить бесплатные консультации и получить полные и исчерпывающие ответы на наболевшие вопросы от специалистов из Комитета по жилищным вопросам Администрации города Кемерово, Комитета по управлению муниципальным имуществом Администрации города Кемерово, Управления Федеральной налоговой службы по Кемеровской области, Кемеровской областной нотариальной палаты, Центра технической инвентаризации Кемеровской области, Управления Росреестра по Кемеровской области, Пенсионного фонда и других организаций. Не обойдены вниманием и горячие темы, которые интересуют в первую очередь наиболее социально уязвимых – молодые семьи и пенсионеров. Им посвящены специальные семинары «Практика применения материнского капитала в Кемеровской области», и «Обратная ипотека – поддержка граждан пенсионного возраста», «Особенности заключения договора ренты и договора пожизненного содержания с иждивением».

Внимание вторых, наверняка привлекут IV Конференция профессионалов на рынке недвижимости и круглые столы «Перспективы развития рынка недвижимости в Кузбассе: осень – 2012», где пройдет обсуждение реализации программы «Развитие жилищного строительства в Кемеровской области на 2011 – 2015 годы», и «Рынок коммерческой недвижимости: покупать или арендовать? От чего зависит цена продажи и арендная ставка? Почему так сложен перевод в нежилой фонд в Кемерово?».

И, безусловно, всем будет интересна выставка-ярмарка жилой и коммерческой недвижимости, где будут представлены самые разные варианты квартир, домов, коттеджей, коммерческой недвижимости, участков для строительства, а также состоятся презентации программ и услуг операторов рынка недвижимости и ипотечного кредитования, тем более, что свои предложения представят крупнейшие банки и риэлторские компании Кузбасса.

КВК «Экспо-Сибирь». Тел. (3842) 58-11-66. www.exposib.ru

КУЗБАССКАЯ ИНТЕРНЕТ КОНФЕРЕНЦИЯ: СТАРТ ДАН

11 октября в Кемерово состоялась первая Кузбасская Интернет Конференция (КИК), посвящённая интернет-маркетингу. В актовом зале Регионального института повышения квалификации и переподготовки работников образования собрались владельцы и топ-менеджеры компаний, маркетологи, PR-менеджеры, IT-специалисты, руководители отделов продаж. Конференция была посвящена вопросам привлечения клиентов через интернет, создания эффективных сайтов, использования социальных сетей и других интернет-инструментов с целью продвижения и развития бизнеса.

Содержание выступлений строилось на рассмотрении практических аспектов интернет-маркетинга и вызвало живой интерес аудитории, которая активно задавала вопросы каждому докладчику. Так **Олег Рыжков**, коммерческий директор новокузнецкой веб-студии «AXIOMA», являющейся региональным представителем в Сибирском федеральном округе крупнейшего регистратора доменов компании RU-CENTER (сайт nic.ru) рассказал о значении доменных имен, о правилах их регистрации и о юридических аспектах использования доменов. По словам Олега, домен является для современной компании не только средством интернет-адресации, но и товарным знаком, а также объектом капиталовложений. Домены продаются на аукционах, и зачастую являются объектом спекулирования. Олег Рыжков рассказал слушателям о том, как защитить собственный домен от всех возможных проблем и посягательств.

Темой выступления **Михаила Христосенко**, директора «Студии Михаила Христосенко» (г. Кемерово) стала стратегия привлечения клиентов через интернет. По его мнению, главной целью создания сайта для компании должен быть не «имидж», «креатив» или амбиции руководства, а исключительно рост количества звонков и заказов, а значит и увеличение продаж. Особенно это актуально для компаний из сфер малого и среднего бизнеса. При этом сам по себе сайт не способен ничего продавать (если бизнес у вас в офф-лайне). «Менеджер всегда продает лучше, потому что это живое общение», но задача сайта заключается в том, чтобы «выловить интересующихся клиентов и «свести» их с консультантами компании». Одним из важнейших инструментов для правильного восприятия сайта со стороны аудитории является чёткий дескрипт из нескольких слов, описывающий, в чём заключается деятельность предприятия. Другой важнейшей составляющей стратегии привлечения клиентов является оптимальная структура сайта, продуманное размещение информации, нужной клиенту, и особенно контактной информации компании. Рассматривая вопрос на многочисленных примерах региональных сайтов, Михаил Христосенко показал аудитории образцы, как удачных решений, так и провальных, с точки зрения именно привлечения новых клиентов.

Наталья Лехова, региональный интернет-маркетолог компании «Сибирские сети» (г. Новосибирск), рассказала о своих подходах работы в социальных сетях, основанных на том, что для эффективной работы с социальными сетями нужно в первую очередь чётко конкретизировать цель этой работы, после чего определить аудиторию и площадки для продвижения. При этом нельзя забывать, что у каждой социальной сети аудитория различается по возрасту, полу, социальному статусу, предпочтениям. Разные люди приходят и по-разному проводят время в «Одноклассниках», «Вконтакте», «Twitter» и «Facebook». Выбрав площадку, следует определить стратегию рекламной кампании – будет ли это быстрая кампания, дающая кратковременный эффект при больших финансовых затратах, либо же постоянная работа, требующая постоянной небольшой отдачи, но не обеспечивающая взлета продаж. И уже исходя из этого выбирать инструменты работы, не забывая при этом постоянно считать затраты и эффективность.

Виталий Душкин, менеджер по работе с агентствами компании «Яндекс» (г. Новосибирск) познакомил представителей бизнес-сообщества и подробно рассказал о возможностях таких инструментов, как direct.yandex.ru и market.yandex.ru. Также докладчик уделил внимание инструменту веб-аналитики metrika.yandex.ru, с помощью которого можно наблюдать за ключевыми показателями эффективности сайта, анализировать поведение посетителей и оценивать уровень отдачи от рекламных кампаний.

Ещё один сотрудник «Яндекса» **Сергей Вепренцев**, региональный представитель компании в Сибирском и Дальневосточном федеральных округах, рассказал о том, как технологии «Яндекса» помогут бизнесу, если ими правильно воспользоваться. Он обратил внимание слушателей на то, что сам «Яндекс» информацию не генерирует, а работает с той, которая есть в рунете, поэтому нужно более внимательно и серьёзно относится к тому, как сделан ваш сайт и какой информацией он наполнен. Одной из тем его доклада стала оптимизация сниппета – отрывка текста из найденной поисковой машиной страницы сайта, использующихся в качестве описания ссылки в результатах поиска. По словам Сергея Вепренцева, информативность сниппета гораздо важнее для эффективного продвижения сайта, чем позиция на странице поисковика. Сергей дал несколько советов, как сделать, чтобы ваш сниппет стал более кликабельным. Также улучшить представление сайта в результатах поиска можно, используя службу webmaster.yandex.ru.

По словам одного из организаторов конференции **Леонида Зубко**, директора веб-студии «AXIOMA», в следующий раз Кузбасская Интернет Конференция состоится уже весной 2013 года в г. Новокузнецк.

Тимур Сагдиев

Спикеры конференции (слева направо): Сергей Вепренцев, Леонид Зубко, Наталья Лехова, Виталий Душкин, Михаил Христосенко