ДЕНЬ ЭНЕРГЕТИКА

ГЛАВНАЯ ТЕМА

ОБЛАСТНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

БУДЬ В КУРСЕ!

АВАНТ ПАРТНЕР

№ 31-32(334)

ВТОРНИК
11 ДЕКАБРЯ 2012

www.avant-partner.ru

3 ПОЧЕМУ СНИЖАЕТСЯ СБОР НАЛОГОВ

10 КТО ДЕЛАЕТ ПОКУПКИ В ИНТЕРНЕТЕ

14 КАК СОХРАНИТЬ СИЛЫ К ПРАЗДНИКУ

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

ТЕНДЕНЦИИ

ПОДНЯТЬ ИНВЕСТИЦИИ

На фоне снижающихся доходов в областной бюджет региональные власти всё активней продвигают в жизнь свою главную идею последних двух лет – привлекать в регион больше инвестиций. Последние шаги на этом пути – создание четвёртой по счёту зоны экономического благоприятствования и соглашение о сотрудничестве с Внешэкономбанком. Только последнее, по оценкам обладминистрации, может привлечь в регион более 139 млрд рублей инвестиций. Однако, как выяснил «Авант-ПАРТНЕР», сегодняшняя финансово-экономическая ситуация уже заставляет некоторых инвесторов пересматривать свои планы, которые будут реализовываться в предложенных властями рамках.

В целом картина инвестиционной активности в регионе впечатляет. На фоне сокращающихся доходов бизнеса и производственных показателей (подробнее см. рубрики «Цена вопроса» и «Актуально») объём инвестиций в основной капитал в Кузбассе растёт. В 2011 году регион отчитался о рекордном уровне инвестиций – 225 млрд рублей (на 34,1% больше, чем в 2010 г.). По данным заместителя губернатора по экономике и региональному развитию **Дмитрия Исламова**, рост продолжился и в этом году. За девять месяцев нынешнего года объём инвестиций составил 187,3 млрд рублей, что на 17,6% больше, чем за тот же период в 2011 года. В обладминистрации ожидают, что этот показатель по итогам года вырастет до 257 млрд рублей. 257 млрд рублей. В том числе иностранных инвестиций – 1,4 млрд долларов (в прошлом году – 1,3 млрд, а за 9 месяцев текущего года – 1,1 млрд долларов).

По оценке Дмитрия Исламова, эффективность инвестиций при этом очень высокая. Предоставив в 2011 году инвесторам 154,6 млн рублей региональных льгот (по налогам на прибыль и имущество – «А-П»), на каждый рубль поддержки получено 3,8 рубля налоговых платежей и 108 рублей частных инвестиций (в целом 16,7 млрд рублей). Такая же арифметика фиксируется и в текущем году. В большей степени именно такими расчётами и объясняются ставки властей на специальные механизмы привлечения инвестиций. В частности, на зоны экономического благоприятствования (ЗЭБ)

В сентябре-октябре обладминистрация провела второй конкурс на создание ЗЭБ. Победителем этого конкурса Совет по инвестиционной и инновационной политике назвал город Прокопьевск, представивший проект создания промышленно-производственной зоны «Тырганская промзона».

С конца 2010 года в Кузбассе действуют три ЗЭБ в Ленинске-Кузнецком, в Юрге (в этих случаях промышленно-производственная) и в Таштагольском районе (туристическая). Резидентам зоны предоставляются налоговые льготы. Кроме того власти помогают инвесторам создавать инфраструктуру и оказывают помощь в оформлении документации, создании инфраструктуры. В настоящее время на территории действующих ЗЭБ уже реализуются инвестпроекты общей стоимостью более 7,5 млрд рублей

Проект предполагает выделение под ЗЭБ 402,76 га в районе Тырган. Длительное время эта территория пустовала, пока несколько лет назад здесь не появилось вагоноремонтный завод «Новотранс» (холдинг «Сибирский деловой союз»). Этот завод, кстати, должен стать основным резидентом ЗЭБ. Согласно документам, представленным властями Прокопьевска на конкурс, проект строительства второй очереди завода мощностью 20 тыс. железнодорожных вагонов в год планируется реализовать в 2013 году. Общая стоимость проекта 1,5 млрд рублей. Но, как сообщил «Авант-ПАРТНЕРу» заместитель главы города по отраслям промышленности, транспорту и связи **Радик Асадулин**, инвестор актуализировал проект в связи со складывающейся неблагоприятной финансово-экономической ситуацией и нерешённости вопроса с развитием железнодорожной инфраструктуры (пропускные мощности железно дороги недостаточны). Не исключено, что пока компания «ограничится финансовыми вложениями в размере 200 млн рублей».

Зато другой проект, планируемый для реализации в рамках ЗЭБ также предприятием холдинга «СДС» остаётся неизменным.

Окончание на стр. 2

СОБЫТИЕ

III КУЗБАССКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ

«МЕСТО РАБОТЫ – МАЛЫЙ БИЗНЕС»

28 ноября состоялась III Кузбасская конференция «Место работы – малый бизнес». В её работе приняли участие как действующие предприниматели, так и те, кто только планирует открытие собственного бизнеса, в том числе студенты.

Уже второй год подряд конференция проходит в рамках кузбасского молодежного проекта «Ты – предприниматель». В этом году официальным партнёром конференции выступил кемеровский институт РГТЭУ.

В начале конференции **Наталья Кудрявцева**, начальник управления предпринимательства Департамента промышленности, торговли и предпринимательства АКО рассказала собравшимся о государственных программах поддержки малого бизнеса: какие сегодня реально работают и где и как предприниматели могут воспользоваться этой поддержкой.

Основные вопросы, обсуждавшиеся на конференции, касались актуальных проблем, с которым сталкивается малый бизнес в настоящее время. Среди них – нарастающая конкуренция во многих сферах со стороны крупного бизнеса, нехватка квалифицированных кадров, трудности доступа к каналам коммуникации и другие. Все эти проблемы, впрочем, по мнению участников конференции, являются решаемыми при должном уровне предпринимательской компетенции.

После общего заседания, на котором спикеры конференции представили своё видение тех вызовов, с которыми сталкивается малый бизнес в современных условиях, работа была продолжена в отдельных секциях, где все желающие получили возможность более подробно рассмотреть интересующие их вопросы, пообщаться и поделиться идеями и бизнес-кейсами из практики.

ОБЩЕСТВЕННЫЕ ОБЪЕДИНЕНИЯ

Участниками секции, руководителем которой была **Елена Латышенко**, президент муниципального некоммерческого Фонда поддержки малого предпринимательства г. Кемерово, были представители различных молодежных бизнес-объединений области – Комитета молодежного предпринимательства, Кемеровского регионального объединения Ассоциации молодых предпринимателей России, Клуба молодых предпринимателей «Бизнес-Фреш». Главной темой разговора было создание условий для самореализации активной молодежи, занимающейся предпринимательской деятельностью в Кузбассе.

По словам Елены Латышенко, для осуществления успешной коммуникации общественным объединениям следует обратить особое внимание на взаимодействие со СМИ. Речь, прежде всего, идёт об оперативном предостав-

Продолжение на стр. 10-11

ТЫ-ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ КУЗБАСС 2012
РГТЭУ Кемеровский институт
Промсвязьбанк
Городской сайт A42.RU
КУЗБАСС Маяк ЖИЗНЬ ПРОДОЛЖАЕТСЯ!
АВАНТ ПАРТНЕР
«АВАНТ» ГРУППА ИЗДАНИЙ

ДЕЛОВЫЕ НОВОСТИ

КУЗБАССКИХ АРБИТРАЖНЫХ УПРАВЛЯЮЩИХ ВЕРНУЛИ В ГОСРЕЕСТР

Федеральный арбитражный суд Московского округа 22 ноября удовлетворил кассационную жалобу кемеровского НП «Кузбасская саморегулируемая организация арбитражных управляющих» (КСОАУ) и отменил полностью решение суда первой инстанции об исключении сведения об организации из единого государственного реестра саморегулируемых организаций арбитражных управляющих. Этим исключением члены КСОАУ были лишены права назначения арбитражными управляющими, несмотря на то, что в ходе рассмотрения кассации окружной суд в качестве обеспечительной меры приостановил действие решение суда первой инстанции. Напомним, что решение об исключение из реестра было принято арбитражным судом Москвы 2 октября по иску Федеральной службы государственной регистрации, кадастра и картографии РФ (Росреестра). Требование службы было основано на том, что КСОАУ якобы нарушила требования законодательства о размещении средств компенсационного фонда в доверительное управление специальной управляющей организации. В доверительное управление были переданы 6,7 млн рублей из 7,136 млн компенсационного фонда организации. Предписание Росреестра «в полном объеме 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 сообщил **Федор Шулико**, представитель КСОАУ, в своей кассационной жалобе организация доказывала, что указанное обстоятельство не является основанием для исключения ее из госреестра. В управлении Росреестра по Кемеровской области подтвердили, что КСОУА возвращена в реестр.

ЧЕРЕЗ ТОМЬ ТЯНУТ КАНАТ

В Кемерово может вернуться канатная дорога через реку Томь. Основные параметры проекта по её строительству обсуждались на публичных слушаниях по «Проекту планировки территории в границах ул. Весенняя – ул. Притомская Набережная – ул. Кирова Центрального района – территория южной части соснового бора», прошедших в городском управлении архитектуры и градостроительства 23 ноября. Исполнительный директор ККИ **Сергей Прокопьев** сообщил, что в постройку оценочно предполагается вложить 167 млн рублей. Пропускная способность дороги планируется в 110 человек в час, стоимость проезда в оба конца – 150 рублей. Инвестором выступает компания «Кузбасс Капитал Инвест», принадлежащая семье **Колесник**, акционерам ритейлера «Система РегионМарт». При подготовке проекта компания, по словам Сергея Прокопьева, изучила опыт работы канатных дорог и рекреационных зон в городских лесах в других городах России, провела предварительные переговоры со строителями таких дорог. Представитель ККИ постоянно подчеркивал, что инвестор предполагает разместить на земельном участке в бору только временные постройки (павильоны для общепита, туалеты, здание охраны, смотровые площадки), размер самого участка для этого не является жестко определенным («сколько дадут, столько дадут»), а для разных частей бора вокруг участка можно установить разные режимы посещения. Один из совладельцев ККИ **Сергей Колесник** заверил участников слушаний, что располагает необходимым опытом и компетенцией в рекреационной деятельности, а что касается надлежащего управления участком в бору, то его можно оговорить соответствующим договором.

НПФ «СОЦИУМ» НЕ ВЗЯЛ 47 МЛН РУБЛЕЙ С НОВОКУЗНЕЦКОГО ООО «ВКЛАД-СИБИРЬ»

Кемеровский арбитраж в прошлый вторник отказался удовлетворить иск НПФ «Социум» группы «Базовый элемент» о взыскании с ООО «Вклад-Сибирь» (Новокузнецк) неосновательного обогащения, сообщили в суде. Ответчик сотрудничал с фондом в качестве агента в 2008 году и получил в качестве агентского вознаграждения по договору от июня 2008 года 40,04 млн рублей. Причем эти средства ООО удалось взыскать только после долгих судебных споров в апреле нынешнего года. Тем не менее, НПФ «Социум» не согласился и в этот раз с вступившим в силу и уже исполненным решением московского арбитража, и обратился в суд со своим иском к новокузнецкой компании со ссылкой на то, что часть договоров с новыми клиентами, которые должен был оформлять агент, были сфальсифицированы. В связи с этим полученные ООО «Вклад-Сибирь» средства (36,74 млн рублей основных требований, и на них еще 10,026 млн пени за период с марта 2009 года) были охарактеризованы как неосновательное обогащение. Ответчик указывал на истечение срока давности иска, на то, что с аналогичными требованиями только о включении в реестр кредиторов в конкурсного производства ООО «Вклад-Сибирь» (завершено в августе в связи с погашением кредиторской задолженности), но по тем же основаниям истец уже обращался в суд, но получил отказ. Возражал ответчик и на расчет пени в 10 млн за период с марта 2009 года, тогда как спорные средства «Вклад-Сибирь» получил только в апреле нынешнего года. В итоге, суд отказал НПФ «Социум» в иске.

«ЮЖНЫЙ КУЗБАСС» ЗАКРЫЛ ТРЕУГОЛЬНИК

ОАО «Угольная компания «Южный Кузбасс» (входит в ОАО «Мечел-Майнинг», горнодобывающее подразделение группы «Мечел») 3 декабря стало победителем аукциона на право пользования недрами на участке Граничный Ольжерасского каменноугольного месторождения на территории Междуреченска. За лицензию на разработку участка с 24,3 млн тонн запасов коксующегося угля марок К и КО компания предложила 133,1 млн рублей при стартовой цене 121 млн рублей. Другой участник торгов, ООО «Разрез «Киселевский» (входит в ОАО «ХК «СДС-Уголь»), свою цену не предлагал. Как пояснил после аукциона технический директор «Южного Кузбасса» **Андрей Подсмаженко**, Граничный представляет собой треугольный участок, с трех сторон уже окруженный горными отводами предприятий компаний, он является прирезкой к этим отводам, а также необходим для возобновления добычи на шахте «Усинская». Несколько лет назад она была остановлена из-за пожара и подвергнута мокрой консервации. «Южный Кузбасс» планирует возобновить добычу на ней.

ГЛАВНАЯ СТРАНИЦА САЙТА
ВСЕ «ДЕЛОВЫЕ НОВОСТИ»
avant-partner.ru
ИНТЕРНЕТ ВЕРСИЯ ГАЗЕТЫ
А ТАКЖЕ: ЛЕНТА НОВОСТЕЙ, МЕРОПРИЯТИЯ, АУКЦИОНЫ, КОНФЛИКТЫ, ИНТЕРВЬЮ И МНОГОЕ ДРУГОЕ...

ПОДНЯТЬ ИНВЕСТИЦИИ

Окончание. Начало на стр. 1

Это сборочное производство карьерных самосвалов БелАЗ грузоподъёмностью 90 тонн. В настоящее время выпуск этих самосвалов организован в другом районе города на базе завода «Подземтрансмаш». Вторую же очередь мощностью 250 автомобилей в год планируется разместить именно на Тыргане. Объём инвестиций в этот проект оценивается в 1,2 млрд рублей.

Остальные инвестпроекты новой ЗЭБ гораздо скромнее. В 20 млн рублей оценивается предложение прокопьевского ЗАО «Автосельхозснаб» по организации производства литейных изделий мощностью 30 тонн в год. Это предприятие на базе мощностей бывшего фарфорового завода сейчас выпускает шарикоподшипниковые изделия (коллектив сформирован из бывших работников Прокопьевского шарикоподшипникового завода). Запустив новое производство, компания рассчитывает расширить ассортимент продукции для нужд ЖКХ, машиностроения и других отраслей. Также в рамках ЗЭБ планируется расширять производство мебели, которым заняты несколько предпринимателей на производственных площадях бывших производств на Тыргане.

Преимуществом работы в рамках ЗЭБ, по мнению Радика Асадулина, является наличие всей необходимой инженерной инфраструктуры в этом районе. В рамках реализации федеральной программы развития моногородов в прошлом году здесь был запущен коллектор, реконструирована подстанция, построена дорога: «Ограничений для развития производства по основным элементам инфраструктуры здесь теперь нет. Есть некоторые сложности в сфере теплоснабжения, но они решаемы».

Радик Асадулин отметил, что город сейчас определяется со схемой управления ЗЭБ и, возможно, до конца года для этого будет создана специальная компания.

Дмитрий Исламов поясняет, что Прокопьевск стал победителем конкурса на создание ЗЭБ прежде всего потому, что местные власти представили «именно новые инвестпроекты, которые будут осуществляться нуля». В рамках же действующих зон

Работа с ВЭБ, считает Дмитрий Исламов, привлекает региональные власти широкими возможностями корпорации, надёжностью, относительно низкой стоимостью заёмных ресурсов

сегодня также в основном реализуются планы по созданию новых производств. В частности, планируется строительство новых гостиниц и центров развлечений в Шерегеше, выпуск ленточных конвейеров в Ленинске-Кузнецком, анкерных креплений в Юрге.

Областная администрация, пытаясь привлечь федеральные деньги на строительство элементов инфраструктуры, подала очередную заявку на включение кузбасских моногородов в соответствующую программу. На этот раз речь идёт о Юрге, Анжеро-Судженске и Киселёвске. Если планы властей поддержит специальная комиссия, то инвесторы в Юрге, как в Прокопьевске, Ленинске-Кузнецком и Таштаголе получат двойную поддержку – и в виде ЗЭБ и в качестве моногорода.

Часть этих проектов станет предметов переговоров областных властей с госкорпорацией «Внешэкономбанк». Недавно область подписала соглашение с банком на 2012-2015 гг. Документ предусматривает взаимодействие сторон «в вопросах привлечения финансирования для реализации крупных инвестиционных проектов на территории Кузбасса, финансовой поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства, реализации комплексных инвестиционных планов модернизации моногородов». Среди проектов, которые будут предложены на рассмотрение структурам госкорпорации строительство Яйского нефтеперерабатывающего завода, Учуленского цементного завода, выпуск конвейерных лент в Ленинске-Кузнецком. Кроме того, с руководством ВЭБ будут обсуждаться варианты привлечения инвестиций для завершения строительства автотрассы «Кемерово-Ленинск-Кузнецкий».

Работа с ВЭБ, считает Дмитрий Исламов, привлекает региональные власти широкими возможностями корпорации, надёжностью, относительно низкой стоимостью заёмных ресурсов. В свою очередь Внешэкономбанк рассматривает Кемеровскую область как стратегического партнёра, сообщает пресс-служба банка. В качестве приоритетных направлений совместной деятельности определены проекты, предполагающие создание кластеров в машиностроении, химии, строительстве, в том числе в рамках создания агропромышленных и индустриальных парков. В шестнадцати проектах, которые коллегия администрации Кемеровской области планирует внести на рассмотрение во Внешэкономбанк общим объёмом около 139,7 млрд рублей доля возможного участия Внешэкономбанка и дочерних организаций составляет порядка 90,8 млрд рублей.

Александра Фомина

НАЛОГИ И «ОДНОДНЕВКИ»

По прогнозам Управления федеральной налоговой службы, поступление налогов в Кемеровской области по итогам 2012 года снизится на 19% по сравнению с прошлогодним уровнем. В числе основных причин – ухудшение финансовых результатов угольной отрасли. О должниках по налогам, борьбе с преднамеренными банкротствами и фирмами-«однодневками» руководство УФНС по Кемеровской области рассказало журналистам на прошлой неделе.

Сумма налоговых поступлений в консолидированный бюджет Кемеровской области по итогам 2012 года ожидается в объёме 97 млрд рублей, что на 19% ниже чем в прошлом году. Об этом сообщила на пресс-конференции в агентстве «Интерфакс-Сибирь» руководитель Управления федеральной налоговой службы России по Кемеровской области **Надежда Газизулина**. По её словам, за 10 месяцев текущего года в консолидированный бюджет области уже направлено более 80 млрд рублей налоговых поступлений, что на 20% меньше уровня соответствующего периода прошлого года. В частности, снижение поступлений по налогу на добавленную стоимость составило 13 млрд рублей, по налогу на прибыль организаций – 10 млрд рублей.

В то же время есть и позитивные факторы. Так, рост фонда оплаты труда составляет в этом году 16%, в связи с этим объём поступлений подоходного налог физлиц вырос на 13%. Также наблюдается увеличение стоимости имущества организаций (получено 7 млрд рублей налогов, прирост 11% к уровню прошлого года) и кадастровой стоимости земельных участков (получено 4 млрд рублей налогов, прирост 12%).

Собираемость налоговых платежей в течение года составляет 95%, эффективность погашения задолженности – 60%. По словам руководителя управления, в результате мер принудительного взыскания получено 6 млрд рублей налогов, что составляет 7% от всех поступлений.

Общий объём задолженности по налогам на сегодняшний день составляет 27 млрд рублей, из них 70% приходится на предприятия, находящиеся в процедуре банкротства. По данным Надежды Газизулиной, на сегодняшний день процедуру банкротства проходят 526 хозяйствующих субъектов (0,5% от общего числа зарегистрированных), сумма их задолженности по налогам составляет 18,5 млрд рублей, в том числе реестровая 7,1 млрд. рублей, остальная приходится на текущие платежи этих предприятий.

По оценкам Надежды Газизулиной, банкротство носит преднамеренный характер и используется как уход от уплаты налогов в каждом пятом случае. За текущий год в следственные органы направлено 25 материалов по признакам преднамеренного банкротства, возбуждено 5 уголовных дел и вынесен 1 обвинительный приговор.

Наибольшие суммы задолженности приходятся на мариинский ОАО «Спиртовый комбинат», действующие шахты «Прокопьевскугля» и муниципальные предприятия жилищно-коммунального хозяйства области.

Напомним, процедура банкротства спиртового комбината близится к завершению, реализация его имущества заканчивается. По словам Надежды Газизулиной, сумма задолженности предприятия в налоговые органы – более 6 млрд. рублей, но шансы, что она будет погашена, невелики: вероятнее всего, после завершения процедуры банкротства задолженность просто спишется.

Тяжелая ситуация складывается в ЖКХ Прокопьевска. По данным начальника отдела урегулирования задолженности и обеспечения процедуры банкротства УФНС России по Кемеровской области **Сергея Вахрушева**, «практически все предприятия ЖКХ Прокопьевска находятся в процедуре банкротства, и они бесконечны: год-полтора предприятие работает, и в дальнейшем идёт на процедуру банкротства». В надежде как-то приостановить поток банкротств УФНС рассылает информационные письма местным властям, но по факту помогают они мало. Впрочем, есть и обнадёживающие случаи: как рассказала Надежда Газизулина, не так давно топкинскими городскими властями была полностью оплачена реестровая задолженность муниципального жилищно-коммунального предприятия, в результате оно успешно вышло из процедуры банкротства.

По-прежнему проблемной остаётся и ситуация с фирмами-«однодневками». «Мы проводим порядка 1,2 тыс. проверок в год, в 40% случаев выявляем фирмы однодневки», – рассказала **Любовь Мишкова**, начальник контрольного отдела УФНС по Кемеровской области. За 9 месяцев текущего года выявлено 312 фактов-схем с участием фирм-«однодневок», по ним доначислено налогов на сумму 2,2 млрд рублей (это треть от всех доначисленных в этом году налогов). По данным Надежды Газизулиной, из 49 тыс. налогоплательщиков, которые состоят на налоговом учёте на 1 октября текущего года, 5 тыс. не отчитываются более года, из них 660 имеют явные признаки фирм-«однодневок»: зарегистрированы на адреса массовой регистрации, не имеют никакого имущества, транспортных средств.

Любовь Мишкова также добавила, что схемами с участием фирм-«однодневок» для уменьшения налогообложения «грешит» практически весь крупный бизнес: «На учёте в Кемеровской области состоит более 160 крупнейших налогоплательщиков, проверяем их раз в два года, практически в каждом случае выявляем схемы с участием фирм-«однодневок» как при реализации произведенных товаров, так и приобретении каких-то материальных ценностей».

Ксения Сидорова

ЦЕНА ВОПРОСА

1 миллиард 479 миллионов 858 тысяч 600 рублей составляет сумма, на которую снижены расходы областного бюджета на 212 год по сравнению с ранее принятыми параметрами. Соответствующие изменения на прошлой неделе были утверждены советом народных депутатов Кемеровской области. Объём доходов бюджета снижен при этом на 2 млрд 573 млн 354,7 тыс. рублей. После изменений параметры бюджета составили 87 млрд 632,3 млн рублей по доходам и 97 млрд 163,6 млн рублей по расходам. Дефицит определён в размере 9 млрд 531,3 млн рублей или 13% от собственных доходов бюджета. По сравнению с изначально принятыми параметрами все эти суммы выше, так как прежде в течение года доходы области повышались. И последнее изменение стало первым снижением в этом году. По словам заместителя губернатора – начальник Главного финуправления области **Сергея Ващенко**, изменение плановых показателей по доходам связано с уменьшением поступлений в областной бюджет с июня текущего года, а также уточнённой оценкой доходов, представленных Управлением федеральной налоговой службы по Кемеровской области. В частности, налог на прибыль уменьшен на 2,9 млрд рублей. «Тенденция падения цен на мировых рынках сырья начиная с декабря 2011 года по июль 2012 года на чёрные металлы на 7%, на уголь – на 21-24%, повлиявших на уровень рентабельности основных налогоплательщиков области, привели к снижению прибыли прибыльных организаций в целом по области в первом полугодии 2012 года на 32%. Это вызвало значительное снижение налогооблагаемой базы по налогу на прибыль организаций и, соответственно, перечислений налога в областной бюджет. Поступление налога в июне-октябре 2012 года составило 8 млрд 421 млн рублей, что на 47,7% меньше, чем за аналогичный период предыдущего года, с начала текущего года снижение поступлений к уровню прошлого года составило 31%», – сообщил Сергей Ващенко.

600 миллионов рублей предложило ОАО «МРСК Сибири» за линию элекропередачи «Темиртау-Кондома» напряжением 110 киловольт, на приватизационной аукционе, который провёл Фонд имущества Кемеровской области 6 декабря. ЛЭП, построенная подразделением «МРСК Сибири» – «Кузбассэнерго-РЭС»в прошлом году на федеральные средства в рамках реализации программы развития моногородов, была в собственности Таштагольского района, а этой осенью её передали в собственность Кемеровской области. Победитель аукциона предложил за энергообъект стартовую цену. Второй участник торгов – одна из энергетических компаний региона – свою цену не предлагал. Начальник департамента по связям с общественностью ОАО «МРСК Сибири» **Дмитрий Каверзин** так объяснил интерес компании к приобретению ЛЭП: «Основная задача МРСК Сибири – эффективное управление сетями и надёжное энергоснабжение потребителей. А чем больше объём электросетевого хозяйства, тем ниже стоимость обслуживания на единицу, а когда стоит задача по сдерживанию тарифа для населения, этот процесс становится особенно актуальным».

ПРЕСС-РЕЛИЗ

«АСК»: ИТОГИ ГОДА УХОДЯЩЕГО

Компания ООО «АСК» – Автоматизированные Системы Контроля за годы своего существование достигла немалых высот в сфере систем мониторинга и контроля.

Однако стоит отметить, что в преддверии нового 2013 года наша компания вышла на новый уровень. Так количество оборудованных единиц техники увеличилось на 1500 машин. Были заключены договора с крупнейшими компаниями области, такими как: ЗАО ОФ «Листвяжная», ООО «Сибэнергоуголь», КОАО «АЗОТ», ОАО «РЖД», ФЛ ОАО «КТК» «Разрез Виноградовский», ЗАО «Черниговец».

Была проделана не менее важная работа по стратегическому развитию компании. Так, в году уходящем, стартовал совместный проект с КузГТУ и «ВИСТ Групп» по продвижению космических технологий на территории Кемеровской области. Ведётся активная работа по запуску и доработке ЦОТ (Центра обработки телеметрии мобильных объектов).

Помимо этого заключен контракт с Департаментом Здравоохранения на оборудование всех карет скорой помощи ранее зарекомендовавшей себя АСК – платформой, которая была доработана под задачи заказчика.

Стоит отметить также, что именно в 2012 году наша компания вышла на российский рынок и открыла филиал в Москве, более того мы продолжаем расширять нашу дилерскую сеть по всей России.

И в завершении подведения итогов года, удачным можно назвать появление нового направления нашей компании – аэрофотосъемка при помощи беспилотного самолета. Многие клиенты уже смогли оценить преимущество и выгодность этой услуги, оставив хорошие отзывы.

ООО «Автоматизированные Системы Контроля»

АСК

г. Кемерово, ул. Карболитовская, д. 20
Тел.: 8 (3842) 59-73-12, 45-45-91
www.ask-glonass.ru

ПРЕСС-РЕЛИЗ

НА СТАРТ, ВНИМАНИЕ, ГАЗ!

В преддверии Нового года «Автоцентр ГАЗ Кузбасс», существующий на рынке более 20 лет и являющийся официальным дилером «ГАЗ» на территории Кузбасса, приготовил подарки настоящим и будущим клиентам: выгодные условия приобретения автомобилей в кредит и лизинг, эксклюзивные акции при покупке и хорошие новости от завода производителя – в скором времени на среднетоннажных грузовиках появится новый мотор ЯМЗ.

Покупателями автомобилей «ГАЗ» становятся не только физические лица, но и крупные предприятия области, государственные структуры, представители самых разных отраслей малого бизнеса. Многие высоко оценили качественно новую Газель с дизельным двигателем cummins и с нетерпением ждут следующих технологических решений от завода.

Растёт и общий уровень сборки российских автомобилей: положительных отзывов от клиентов становится все больше, огромной популярностью пользуется заводское ГБО, а в нынешнем году легкий коммерческий автомобиль «Соболь-БИЗНЕС» ГАЗ-2752 даже стал победителем ежегодной национальной премии «Автомобиль года в России» в номинации «Легкие фургоны».

В 2013 году в продажу поступит концептуально новая «ГАЗель-Next» в измененном кузове и стоимость такого автомобиля будет от 700 тыс. рублей.

автоцентр ГАЗ Кузбасс

ул. Тухачевского, 52А, тел. 34-61-11. Продажа автомобилей «ГАЗ», сервис, запчасти

ПРЕДПРИЯТИЕ «РОСТОППРОМА» ПЕРЕСТАЛО ПЛАТИТЬ ПО ДОЛГАМ

Арбитражный суд Кемеровской области со второй попытки ввёл процедуру банкротства, наблюдение, в ОАО «Шахтоуправление «Анжерское» (на 100% принадлежит госкомпании «Ростопром») по заявлению кемеровского ЗАО «Вистек-Кузбасс». Должник не пытался оспорить претензии заявителя или оплатить 6 млн рублей задолженности ему. За последний год суд рассмотрел или принял к рассмотрению более 20 исков от различных заимодавцев шахтоуправления, которое и не пыталось выполнить требования кредиторов.

Первый раз суд рассмотрел заявление о признании ОАО «Шахтоуправление «Анжерское» несостоятельным 2 ноября. Заявителем в тот момент выступало ленинск-кузнецкое ООО «Сибгидросервис» с требованиями к должнику на 3,1 млн рублей. Затем оно отозвало своё требование в связи уступкой его кемеровскому ООО «Гидростройкомплект», и суд отказался вводить наблюдение, посчитав, что такое требование исходит от «Сибгидросервиса», и его удовлетворение нарушит права нового кредитора. Правда, производство по делу не было прекращено, т. к. в деле появился новый заявитель, кемеровское ЗАО «Вистек-Кузбасс», а «Гидростройкомплект» заявил о своём правопреемстве по требованиям «Сибгидросервиса».

На заседании 4 декабря стало известно, что «Вистек-Кузбасс» также уступает 6 млн рублей своих требований к «Анжерскому» ООО «Гидростройкомплект». Однако, Ксения Зубова, которая выступала представителем и ООО «Вистек-Кузбасс», и ООО «Гидростройкомплект», заявила о правопреемстве последнего в качестве кредитора и о том, что требование признать «Анжерское» банкротом сохраняется. На этот раз суд согласился с необходимостью применить к шахтоуправлению процедуру банкротства, наблюдение, которое и было введено до 16 апреля 2013 года. Представлявший в суде ОАО «Шахтоуправление «Анжерское» **Александр Герасимов** заявил на заседании, что предприятие подтверждает задолженность перед заявителем, а вот о попытках погасить её, ему ничего неизвестно, руководство шахтоуправления о них ему не сообщало. В приёмной шахтоуправления сообщили, что комментариев по поводу дела о банкротстве руководства предприятия не будет давать. Временным управляющим «Анжерского» по предложению заявителя суд назначил **Андрея Протодьяконова**.

> *ОАО «Шахтоуправление «Анжерское» было создано в 2003 году путём объединения шахты «Физкультурник» и шахтоуправления «Сибирское», тогда в составе угольной компании «Кузбассуголь». Последняя действующая шахта Анжеро-Судженска. В феврале 2008 года собственник «Кузбассугля» – группа «Северсталь» – продал её холдингу Arcelor Mittal, а тот в свою очередь в июле 2010 года продал шахтоуправление ОАО «Российская топливная компания» за 200 рублей. Запасы угля шахтоуправления – 59,6 млн тонн. В прошлом году, по данным годового отчета, оно добыло 475,6 тыс. тонн угля против 605 тыс. тонн в 2010 году и при плане на 2011 год 865 тыс. тонн. Выручка составила 493,16 млн рублей, себестоимость – 539,6 млн, чистый убыток – 220 млн, кредиторская задолженность на конец 2011 года – 1,75 млрд рублей. На предприятии работает более 1 тыс. человек*

В материалах арбитражного суда Кемеровской области только за последний год набирается более 40 дел по искам кредиторов шахтоуправления, и при их рассмотрении должник не только не пытался их оспаривать, но и даже не участвовал в рассмотрении. В этом году «Анжерское» несколько раз обращалось в суд с ходатайствами об уменьшении и отсрочке исполнительского сбора, ссылаясь «на отсутствие на расчетных счетах необходимых денежных средств; на привлечение кредитов для подготовки новой лавы, «что привело к образованию большой кредиторской задолженности», на то, что «4 апреля 2012 года на выемочном участке произошло возгорание в отработанном пространстве лавы № 1, что привело к остановке производства на неопределенное время согласно предписанию Ростехнадзора».

Антон Старожилов

КРУПНЫМ ПЛАНОМ

«КЛУБ КЛИЕНТОВ» – ВЫГОДНО ВСЕМ

Клиенты Альфа-Банка имеют сегодня уникальную возможность получать скидки от партнёров на услуги для развития бизнеса. Происходит это благодаря «Клубу Клиентов», в который входят высоко зарекомендовавшие себя на рынке компании. Этап становления новой организации уже завершен и теперь она расширяется. Вместе с клубом растут и возможности клиентов банка по экономии своих средств.

Напомним, что уникальную дисконтную партнёрскую программу для индивидуальных предпринимателей и компаний малого, среднего бизнеса – «Клуб Клиентов» Альфа-Банк запустил в июне этого года.

«Альфа-Банк всегда позиционировал себя как банк, который не просто оказывает финансовые услуги, но и помогает успешно развиваться малому и среднему бизнесу в регионах, – говорит начальник управления массового бизнеса операционного офиса Альфа-Банка «Кемеровский» **Жанна Малкина**. – Весной 2012 года у нас родилась идея помимо прочего разработать программу, в рамках которой наше учреждение выступало бы в качестве торговой площадки для своих клиентов, с определенными преференциями для них. Так и появился клуб».

Главное условие вступления в «Клуб Клиентов» – член клуба предоставляет клиентам банка скидки на товары и услуги или проявляет к ним лояльность в любой другой форме. Ну и сама компания, предоставляющая скидки, должна являться клиентом Альфа-Банка. При наличии этих составляющих заключается соглашение, на основании которого компания становится участником клуба.

В первую очередь, по данной программе в Альфа-Банке делают предложение компаниям, которые являются лидерами в своих отраслях и предлагают качественные, полезные для бизнеса товары и услуги. Но, если даже небольшая компания, зарекомендовавшая себя на рынке, изъявит желание вступить в клуб, здесь будут ей рады.

Среди членов клуба компании, оказывающие юридические и бухгалтерские услуги, предлагающие сервис по продаже и ремонту автомобилей, компьютерной и офисной техники, перевозке грузов, изготовлению полиграфической, рекламной и сувенирной продукции, аренде и продаже коммерческой недвижимости, доставке цветов и подарков и многое другое.

Например, услуги связи через «Клуб Клиентов» предоставляет компания Good Line, охранные услуги – ООО «Гризли», продажи канцелярских товаров осуществляет оптовая фирма «КанцТоварыч», грузоперевозки – торговотранспортная компания «Регион». Есть и специфические услуги. Так, провести семинары и другие мероприятия можно в кемеровском ресторане «Ла Пальма» или в «Царских палатах». Продажей цветов занимаются компания «Цветы мира» и магазин «Донна Роза». Если нужна гостиница, к вашим услугам отель «Золотой павлин». ООО «Антон-спецодежда» занимается аттестацией рабочих мест и обслуживанием предприятий по охране труда.

Жанна Малкина, начальник управления массового бизнеса операционного офиса Альфа-Банка «Кемеровский»

Участником дисконтной программы автоматически становится любая компания или индивидуальный предприниматель, открывший расчётный счёт в Альфа-Банке. Для получения скидки при заказе товаров или услуг достаточно показать любой договор, подтверждающий то, что вы клиент Альфа-Банка или оплатить их со счета, открытого в банке.

Партнёры по своему усмотрению устанавливают размеры скидок. Скидки на разные услуги предоставляются от 5 до 20%. При этом стоит помнить, что чем больше компаний входит в «Клуб Клиентов», тем шире возможности для экономии. Альфа-Банк постоянно расширяет список компаний-партнёров, чтобы клиенты банка получали особые условия для развития собственного бизнеса.

На сегодняшний день членами клуба являются 35 кузбасских компаний различной направленности, из которых 25 в Кемерове и 10 в Новокузнецке. Еще 7 организаций в процессе заключения договоров. Те, кто вступил в клуб, уже получили от этого хороший эффект.

По словам генерального директора ООО «4GEO» **Анны Коноваловой**, «Клуб Клиентов» позволил её компании найти надёжных партнёров в сегменте малого и среднего бизнеса. А также ярко заявить о себе и заручиться поддержкой со стороны более опытных членов клуба.

«Новая идея великолепна! – считает генеральный директор Базы отдыха «Царские Палаты» **Наталья Рюмина**. – Я встречала подобное сотрудничество в розничном секторе, а Альфа-Банк пошел дальше и реализовал данный подход для юридических лиц. Я благодарна Альфа-Банку за помощь и участие в развитии моего бизнеса».

Всего по России в «Клуб Клиентов» Альфа-Банка входит более 600 организаций. «Программа не привязана конкретно к региону или к городу, она действует по всей стране, – утверждает Жанна Малкина. – Если какое-то кемеровское предприятие захочет воспользоваться услугами компании-члена «Клуба Клиентов» из Воронежа, например, это вполне возможно. Но, мы понимаем, что в основном предпочитают работать с теми партнерами, которые находятся поблизости. Поэтому на том же сайте существует распределение членов клуба по основным городам нашего присутствия. В Кузбассе это Кемерово и Новокузнецк».

Чтобы не пропустить выгодное предложение, рекомендуем регулярно заглядывать на сайт Альфа-Банка. Приводите своих партнёров, рассказывайте им об этой программе: так «Клуб Клиентов» станет ещё сильнее и еще выгоднее!

Максим Москвикин

Подробнее узнать о «Клубе Клиентов» Альфа-Банка вы можете на сайте www.alfabank.ru

К ИМУЩЕСТВУ «ЧЕРЕМШАНСКОГО» ВЕРНУЛСЯ ИНТЕРЕС

Признанное банкротом и лишённое лицензии ООО «Разрез «Черемшанский» продолжает представлять интерес для инвесторов, как показало последнее разбирательство в арбитражном суде Кемеровской области.

В конце ноября по жалобе одного из кредиторов предприятия суд признал, что конкурсный управляющий предприятия **Борис Лаврушенко** уклонился от заключения договора купли-продажи имущественного комплекса «Черемшанского» с ООО «Управляющая компания «КарбонИнвест». Аукцион по продаже имущества прошёл ещё в июле, однако, победителю так и не удалось его получить. Суд признал также незаконным назначение управляющим новых торгов.

Жалобу об отстранении конкурсного управляющего от должности направила в суд кредитор «Черемшанского» **Анна Максимова**. Её представитель **Татьяна Царегородцева** пояснила, что кредитор узнала, что ООО «УК «КарбонИнвест», как победителю проведенного 6 июля аукциона, так и не удалось заключить сделку купли-продажи. Победитель предоставил кредитору переписку с конкурсным управляющим, из которой Максимова сделал вывод, что последний не выполнил свои обязанности по заключению договора. Из-за этого кредиторская задолженность «Черемшанского», в том числе, и перед ней, не была погашена, что нарушило её интересы. Сумма, предложенная УК «КарбонИнвест» на аукционе – 801,66 млн рублей – полностью покрывала обязательства разреза перед кредиторами, подчеркнула на судебном заседании представитель заявителя.

Представитель ООО «УК «КарбонИнвест» **Алексей Бир** пояснил, что первоначальное предложение от Бориса Лаврушенко о заключении договора, вероятно, пришло на юридический адрес компании в Прокопьевске, в то время как офис находится в Кемерово. Поэтому, не получив письма от конкурсного управляющего, победитель аукциона сам направил 13 июля запрос Борису Лаврушенко в Новосибирск, и получил новую оферту на заключение договора уже на кемеровский адрес. По данным Алексея Бира, оферта была принята, но при проверке подписанного уже договора купли-продажи в нём нашёлся изъян – перечень имущества в документе не совпал с перечнем, выставленным на торги. Компания попыталась получить от конкурсного управляющего исправленный вариант договора, но переписка с ним прекратилась. Затем компания выяснила, что имущество «Черемшанского» выставлено на повторные торги 20 ноября, и подала иск об обязании конкурсного управляющего заключить сделку по итогам аукциона 6 июля. На проведение повторных торгов был наложен судебный запрет.

> *ООО «Разрез «Черемшанский» (Белово) было учреждено в октябре 2001 года частными лицами, в апреле 2005 года приобрело лицензию на участок Инской-2 в Беловском районе с запасами около 90 млн тонн угля марки Д. Предприятие на участке так и не было построено, в мае 2007 года на нём по собственному заявлению было введено внешнее управление, в сентябре 2009 года – конкурсное производство. Основную часть кредиторской задолженности ООО контролируют структуры группы RU-COM. В апреле Федеральное агентство по недропользованию РФ отозвало у разреза лицензию на участок Инской-2 в связи с «нарушение пользователем недр существенных условий лицензии». Конкурсное производство на разрезе продлено до 26 декабря.*

Александр Бекк, представитель Бориса Лаврушенко, постоянно заверял суд и стороны, что у конкурсного управляющего «не было никакого умысла уклониться от заключения договора». Факт, что во втором письме УК «КарбонИнвест» содержалась версия договора с существенным изъяном, он объяснил опечаткой. Но при этом не смог пояснить суду, почему, еще не получив на это второе предложение ответа от победителя аукциона, Борис Лаврушенко обратился с предложением приобрести имущественный комплекс «Черемшанского» к кемеровскому ЗАО «Тайгер Инвестмент Групп» (на торгах 6 июля оно предлагало вторую по величине цену). Не получив ответа и от него, управляющий объявил новые торги 20 ноября. В итоге, суд признал, что Борис Лаврушенко уклонился от заключения договора с ООО «УК «КарбонИнвест» и незаконно назначил повторные торги, но от должности конкурсного управляющего ООО «Разрез «Черемшанский» его не отстранил. Очевидно, что такое решение поможет УК «КарбонИнвест» в другом судебном разбирательстве – по её иску о принудительном заключении сделки.

Как неофициально признал представитель одной из сторон в судебном разбирательства, в споре вокруг «Черемшанского» по-прежнему сохраняет значение его лицензия на недра, «которая, конечно, отозвана, но этот отзыв можно оспорить». А покупатель имущественного комплекса имеет право переоформить эту лицензию на себя.

Егор Николаев

В ФОКУСЕ МАЛЫЙ БИЗНЕС

В редакцию часто обращаются предприниматели с вопросами о том, где и как получить выгодный кредит. Мы отобрали популярные вопросы и попросили ответить на них эксперта, который знает все о сотрудничестве малого бизнеса и банков. На вопросы наших читателей отвечает Валентина Скирневская, директор Кемеровского филиала Банка Москвы. Банк Москвы, входящий в Группу ВТБ, нацелен занять ведущие позиции в сфере оказания банковских услуг клиентам малого бизнеса.

– Что предлагает Банк Москвы для предприятий малого бизнеса?

– Сейчас Банк Москвы предложил клиентам малого бизнеса 7 видов кредитных продуктов – это быстрые беззалоговые кредиты на основе скоринговой системы анализа, два вида овердрафтов, два вида специальных кредитов на приобретение основных средств, кредит на пополнение оборотных средств и долгосрочный кредит на реализацию планов развития бизнеса. Но мы не собираемся стоять на месте – уже сейчас в разработке находится ещё четыре новых кредитных продукта. Они будут действительно уникальными, не похожими на то, что предлагают конкуренты. Среди них – продукты по работе с клиентами, работающими по госзаказу и различные продукты по рефинансированию. Таким образом, наши кредиты в чем-то похожи на предложения других банков, а в чем-то имеют уникальные характеристики.

– Практически все банки предлагают кредиты для предприятий сегмента малого бизнеса, в чём «фишка» Банка Москвы?

– По сути продуктовые предложения различных банков действительно похожи. Но рынок кредитования малого бизнеса всё еще далек от насыщения, а у нас есть ряд преимуществ, которых нет у других банков. Мы максимально оптимизировали наш кредитный процесс и будем выдавать решения клиентам быстро. У нас комфортные требования по залогам и конкурентные процентные ставки – кредиты у нас дешевле, чем у ряда коммерческих банков. Мы предлагаем отсрочку до 9 мес. по погашению ссудной задолженности, клиент может получить беззалоговый кредит в размере до 1,5 млн рублей, либо не обеспечивать залогом эту же сумму при кредите в больших размерах.

– Как изменилась система оценки кредитоспособности заёмщика?

– Если ранее оценка финансово-хозяйственного положения строилась на основе формальных данных бухгалтерских и налоговых отчетов, то сейчас основной подход, который Банк Москвы начал применять в новой программе кредитования – это возможность принятия решения на основе управленческих данных клиента. Кроме того, реализована возможность индивидуальных условий в зависимости от рейтинга клиента – чем лучше его финансовое положение, тем более интересные условия могут быть предложены по залоговому обеспечению и ценовым параметрам кредита.

Все это позволяет предложить заемщикам те условия кредитования, которые в полной мере отражают их потребности в заемном финансировании, при этом позволяя бизнесу успешно развиваться и исполнять кредитные обязательства.

– Объясните процедуру подачи документов, рассмотрения заявки и вынесения решения по кредиту для малого бизнеса? Как это происходит реально?

– Процесс довольно прост: вы получаете консультацию по условиям кредитования, необходимому набору документов и отчетности у специалиста Банка, представитель Банка проводит финансово-хозяйственный анализ деятельности Вашего предприятия с выездом на место ведения бизнеса (если такое требуется условиями кредита) – здесь происходит сбор необходимых документов и отчетности, далее на основании полученной информации Банк принимает решение о предоставлении кредита и, при положительном решении, Вы получаете кредит.

– Каковы в Банке Москвы минимальные сроки рассмотрения заявки и какой у вас процент одобрения?

– Все зависит от суммы кредита. Кредит до 5 млн рублей заёмщик может получить в течение 4-5 дней. Само решение о предоставлении кредита принимается Банком в срок до 3 дней. Естественно, если клиент предоставил полный перечень документов. Что касается процента одобрения, отмечу, что если клиент давно работает с Банком, то у нас практически 100% одобрение получения нового кредита. Для новых клиентов процент одобрения выше, чем среднерыночный.

– Не имея поручителей и имущества под залог, возможно ли получить кредит?

– Если вопрос только в отсутствии необходимого залогового обеспечения, то Банк Москвы предлагает беззаловый микрокредит – сумму до 1,5 млн рублей Вы можете получить только под поручительство собственников бизнеса. Или, если Ваше предприятие получает выручку от контрагентов по расчётному счёту, открыть кредит в форме овердрафта, так же без залогового обеспечения.

– Существует ли возможность снижения процентной ставки по кредитам?

– Процентная ставка по кредитам для малого бизнеса зависит от многих параметров – суммы и срока кредитования, наличия или отсутствия залогового обеспечения, финансово-хозяйственного состояния бизнеса клиента, наличия у него кредитной истории и её качества. При предоставлении кредита процентная ставка устанавливается на весь срок кредитования и не меняется. Для клиентов, имеющих положительную кредитную историю в Банке Москвы, при повторном кредитовании возможно снижение ставки, более того мы планируем внедрять программу лояльности для наших клиентов, в рамках которой планируется снижение ставок.

Банк Москвы
Вместе с вами

Кемеровский филиал ОАО «Банк Москвы»
г. Кемерово, ул. Ноградская, д. 5г, телефон: (3842) 75-48-15
www.bm.ru
ОАО «Банк Москвы». Генеральная лицензия Банка России №2748 от 10.08.2012

ОАО «Банк Москвы». Реклама.

ДРУГАЯ ЭНЕРГЕТИКА

Для энергетики Кузбасса прошедший год стал ещё одним этапом пути, по которому отрасль пошла после проведенной структурной реформы. При этом энергетическим компаниям приходится приспосабливаться к поправкам в реформировании, сделанным в силу политических обстоятельств. Из-за них энергетика стала едва ли ни самой непривлекательной отраслью для биржевых инвесторов, акции практически всех энергокомпаний, как государственных, так и частных, подешевели значительно за последние два года. К примеру, у «Кузбассэнерго» они упали в цене почти в 5 раз, у государственной компании «Руссгидро» – в 2 раза. Однако, и в таких непростых условиях, и вот этому нужно отдать должное в первую очередь, энергетика Кузбасса находится в лидерах инвестиционной активности. Хотя ей приходится определенным образом приспосабливаться, меняться, формировать другой облик.

ИЗ ОДНОЙ В ВОСЕМЬ

Так для сохранения инвестиционной привлекательности энергоактивов и самой инвестиционной деятельности ОАО «Кузбассэнерго» и ОАО «Енисейская ТГК», генерирующим компаниям, находящимся под управлением ООО «Сибирская генерирующая компания», пришлось свои активы размещать по новому. Всё для того, чтобы уже развернутые инвестиционные проекты не потеряли набранный ход, не утратили привлекательности. Именно поэтому в начале этого года акционеры ОАО «Кузбассэнерго» (ТГК-12) на внеочередном общем собрании приняли решение о реорганизации компании в форме выделения восьми «дочек». Что сделало компанию холдинговой структурой, владеющей отдельными подразделениями в виде акционерных обществ. Таковыми в результате выделения стали ОАО «Кемеровская генерация», ОАО «Ново-Кемеровская ТЭЦ», ОАО «Барнаульская генерация», ОАО «Барнаульская ТЭЦ-3», ОАО «Кузнецкая ТЭЦ», ОАО «Кемеровская теплосетевая компания», ОАО «Барнаульская теплосетевая компания» и ОАО «Межрегиональная теплосетевая компания».

В тот момент исполнительный директор «Кузбассэнерго» **Юрий Шейбак** пояснил, что новые компании получали в своё распоряжение производственное имущество из «Кузбассэнерго», генерирующие подразделения – электрические станции, теплосетевые подразделения – теплотрассы. В составе «Кемеровской генерации» и «Барнаульской генерации» таких станций будет по две – Кемеровская ТЭЦ и Кемеровская ГРЭС в первой, и Барнаульские ТЭЦ и ТЭЦ-2 во второй. Собственно «Кузбассэнерго» останется для выделенных «дочек» холдинговой «материнской» компанией, а также генерирующей структурой, сохранив за собой Беловскую ГРЭС, Томь-Усинскую ГРЭС, и строящуюся Новокузнецкую газотурбинную электростанцию (ГТЭС).

Прежняя структура «Кузбассэнерго» не позволяла учитывать индивидуальные особенности каждой производственной единицы, как при работе на оптовом рынке электроэнергии, так и при обосновании тарифов в регулирующих органах. Доходность одних активов «размазывалась» по всей компании, скрывая убыточность или низкую рентабельность других. Реорганизация была проведена для того, чтобы точнее показывать регулирующему органу реальные издержки отдельных станций, сложности их работы на оптовом рынке, недостаточность оплаты за мощность и т. д.

БЕЗ РУТИНЫ

Пока подготовка к зиме в большой энергетике, к прохождению осенне-зимнего максимума нагрузок,¬ не стала рутиной. Изношенность основных фондов в энергетике по-прежнему велика, узких мест в энергоснабжении хватает. Поэтому совсем не случайно, что совещание по подготовке субъектов электроэнергетики Сибирского Федерального округа к прохождению осенне-зимнего периода 2012-2013 года проводил в Кемерове в конце августа министр энергетики РФ **Александр Новак**. Энергетики и представители региональных властей отчитывались о накопленных запасах топлива, о проведенных ремонтных работах, о расчистке просек прохождения линий электропередач и т. п. Первый заместитель губернатора Кузбасса **Валентин Мазикин** доложил, что энергетические компании осваивают 11,6 млрд рублей инвестиций в 2012 году, на 8,5% больше, чем в 2011 году. Гендиректор ООО «Сибирская генерирующая компания» (СГК, управляет активами ОАО «Кузбассэнерго» и ОАО «Енисейская ТГК») **Сергей Мироносецкий** охарактеризовал подготовку к очередному зимнему сезону как штатную – все ремонты, накопление запасов, а также реализация инвестиционных проектов в рамках договоров предоставления мощностей проходили по плану. У «Кузбассэнерго» в реализации инвестпрограммы в этом году проходит в основном этап получения заказанного ещё в прошлом году оборудования и начала строительно-монтажных работ (подробнее об этом см. интервью **Николая Сидорова**, и.о. исполнительного директора «Кузбассэнерго» на стр. 7) У энергетики инвестиции не только дорогие, но и очень длинные по времени реализации, не говоря уже о длительности их окупаемости. Не случайно на совещании с участием министра энергетики РФ заместитель гендиректора СГК **Антон Колобанов**, отметил, что в реализации этой инвестиционной программы стоимостью около 80 млрд рублей «очень важно активное участие государства», ведь модернизация энергетики – «это основа модернизации экономики».

ВРЕМЯ МЕНЯТЬ И ДОБАВЛЯТЬ

В определенной степени кузбасской энергетике повезло – она начала строиться довольно рано. Первая ТЭЦ на территории современной Кемеровской области, кстати, после восстановления генерирующих мощностей продолжающая работать и сегодня, была построена в Анжеро-Судженске более 100 лет назад. Затем к ней добавились блок-станция Кузнецкого металлургического комбината, Кемеровская и Кузнецкая ТЭЦ. Хотя как энергосистема отрасль, конечно, сложилась намного позднее. А вот обновления основных фондов ведущие предприятия отрасли, как сетевые, так и генерирующие, ждали очень долго. Похоже, что именно сегодня подошло время широкомасштабной модернизации кузбасской энергетики. Если посмотреть на основные события года в сфере инвестиционной активности сетевых компаний – «Кузбассэнерго – РЭС» (кемеровский филиал ОАО «МРСК Сибири»), местных сетей, МЭС Сибири (подразделение ОАО «Федеральная сетевая компания», ФСК), то практически каждый месяц можно увидеть крупный ввод, начатую стройку, чаще замену или капитальный ремонт. Все они нужны для обеспечения надежного энергоснабжения ведущих предприятий угольной, металлургической отраслей, машиностроения, железных дорог.

Крупнейшим вводом этого года стал, конечно, пуск схемы внешнего энергоснабжения шахты «Распадская» на юге Кузбасса. Этому инвестиционному проекту стоимостью 1,7 млрд рублей было придано федеральное значение. Поэтому он был реализован меньше, чем за год. Новые энергообъекты, построенные МРСК Сибири, обеспечат развитие угледобывающих предприятий и Междуреченска. Непосредственно у шахты «Распадская» построены 3 подстанции мощностью 192 мегавольтампер, к ним на 52 км от Томь-Усинской ГРЭС были протянуты две одноцепные линии электропередачи напряжением 110 киловольт, выполненные для большей надежности в габаритах 220 киловольт.

Крупнейшим вводом этого года стал пуск схемы внешнего энергоснабжения шахты «Распадская» на юге Кузбасса

Подобных крупных сетевых объектов, не считая, конечно, магистральных сетей, давно уже не возводилось в Кузбассе. Но, по правде говоря, реализация схемы внешнего энергоснабжения «Распадской» стало восполнением давно уже сложившегося дефицита сетевых мощностей в Междуреченске и его окрестностях. Ведь сама шахта была построена около 40 лет назад и не работает сегодня с мощностью, которая бы превосходила проектные 8 млн тонн угля в год. Но за время, прошедшая с пуска шахты, энергоемкость угледобычи заметно выросла, были построены новые угольные предприятия в городе и окрестностях, а энергетическая инфраструктура за это время изменилась мало. И даже в современную эпоху, когда необходимость постройки схемы энергоснабжения «Распадской», стала очевидной, потребовались форс-мажорные обстоятельства, чтобы запустить инвестпроект, и придать ему федеральное значение.

Но не только проектам, подобным энергоснабжению «Распадской», но и другим сетевики уделяют подчеркнуто увеличенное внимание. К примеру, в ноябре гендиректор МРСК Сибири **Константин Петухов** проводит рабочее совещание в Новокузнецке по исполнению инвестиционной программы филиала «Кузбассэнерго – РЭС», в частности, по установке четвертого трансформатора на подстанции «КФЗ-2» (обслуживает одно из самых энергоемких производств региона, ОАО «Кузнецкие ферросплавы»). По оценке Константина Петухова, установка трансформатора требует плотного личного контроля, поскольку является сложным инвестиционным проектом. Хотя новый трансформатор аналогичен старым уже работающим трём, он предназначен специально для обеспечения электроснабжения металлургических предприятий и выдерживает пиковые колебания нагрузки до 120 мегавольтампер без особых последствий для режима работы. Таким образом, его установка призвана значительно повысить надёжность энергоснабжения одного из крупнейших заводов Новокузнецка. На этот проект компания направляет более 50 миллионов рублей. Ожидается, что в начале 2013 года новый трансформатор начнет свою работу.

Те же цели повышения надежности энергоснабжения ставит «Кузбассэнерго-РЭС» и при реконструкции подстанции (ПС) «Зиминка» напряжением 35/6 киловольт, обслуживающей одноименную шахту в Прокопьевске. Реализация проекта даст угольному предприятию дополнительную мощность в 30 мегаватт. Стоимость проекта — около 83 млн рублей. В его рамках предполагается заменить морально и физически устаревшее оборудования на новое. Соответственно, два новых трансформатора в 1,5 раза увеличат нынешнюю установленную мощность ПС. И вновь все обстоятельства этого проекта указывают на то, что происходит замена и добавление энергомощностей для снабжения в общем-то давно построенного предприятия.

В этом же ряду развернутой инвестактивности находится и приобретение МРСК Сибири в начале декабря линии электропередач Темиртау-Кондома, построенной на федеральные средства по программе поддержки моногородов в ноябре 2011 года в Таштагольском районе. После ввода в строй в прошлом году линия напряжением 110 киловольт и протяженностью 46 км была передана администрации Таштагола и Таштагольского района, которая сдала ее в аренду «Кузбассэнерго – РЭС» (кемеровский филиал «МРСК Сибири», который вёл строительство линии). В этом году она перешла в областную собственность, и вскоре была выставлена на приватизационный аукцион, который и выиграла МРСК Сибири. Изначально линия планировалась к постройке «Кузбассэнерго – РЭС», но увы инвестиций на проект просто не набиралось. Так или иначе, объект оказался в собственности компании.

Оценивая сегодняшнюю инвестиционную активность энергокомпаний, можно признать, что выполненные и начатые инвестиционные проекты в электроэнергетике позволят уже через пару лет обеспечить серьёзное обновление энергосистемы Кузбасса. Её мощности увеличится, надёжность повысится, и это будет хорошим заделом для стабильного развития всего региона.

Егор Николаев

ОАО «КУЗБАССЭНЕРГО» ПРИЛОЖИЛО МАКСИМАЛЬНЫЕ УСИЛИЯ ПРИ ПОДГОТОВКЕ К ЗИМЕ

Наступившая зима уже успела удивить сибиряков капризами погоды, почти непрекращающимся с начала ноября снегопадом, рекордным выпавшим снегом. Можно не сомневаться, что ещё «порадует» традиционными морозами. И в этих обстоятельствах надёжность и стабильность работы ОАО «Кузбассэнерго» (входит в группу «Сибирская генерирующая компания», СГК), крупнейшего поставщика тепла и света на юге Сибири, имеет первоочередное значение для жителей Кемеровской области и Алтайского края. Надо отдать должное, как в и предыдущие годы энергетики «Кузбассэнерго» основательно подготовились к прохождению осеннее-зимнего максимума нагрузок. Притом, что группа СГК в Кузбассе, на Алтае, в Красноярском крае и в Хакасии реализует масштабную инвестиционную программу стоимостью свыше 86,7 млрд рублей по строительству новых объектов в рамках договоров предоставления мощности (ДПМ). О том, что было сделано энергетиками Кузбасса и Алтая для подготовки к зиме, как идёт реализация инвестпрограммы 2012 года, рассказал Николай Васильевич СИДОРОВ, и.о. исполнительного директора ОАО «Кузбассэнерго».

– Николай Васильевич, что стало особенностью подготовки «Кузбассэнерго» к зиме в этом году?

– Без своевременного и в нужном объёме ремонта тепловых сетей невозможно обеспечить надёжное теплоснабжение в период пиковых нагрузок, а такой ремонт мы провели. В минувший межотопительный период мы заменили в общей сложности 18598 погонных метров трубопроводов в однотрубном исполнении, в 2011 году – 18394 погонных метра. При этом в соответствие с подходом, уже несколько лет действующим в компании, все вновь уложенные трубы имеют предварительное нанесение пенополимерной изоляции, которое позволяет снизить тепловые потери, ускорить монтаж, а в будущем – снизить ремонтные затраты, поскольку пенополимерный слой защищает трубы от любой коррозии. Если же говорить о ремонтах основного тепломеханического оборудования, то по состоянию на начало декабря все эти работы в компании шли строго по графику и в рамках утвержденной программы ремонтов 2012 года. Был выполнен капитальный ремонт всех 11 турбоагрегатов, все запланированные средние ремонты двух котлоагрегатов и одного турбоагрегата. Из котлоагрегатов отремонтировано 8 из 10, но у этих последних двух ещё не подошёл срок вывода в ремонтное обслуживание – до конца декабря и они будут отремонтированы. Текущие ремонты на конец ноября были проведены на 55 котлах из 62, на 37 турбинах из 39 – оставшиеся работы будут также закончены до конца года. Масштаб ремонтной программы в компании значительный, в этом году затраты по ней запланированы в размере 3,077 млрд рублей, что на 200 млн рублей больше, чем в прошлом году. На объектах в Кузбассе по ремонтной программе предусмотрено 2,37 млрд рублей расходов, в Алтайском крае – 706 млн рублей. К зиме подготовлено, отремонтировано не только оборудование, созданы также все необходимые запасы топлива. Они крайне важны на случай экстремально морозной погоды, когда возможны перебои с погрузкой и разгрузкой угля. Уже к концу сентября на наших станциях были созданы запасы с превышением нормативов.

– «Кузбассэнерго» успешно получило паспорт готовности к зиме?

– Да, точно в срок, 12 ноября получило паспорт готовности к работе в осенне-зимний период (ОЗП) 2012-2013 гг. Документ был подписан заместителем министра энергетики России Михаилом Курбатовым. А вручил его Юрию Владимировичу Шейбаку, который был исполнительным директором ОАО «Кузбассэнерго» до 15 ноября (в настоящее время работает заместителем гендиректора СГК – «А-П»), заместитель руководителя Сибирского управления Федеральной службы по экологическому, технологическому и атомному надзору Леонид Выголов. Он возглавлял комиссию Министерства энергетики РФ, которая проводила проверку готовности компании к зиме. В комиссию входили также представители Системного оператора ЕЭС России, Главного управления МЧС России по Кемеровской области, Администраций Кемеровской области и Алтайского края. Они отметили, что коллектив «Кузбассэнерго» приложил максимальные усилия для обеспечения надежного прохождения предстоящего ОЗП.

– Проверили готовность морозами?

– Да, немного. В начале ноября было резкое понижение температуры, и, в частности, на станциях Барнаульского филиала пришлось ввести в работу дополнительное оборудование – два котлоагрегата и два турбогенератора, увеличить до 80 градусов температуру воды, подаваемой со станций в тепломагистрали города. Никаких перебоев в выработке тепловой и электроэнергии на наших предприятиях не было, все потребители получали тепло и горячую воду штатно. Всё благодаря своевременно проведенной ремонтной кампании. Если же оценивать в целом начавшийся зимний сезон, то в ноябре средние температуры наружного воздуха были на 4 градуса ниже, чем за этот же период предыдущего года. Прогнозы синоптиков говорят о более суровой зиме. Однако наша компания как обеспечивала в непрерывном режиме потребителей своим продуктом – светом и теплом, – так и продолжает это делать.

– А перевод станций «Кузбассэнерго» на новый вид топлива разве не является особенностью работы компании в этом году?

– Является, но это относится не столько к подготовке к зиме, и не к ремонтной программе, а к инвестиционной деятельности и к работе на перспективу. Кроме того, эти мероприятия по переводу котлоагрегатов некоторых станций на сжигание углей марки Д можно назвать дополнительными мерами для обеспечения топливной безопасности. Как известно, проектным топливом для Ново¬-Кемеровской ТЭЦ и Кемеровской ГРЭС является уголь марки СС. Но в позапрошлый зимний период в его поставках начались серьёзные перебои, вызванные тем, что основные поставщики этого угля в регионе направляли весь уголь на экспорт. Цены на этот вид угля на внешнем рынке выше. «Кузбассэнерго» тогда для обеспечения стабильного теплоснабжения пришлось покупать дополнительно природный газ. А этот вид топлива заметно дороже угля, и дополнительные расходы ухудшили тогда финансовые показатели компании. В отличие от марки СС угля марки Д на рынке в достатке, плюс она дешевле марки СС на 15-20%. 9 котлов Ново¬-Кемеровской ТЭЦ на уголь марки Д уже переведены, в настоящее время завершаются работы на 6 котлоагрегатах Кемеровской ГРЭС. Помимо повышения надёжности теплоснабжения, данный проект позволяет компании снизить себестоимость продукции, повысить конкурентоспособность на рынке электроэнергии, а также в 2 раза сократить выбросы окислов азота в атмосферу, чего не удавалось достичь на углях марки СС. В настоящее время зависимость компании от данного вида топлива сведена к минимуму, поскольку более 60% необходимого для электростанций топлива приходится на уголь марки Д.

Общий объём поддерживающих инвестиций «Кузбассэнерго» в этом году составит 2,22 млрд рублей, что на 408 млн рублей больше, чем в 2011 году. В том числе, в Кемеровской области – 1,66 млрд рублей, в Барнауле – 569 млн рублей. Помимо перевода электростанций на уголь марки Д, инвестиционная программа компании включает строительство водовода и установку угольного фильтра на Кузнецкой ТЭЦ для очистки воды стоимостью 300 млн. рублей. Эти работы предусматривают улучшение горячей воды, подаваемой жителям Новокузнецка, до нормативного качества.

– Как идёт реализация инвестиционной программы «Кузбассэнерго»?

– По договорам о предоставлении мощностей (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 из 86,7 млрд рублей по всей группе СГК. Хочу отметить, что все проекты находятся на стадии интенсивной реализации. Вот буквально в декабре рассчитываем на завершение поставки турбоагрегата КТ-120-8,8-2 №5 на Томь-Усинскую ГРЭС. Он изготовлен ОАО «Силовые машины» в Санкт-Петербурге, успешно прошёл испытания ещё в начале сентября, после чего турбина в разобранном состоянии была отправлена в адрес Томь-Усинской ГРЭС. После получения всех узлов турбины начнем монтажные работы.

Этот же изготовитель по контракту поставит две турбины на Беловскую ГРЭС, выполнит услуги шеф-монтажа и шеф-наладки оборудования. Ввод турбины №4 на Беловской ГРЭС запланирован на декабрь 2013 г., блока №6 – на конец 2014 г. Турбина №4 уже изготовлена и идет процесс её отгрузки и доставки вместе с вспомогательным оборудованием. В настоящее время на производственных площадках «Силовых машин» продолжаются работы по изготовлению турбины №6 и турбогенератора. Завершение поставок оборудования запланировано на июнь 2013 г.

Идет строительство Новокузнецкой ГТЭС, которая строится на площадке Кузнецкой ТЭЦ. Здесь работы должны быть завершены в 2013 г. Первая турбогруппа блока №14, из двух блоков, которые будут установлены на станции, уже изготовлена, испытана, и в момент нашего разговора идет её доставка на станцию. По прибытию начнется монтаж.

Для Барнаульской ТЭЦ-2 большая часть оборудования блоков №8 и 9 тоже поставлена. Уже находятся на площадке станции турбогенератор и два котла для блока №8, трансформатор и иное оборудование.

Ожидаемое финансирование проектов ДПМ с момента начала реализации (с 2010 года) и на конец 2012 года составляет 15 млрд рублей, в том числе, по проекту на Томь-Усинской ГРЭС – 2,7 млрд рублей из 8,9 млрд рублей по плану, по проекту на Беловской ГРЭС 4,5 млрд. руб. из 17,3 млрд рублей по плану. На модернизацию блоков Барнаульской ТЭЦ-2 направлено уже 2,8 млрд рублей из запланированных 5,3 млрд рублей, на строительство Новокузнецкой ГТЭС – 5 млрд рублей из 18,1 млрд рублей предусмотренных программой.

– Что мешает сегодня энергетикам нормально работать?

– Не открою большого секрета, если ещё раз повторюсь, мешает задолженность за поставленную тепловую энергию. Нам приходится работать, проводить ремонты, закупать и монтировать оборудование вопреки этому обстоятельству. И насколько нам было бы легче, если бы не эти долги. Например, на начало нынешнего года дебиторская задолженность за поставленное тепло составляла по компании 3,47 млрд рублей. Затем было поставлено теплоэнергии еще на 9,45 млрд рублей, оплачено было 8,87 млрд рублей, и в результате, на 1 декабря задолженность немного выросла по сравнению с началом года – 3,62 млрд рублей. Больше всего нам должны в Новокузнецке – 1,73 млрд рублей, в Барнауле – 957,3 млн рублей, в Кемерове – 872,1 млн рублей. Размер этой задолженности равен объёмам финансирования годовой ремонтной программы. Поэтому для проведения ремонтов, а также для закупки угля приходится брать кредиты в банках. И основная причина накопления долгов не в том, что не платит население, а в том, что некоторые управляющие компании и товарищества собственников жилья собирают платежи за тепло, но не передают эти деньги энергетикам, а используют не по назначению.

КАК СБЕРЕЧЬ НЕВИДИМОЕ

Современный прагматичный мир определяет свой подход к понятию «энергия» далеко не как к физическому, а, тем более, философскому понятию. Энергия для нас сегодня нечто вполне материальное, и вполне «данное нам в ощущениях» – особенно своей ценой. А плата за энергию всё больше и больше влияет на наши расходы, и как следствие – на качество нашей жизни.

ЗАЧЕМ НАМ АУДИТ

По статистике на сегодняшний день в Кузбассе заселено около 18 тыс. многоквартирных жилых домов разных лет постройки и разной этажности. Из них в областном центре находится чуть более 3200 домов. Все они подключены к электросети и почти все (за редким исключением) пользуются централизованным отоплением. Плата за то и другое постоянно растёт, а понимание того, что эта тенденция продолжится и в дальнейшем, наводит на мысли о необязательности круглосуточно освещать безлюдные пространства и отапливать зимнюю улицу.

Энергоаудит считается основой энергосбережения. Особое внимание к себе он привлёк три года назад, когда был принят федеральный закон № 261-ФЗ «Об энергосбережении и повышении энергетической эффективности...». Для хозяйствующих субъектов он закрепил обязанность сокращать объёмы использования энергетических ресурсов, и сейчас энергетические обследование выполняют практически на каждом производственном объекте. Для частных пользователей закон рекомендовал заняться энергосбережением, что в современных условиях просто выгодно.

– Энергоаудит сегодня нужен каждому – от хозяина собственной квартиры до хозяина (или управляющего менеджера) бюджетной организации, ТСЖ, малого предприятия или крупной производственной компании, – считает

Константин Непомнящих: «Энергоаудит сегодня нужен каждому – от хозяина собственной квартиры до управляющего малого предприятия или крупной производственной компании»

Константин Непомнящих, директор ООО «Некон-Энерго». – Уже потому, что неоправданные потери энергии в сетях такого дома, как правило, достигают достаточно больших величин. И эти потери войдут в знаменитую графу квитанции «ОДН» (общедомовые нужды), за что вам придётся платить из своего кармана. Вообще главная цель аудита – найти пути максимального уменьшения энергозатрат. А вот снижать энергозатраты можно разными способами. Если у объекта энергопотребления есть настоящий хозяин, он поставит балансовые счётчики, исследует ситуацию, поймёт, что происходит, и сделает всё нужное: он будет вкладывать деньги, чтобы снижать энергопотери и эти деньги возвращать с выгодой.

ЧТО ПРИНОСИТ ПРОЦЕДУРА

Современный энергоаудит – это многофакторный анализ всего процесса функционирования энергопотребляющего объекта. Его процедуры включают в себя сбор данных о его режиме функционирования, изучение особенностей конструкции помещений, определение количества и видов потребляемых энергетических ресурсов, проведение инструментальных обследований, анализ и обработка данных. Результатом завершённого процесса станет оформление специального документа – энергетического паспорта, который будет отражать все экономически обоснованные выводы, а также план мероприятий по сокращению энергозатрат.

К сожалению, начало эпохи поголовного аудита натолкнулось на привычный нашим людям формализм. По словам Константина Непомнящих, «зачастую аудит происходил следующим образом: заказчик отправлял исполнителю исходные данные, а через несколько дней получал готовый документ». Сегодня огромное количество аудиторских паспортов стало возвращаться назад – без внесения в соответствующий реестр. И в результате многие организации, особенно бюджетные, остались без необходимых документов о проведении энергоаудита.

Владимир Козьмин: «Почти всем домам старого фонда сегодня необходимо утепление стен и чердаков, иначе мы будем продолжать греть окружающее пространство»

Возьмём типичную кемеровскую школу. Проходя мимо неё зимой, вы обязательно увидите открытые окна. Почему они открыты? Для проветривания? Нет, там предусмотрена вентиляция. Просто после замены системы отопления в классах стало невыносимо жарко. Но вентилей на радиаторах нет, потому что на них «сэкономили». А ведь их установка позволила бы поддерживать нормальную температуру, потреблять значительно меньше тепла и с большим запасом перекрыть этой реальной экономией установку вентилей.

Кстати, в Кемерове встречаются и «совсем нетипичные» пока что (в плане энергоэффективности) школы. Так, корпус одного из кадетских корпусов – ГОУ «Областная кадетская школа-интернат милиции» – первым был оснащён теплоузлом с системой погодного регулирования. Теперь режим температур в классах регулируется постоянно, а в неприсутственное время подача тепла отключается, чтобы вновь включиться перед началом занятий. По оценкам энергетиков, объём ежегодной экономии может составить до 140 тыс. рублей.

КАК СДЕЛАТЬ ЖИЛЬЁ «ЭФФЕКТИВНЫМ»

Если промышленные предприятия и определённая часть непроизводственных компаний и организаций проходить энергоаудит обязаны, то обследование жилых домов – дело сугубо добровольное.

При этом надо понимать огромную разницу между строящимся новым жильём и старым, нуждающимся в целом комплексе мероприятий для приведения к норме. На это обращает внимание **Владимир Козьмин**, директор ООО «ЖилСервис».

– Обязательно нужно разделять новый жилой фонд и старый. Вот реальный пример с конкретным старым домом. Около месяца назад оценивали текущее состояние трёх домов с вентилируемыми фасадами, построенных в 2008 году. И для сравнения проверили стоящий рядом панельный дом восьмидесятых годов постройки. Навели тепловизор: так дом весь красный! То есть, тепло уходит просто через стены.

Меры по достижению энергоэффективности уже достаточно проработаны. Только установка приборов учёта – у всего населения – уже позволяет, по мнению энергетиков, достигать экономии как электрической, так и тепловой энергии. А установка терморегуляции приведёт к ещё большему снижению потерь – до 20-30%, и следовательно, снизит финансовые затраты. Как считает Константин Непомнящих, это может отразиться и на самих тарифах. Ведь если энергетики будут иметь энергопаспорта всех снабжаемых пользователей, выработка энергии будет оптимизирована, а расходы топлива приведены в соответствие с реальной потребностью.

ЗАДАЧИ ДЛЯ УПРАВЛЯЮЩИХ

Управляющие компании уже не первый год ведут энергосберегающие работы по утеплению мест общедомового пользования. Началось это с установки утеплённых металлических дверей в подъездах. Вторым этапом стало утепление подъездов посредством замены окон. Самые объёмные и затратные работы – фасады и чердаки.

– Почти всем домам старого фонда сегодня необходимо утепление стен и чердаков, уверяет Владимир Козьмин, – иначе мы будем продолжать греть окружающее пространство. Плюс к этому – замена старых дверей и окон, через которые мы теряем до 70% тепла.

Грамотный расчёт теплосистемы поможет выбрать вариант современного теплового узла с погодным регулированием. Современный тепловые системы позволяют автоматически перекрывать доступ горячей воды в систему отопления при реагировании датчиков на заданную температуру в жилых помещениях, после чего насосы обеспечивают циркуляцию воды по замкнутому внутреннему контуру дома. При остывании воды клапан опять временно приоткрывается, давая допуск горячей воды в систему. Экономия тепла с использованием такого теплового узла может достигать 30%. Действующие на вводимом в строй жилье теплоэнергетические системы, пока остаются недоступными для обитателей старого фонда.

– Полезные наработки по вопросам энергосбережения в жилищной сфере у нас уже появились, – говорит **Александр Александров**, заместитель генерального директора СРО НП «Регион 42» – Но глубокое понимание проблемы, а тем более опыт по реализации таких программ есть далеко не у всех, даже вплотную причастных к управлению сферой ЖКХ.

Сергей Волков

ДЛЯ ТЕХ, КТО ЦЕНИТ СВОЁ ВРЕМЯ

Альфа-Банк открыл в Кемерове по улице Соборная, 3 кредитно-кассовый офис для работы с посетителями категории VIP. Здесь созданы все условия для качественного и быстрого обслуживания самых желанных клиентов.

Напомним, что в мае текущего года в Кемерове по адресу Советский, 35 на базе кредитно-кассового офиса «Кузбасс» уже был открыт VIP-модуль. А 15 ноября на Соборной, 3 – новый универсальный операционный офис, в котором также предусмотрено помещение для VIP-клиентов. Торжественное открытие на Соборной кредитно-кассового офиса

Вадим Ситников: «Пожалуй, это самое лучшее отделение для обслуживания VIP-клиентов в городе»

для обслуживания клиентов категории VIP состоялось 30 ноября. Попасть в него можно только через отдельный вход при наличии чипа. У входа расположена удобная парковка. В зале ожидания можно попить кофе, посмотреть телевизор, почитать журналы, но долго этого делать не придется. В Альфа-Банке обслуживают не только качественно, но и максимально быстро.

С этой целью в VIP-офисе предусмотрены два переговорных кабинета. Между ними – касса с двумя окошками. Таким образом, кассир на месте обслуживает одного или другого клиента, а сами клиенты имеют возможность, не выходя из кабинета, снять или внести деньги в кассу. Переговорные оборудованы современной техникой, в том числе имеются счетно-денежные машины. Здесь можно не только получить консультации от персонального менеджера, но также совершить сделку с партнером, на месте произведя расчетные операции. При этом соблюдается полная конфиденциальность.

В отделении также находится депозитарий, куда можно положить драгоценности и ценные бумаги. Обслуживают vip-клиентов высококвалифицированные персональные менеджеры, к которым можно обращаться с любыми вопросами, связанными с работой банка. Кроме того, можно воспользоваться услугами персонального инвестиционного консультанта, который поможет реализовать ваши финансовые планы, разместив ваши средства в наиболее подходящие инвестиционные продукты.

Чтобы стать участником программы «VIP-клиент», необходимо оформить пакет услуг «Максимум», внести на текущие счета, счета «Мой сейф» и поддерживать среднемесячный баланс не менее 50 тысяч долларов США или эквивалент в рублях или евро.

После этого за клиентом закрепляется персональный менеджер и персональный инвестиционный консультант, которые будут обслуживать его при посещении специализированного отделения и предоставлять необходимые консультации.

«Пакет услуг «Максимум» – одна из новых программ нашего банка, которая действует чуть более года, – говорит директор по розничному бизнесу ОО «Кемеровский» Альфа-Банка

Светлана Головня: «В Кемерове очень много достойных людей, которые ценят себя и своё время»

Светлана Головня. – Главной её особенностью является то, что в пакет входят как финансовые, так и не финансовые услуги. Это различные скидки, возможность бронировать номера в гостиницах и прочее. Предоставляется такой продукт как страховка путешественника, которая действует по всему миру в течение года. Действие страховки распространяется не только на самого клиента, но и на всех членов его семьи».

Также в рамках программы предоставляются трансферы из (в) аэропортов Москвы и Санкт-Петербурга.

Впервые на российском финансовом рынке в состав пакета банковских услуг для частных лиц включена уникальная программа «Личный адвокат», которая гарантирует вам и одному вашему родственнику квалифицированную юридическую помощь по вопросам гражданского и семейного права, а также в экстренных или сложных правовых ситуациях (ДТП, обыск, задержание сотрудниками полиции, причинение физического и имущественного вреда, арест имущества, претензии со стороны органов таможенного контроля, Федеральной миграционной службы или Пограничной службы). Характерно, что юридическую помощь можно бесплатно получить из любой точки земного шара по телефону, а в пределах Москвы и Московской области возможен выезд адвоката на место.

«Обслуживание именно такого формата нами выбрано не случайно, – говорит Светлана Головня. – В Кемерове очень много достойных людей, которые ценят себя и своё время. Они доверяют нашему банку, и мы делаем всё, чтобы это доверие становилось ещё сильнее».

На сегодняшний день только в Кемерове у Альфа-Банка около 300 vip-клиентов. В основном это собственники и топ-менеджеры компаний. Некоторые из них присутствовали на открытии нового офиса и по достоинству оценили предлагаемый формат услуг.

«Пожалуй, это самое лучшее отделение для обслуживания VIP-клиентов в городе, – утверждает директор филиала ОСАО Ингосстрах в г. Кемерово **Вадим Ситников**. – Здесь уютно, комфортно, имеется современное оборудование, но главное, это душевные сотрудники Альфа-Банка».

«Мы надеемся, что в скором будущем Альфа-Банк откроет подобные офисы ещё и в Новокузнецке, Междуреченске, других городах области», – пожелал директор компании «Восточный Экспресс» **Олег Болтонов**.

Олег Болотнов: «Мы надеемся, что в скором будущем Альфа-Банк откроет подобные офисы ещё и в Новокузнецке, Междуреченске, других городах области»

Кстати, в Новокузнецке открытие офиса для vip-клиентов намечено на начало 2013 года. В данный момент там уже ведутся работы по оборудованию переговорных кабинетов.

Максим Москвикин

СОБЫТИЕ

МНЕНИЯ УЧАСТНИКОВ

Олег Колчаков, участник проекта «Ты – предприниматель 2012»:

– Я был на секции «Обеспечение эффективности взаимодействия предпринимательских молодежных объединений и власти». Пошёл именно туда, потому что позиционирую свой проект как социально значимый, а это предполагает взаимодействие с госструктурами. Было интересно пообщаться с людьми, которые «соединяют» такие проекты с органами власти. Завёл много новых знакомств, набрал кучу визиток, буду контактировать, общаться. Классно! В этом несомненный плюс конференции.

Михаил Авдеев, исполнительный директор ресторана доставки «Еда-всегда»:

– Был на секции «Маркетинг для малого бизнеса». Интересно было всё, что рассказывал модератор, особенно понравилась теория «трёх ключей». Для нашей компании сейчас как раз очень актуальны вопросы: как разделить клиентов? и что с ними делать потом? Наши интуитивные предположения подтвердились: нельзя предлагать одну и ту же программу лояльности всем клиентам. Будем подробнее изучать эту систему и применять её на практике.

Виктория, студентка КемГУ:

– Секция «Я б в предприниматели пошёл…» помогла мне определиться: я поняла, что не хочу быть предпринимателем, это совершенно не моё. Я не готова жертвовать собой, семьей, работать по 24 часа 7 дней в неделю.

Мария Алексеевна Шемчук, доцент кафедры маркетинга (КемТИПП):

– Я предпринимателем становиться не планирую, на конференцию пришла с конкретной целью – на секцию «Маркетинг для малого бизнеса». Не разочаровалась – интересная информация, новая, которой нет в учебниках. Появилось желание посетить те, сайты, которые советовал модератор и разобраться подробнее в этих маркетинговых теориях. Студенты, которые пришли со мной, в восторге.

III КУЗБАССКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ «МЕСТО РАБОТЫ – МАЛЫЙ БИЗНЕС»

Окончание. Начало на стр. 1

лении информации о событиях и мероприятиях, которые могут быть интересны предпринимателям. Открытость общественных объединений, их постоянные публичные комментарии, что они делают, для чего, в чём состоит их работа, каких результатов достигают, будет способствовать, в том числе, и популяризации предпринимательской деятельности в молодежной среде. Но немало здесь зависит от активности самих молодых предпринимателей, их желания что-то узнать или принять участие в какой-нибудь работе.

Участники секции также подготовили ряд конкретных предложений по улучшению взаимодействия бизнеса и власти. Во-первых, прозвучало предложение о создании при советах по поддержке предпринимательства, которые действуют в муниципальных образованиях, комитетов молодых предпринимателей. Во-вторых, было предложено организовать группу молодых предпринимателей, которые бы взаимодействовали с органами региональной власти посредством уже действующих общественных объединений. В-третьих, прозвучало предложение о создании комитета молодых предпринимателей в молодёжном парламенте Кемеровской области. В-четвертых, было высказано пожелание о том, чтобы во всех органах власти различного уровня, в том числе федеральных служб, были определены лица, которые бы отвечали бы за взаимодействие с предпринимателями.

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ – ЭТО ОТВЕТСТВЕННОСТЬ

Елена Латышенко, рассказывая про обилие форм поддержки для начинающих предпринимателей, обратила внимание на такой факт – некоторые из них начинают перекладывать всю ответственность за неудачи своего бизнеса на органы власти. По словам Елены Петровны, случается, что начинающие предприниматели приходят с просьбами – «продайте мою услугу или мой товар, он такой классный, только его никто не берёт». Почему-то забывая о том, что своё дело – это всегда риск, и всю ответственность за этот риск берёт на себя сам предприниматель.

Работа секции **Марии Решто**, генерального директора маркетингового центра «АС-Маркетинг», носившая говорящее название «Я б в предприниматели пошёл…», как раз и была посвящена тому, почему многие бизнес-проекты терпят неудачу. По её словам, основными проблемами начинающих предпринимателей являются заблуждения (мифы), психологические страхи и типичные ошибки, среди которых, например, переоценка собственных сил, нерациональное расходование средств, а главное – неумение определять потребности рынка. Не всем следует становиться предпринимателями, однако те, кто все же решил это сделать, должны, в первую очередь, работать со своими недостатками. Мария Решто посетовала на то, что многие из тех, кто собирается начинать собственный бизнес, не могут даже оформить в каком-то виде бизнес-идею. Одно из типичных заблуждений начинающего предпринимателя – «У меня самая лучшая идея на рынке. Никто до меня так не делал!». «Прежде чем начинать какое-то дело, спросите себя – нужен ли рынку тот продукт, который Вы предлагаете», – подытожила она.

КАДРЫ ДЛЯ МАЛОГО БИЗНЕСА

Наталья Михайловская, директор кадрового агентства «ПРО-ФИ», рассмотрела в своей секции типичные кадровые проблемы, с которыми сталкивается малый бизнес. Главным из них является нехватка нужных специалистов. Причин здесь несколько, и главная из них – демографическая. Не секрет, что количество трудоспособного населения сокращается, и в первую очередь за счёт молодежи, поскольку в 80-90-х годах в стране образовался «демографический провал». Кроме того, ценности молодого поколения, так называемого «поколения Y» (рожденные 1984-1994 годах) в отношении труда сильно отличается от ценностей предыдущих поколений. Система образования России в настоящее время не готовит тех специалистов, которые наиболее востребованы рынком, например, в сфере активных продаж. И если крупный бизнес, имеющий достаточно ресурсов для создания собственных корпоративных университетов, назначения именных стипендий и т.п. еще как-то справляется с этой проблемой, то малый бизнес в борьбе за кадры пока проигрывает.

Однако участники секции на основе обсуждения кейсов из жизни совместно выработали ряд рекомендаций для предпринимателей. Одна из них – отдавать непрофильные функции (например, маркетинг, бухгалтерия, IT) на аутсорсинг. А самим сосредоточиться на ключевой компетенции компании.

Кроме того, нельзя забывать, что «бренд в малом и среднем бизнесе – это в первую очередь руководитель компании. Во вторую очередь – то, что рассказывают об этом руководителе его подчинённые». Чтобы стать хорошим руководителем, нужно «нарастить управленческую мышечную массу». «Руководителем предприниматель не становится с того момента, как у него появился первый подчиненный. Руководителем он становится тогда, когда имеет по два-три варианта решения на каждую управленческую задачу», – подчеркнула Наталья Михайловская.

Также в решении кадрового вопроса малый бизнес в настоящее время слабо использует имеющиеся у него возможности, такие, например, как серьёзная работа с соцсетями, не говоря уже о каких-то более глобальных шагах, вроде объединения для работы со студентами и совместной подготовки кадрового резерва.

СПЕЦИАЛЬНО ДЛЯ КАРЬЕРИСТОВ

Михаил Христосенко, директор веб-студии Михаила Христосенко, рассказал присутствующим о том, почему карьера в малом бизнесе может быть более предпочтительной, чем карьера в госструктурах и крупном бизнесе. Главное отличие заключается в том, что сотрудник в малом бизнесе – это иногда почти партнёр, в то время как во многих других сферах роль сотрудника сравнима с ролью винтика в огромном механизме.

По словам Михаила Христосенко, чтобы сделать карьеру в малом бизнесе, нужно постоянно помнить о трёх ключевых качествах перспективного работника – нужно быть ответственным, постоянно увеличивать уровень профессионализма и проявлять активность во всем, что касается собственной карьеры. Если сотрудник помогает предприятию зарабатывать деньги, например, активно участвует в увеличении продаж, расширении рынков сбыта, то любой разумный предприниматель готов «поделиться» с ним частью доходов.

Главное – правильно выбрать такую фирму и определить своё место в ней. Вот для этого будущему карьеристу нужна информация о рынке, на котором он собрался работать и его возможностях.

УЧИТЬСЯ ДОГОВАРИВАТЬСЯ

Бизнес-консультант **Андрей Федосеев** на своей секции «Маркетинг для малого бизнеса» рассказал присутствующим о том, что для успешных продаж достаточно умелого применения практических знаний и здравого смысла. Он привёл несколько простых схем, с помощью которых можно более эффективно проводить политику продаж. (Подробнее об этом на сайте www.avant-partner.ru). Но заметил, что малому бизнесу, прежде всего, помогает удержаться в конкурентном поле схема взаимодействия, которую он назвал «колхоз», а смысл – в объединении усилий и построении программ совместных действий.

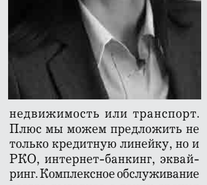
Одной из ключевых тем конференции стал вопрос – где найти информацию, которая поможет предпринимателю в работе? Здесь участники сошлись во мнении, что в настоящее время существует информационное изобилие, и нужно только уметь искать и применять знания. Вместе с тем, как отметила **Галина Красильникова**, главный редактор Группы изданий «Авант», информация в том виде, в котором она нужна конкретному бизнесмену, нигде не существует. Потому что информация – это одно, а знания, которые можно использовать конкретному человеку в конкретной ситуации – это другое. И такие знания, действительно, невозможно где-то «просто взять». Их нужно «суметь взять». Большую роль в информационной поддержке начинающему предпринимателю могут оказать качественные деловые СМИ, журналисты которого уже проделали определённую работу по отбору и анализу имеющейся информации, структурировали и изложили её в доступном виде. Жаль только, что понимание роли таких изданий часто отсутствует, особенно у начинающих предпринимателей, как отсутствует и умение работать с большими массивами информации. Этому тоже ведь нужно учиться.

Главный вывод, который был сделан на конференции – для того, чтобы противостоять всем вызовам, стоящими сегодня перед предпринимателями, нужно, прежде всего, учиться договариваться между собой, объединяться в коалиции, чтобы суметь выстоять против более сильных игроков. И, первым шагом станет общая площадка для обсуждения насущных вопросов – группа в Facebook «Место работы – малый бизнес», куда и были приглашены все участники.

Тимур Сагдиев

ПАРТНЁР КОНФЕРЕНЦИИ

Мария Ращукова, заместитель регионального директора по развитию розничного бизнеса Кемеровского операционного офиса Промсвязьбанка:



– Поддержка и развитие малого бизнеса – одна из важнейших задач нашего банка.

Мы постоянно принимаем активное участие в различных мероприятиях, включая образовательные, направленных на поддержку и стимулирование предпринимательства.

Начав в 2007 году работу с предприятиями МСБ, в настоящее время наша линейка насчитывает порядка 20-ти специализированных программ работы с предприятиями этого сектора экономики.

Основными преимуществами кредитных продуктов для предприятий малого и среднего бизнеса Промсвязьбанка являются гибкий подход к структуре залога, быстрота принятия решения о предоставлении кредита, возможность получения долгосрочных ресурсов – на срок до 10 лет, а также высокое качество сервиса. Более того, чем дольше предприятие МСБ кредитуется в нашем банке, тем больше мы ему доверяем, поэтому можем предложить более гибкие условия. Например, для постоянных клиентов можем снизить ставку на 1% годовых по сравнению со стандартными условиями. Кроме того, к постоянному заёмщику предъявляются менее строгие требования к залогу: так, банк может принять в залог товар в обороте в тех случаях, когда обычно обеспечением служит недвижимость или транспорт. Плюс мы можем предложить не только кредитную линейку, но и РКО, интернет-банкинг, эквайринг. Комплексное обслуживание всегда выгоднее с точки зрения стоимости и экономии на операционных расходах. Порядка трети всех кредитов в сегменте малого и среднего бизнеса в нашем банке уже сегодня выдаются на инвестиционные цели. Бизнес может получить финансирование в удобной форме: разовая выдача, возобновляемые или невозобновляемые кредитные линии, овердрафты, индивидуальные графики с учетом особенностей, например сезонности бизнеса.

Мы постоянно расширяем свою продуктовую линейку. Например, этой осенью мы начали выпуск привилегированных карт. Они выпускаются на имя физических лиц – фактических собственников малого и среднего бизнеса, которые выступают заёмщиками или поручителями по кредитному продукту МСБ Промсвязьбанка. В рамках данного предложения выпускаются международные банковские карты Visa или Mastercard категории PSB-Золото, PSB-Платинум или PSB-Приоритет. Валюта счета – рубли РФ, срок действия карты – 4 года. Размер кредитного лимита может составлять до 500 тыс. рублей на срок до 10 лет, при этом беспроцентный период равен 55 календарным дням.

Данное предложение является уникальным и одновременно с этим очень удобным и привлекательным для клиентов банка – владельцев малого и среднего бизнеса, так как Международная банковская карта предоставляет дополнительную возможность воспользоваться денежными средствами.

Промсвязьбанк

МНЕНИЯ УЧАСТНИКОВ

Сергей Григорьев, член Кемеровского регионального отделения АМПР:

– Я решил посетить конференцию, потому что малый и средний бизнес являются одним из приоритетных направлений моей деятельности. Надо быть в «тренде» всех событий бизнеса, тем более мы тоже скоро будем проводить несколько мероприятий для предпринимателей и некоторые организационные фишки хотелось подсмотреть. Я посетил площадки Марии Решто и Михаила Христосенко, их темы были наиболее мне близки – специфические и мотивационные как раз для начинающих предпринимателей. Я точно знаю, что такие мероприятия нужны и важны, как для бизнесменов, так и для города и области в целом. Они создают новые «Движения», это своеобразные «движки» по созданию нового. Здесь можно найти всё: знания, контакты, партнёров, а затем эти знания превратить в новые бизнесы, новые рабочие места, налоги и т.п. Организаторы таких мероприятий – это настоящие «послы нового креативного класса». В 19 в. было популярно движение «Хождение в народ» – интеллигентные люди несли в деревню гуманистические ценности и образование, сейчас важно нести предпринимательскую культуру – чувство хозяина, чувство ответственности за себя и окружающий мир.

Татьяна Дуреева, участница проекта «Ты-предприниматель»:

– В этом году я участвую в проекте «Ты-предприниматель» и всё что связанно с этим проектом мне ужасно интересно. Интересно пообщаться с людьми, у которых только созревают идеи собственного бизнеса и, конечно же, послушать тех, кто крутится в этой стихии не первый год. Посетила я площадку Марии Решто, которая интересно рассказала о страхах, которые возникают при открытии собственного бизнеса. Лично меня она натолкнула на новые мысли по поводу своей бизнес идеи, которые позже я буду внедрять в жизнь. Впечатления замечательные. Хочется, чтобы больше таких мероприятий проводили – они помогают молодежи укрепиться в своей вере и силах, по крайней мере со мной так. Самое главное, я узнала, что мне дальше делать в достижении своей цели, реализации идеи, но вопросов остается ещё много, думаю, они разрешаться в процессе обучения в декабре на форуме «Ты-предприниматель».

Дмитрий Старосотников, участник проекта «Ты-предприниматель»:

– С удовольствием посетил конференцию. Было много мотивов, чтобы посетить данное мероприятие, например, учился в РГТУ и было приятно попроведовать свой родной ВУЗ, также я принимаю участие в проекте «Ты-предприниматель» – уверен был, что мне, как начинающему предпринимателю, будет полезно побывать на конференции и самое главное, я хотел узнать что-нибудь новое и полезное. Собственно, я и узнал много нового: о том, какие планы строит фонд поддержки предпринимателей. Порадовало, что была хорошо затронута тема специалистов по продажам, которых на рынке труда требуется достаточно много и что карьера в этом направлении быстрее и позволяет заработать больше. Площадка Михаила Христосенко по карьере в малом бизнесе привлекла меня больше всего, причём решение я принял, когда увидел, как Михаил выступал на общем заседании. Для меня данная площадка была вдвойне полезна, так как мой бизнес-проект связан поиском работы для карьеристов. В целом мероприятие чётко и отлажено организованно, порадовали брендированные пакеты «Ты-предприниматель», но на будущее хотелось бы, чтобы в программу включили специально организованный кофе-брейк.

Кирилл Жаров, молодой предприниматель:

– Увидел про мероприятие в Facebook и сразу решил принять участие, так как конференция была направлена на освещение весьма важных проблем в сфере малого бизнеса, которые интересуют любого начинающего предпринимателя. Я посетил площадку Михаил Христосенко – Карьера в малом бизнесе. Он весьма ёмко и без купюр рассказал, как можно быстро построить карьеру и зарабатывать неплохие суммы денег уже сейчас, что полезно ходить на разные мероприятия и заводить новые знакомства. Было интересно послушать про его предыдущее бизнес-проекты и перенять опыт в построении успешной компании в малом бизнесе. Впечатления остались исключительно самые позитивные, когда видишь, с каким энтузиазмом люди подходят к выполнению своей работы, сам невольно заряжаешься исходящей от них энергией. Конечно, я ожидал, что мероприятие должно пройти на уровне, но думал, что будет меньше именно дельных советов от успешных руководителей. Хотелось бы видеть больше такого рода мероприятий. Огромное спасибо Красильниковой Галине и группе изданий «Авант» за проведение этой конференции!

Елена Прохорова, молодой предприниматель:

– Прежде чем отправиться на мероприятие, я дельно изучила всю информацию по нему: прочитала анонс, архив, изучила спикеров и задачи мероприятия. И ни в коем случае не разочаровалась. Данные вопросы и формат мероприятия мне лично мне очень интересны. После общего собрания посетила площадку №4 «Маркетинг для малого бизнеса». Андрей Федосеев поделился методом «Модель трёх ключей», а так же ресурсами с полезной и главное актуальной информацией. Эмоции и впечатления положительные! Ожидала в рамках обсуждаемых вопросов, найти новые идеи для реализации на практике. И идеи появились, а так же попутно решения о проработке определенных направлений работы с ЦА. Спасибо организаторам конференции за такое подспорье студентам, предпринимателям, а так же молодым специалистам, у которых место работы – малый бизнес.

Олег Гуляев, предприниматель:

– Меня волнует развитие бизнеса в нашей стране и есть желание поработать над положительным имиджем предпринимателя, поэтому я не мог не посетить данное мероприятие, особенно площадку Андрея Федосеева, поскольку на ней обсуждались самые волнующие меня вопросы. Впечатления очень хорошие. Считаю, что цели, которые поставили организаторы проведения конференции, очень важные и значимые для развития класса предпринимателей. И, по моему мнению, отчасти цели были достигнуты и миссия выполнена. Ожидания в целом оправдались. Была полезная информация, и было полезное общение. Очень надеюсь, что это мероприятие будет продолжаться, и обязательно буду стараться принимать в нём посильное участие.

СОБЫТИЕ

ЯРМАРКА БИЗНЕС-ИДЕЙ

4 декабря в РК «Континент» состоялась долгожданная ярмарка бизнес-идей, прошедшая в рамках проекта «Ты – предприниматель» и организованная агентством «Профи». Участники проекта презентовали инвесторам разработки собственных бизнес-идей, самые интересные из которых были награждены.

По словам управляющего партнера ООО «Эмоушн групп Сибирь» Александра Гаранькова, главная цель ярмарки бизнес-идей – посмотреть как начинающие бизнесмены, в том числе и участники проекта «Ты – предприниматель», справляются с обычными вопросами ведения бизнеса и решают типовые задачи, возникающие на их пути, а затем отобрать молодых людей, в идеи которых действительно можно инвестировать.

Прежде чем участники встретились с инвесторами, опытные бизнесмены, Иван Чернышов, бизнес-тренер и владелец четырех бизнесов и Михаил Христосенко, собственник «Веб-студии Михаила Христосенко», в течение трех часов обучали начинающих предпринимателей искусству самопрезентации.

Во второй части мероприятия участники, используя полученные на мастер-классах знания, встретились лицом к лицу с профессиональными предпринимателями и инвесторами. Встреча прошла по принципу «быстрых свиданий». У участников было только 5 минут на то, чтобы представить свой проект, получить обратную связь, дать совет или рекомендации и оценить заинтересованность в продолжение общения.

По итогам ярмарки, 25 самых перспективных из презентованных идей и 10 наиболее активных участников были награждены сертификатами, остальные же приобрели огромный опыт, который пригодится им в общении с будущими инвесторами.

Виктория Мордвинова

МНЕНИЯ УЧАСТНИКОВ ПРОЕКТА «ТЫ – ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ»

Михаил Бурсин:

– Я хотел получить опыт общения с инвесторами, поэтому не мог не прийти на ярмарку. Попутно раздал всем визитки и рассказал о моей идее SMM-агенства SocMedia42.ru, нашел клиентов и новых друзей. Узнал я много чего нового, например, о типичных ошибках начинающих предпринимателей. А вот после 16-ти разговоров подряд с настоящими бизнесменами, я уже более-менее освоился, с каждым разом презентовал и общался с человеком напротив всё уверение и увереннее. Впечатлений много. В целом само мероприятия организовано хорошо, много известных и успешных людей, которые мотивировали становиться такими же успешными. Я даже получил сертификат активного участника. Жду следующей ярмарки, а когда-нибудь даже поучаствую и в качестве эксперта.

Дмитрий Нестерук:

– В таких мероприятиях я еще не принимал участие и, как начинающий предприниматель, я заинтересовался ярмаркой бизнес-идей. Я пришел представлять свой проект – обработку различных материалов для производства сувенирной продукции. Честно говоря, я интересно провёл время, поделился мнениями, вопросами и послушал других участников, а также пообщался с уже опытными предпринимателями. В итоге я понял, что мне в принципе инвестор не нужен. Я смогу справиться с реализацией своей идеи без посторонней поддержки.

Павел Хотев:

– Я пришёл на ярмарку бизнес-идей, чтобы познакомиться с людьми, услышать умные фразы, слова, советы, повысить свой уровень общения, уровень профессионализма и, если получится, найти инвестора на свою бизнес-идею. Очень понравился мастер-класс Ивана Чернышева, который подвёл нас к первому общению с инвесторами. Я смог расставить у себя в голове по полочкам, что хочет от предпринимателя инвестор и наоборот, а также увидеть много новых идей для открытия бизнеса. Больше всего запомнилась хорошая фраза, которая гласит, что не нужно жадничать идеями, потому что у такого человека в дальнейшем будет очень мало идей в голове.

Ольга Дуреева:

– Я до сих пор под впечатлением. Очень понравилась идея и необычный формат мероприятия. А больше всего понравилось то, что нас слушали, это я про предпринимателей, у которых жёсткий расписанный график на целый день. Я смогла не только рассказать о своей идее, но и получить рекомендации по дальнейшим действиям в достижении своей цели. Кроме того, познакомилась с большим количеством начинающих предпринимателей, таких как я, и обменяться с ними телефонами. Отдельное спасибо организатором за столь полезное мероприятие.

АНОНС

18 ДЕКАБРЯ 2012 Г. СОСТОИТСЯ ПЕРВЫЙ ГОРОДСКОЙ ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ФОРУМ «КЕМЕРОВОИНВЕСТ-2012»

Кемерово Инвест
Городской инвестиционный форум

Первый Городской инвестиционный Форум – это площадка, предоставляющая возможности для прямого контакта соискателей инвестиций и потенциальных инвесторов, готовых вложить деньги в новые идеи и бизнес проекты, а так же информационно просветительский и консультационный ресурс поддержки и развития малого предпринимательства и частного инвестирования в городе.

Первый Городской инвестиционный Форум – это принципиально новый подход к соединению интересов инвестора и соискателя из сферы малого бизнеса, так как работа после завершения форума будет продолжаться в виртуальном пространстве через площадку сайта invest42.ru. Сам форум будет переведён в режим регулярного ежегодного мероприятия.

Пленарная сессия Форума будет посвящена обсуждению возможностей улучшения инвестиционного климата в городе Кемерово, об инвестиционной привлекательности г. Кемерово, о мерах государственной поддержки инвестиционной деятельности.

Программа Форума включает в себя панельные дискуссии, тренинги, мастер-классы, с участием представителей государственных органов, руководителей крупных, средних и малых предприятий, банков, экспертов в области частного инвестирования, отдельно пройдет экспертная гостиная, на которой состоится презентация проектов малого бизнеса перед частными инвесторами

ЦЕЛИ ГОРОДСКОГО ИНВЕСТИЦИОННОГО ФОРУМА

Главная цель форума – содействие малому и среднему бизнесу города в поиске и привлечении государственных и частных инвестиций для создания новых современных производств, услуг, рабочих мест в городе; развитие концепции государственно-частного партнёрства в области частного инвестирования малого и среднего бизнеса города.

Первый Городской инвестиционный Форум призван содействовать:

- взаимодействию законодательных и исполнительных органов власти всех уровней, инфраструктуры поддержки малого бизнеса, крупного, среднего и малого бизнеса в формировании благоприятного инвестиционного климата в городе;
- представлению проектов, способствующих росту экономического и инвестиционного потенциала города;
- реализации эффективных инвестиционных проектов малого и среднего бизнеса;
- реализации программ поддержки и развития малого и среднего бизнеса;
- обсуждению вопросов, связанных с развитием частного инвестирования в городе;
- повышению доверия между субъектами инновационного процесса (наука, власть, бизнес);
- созданию среды общения (место и формат общения, инструменты принятия решений).

УЧАСТНИКИ ФОРУМА:

- предприниматели, руководители стартапов, успешные специалисты, которые хотят создать свой бизнес;
- инвесторы. В роли инвесторов могут выступать предприниматели, топ-менеджеры, банки;
- представители органов государственной власти и местного самоуправления;
- представители крупного, среднего и малого бизнеса;
- организаторы проектов и программ, направленных на развитие предпринимательства;
- эксперты;
- представители СМИ.

ВОЗМОЖНОСТИ ФОРУМА

Форум позволит:

- найти новые идеи и решения для реализации развития проектов малого бизнеса города;
- обменяться опытом в области частного инвестирования;
- наладить диалог и выстроить отношения представителям малого бизнеса, сферы частного инвестирования и власти.

Подробнее http://forum.invest42.ru

ВИТРИНЫ ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИНОВ

Хотя покупки через Интернет становятся всё более востребованными у кузбассовцев, в Кемерове в настоящее время насчитывается не больше нескольких десятков местных Интернет-магазинов.

ЧТО НАМ СТОИТ САЙТ ПОСТРОИТЬ

По словам предпринимателей, Интернет-магазин открыть значительно проще, чем начать какой-то другой бизнес. «Трудностей при открытии магазина в Интернете гораздо меньше, чем при открытии реального магазина. А главное – открытие Интернет-магазина не требует решимости, которая часто тормозит любые начинания. Его можно создать в шутку, которая может перерасти в интересное дело», – говорит **Светлана Сергиенко**, владелец Интернет-магазина «Подарки ручной работы». «Это не требует большого количества затрат и помогает при минимальных рисках апробировать идею. Кроме того, Интернет-магазином проще управлять», – подтверждает **Анна Мухачёва**, бизнес которой заключается в продаже музыкальных инструментов через Интернет-магазин «Rock-incubator».

Часто свой бизнес в сети открывают люди, уже имеющие какой-то опыт работы в IT-сфере. «Поскольку несколько лет назад я занималася разработкой небольших сайтов (информационных), у меня было желание создать что-то более заметное и нужное людям. Конечно, можно было создать интересный сервис, но, увы, я не программист и интересных идей на тот момент у меня не было. Посмотрел в сторону Интернет-коммерции и подумал: «А почему бы и нет?», – рассказывает **Алексей Кириченко**, владелец интернет-магазина «Йойшка». По его словам, информации о том, как сделать сайт торговой направленности, в Интернете очень много. «Мне было интересно сделать сайт самой. Всерьёз поначалу я это не принимала, поэтому это не составило мне труда», – говорит Светлана Сергиенко.

Однако можно подойти к вопросу создания сайта и более профессионально. По словам руководителя компании «Интерсофт» **Алексея Малоштанова**, стоимость разработки Интернет-магазина в профессиональной студии в Кемерово составляет от 60 тысяч рублей. Цена зависит от объёма работы. «Можно сделать какое-то типовое решение: покупатель выбрал товары, добавил в корзину, оформил заказ и на этом функционал заканчивается. А можно реализовать ещё массу дополнительных функций: сравнения товаров, предложения сопутствующих товаров, более дорогих продуктов, различные акции, бонусные начисления, истории заказов, профили, расчёт транспортной логистики, оплата различными вариантами, интеграция с внутренними учетными системами. И так можно перечислять чуть ли не бесконечно», – говорит Алексей Малоштанов.

ОФФ-ЛАЙНОВЫЕ ПРОБЛЕМЫ ОНЛАЙН-ТОРГОВЛИ

Несмотря на очевидные преимущества Интернет-торговли, такие, как отсутствие высоких затрат на помещение и операционные расходы, есть в этом бизнесе и свои сложности, связанные в первую очередь с непривычностью Интернет-формата для клиентов.

«Людям проще позвонить по указанному на сайте телефону и сделать заказ, нежели в самом магазине выбрать товар и нажать кнопку «в корзину». Зачастую мой Интернет-магазин выступает для клиентов только в качестве галереи с работами, хотя возможно, что это обусловлено спецификой самих заказов. Индивидуальные заказы чаще обсуждаются по телефону», – рассказывает Светлана Сергиенко.

Владелец Интернет-магазина должен особенно чётко представлять параметры и запросы своих покупателей. Так, Алексей Кириченко, продающий игрушки из разряда skilltoys (т.е. требующие определенных навыков и умений), говорит, что его бизнес, по сути, является сезонным. «Целевая аудитория магазина – это дети и подростки от 10 до 16-20 лет. Летом у детей довольно много развлечений, а вот зимой они начинают искать для себя что-нибудь новенькое. Поскольку они чувствуют себя в Интернете «как рыбы в воде», то и разобраться со всяческими регистрациями и оформлением заказов у них не составляет особого труда. Но при этом есть и отрицательные моменты. Если у нас возникают какие-либо сомнения или ребенку менее 14 лет, то мы, конечно же, оформляем заказ только с согласия родителей», – рассказывает Алексей Кириченко.

Одним из типичных «узких мест» многих интернет-магазинов является отсутствие отлаженной инфраструктуры, в первую очередь логистической.

«К нам обратился один местный известный в городе магазин за разработкой Интернет-магазина. Ещё на этапе проектирования мы обсуждали вопросы о каналах доставки, давали свои рекомендации, консультировали. И вроде все было понятно и осуществимо. Но к моменту запуска Интернет-магазина логистическая составляющая так и не была реализована. В наличии у компании было несколько «Газелей», которые ранее осуществляли доставку товаров, заказываемых людьми в обычном магазине (товары в большинстве своем крупногабаритные). Когда Интернет-магазин дал дополнительное количество покупателей, доставка перестала успевать. Стали поступать заказы из Берёзовского, Ленинска-Кузнецкого, Белово – тех городов, в которых у фирмы были филиалы. Однако когда люди стали заказывать продукцию из кемеровского магазина, где ассортимент был выше, с доставкой произошёл ступор. В результате компания попросила нас убрать с сайта корзину и превратить его в обычный каталог товаров», – привёл случай из практики Алексей Малоштанов.

И хотя большинство Интернет-магазинов торгует малогабаритными товарами, это не избавляет их от необходимости поиска оптимальных схем доставки. «В тех случаях, когда посылка задерживается, а мы никак не можем повлиять на процесс доставки, возникают сложности. Почта России, увы, непредсказуема. Зачастую посылки доставляются в срок, но бывают и задержки», – говорит Алексей Кириченко.

ПЕРСПЕКТИВЫ РОСТА

По данным кемеровского отделения «Почты России», кузбассовцы всё чаще получают посылки с заказанными по Интернету товарами. Между тем, количество Интернет-магазинов в крупных городах самого региона области пока невелико.

По словам Алексея Малоштанова, заказы на разработку Интернет-магазинов чаще поступают от компаний из западных регионов страны, а доля кемеровских заказчиков невелика. Причину такой малочисленности виртуальных магазинов в Кемерове предприниматели видят в консервативных привычках кузбасских покупателей. «На периферии люди любят делать покупки, что называется, «с душой». У нас больше свободного времени. Мы можем позволить себе роскошь гулять по магазинам, назначать в магазинах встречи со знакомыми, ходить в магазины всей семьёй по выходным дням, рассматривать красивые витрины, брать в руки любой товар, чувствовать его. Люди любят получать удовольствие не только от приобретённой в магазине вещи, но и от самого процесса покупки. В этом огромное преимущество реальных магазинов перед магазинами в Интернете», – говорит Светлана Сергиенко.

Другая причина заключается в недоверии клиентов. Как считает Анна Мухачёва, «к сожалению, в России слабо законодательно регламентирована деятельность Интернет-магазинов, нет никаких коммерческих систем рейтингования и отслеживания их репутации по качеству обслуживания и надежности. Поэтому многие жители страны до сих пор связывают Интернет-магазины с высокими рисками и пользуются их услугами только в крайнем случае, либо покупают дешёвые товары».

«На сегодняшний день люди ещё не доверяют Интернет-магазинам, как того хотелось бы.

Спасают ситуацию крупные магазины, которые открывают онлайн-версии, Тем самым люди привыкают делать заказы через Интернет, так как в этом случае часто предоставляется скидка на товар. Возьмём, например, суши. Думаю, большинство любителей суши заказывают их именно через Интернет, потому что это удобно! В крупных городах, таких как Москва или Санкт-Петербург, людям гораздо проще заказать интересующий товар, сидя в кресле и получить его, не выходя из дома, чем несколько часов добираться до интересующего магазина и потом столько же времени потратить на обратную дорогу. Постепенно уровень доверия населения к Интернет-магазинам растёт, соответственно, это порождает и спрос, и предложение», – говорит Алексей Кириченко.

Другие предприниматели также смотрят в будущее региональной Интернет-торговли с оптимизмом.

«Количество Интернет-магазинов стабильно увеличивается, причём продолжение данной тенденции прогнозируют все экономисты сектора. Поэтому есть надежда, что и у нас в стране Интернет-торговля станет цивилизованной, а не напоминающей покупку кота в мешке, как это происходит сейчас», – говорит Анна Мухачёва.

«У Интернет-магазинов есть особое преимущество. Это экономия времени покупателя, так как здесь можно совершать покупки в любое время суток, даже ночью, круглосуточно, не подстраиваясь под режим работы магазина. В Интернет-магазин можно «сходить» несколько раз в день, а то и в час, не выходя из дома. Чем больше город, тем больше дефицит времени. Кузбасс развивается, и темп жизни современных кузбассовцев ускоряется. Поэтому, думаю, что в Кузбассе Интернет-магазины со временем будут пользоваться всё большим спросом», – подытоживает Светлана Сергиенко.

Тимур Сагдиев

БЛИЦОПРОС

Делали ли Вы какие-нибудь покупки в интернет-магазинах? Как вы оцениваете качество работы интернет-магазинов?

Наталия Токмогашева, телеведущая:

– Однажды заказывала на китайском сайте две пары босоножек по стопроцентной предоплате через посредника в Кемерове. Стоило очень дёшево. Но постоянно возникали какие-то проблемы. Так как посылка была заказана через почту России, свои босоножки я дождалась только через 3 месяца. Нынешней осенью через обувной интернет-магазин «Сапато» (офис в Москве) заказывала ботинки. Сама обувь стоила «три копейки», да и доставка была по символической цене. Без предоплаты, расчет на месте. Посылка пришла через 4 дня! Обувь оказалась очень качественной, я осталась довольна. Сейчас жду посылки от московского интернет-магазина Wildberries – три пары обуви, бесплатная доставка. Правда, обувь очень дорогая, но зато на этом сайте можно выбрать до 6 позиций, выбрать из привезённого, сколько хочешь или вообще отказаться от всего. Курьер привозит товар в удобное для тебя время, домой или в офис, куда угодно, расчёт – на месте.

Антон Аверьянов, стратег рекламного агентства «Восход»:

– Я покупаю всё только в онлайн-магазинах. Не помню, когда в последний раз топал ногами до какого-нибудь ТРЦ, чтобы зайти в бутик. Два раза в месяц пользуюсь OZON, раз в месяц покупаю книги на Amazon. Все зимние вещи я купил себе в трёх магазинах: diesel.com, morato.it и gilt.com – доволен. Если пользоваться онлайн-магазинами постоянно и знать обо всех их минусах, то это мега-круто и удобно.

Станислав Оленев,
доцент кафедры стилистики и риторики КемГУ, специалист «Лаборатории эффективной речевой коммуникации»:

– Делал покупки, однажды на bay.ru, иногда на ozon.ru. Часто заказываю книги и грампластинки в разных магазинах. Качество оцениваю положительно. Больших задержек не было, обычно всё вовремя и удобно.

Злата Рыжкова, аналитик «Центра маркетинга территорий»:

– В современном мире трудно полностью отгородится от интернета. Он проникает во все сферы жизни, и интернет-магазины не исключение. Меня трудно отнести к шопоголикам, поход в магазин – это скорее труд, чем развлечение. А магазин в сети позволяет хотя бы экономить своё время. Думаю, что пользовалась бы чаще, если бы жила в мегаполисе. Там больше предложений и проще решается вопрос с доставкой. Иногда отказываюсь от покупки именно потому, что вызывает «напряг» доставка: дорого и долго.

Евгения Галаганова, менеджер по работе с персоналом:

– Делала покупки. Чаще в иностранных интернет-магазинах покупаю, но один раз заказала 2 платья для дочки в крупном российском интернет-магазине. Сервис порадовал: заказ привезли на дом, дали возможность померить при курьере, чтоб проверить соответствие размера, потом, когда одно платье страшно полиняло после стирки, без проблем забрали вещь и вернули деньги за несколько дней. А к качеству работы английских и американских интернет-магазинов вообще вопросов пока не возникало.

Ирина Веретельникова, медицинский представитель:

– Покупала массажный стол в интернет-магазине. Сначала была какая-то заморочка со счётом, на который я перечислила деньги, но из фирмы несколько раз звонили, успокаивали, что заказ обязательно выполнят. В итоге все прошло гладко. Качество работы – отличное.

ВСЁ ПРО «1С»

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

ВАШ САЙТ: ВЫГОДНО И НАДЁЖНО

В наши дни вопрос «Зачем нужен сайт?» задается все реже. И это неудивительно, ведь ответ на него давно уже стал очевидным: сайт является эффективным каналом коммуникации с потенциальным потребителем, а так же может стать хорошим инструментом on-line продаж. Сайт – это Ваш интернет-офис 24 часа.

Создание сайта - это кропотливая работа целой группы профессионалов, которые сделают его максимально удобным и многофункциональным. Для создания и управления современным сайтом необходима надежная база, которой и являются программные продукты 1С-Битрикс. Они служат основой многих интернет-проектов: корпоративный сайт, интернет-магазин, информационный портал и многие другие. В настоящее время на платформе «1С-Битрикс» работает более 15000 интернет-магазинов.

С помощью программного продукта «1С-Битрикс: Управление сайтом» возможно, создать любой интернет-магазин и управлять электронными каналами продаж товаров и услуг максимально простым способом.

Для разных сфер деятельности компанией «1С-Битрикс» разработаны такие решения:

- Официальный сайт государственной организации
- Решения для образования
- Решения для здравоохранения
- Готовый интернет-магазин
- Информационный портал
- Сайт конференции

Именно это разнообразие продуктов 1С-Битрикс может удовлетворить все потребности компании, которая создает свой сайт.

Мы рады Вам сообщить, что Внедренческий центр «ИстЛайн» дарит скидку 12% на создание Вашего сайта всем читателям областного экономического еженедельника «Авант-Партнер». Для этого Вам нужно будет всего лишь предоставить этот номер еженедельника в офисе компании. Акция продлится до 31 января 2013 года.

За консультациями и ответами на вопросы обращайтесь по телефону 67-07-27 или e-mail: pleshkova@istline.net

внедренческий центр ИстЛайн

ПРАЗДНИК К НАМ ПРИХОДИТ?

Декабрь – месяц противоречий: с одной стороны нужно подвести итоги, доделать все дела, с другой – подготовиться к Новому году, чтобы начать его с пресловутого «чистого листа», с новыми мечтами, целями и стремлениями; с одной – непомерные объёмы работы, с другой – отнюдь не рабочая атмосфера Нового года. Нервное напряжение сменяется восторгом по поводу приближающихся праздников. Как это выдержать: закончить всё во время, запастись подарками да ещё оставить силы на предстоящие каникулы?!

За советами я обратилась к психологу Елене Валериевне Броздовской. В результате – несколько важных выводов, которые, наверняка, будут полезны всем.

ЕСЛИ БЫ НОВЫЙ ГОД БЫЛ ЧЕЛОВЕКОМ, ПО ТЕМПЕРАМЕНТУ ОН БЫЛ БЫ ХОЛЕРИКОМ!

– Новый год – очень эмоциональный праздник. Важно, чтобы внутреннее состояние человека совпадало с царящей атмосферой. Легче всего здесь приходится холерикам, людям общительным, легко приходящим в восторг. Ещё один важный момент: в предновогоднее время люди объединяются – к этому празднику готовятся практически все. Некоторым именно мысль об этом единение доставляет удовольствие.

– Но как же быть тогда меланхоликам и флегматикам? Как им включится в праздничную атмосферу?

– Психолог Эрик Берн считает, что в каждом человеке уживаются три субличности: ребёнок, взрослый и родитель. Ребенок – это, как раз, и есть наше творчество, умение радоваться мелочам, одним словом – позитивный настрой. И наличие этой детскости не зависит от типа темперамента.

Вывод №1. Каждый человек может окунуться в радостную новогоднюю атмосферу ожиданий, стоит ему только этого захотеть. Помешать могут только очень серьёзные причины, несвязанные с внутренним настроем, – болезнь, хроническая усталость, депрессия.

В ОЖИДАНИИ ЧУДА МОЖНО…ЕГО ПРОПУСТИТЬ!

В какой-то момент разговора мы с Еленой Валериевной поменялись местами – отвечать на вопросы теперь пришлось мне (как во время настоящей беседы с психологом).

– Чего вы ждете от Нового года?

– Не знаю, наверное, как все, чуда…

– Действительно, очень многие люди ждут какого-то чуда. Вы много знаете фильмов о новогодних чудесах?

– Да, но они все такие… «сказочные»! «Мужчина в моей голове», «Тариф Новогодний», «Елки»…

– Часто ли вы встречаете такие «сказочные» чудеса в жизни? Шансы, что это ЧУДО произойдет, да ещё именно в Новый год очень малы. Но, тем не менее, многие люди (идеалисты) настраивают себя именно таким образом – они ждут чуда. Когда же оно не случается, происходит разочарование от несовпадения ожидаемого и реального. И это серьёзная проблема. Человек, испытавший подобное неприятное чувство, должен постараться понять, почему так получилось, чтобы разочарование не стало тенденцией.

– Чего же тогда ждать от Нового года? Ведь всем известно, что «Новый год – время чудес».

– Однако у меня складывается впечатление, что вы, как раз, «чуда» не ждете. Вы ждёте положительных эмоций и получаете их – поэтому разочарований нет!

Вывод №2. Выходит, что чудо – это то, чего мы ждём от Нового года, мы сами его создаём, и его осуществление делает нас счастливыми. Значит, просто нужно «заказывать» Деду Морозу что-то осуществимое, реальное и конкретное. И когда желание сбудется, это станет для нас настоящим чудом! К тому же, ожидая чего-то совсем невероятного и «сказочного», мы пропускаем приятные мелочи, каждая из которых, в своем роде, чудо, неповторимый момент.

РАССТАВЛЯЕМ ПРИОРИТЕТЫ!

– Как же все-таки настроиться на работу в декабре и правильно распланировать свое время?

– В декабре сложность заключается в том, что за короткое время необходимо сделать слишком многое. Реально оцените свои силы и расставьте приоритеты. Для этого ответьте на такие вопросы: что для меня сейчас важнее всего и почему? И уже в зависимости от этого планируйте свое время.

– Но это не всегда получается… Для меня важна учёба, например, но я никак не могу заставить себя сесть и написать курсовую, а уже декабрь!

– Если что-то отходит на второй план, значит это действительно второстепенно. Или же вы чувствуете, что вы справитесь с этим без особых проблем и оставляете «на потом». Нужно объяснить себе, зачем вам это нужно – зачем вы учитесь, работаете. Людям, у которых есть чёткая мотивация, работать легко, им не нужен особый настрой. Должны быть очень серьёзные причины (и их надо обязательно выяснить!), чтобы мотивация пропала. Только в таком случае приходится себя заставлять работать, а это очень непросто!

В результате нашей беседы я поняла важную вещь – формула идеального Нового года, со всей его предпраздничной суетой и послепраздничными каникулами, предельно проста… и уникальна для каждого! «Не бывает Нового года для всех, все воспринимают его по-разному» – не раз повторила Елена Валерьевна.

Нужно понять, чего хочется именно тебе. Хочешь чуда? Придумай его и осуществи! Хочется закончить все важные дела уходящего года? Напиши список, расставь приоритеты, реально оцени свои силы и приступай к исполнению своей цели! Хочешь с головой окунуться в атмосферу праздника? Организуй, к примеру, совместно с друзьями поход по магазинам в поисках самых необычных подарков! Хочется домашнего уюта и теплоты? Проведи каникулы с семьей!

Почувствуй, какой он – Твой Новый Год! И тогда праздник действительно станет Праздником, теплые впечатления от которого сохранятся надолго.

Дарья Коржова

Вывод №3. «Хочешь рассмешить бога – расскажи ему о своих планах!» – вспомнила Елена Валериевна «народную мудрость». Надо планировать столько, сколько сумеешь выполнить в действительности. Такой подход предотвращает совершенно ненужные в преддверии праздника разочарования, и намеченные, но невыполненные дела не будут лежать тяжким грузом на ваших плечах и мешать расслабиться во время долгожданных каникул.

Хармика
ул. 50 лет Октября, 11
(территория "ЗЭТА")
т. 8-923-615-12-92
www.harmika.ru
ФИТНЕС–ЦЕНТР
- Фитнес направления:
аэробика (фитбол, степ), стретчинг, йога, восточные единоборства Вин Чун.
- Парные танцы: Хастл, Латиноамериканские танцы (Salsa, Merengue, Bachata, Reggae-ton), Постановка свадебного танца. Современные танцы для детей от 4 лет.
- Танцевальные направления: Jazz-Funk/Хип – хоп, Diva-dance, GO-GO, Эротическая пластика, Pole-dance (танец на пилоне/шесте), Восточные танцы, Ирландские танцы.

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

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!

«НАВИГАТОР ЗДОРОВЬЯ»

Медицинский центр «Центр новых технологий здоровья» предлагает современную диагностику на аппаратно-программном комплексе «VALEOSKAN».

Жаль что сбои в Вашем организме есть…Но хорошо, что доктора и прибор найдут причины этих сбоев и определят возбудителей!

Жаль, что лечиться придется…Но хорошо, что программу лечения доктора и прибор протестируют ЭКСКЛЮЗИВНО для Вас, и побочные эффекты исключены!

Жаль, что за деньги…Но хорошо, что за 4 этапа обследования, т.е. 181 лабораторное исследование без внешних вмешательств в Ваш организм, это деньги минимальные!

ИССЛЕДОВАНИЕ ПРОХОДИТ В 5 ЭТАПОВ:

1. Анализ вариабельности сердечного ритма (ВСР) – позволяет провести объективную оценку функционального состояния сердечно-сосудистой системы в целом.
2. Диагональная сегментарная амплитудометрия (ДСАМ) – навигатор проблемных зон в организме, позволяет выявить наиболее ослабленный орган.
3. Валео-диагностика и терапия дают возможность специалистам определить:
   - причинно-следственные связи развития патологических изменений в органах и системах,
   - аллергены и токсины,
   - дефицит ферментов (глютеновая энтеропатия),
   - биоценоз (паразиты, вирусы, грибки и бактерии).
   - индивидуальный подбор фармпрепаратов и фитокорректоров холдинга «Глорион» www.Gloryon.com (логин 144780 пароль 9876)
4. Неинвазивное исследование крови по более 80 показателям (НТАК):
   - формула крови;
   - дефицит микроэлементов и витаминов в плазме крови и клетках организма;
   - свертывающая система;
   - показателей работы клеток печени, почек, поджелудочной железы;
   - обмен кислорода и углекислого газа, степень закисления организма;
   - эффективность кровотока в разных органах и тканях;
   - показатели работы сердца.
5. Расчет индивидуальных биоритмов на месяц: интеллектуальная, эмоциональная и физическая составляющая.

В честь нашего 6-летия – ЭКОНОМЬТЕ!
Приходите к нам:
- с 13.11.12 по 31.12.12 и получите **скидку 500 рублей**,
- с 01.01.13 по 15.01.13 и получите **скидку 600 рублей**!
(волшебное слово для получения скидки «Авант-Партнер»)
г. Кемерово, ул. 50 лет Октября 11а. Тел.: 8-923-607-66-80, 8-923-610-43-84

КРУПНЫМ ПЛАНОМ

КАК УДЕРЖАТЬ ЛУЧШИХ И ПРИВЛЕЧЬ ПЕРСПЕКТИВНЫХ

Кемеровское кадровое агентство представляет новую услугу, которая может сослужить хорошую службу как работодателям, так и работникам кузбасских предприятий. Речь идет о мониторинге заработных плат.

Желая поменять работу, мы не так часто задумываемся о том, как подойдет нам новый коллектив и удобно ли нам будет добираться до нового места. Самый волнующий для нас вопрос – это зарплата, которой будут оценивать наш вклад в деятельность компании. Но как разобраться в будущих начислениях, если все больше предприятий отходят от окладной оплаты труда, с удовольствием пользуясь модными бонусными системами и схемами «мотиваций»?

К сожалению, многие до сих пор с осторожностью относятся к подобным тенденциям, хотя на деле они позволяют получать прибыль, больше соответствующую усилиям каждого сотрудника и весомо экономить на фонде оплаты труда самим работодателем. Разобраться в этом помогла бы методика, которая смогла бы показать уровни заработка для каждой должности, не только с учетом возможных окладов и надбавок, но и всех бонусных и мотивирующих систем, действующих на предприятиях региона или определенного сегмента рынка.

«Кемеровское Кадровое Агентство» одним из первых на рынке Кузбасса предлагает новейшую услугу – мониторинг заработных плат по различным крупным и средним предприятиям Кемеровской области или по отдельным профессиям. Использование этого исследования, бесспорно, поможет как работникам, так и работодателям. Первым это даст возможность оценить подход к начислению заработка своего предприятия или при приеме на работу легко ориентироваться в предложениях организаций и выбрать лучшее из имеющихся вакансий.

Компаниям же мониторинг поможет получить достоверную информацию по рынку относительно стоимости тех или иных специалистов с учетом региона, специфики бизнеса заказчика, рынка и компетенций работников. Чем это полезно? Во-первых, работодателю будет легко привлечь в организацию перспективных специалистов и маститых профессионалов, грамотно сформировав свое предложение по заработной плате, учитывающее индивидуальный подход к будущему сотруднику.

Во-вторых, в рамках деятельности своей организации, проведенный мониторинг даст возможность объективно оценить зарплаты действующих сотрудников, а также сравнить его с уровнем оплаты труда, на рынке на сегодняшний день. Эта информация позволит держать «руку на пульсе»: предприятие сможет своевременно поднимать зарплату или добавлять новые формы мотиваций, чтобы сохранить коллектив и ценные кадры в компании.

Еще одно преимущество нового исследования – предприятие получит возможность разработать для своих работников лучшую схему формирования зарплаты, которая поможет всесторонне стимулировать их для «работы на результат».

При создании мониторинга специалисты «Кемеровского Кадрового Агентства» учтут все данные о способах формирования зарплаты на предприятиях и компаниях, включая как бонусную, так и окладную части начислений, а также совокупный доход по интересующей заказчика должности.

- Сроки исполнения зависят от сложности исследуемой должности и будут варьироваться от трех дней до одного месяца максимум, - рассказала **Оксана Тензина, директор «Кемеровского Кадрового Агентства»**.

Заинтересовались? Вы можете обратиться в Кемеровское кадровое агентство и узнать больше о новой услуге!

Оксана Тензина, директор «Кемеровского Кадрового Агентства»

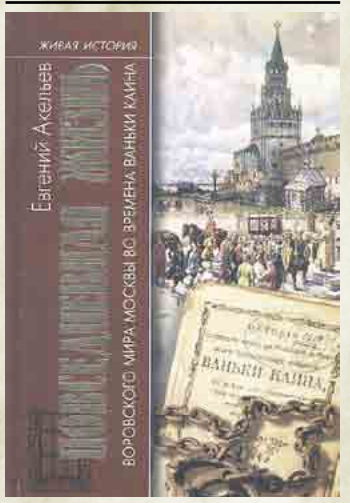
Наш адрес: Ноградская, 3; оф. 54
тел. 8(3842) 34-94-24

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

АДРЕС РЕДАКЦИИ, УЧРЕДИТЕЛЯ И ИЗДАТЕЛЯ: 650991, г. Кемерово, ул. Красноармейская, 136. Телефон/факс (384-2) 585-616. Адрес электронной почты главного редактора editor@avant-partner.ru; электронная версия издания в сети Интернет www.avant-partner.ru; **Мнение редакции не всегда совпадает с мнением авторов. При перепечатке журналистских материалов прямая ссылка на «Авант-ПАРТНЕР» обязательна. Использование оригинал-макетов и элементов дизайна газеты без ведома редакции запрещено.** Материалы в рубриках ЛИДЕР, СОБЫТИЯ, НОВОСТИ КОМПАНИЙ, ПРЕСС-РЕЛИЗ выходят на правах рекламы. Время подписания номера в печать по графику в 09.00. Сдан в печать в 09.00. Объем 4 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.

КРУГ ЧТЕНИЯ

«СЫЩИК ИЗ ВОРОВ»



Историк Евгений Акельев в книге «Повседневная жизнь воровского мира Москвы во времена Ваньки Каина», изданной «Молодой гвардией» в 2012 году, обстоятельно разобрался со всем московским воровским миром, отталкиваясь, прежде всего, от реального образа легендарного вора, «мошенника», беглого дворового Ваньки Каина (Ивана Осипова).

Автор вытащил из сохранившихся архивных документов наигромаднейшее количество современников главного героя книги, вообще-то утомляющих числом и плоховато запоминающихся. Понятно, что для научной монографии подобное – норма, для популяризаторской литературы – трудновато в чтении. А ведь ещё и обильное цитирование документов 30-50-х годов XVIII века с сохранением написания – в нынешнее развращенное масс-культом время не много найдется упорных любителей, заставляющих себя буквально продираться сквозь архаику русского языка века «осьмнадцатого».

Но теми, кто загодя настроится на получение полезных и глубоких исторических знаний, книга будет воспринята, безусловно, с благодарностью, так как обогатит не только ум историческими познаниями, но и позволит связать сделанные выводы с современностью.

Ванька Каин, на котором вообще-то пробы ставить негде, понимал очень хорошо, что впереди у него только каторга с предварительными пытками на дыбе и наказаниями плетьми, либо вообще смертная казнь – такова была судьба воровского российского племени на долгие времена. Или смерть в подворотне. Но он был умным «мошенником»: в те годы так называли ворюг, предпочитавших воровать у москвичей, привязывавших кошели, называемые мошнами, к поясу. Вышел императорский указ, силком воцарившейся на троне дщери Петровой Елизаветы, о предстоящей её коронации в московском Кремле и о прощении большинства преступлений и преступников по такому торжественному случаю. Каин «смикитил» враз, использовав момент: составил реестр дружков-воров и сдал их всех чохом в Сыскном приказе. Кстати, Каин совсем на немного опередил другого «мошенника» Алексея Соловьева, который тоже подготовил свой реестр преступников, да подзадержался явиться с повинной. Наш пострел арестовал его с подельниками на одной из квартир, а реестр, в котором, между прочим, было перечислено вдвое больше преступного элемента, в числе коих значился и сам Ванька Каин, у Соловьева нашли в кармане при обыске уже в Сыскном приказе (оба подлинных доноса сохранились в архивах до нынешних дней).

Чиновники во все времена действовали в соответствии с бюрократическими канонами: первопрестольную необходимо «почистить» перед «датой» от преступного элемента, расплодившихся карманников – Каин пришелся как никогда ко времени. С 28 декабря 1741 г. по март 1742 г. он сдал в острог 69 «мошенников», 17 «воров», 4 «разбойника», 14 беглых солдат плюс скупщиков краденым и блудящих женщин. Сам доносчик тоже сидел поначалу в остроге, но, находясь за решеткой, смог заработать первую награду в пять рублей – совсем неплохие для того времени деньги. А уже 3 марта 1742 года Каин, согласно сохранившемуся документу, предстает одним из служителей Сыскного приказа, претендующего на жалованье.

Вот так бывший карманник стал «доносителем». Он дает присягу, получив прощение в Сенате, хотя нужные подлинные бумаги по этому поводу и не найдены. Осенью 1744 г. Каин «живьем» (документ сохранился) докладывает в Правительствующем сенате о своей «работе» и просит «награждения» по итогам изыскания им злодеев. Сенат расщедрился уже 50 рублями – большущие деньги для тех лет.

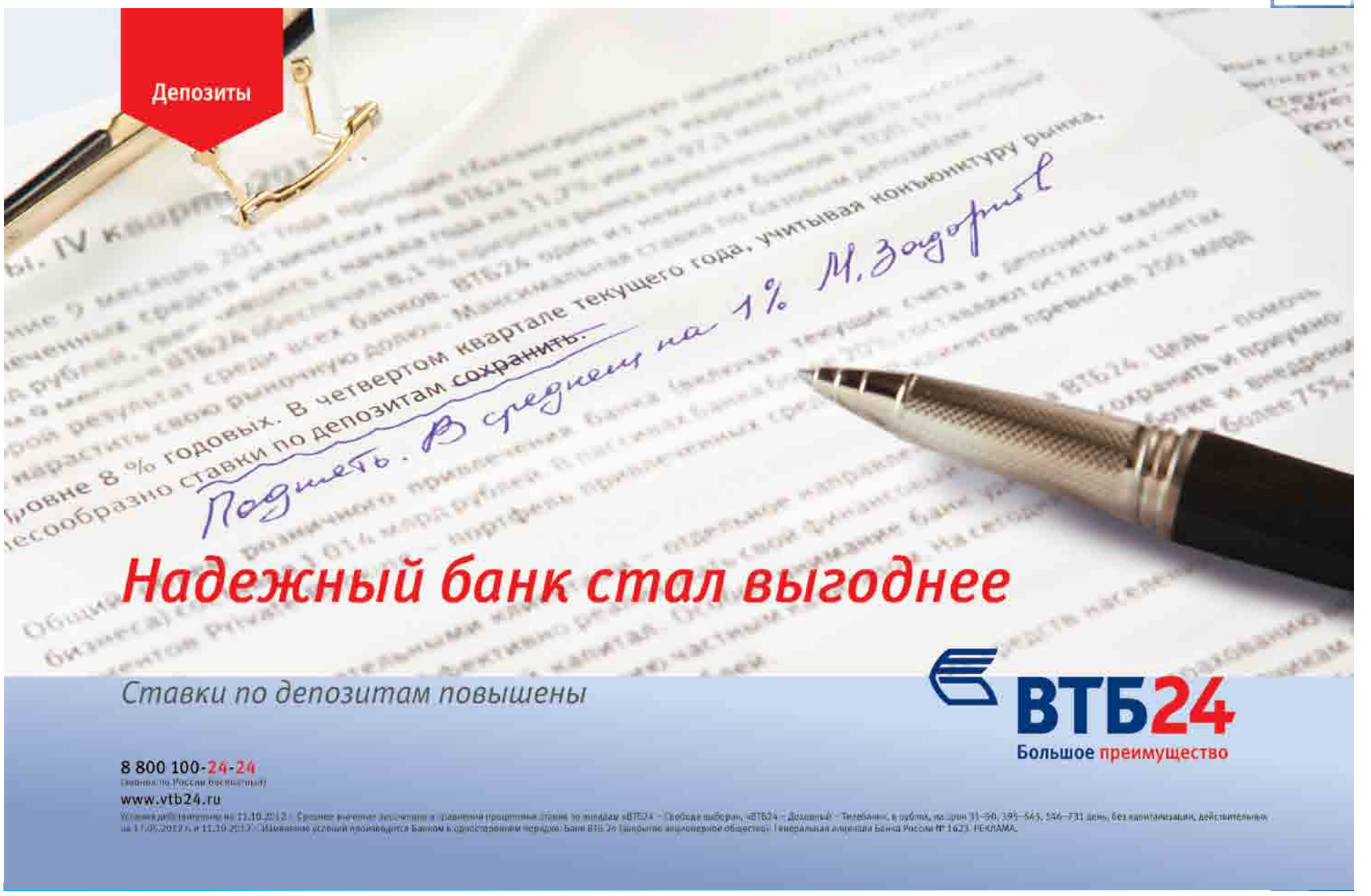
Спустя неделю Ванька Каин вновь перед Сенатом, просит о «презумпции невиновности», так как разоблаченные им «будут на него, Каина, показывать». Сенат – «за». Тем самым признали его право на связь с преступниками и гарантировали неприкосновенность...

Валерий Плющев

Полную версию статьи читайте на сайте www.avant-partner.ru

АНОНС

Последний в этом году номер «Авант-ПАРТНЕРа» выйдет 25 декабря

Новогодний итоговый выпуск – достойная площадка для подведения итогов, поздравления коллег, клиентов и партнёров с наступающим праздником!

Тел. редакции: (3842) 585-616. www.avant-partner.ru