



**4 КОМУ ДОСТАНЕТСЯ ЗАВОД ИМ. ЧЕРНЫХ**



**9 ЧЕМ ОТВЕТИЛИ УГОЛЬЩИКИ НА КРИЗИС**

## АКТУАЛЬНО КУЗБАССКУЮ ВЛАСТЬ ПЕРЕФОРМАТИРОВАЛИ

*Первую сессию вновь избранные депутаты совета народных депутатов Кемеровской области провели 17 сентября, всего через неделю после выборов. На ней были избраны новый председатель совета, новый представитель в Совете Федерации, новые руководители комитетов. Впрочем, эти кадровые решения, привели лишь к небольшому реформатированию системы власти.*

Губернатор Аман Тулеев сделал главное и самое длинное выступление на первой сессии. Он поздравил депутатов с победой на выборах, объяснил рекордную явку в 75,6% тем, что власти активно привлекали людей на голосование, сделали бесплатным проезд в общественном транспорте 8 сентября, проводили разные

торговые и развлекательные акции, «дошли буквально до каждого избирателя, даже приглашения на выборы были персональными». А безоговорочная победа кандидата от «Единой России» (ЕР), по мнению Амана Тулеева, объясняется тем, что «кузбассовцы смотрели не на партии, а на того, кто идёт в команде губернатора».

А шли в ней «цвет нации, умнейшие талантливые люди, настоящие личности». Напомним, что первым номером в этом списке шёл губернатор Кемеровской области, вторым и третьим – шахтёр Владимир Мельник и председатель областной организации Всероссийского общества инвалидов Валентина Шмакова.

После этого Аман Тулеев предложил избрать председателем совета народных депутатов Евгения Косяненко. Затем эту кандидатуру предложила, как это положено по закону, и фракция ЕР в облсовете. Однако, губернатор представил Евгения Косяненко подробно, назвал его «неравнодушным человеком», рассказал, как тот участвовал в войне в Чечне в составе отрядов кузбасской милиции, был ранен и контужен. Глава фракции ЕР Сергей Апарин сообщил, что «фракция поддерживает и выдвигает кандидатуру Евгения Косяненко», и на этом вы-

ступление закончил. В результате новый председатель был избран всеми 44 присутствовавшими на сессии депутатами единогласно.

Кроме того, на этой сессии был избран новый представитель законодательной власти Кемеровской области в Совете Федерации (СФ). Это место было вакантно с весны нынешнего года после того, занимавшая его Светлана Орлова Владимирской области, а затем и избрана на эту должность 8 сентября. Также по предложению Амана Тулеева представителем облсовета в СФ был избран Сергей Шатилов, ставший депутатом по списку ЕР. Впрочем, новичком в Совете Федерации его назвать нельзя. С 2001 года он работал представителем в СФ, но от исполнительной власти. Как пояснил депутатам Аман Тулеев, исполнительную власть в СФ теперь будет представлять Дмитрий Исламов, предыдущий

Окончание на стр. 3



Кемерово – 102,3; Новокузнецк – 103 (FM)

**ЧЕРНИЛЬНИЦА**  
ОБОРУДОВАНИЕ  
РАСХОДНЫЕ МАТЕРИАЛЫ  
ДЛЯ СТРУЙНОЙ ПЕЧАТИ

- печатающие устройства
- системы непрерывной подачи чернил
- перезаправляемые картриджи
- фото-, экосольвентные чернила
- фотобумага
- заготовки рекламной продукции

визард-к.рф  
www.originalam.net

**(3842) 58-79-97, (923) 605-1234**  
г. Кемерово, ул. Арочная 41 оф.11

**ЗАО «Сибинвестинжиниринг»**  
повышение эффективности производства и управления проектами

- ЕРСм – управление проектами, консалтинг
- Проектирование и поставка оборудования
- Запчасти к конвейерам, лента конвейерная
- Автоматизация систем управления и учёта

650000, г. Кемерово, пр. Советский, 63А, офис 551  
8 (3842) 45-22-67; zaosie@mail.ru; www.zaosie.ru

**ПРИТОМЬЕ**  
— ЦЕНТР ОТДЫХА —

**«Актуальный Бизнес» - это Большие возможности!**  
Мы с удовольствием организуем для Вас конференции и семинары, деловые встречи, презентации, тим-билдинги и другие деловые и праздничные мероприятия.

К услугам гостей «Актовый зал» вместимостью до 130 человек, «Конференц-зал» вместимостью до 40 чел., «Зал для переговоров» вместимостью до 20 чел., «Рабочий кабинет» вместимостью до 8 чел. с различными вариантами рассадки.

Все помещения оснащены специальным оборудованием.

- возможность проживания и работы в отеле, без лишних материальных и временных затрат.
- вместительная парковочная стоянка отеля
- Близость проведения кофе-брейков и обедов в уютном кафе.
- функциональная оснащённость оборудованием
- возможность проведения мероприятия в любое удобное время, включая выходные дни.
- возможность организации трансфера

Россия, Кемеровский р-он, с.Березово  
тел. 8(384-2) 39-05-31, факс 8(3842) 39-05-34  
e-mail: hotelpritomye@mail.ru Интернет-сайт: hotelpritomye.ru

**Мы не жертвуем качеством**  
**Проминвест Лизинг**

Все виды лизинга:  
- оборудование - транспорт  
- спецтехника - недвижимость

Удобное решение для реальных проектов

ул. Терешковой, 41 к2,  
офис 801, БЦ Сити Плаза  
тел. (3842) 45-55-45  
www.prominvest-kuzbass.ru

ДЕЛОВЫЕ НОВОСТИ

**В ДЕМОНТАЖЕ НАРУЖКИ В КУЗБАССЕ НЕ НАШЛИ НАРУШЕНИЙ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА**

Управление Федеральной антимонопольной службы по Кемеровской области не нашло нарушений законодательства в массовом демонтаже наружной рекламы в регионе в июне-июле нынешнего года. Об этом сообщила на пресс-конференции в прошлый вторник руководитель управления Наталья Кухарская. По её данным, в управление поступило 4 самостоятельных обращения от рекламистов и 8 поручений из органов прокуратуры. В связи с этим УФАС проверило действия органов местного самоуправления на предмет соответствия закону «О защите конкуренции», и нарушений не нашло. Как пояснила госпожа Кухарская, с 2005 по 2011 гг. между муниципалитетами Кемеровской области и рекламными агентствами было заключено 105 договоров на установку наружной рекламы, к 1 июня 2013 года истек срок действия по 59 договорам. Демонтаж конструкций в этих случаях был произведён в соответствии с законом «О рекламе». Поскольку требования о демонтаже органы местного самоуправления направляли всем рекламистам, не делая преимуществ кому-либо, служба не усмотрела и нарушений закона «О защите конкуренции».

**«ЕВРАЗ» ПРОДАЛ ТЕПЛОЦЕНТРАЛЬ**

В середине сентября группа «Евраз» объявила о продаже за 10 тыс. рублей новокузнецкого ООО «Центральная ТЭЦ». Как сказано в сообщении группы, договор о продаже подписан с волгоградским ОАО «Оптовая электрическая компания», ООО «Центральная ТЭЦ» создано на базе активов ТЭЦ бывшего Кузнецкого меткомбината (КМК). Эта станция была построена одновременно с КМК в конце 20 – начале 30-х гг. прошлого века. Она производит и продает электрическую и тепловую энергию ОАО «Евраз ЗСМК» (той части предприятия, что работает на промплощадке бывшего КМК), а также городскому хозяйству. На 30 июня нынешнего года Центральная ТЭЦ располагала активами, предназначенными на продажу согласно подписанному договору, на общую сумму 16,4 млн долларов США. За первое полугодие предприятие получило убыток до выплаты налогов в размере 9 млн долларов США. Как сказано в сообщении группы, «продажа ООО «Центральная ТЭЦ» осуществляется в соответствии с планом Евраза по выходу из непрофильных и убыточных активов».

**РЕКОНСТРУКЦИЯ ДЛЯ «ЮБИЛЕЙНОГО»**

Кемеровский киноцентр «Юбилейный» может быть реконструирован под многофункциональный центр. Соответствующий проект был рассмотрен в прошлый четверг на заседании градостроительного совета при главе Кемерова. По данным автора проекта кемеровского архитектора Сергея Зыкова, проект предусматривает сквозной проход с проспекта Ленина в парк Комсомольский через атриум – зимний сад, в 4-этажном здании будут располагаться 4 кинозала (на 170 мест, 30 мест и 2 зала по 100 мест), залы для фитнеса, спа-салона, супермаркет в цокольном этаже, торговые будки, помещения бытового обслуживания, а также кафе, рестораны и выставочные пространства. На всю высоту здания с западной части будет пристроена многоярусная автомобильная парковка, на территории также будет несколько открытых парковок. Здание киноцентра при этом фактически будет разобрано, общая площадь построенного на его месте многофункционального центра в 2 раза превысит площадь «Юбилейного», реконструкция займет 1,5-2 года. «Изначально мы планировали какую-то часть старого здания оставить, но пришли к выводу, что проще и дешевле построить заново, чем заниматься усилением существующих несущих конструкций», – пояснил «А-П» автор проекта. В октябре прошлого года киноцентр был куплен на приватизационных торгах ООО «Открытые инвестиции» за 105 млн рублей, из которых 87,9 млн пришлось на сам киноцентр и 17,1 млн за земельный участок в 7,38 тыс. кв. метров. Данные о стоимости реконструкции компания не раскрывает, а цель проекта объясняет тем, что «конкуренция на этом рынке большая, строятся новые объекты, и нас жизнь вынуждает что-то делать».

ГЛАВНАЯ СТРАНИЦА САЙТА **ВСЕ «ДЕЛОВЫЕ НОВОСТИ»**

**avant-partner.ru**  
ИНТЕРНЕТ ВЕРСИЯ ГАЗЕТЫ

А ТАКЖЕ: ЛЕНТА НОВОСТЕЙ, МЕРОПРИЯТИЯ, АУКЦИОНЫ, КОНФЛИКТЫ, ИНТЕРВЬЮ И МНОГОЕ ДРУГОЕ...

**Реклама Онлайн**  
агентство полного цикла

**(812) 401-64-64**  
**(495) 737-54-64**  
**(383) 227-64-64**  
**www.reklama-online.ru**

Все виды рекламы. Все регионы РФ и СНГ.

Пресса Радио ТВ Транспорт  
Метро ВТЛ/Промо Интернет Наружка

**ТЕПЛО ПРИШЛО БЕЗ ОПОЗДАНИЙ**

*Несмотря на продление прошлого отопительного сезона на целых две недели, энергетикам Кузбасса удалось своевременно подготовить оборудование к началу осенне-зимних нагрузок, в результате подача тепла в Кемерове, Новокузнецке, поселке Инском и Мысках началась без опозданий. О проведённых за лето ремонтных работах, о выполнении инвестиционной программы и других жизненно важных для Кузбасского филиала ООО «Сибирская генерирующая компания» (СГК) и его потребителей темах рассказал 18 сентября журналистам заместитель генерального директора – директор Кузбасского филиала компании Николай Сидоров.*



**ГЛАВНОЕ – НАДЕЖНОСТЬ**

По словам Николая Сидорова, никаких проблем нет – «жалоб от потребителей нет, всё идёт в штатном режиме».

Надёжности теплоснабжения в предостыжной осенне-зимний период также волноваться не стоит – традиционно фактические запасы топлива на станциях СГК превышают нормативы, установленные Минэнерго России. Так, запасы угля составляют 1,36 млн тонн. Запасы мазута – 14,5 тыс. тонн при нормативе.

Примечательно, что в этом году отопительный сезон в столице Кузбасса начала созданная 1 июля единая теплосетевая организация – ОАО «Кемеровская теплосетевая компания». Напомним, в её структуру вошли кемеровские теплосети группы СГК (ОАО «Кемеровская теплосетевая компания») и сети муниципального предприятия «Тепловые сети города Кемерова». Решение об объединении магистральных и квартальных тепловых сетей города было принято кемеровской администрацией ещё в начале года. Отвечая на вопросы журналистов о целесообразности такого объединения, Николай Сидоров подчеркнул, что создание единой теплосетевой организации будет способствовать снижению затрат на транспортировку тепловой энергии, более четкому планированию и реализации единых программ модернизации и ремонта при подготовке к отопительным периодам, и, в конечном итоге, более эффективной работе этой объединённой структуры. Тем более, что в «большой энергетике» более высокие требования практически по всем показателям – по охране труда, диагностированию и выполнению работ. На сегодняшний день единая теплосетевая организация Кемерова объединяет 140 км магистральных и внутриквартальных тепловых сетей (280 км в однотрубном исчислении) ОАО «Кемеровская теплосетевая компания» и 278 км тепловых сетей (633 км в однотрубном исчислении) ОСП «Квартальные тепловые сети».

«Отныне не будет перекладывания проблем потери тепла, утечек с одной стороны на другую, это будет полностью наша зона ответственности, – добавил директор Кузбасского филиала СГК – С кол-

лективом, который к нам перешёл, а это 425 человек – все толковые специалисты, знающие своё дело, мы наведём порядок».

Николай Сидоров также сообщил, что аналогичная работа по объединению городских тепловых сетей намечается у компании и в Барнауле. Уже есть предварительная договорённость с городской администрацией, в настоящее время идёт согласование сроков и определение условий объединения.

**РЕМОНТ И ИНВЕСТИЦИИ – ПО ГРАФИКУ**

Несмотря на продление отопительного сезона и организационные изменения, энергетикам в полном объёме выполнены намеченную на лето ремонтную программу. Всего по филиалу годовые затраты по этой статье расходов запланированы в сумме 3 млрд 128 млн рублей.

Как сообщил Николай Сидоров, на 100% выполнены капитальные и средние ремонты турбоагрегатов, генераторов и трансформаторов. Из восьми запланированных к ремонту котлоагрегатов отремонтированы 5, на двух ведутся ремонтные работы. Чётко по графику продолжают текущие ремонты основного тепломеханического оборудования.

Особое внимание энергетика уделяют состоянию тепловых сетей. Общая протяжённость тепловых сетей (в однотрубном исполнении) Кузбасского филиала СГК – 1 тыс. 587,3 км, в том числе в Кемерове – 913 км, в Новокузнецке – 190 км, в Мысках – 52,5 км, в Белово – 59,5 км, в Барнауле – 372,2 км. В текущем году планировалось заменить по программам ремонта и техпервооружения 20,392 км тепловых сетей, 95% из них уже заменено, на оставшихся участках работы в завершающей стадии и, как заверил Николай Сидоров, они не оказывают влияния на подачу тепла потребителям.

Одной из важнейших задач СГК остаётся реализация инвестиционной программы. Напомним, в настоящее время компания занимается модернизацией блоков №№5 и 4 на Толь-Усинской ГРЭС (ввод мощности – 220 МВт), блоков №№4 и 6 на Беловской ГРЭС (ввод мощности – 440 МВт), блоков №№8 и 9 на Барнаульской ТЭЦ-2 (ввод мощности – 126 МВт), строительстве Новокузнецкой ГТЭС (ввод мощности – 298 МВт). Планируемый общий

ввод мощностей по Кузбасскому филиалу СГК – 1084 МВт, прирост составит 402 МВт. Окончание переносных модернизаций и строительства запланировано на конец 2014 года. По словам энергетиков, таких масштабных проектов в данной отрасли не реализовывалось в Сибири последние 20 лет.

**БЕЗ РАСЧЁТОВ СЛОЖНО**

В то время как СГК выполнял взятые на себя обязательства, недобросовестные потребители норовят поставить под сомнение выполненные ремонтных и инвестиционных планов компании. По словам Николая Сидорова, дебиторская задолженность Кузбасского филиала ООО «Сибирская генерирующая компания» (СГК) на 1 сентября текущего года составила 3,68 млрд рублей. В том числе 1,6 млрд рублей приходится на Новокузнецк, 1,02 млрд рублей на Кемерово, 862,3 млн рублей – на Барнаул. Отметим, что с начала года сумма дебиторской задолженности выросла незначительно – на 1 января 2013 года она составляла 3,62 млрд рублей. С начала года потребителям была предъявлена задолженность на общую сумму порядка 7,56 млрд рублей, из них было оплачено 7,44 млрд рублей. Для сравнения, год назад (на дату 1 сентября 2012 года) дебиторская задолженность ОАО «Кузбассэнерго» за поставленную тепловую энергию составляла 3,17 млрд рублей.

Из 3,68 млрд рублей 92,7% долгов приходится на ЖКХ и население. По закону поставщик вправе ограничить или даже полностью прекратить подачу тепла потребителю при неоднократном нарушении им сроков оплаты. «Но население мы отключить от теплоснабжения не можем, тем более в наших сибирских условиях, – добавляет Николай Сидоров. – Приходится договариваться, уговаривать. Но без расчётов нам очень сложно поддерживать оборудование в надлежащем порядке, приходится брать кредиты».

По данным компании, с начала года энергопредприятиями Кузбасского филиала СГК было подано в суд 571 иск на общую сумму 848,678 млн рублей, по состоянию на 1 сентября удовлетворено 300 исков на общую сумму 492,83 млн рублей, отказано в удовлетворении 20 исков на 19,66 млн рублей, на рассмотрении находятся 251 иск на сумму 336,2 млн рублей.

**КУЗБАССКУЮ ВЛАСТЬ ПЕРЕФОРМАТИРОВАЛИ**

Окончание. Начало на стр. 1  
пять лет работавший заместителем губернатора по экономике и региональному развитию.

По окончании первой сессии Евгений Косяненко сообщил, что первая рабочая сессия облсовета состоится в конце октября, однако, уже на прошлой неделе депутаты собрались вновь. На второй внеочередной сессии они полностью запретили иностранное усыновление детей-сирот из Кемеровской области. Для этого они сразу в двух чтениях приняли региональный закон «О защите прав и интересов детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, при усыновлении (удочерении) их иностранными гражданами и лицами без гражданства, постоянно проживающими за пределами Российской Федерации». Его проект в отличие от большинства принимаемых кузбасских законов был подготовлен не администрацией региона, а самими депутатами, от лица которых законопроект представила Галина Соловьева, заместитель председателя комитета по вопросам образования, культуры и

национальной политики облсовета. В анонсе повестки сессии об этом законопроекте не сообщалось. Галина Соловьева сообщила, что подготовка законопроекта вызвана поступающими в органы исполнительной и законодательной власти Кемеровской области обращениями о нарушениях прав ребенка и о случаях жестокого обращения с детьми, насилия, избивания, издева-

тельства и даже гибели российских детей, переданных на воспитание в иностранные семьи. По её данным, в этом году из Кемеровской области иностранцы усыновили или удочерили 77 сирот, в том числе, семьи из Италии – 38, Германии – 13, Испании – 7 (на начало 2013 года, по данным областного управления, в учреждениях опеки региона находилось 6,5 тыс. детей-сирот, их



Евгений Косяненко в 1986 году окончил Кемеровской мединститут по специальности «врач-хирург», в 1987-1994 гг. работал врачом-хирургом, заведующим хирургическим отделением территориального медицинского отделения №4 Кемерово, в 1994 году перешел на службу в милицию, где проработал старшим оперуполномоченным управления оранизованной преступности УВД по Кемеровской области до 2002 года, подполковник милиции. С 2002 по 2007 гг. – гендиректор госпредприятия Кемеровской области «Кузбассфарм», затем стал управляющим госучреждения «Кузбасское региональное отделение Фонда социального страхования РФ». В предыдущий созыв облсовета (2008-2013 гг.) он избирался от ЕР.

доля среди несовершеннолетних составляет 3,9% против 2,8% в среднем по РФ, в прошлом году в Кузбассе родительских прав были лишены 887 родителей). Она отметила, что российский ребенок, усыновлённый иностранцами, не знает языка, сталкивается с огромной разницей в культуре, религии, в результате, «маленький человек, забытый в уголке, переживает психологический барьер». Кроме того, она сослалась на «регулярные» сообщения СМИ о жестоком обращении с ранее усыновленными иностранцами детьми, и сообщила, что «в американских и европейских социальных сетях работают группы пользователей по обмену и продаже детей, усыновленных из России. Предугадывая возможную негативную реакцию прокуратуры на закон, Галина Соловьева напомнила, что ровно год назад в Кемеровской области был принят закон, запретивший усыновление сирот американскими семьями, который был опротестован прокуратурой. Однако, с 2013 года аналогичное решение было принято на федеральном уровне.

Антон Старожилко

**В «ПЛОДОПИТОМНИКЕ» СМЕНИЛСЯ СОБСТВЕННИК**

В ходе разбирательства в кемеровском арбитраже дела о применении последствий недействительности приватизационной сделки по покупке 100% акций кемеровского ОАО «Плодопитомник-1» выяснилось, что у ОАО новый собственник. В результате двух сделок покупатель бумаг, кемеровское ООО «Акваркет», вывел из состава акционеров предприятия, а его единственным собственником в настоящий момент является гендиректор Наталья Кондратенко. Инициатор спора о недействительности приватизации считает сделки, сменявшие акционеров «Плодопитомника-1» ничтожными.

Арбитражный суд Кемеровской области в середине сентября возобновил начатое месяц назад разбирательство по искам жителя Москвы Алексея Карабутова и кемеровского ООО «Стальной канат» о применении последствий недействительности сделки приватизационной сделки по покупке 100% акций кемеровского ОАО «Плодопитомник-1». Как сообщил Яков Сизов, представитель истцов, одним из последствий уже признанной недействительной сделки должно быть возвращение акций «Плодопитомника-1» от покупателя, которым три года было признано кемеровское ООО «Акваркет»

Российской Федерации в лице Росимущества. Однако, собственник спорного актива сменился. Теперь в этом качестве выступает Наталья Кондратенко, возглавившая предприятие и в качестве гендиректора. Когда были проданы акции, Яков Сизов не пояснил, слышались ли на то, что текст договора суду пока не представлен, но уточнил, что было проведено две сделки. В ходе первой все акции «Плодопитомника-1» были проданы кемеровскому ООО «Футбольный клуб Кемерово» (также как и «Акваркет» принадлежит кемеровскому предпринимателю

Константину Яковлеву), а в ходе второй – Кондратенко. Яков Сизов заявил, что эти сделки истцы считают ничтожными, т. к. в ходе первого спора о недействительности приватизационной сделки был установлен судебный запрет на любые действия с акциями. В начале сентября он был вновь введен по ходатайству Карабутова.

По мнению представителя «Акваркета» Юлии Сергеевой, сделки с акциями ОАО «Плодопитомник-1» были проведены законом, т.

к в декабре прошлого года апелляционная инстанция отказала в первоиске Карабутову и «Стальному канату», и тогдашний судебный запрет был снят. Судебные приставы исполнили постановление об аресте бумаг, и появилась возможность совершать с ними сделки. Яков Сизов и Юлия Сергеева не сообщили каких-либо данных о новом собственнике «Плодопитомника-1». Пока рассмотрение исков отложено до 21 октября.

Антон Старожилко

*Кемеровский плодopитомнический совхоз был основан в 1944 году. С 2007 года это – ОАО «Плодопитомник-1». Производит саженцы плодово-ягодных культур и различные ягоды. Главные активы предприятия – земельные угодья в черте Кемерова (на южном выезде из города) площадью 1,06 тыс. га. На аукционе в ноябре 2011 года «Акваркет» приобрёл акции «Плодопитомника-1» за 126,03 млн рублей. Однако, два участника аукциона – ООО «Стальной канат» и Алексей Карабутов – оспорили законность торгов и заключённого договора, и они были отменены в апреле нынешнего года.*



13 сентября 2013 г. в угольной столице Кузбасса состоялась торжественная церемония открытия торгово-сервисного центра компании «Универсал-Спецтехника» – ведущего поставщика складской и строительной техники в России.



**«УНИВЕРСАЛ-СПЕЦТЕХНИКА» ОТКРЫЛА НОВЫЙ ТОРГОВО-СЕРВИСНЫЙ ЦЕНТР В Г. КЕМЕРОВО!**

В торжественной церемонии открытия приняли участие более 150 человек: первые лица администрации города, клиенты и партнёры компании, представители зарубежных компаний-производителей техники. Общая площадь центра составляет более 2500 кв. метров, что, в целом, в 10 раз превышает размер филиала компании, работающего в г. Кемерово с 2009 года. 850 кв.

метров нового центра занимает сервисная зона, где размещены шесть стационарных постов для ремонта и технического обслуживания машин. Порядка 1000 кв. метров составляет площадь многоуровневого склада: здесь находится 18 тысяч наименований и более 35 тысяч штук запасных частей. Параллельно на базе центра действует восемь мобильных сервисных групп.

«Технические возможности нового центра позволят нам существенно увеличить объёмы, а главное – спектр выполняемых работ», – утверждает директор филиала «Универсал-Спецтехника» в Кемерове Олег Прикалоб. На территории торгового центра представлены порядка 50 единиц спецтехники: строительных и дорожно-строительных машин John Deere, Manitou, Grove, Ammann;

складского оборудования Yale, дробильно-сортировочных комплексов Screen Machine Industries, буровых машин АВИ и др.

**Универсал Спецтехника**  
Адрес: торговое-сервисное центра г. Кемерово, ул. В. Терешковой, 66. Тел. (3842) 657-101, 657-102, 8-800-700-88-33 (звонок по России бесплатный).

ЦЕНА ВОПРОСА

1 миллиард 300 миллионов рублей вложило ОАО «РЖД» в реконструкцию вокзала дальнего следования в Новокузнецке. Как сообщила служба корпоративных коммуникаций Западно-Сибирской железной дороги (филиал ОАО «РЖД»), обновленный вокзал был открыт 20 сентября. В ходе проведенных работ был обновлен внешний вид вокзала, полностью модернизированы его внутренние помещения – на первом этаже размещены распределительный и кассовый зал с обновленным блоком касс, зал ожидания повышенной комфортности с сервис-центром, буфет, ресторан, медицинский пункт и помещение дежурного поста полиции. На втором этаже – зал ожидания. Между этажами предусмотрено устройство лифта и эскалаторов, лифтами также оборудован и подземный переход для быстрого доступа на платформы к поездам. Основные входы в здание оборудованы пандусами. Общая площадь вокзала – 4,4 тыс. кв. метров, он рассчитан на одновременный приём – 1,5 тыс. пассажиров. Вокзал будет обслуживать не только жителей города Новокузнецка, но и прилегающих районов.

1 миллиард 381 миллионов 900 тысяч рублей составят дополнительные доходы областного бюджета за счёт безвозмездных поступлений из федерального бюджета. Об этом сообщил в прошлую среду на внеочередной сессии совета народных депутатов Кемеровской области Сергей Ващенко, начальник главного финансового управления области. За счёт этих поступлений общие доходы областного бюджета в соответствии с внесенными изменениями в закон «Об областном бюджете на 2013 год и на плановый период 2014-2015 гг.» (были приняты депутатами) вырастут на 802 млн рублей, до 89,65 млрд. А вот собственные доходы бюджета сократятся. Как сообщил Сергей Ващенко, это связано с продолжающимся ухудшением конъюнктуры на рынках угля и металла. Это вызвало снижение прибыли предприятий и, соответственно, поступлений в областной бюджет по налогу на прибыль. По его данным, за 7 месяцев 2013 года прибыль организаций, работающих в регионе, сократилась в 2 раза. Поэтому среди изменений в областной бюджет было внесено снижение поступлений по налогу на прибыль на 580 млн рублей.

15 миллиардов рублей выручки планирует получить в 2013 году кемеровская группа компаний «Система Регионмарт». Об этом сообщила на праздновании 21-летия компании 20 сентября гендиректор группы Ирина Арабян. В прошлом году этот показатель составлял около 14 млрд рублей. В настоящее время группа насчитывает 166 магазинов формата «магазин у дома», «супермаркет», «гипермаркет» в четырех регионах Сибирского федерального округа, в том числе, 138 – на территории Кузбасса. В прошлом году на праздновании 20-летия компании сообщалось о 186 магазинах в её составе. Однако, затем произошло сокращение их числа, в первую очередь за счёт ухода из Иркутска, куда компания заходила в 2008 году через слияние с компанией «Амик Кэш энд Керри». В конце прошлого года «Система Регионмарт» вышла из состава акционеров иркутской сети.



## ПОВОРОТ ДЛЯ ЗАВОДА ИМ. ЧЕРНЫХ

В ОАО «Завод им. Черных» (Киселевск, Кемеровская область) может смениться собственник. Сергей Альков (на фото), владеющий 51-процентным пакетом акций предприятия, ведёт переговоры о его продаже. Возможным покупателем называется прокопьевское ООО «Метиз-Сибирь», представитель которого на прошлой неделе возглавил завод в качестве его руководителя. Все эти изменения могут даже привести к изменению специализации предприятия.

На прошлой неделе Сергей Альков подтвердил, что ведёт переговоры о продаже своего пакета акций завода им. Черных с представителями прокопьевского ООО «Метиз-Сибирь», но пояснил, что сделка пока не заключена, «никаких действий не сделано». Однако, в прошлую среду в приёмной завода между тем сообщили, что на предприятии сменился руководитель – вместо Александра Комиссарова (по данным отчетности, он возглавлял завод с 2001 года) им стал Дмитрий Горбунов. Сергей Альков пояснил, что новый гендиректор назначен его решением.

Возможную продажу контрольного пакета акций завода им. Черных подтвердил источник в администрации и один из предпринимателей, работавший в машиностроительной отрасли Кузбасса. Очевидно, что отношения между акционерами завода

в последнее время не ладилась. Первоначально они планировали наладить сотрудничество по использованию польских технологий для налаживания производства в Киселевске деталей и узлов секций шахтных крепей «Глиник», гидродомкратов к ним, а также некоторой другой продукции. Соответствующая декларация по этому поводу содержится в отчетности завода за 2007 года. Но производство данных изделий так и не было налажено. Источник в администрации также предположил, что за прокопьевской фирмой стоит более крупная промышленная структура, которой интересно машиностроительное производство в целом, а не выпуск только ГШО, спрос на которое в связи с падением доходов угольщиков сильно упал.

Польский миноритарий, по данным «А-П», вначале предлагал Сергею Алькову выкупить

у него 51% акций, затем напротив свою долю в 49% предложил приобрести гендиректору завода Сергею Комиссарову. В итоге, переговоры о продаже своего пакета начал мажоритарный акционер. О потенциальном покупателе, прокопьевском ООО «Метиз-Сибирь», известно немного. По данным «А-П», оно создано Дмитрием Горбуновым, выходящем с НПО «Развитие» (производитель шахтных светильников и другого электрооборудования для горной промышленности). При этом в интересах-базе руководителем ООО «Метиз-Сибирь» называется Юрий Дмитриевич Горбунов, а адрес фирмы в Прокопьевске указывается в том же месте, где расположено НПО «Развитие». Новый директор завода им. Черных Дмитрий Горбунов отказался комментировать происходящие на предприятии перемены.

Егор Николаев

ОАО «Завод им. Черных» производит и ремонтирует различное горно-шахтное оборудование (ГШО), в частности, вагонетки, поезда, ленточные конвейеры, силовую гидравлику для крепей и проходческих комбайнов, стойки временной крепи. В 2012 году, согласно отчетности, выручка от реализации продукции составила 189,4 млн руб, чистая прибыль – 13 млн, чистые активы – 103,5 млн, кредиторская задолженность (на конец прошлого года) – 81,5 млн. Акционерами предприятия с 2007 года выступали Сергей Альков (доля в 51%), гендиректор и контролирующий акционер ОАО «Анжеромаш», и польское ООО «Завод Горных Машин «Глиник» (49%). До начала 2007 года предприятие контролировалось угольной компанией «Южкузбассуголь».

## СТАЖИРОВКИ ПО ОБМЕНУ

Президентская программа подготовки управленческих кадров существует с 1998 года. Благодаря этому проекту многие российские бизнесмены, в том числе и кузбасские предприниматели и управленцы, получили бесценную возможность пройти стажировку за рубежом. Но эта программа не была бы такой эффективной, если бы не имела двусторонний характер – в 2010 году Кемеровская область приняла первых зарубежных стажеров. В этом году в Кузбасс приехала уже 4-ая по счету группа иностранных менеджеров. 11 сентября все участники и организаторы этого взаимовыгодного, с экономической точки зрения, проекта собрались вместе, чтобы подвести промежуточные итоги и обсудить возможные перспективы.

Анжелика Владимировна Веременко, директор Кемеровского регионального ресурсного центра, являющегося организатором стажировки, рассказала, что на данный момент зарубежные стажировки прошли 460 кузбасских специалистов, в Кузбасс посетил 21 менеджер из Германии, Франции и Финляндии. В этом году в Кемеровскую область приехали только немецкие специалисты – Вальтер Вист, Ольга Салолайнен, Якоб и Эмма Витт, Алекс Реннер и Алевтина Бёттнер. Сроки их стажировки в Кузбассе – с 11 по 15 сентября.

Представители Германии целенаправленно выбрали Кемеровский регион, потому что мы считаем его перспективным в плане взаимодействия. В состав нашей делегации входят фирмы абсолютно разных направлений – это красота, здоровье, контурная пластика, вентиляторы, компрессоры, оборудование и технологии в сфере экологии, безопасности, экономии энергии и чистой воды, – говорит Алекс Реннер, директор по внешнеэкономическим связям с Россией компании iXmind GmbH&Co (Германия).

Иностранцы гости пробудут у нас недолго, поэтому крайне важно тщательно спланировать программу их повышения квалификации. Этим и занимается Кемеровский региональный ресурсный центр при поддержке Администрации

Кемеровской области – со стороны нашего региона, со стороны же Германии в этой роли выступает немецкое общество GIZ. Вот что думает о программе обменных стажировок Рональд Шульд, руководитель проектов Общества GIZ (Германия):

– Благодаря тому, что с 2006 года Президентская программа работает в обоих направлениях, уже 300 немецких бизнесменов получили возможность повысить квалификацию в разных регионах России, в основном в тех, где широко представлен немецкий бизнес. Результаты программы впечатляют – она позволяет устанавливать прямые контакты между российскими и немецкими предприятиями и предлагает довольно широкое поле для деятельности (это и экспорт/импорт, и совместное производство, и посреднические и консалтинговые услуги).

Судить об эффективности программы позволяют и отзывы выпускников прошлых лет, уже имевших возможность перенять опыт у зарубежных коллег. Например, Маркус Сирман, директор по коммерческому развитию Piller Industrieventilatoren GmbH (Германия), уже в третий раз привлекавший в Кузбасс, рассказал, чем ему помогла стажировка:

– Первый раз я был здесь в 2010 году – входил в первую группу, которая отправилась в Сибирь.



На смотровой площадке ОАО «Черниговец»

Надо сказать, что эта поездка превзошла все наши ожидания. Я благодарен немецкому обществу GIZ, Кемеровскому региональному ресурсному центру, который уже второй раз составляет для нас великодушную программу. До того как я побывал здесь на стажировке, наша компания поставляла свою продукцию в Россию, но через американских посредников – у нас не было прямых контактов. Но участие в программе показало мне, что у России огромный потенциал для сотрудничества с западными фирмами. Что касается нашей компании (напомним – мы занимаемся производством промышленных вентиляторов и компрессоров, а также разработкой технологий в области экономики энергии), то является очевидным, что у нас очень много возможностей для сотрудничества с российскими предприятиями. Но недостаток знать это – нужно, чтобы и Россия знала о нашем существовании. И вот в этом нам и помогла Президентская программа – благодаря ей я смог побывать здесь и убедить руководство, что стоит сотрудничать с Россией. В этом году мы заключили первые договоры, и я могу с уверенностью сказать, что проект увенчался успехом.

Игорь Вадимович Пацгин, директор Территориального фонда обязательного медицинского страхования Кемеровской области, прошел стажировку в Германии в 2012 году. Он отмечает, что помимо тех соглашений, которые были заключены с немецкими коллегами, он постарался перенять и немецкий опыт в сфере производства лекарственных препаратов и изделий медицинского назначения:

– Для меня было важно увидеть своими глазами то высокотехнологичное немецкое производство, о котором до этого я знал только понаслышке. То, что нам показали, заслуживает только восхищения, и сейчас мы внедряем в работу планирование и стремимся свести к минимуму количество брака, подобно тому, как это делают на немецких предприятиях.

И, конечно, в чем же, как не в количестве заключенных контрактов измерять эффектив-



г. Кемерово, пр. Советский, 56, офисы 301, 311. Телефоны: (3842) 36-31-83, 36-07-39, 36-51-03, 58-77-48.

E-mail: krcc@yandex.ru. Подробная информация на сайте: www.pprog-kuzbass.ru



«ЛЕСНАЯ ПОЛЯНА» СТАНЕТ БОЛЬШЕ

В ближайшее время АСО «Промстрой» начинает строительство нового микрорайона кемеровского города-спутника «Лесная Поляна». Концепция нового микрорайона предполагает строительство небольших квартир – наиболее востребованного на рынке жилья.

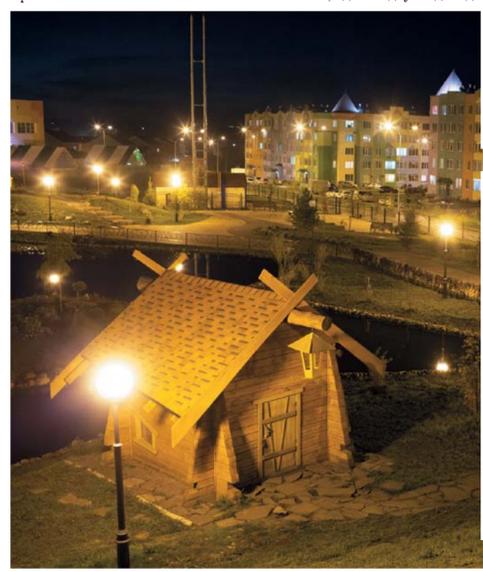
С появлением вблизи Кемерова города-спутника «Лесная Поляна» у жителей региона появилась уникальная возможность улучшить не только свои жилищные, но и жизненные условия. О преимуществах жизни на природе, с новой инженерной и социальной инфраструктурой, в городе, спроектированном с учётом самых современных градостроительных требований, говорилось и писалось уже довольно много. По достоинству оценили «Лесную Поляну» и покупатели жилья: на сегодняшний день город-спутник выбран в качестве места проживания уже более 4 тыс. человек.

Как утверждают риэлторы, спрос на жильё в «Лесной Поляне» высокий и порой даже превышает предложение. Хорошая новость для кемеровского рынка недвижимости – уже осенью текущего года генеральный застройщик «Лесной Поляны», ассоциация строительных организаций (АСО) «Промстрой», заявила о начале строительства нового микрорайона – первой очереди микрорайона №2. Особенно это известие порадует тех, кто по каким-то причинам пока не готов стать



владельцем индивидуального коттеджа с собственным участком земли – концепция микрорайона №2 предполагает строительство многоквартирных домов этажностью до 5 этажей.

«Индивидуальное домостроение мы развиваем в рамках первого микрорайона на «Лесной Поляне», на 90% его строительство уже завершено; активно строим третий микрорайон, – рассказывает руководитель центра продаж «Лесная поляна» Александр Савостьянов. – В микрорайоне №2 дома будут небольшие, одно- и двухэтажные».



Большинство квартир также небольшой площади, от 40 до 65 кв. метров. Как показывает практика, такие квартиры пользуются очень высоким спросом, поэтому мы и решили положить данный проект в основу строительства нового

заявки на покупку. Сам микрорайон небольшой по площади – около 22 га, объём жилья первой очереди составит порядка 55 тыс. кв. метров, первые 18 тыс. кв. метров из них будут сданы уже в 2015 году, завершить освоение первой очереди микрорайона компания планирует в 2016 году. Дома будут построены по монолитно-кирпичной технологии с устройством тёплого фасада – данная технология применяется в



микрорайоне. Это по-настоящему качественное, доступное и комфортное жильё».

Что интересно, анонсированная «Промстроем» стоимость этого жилья нарушает давно сложившийся на рынке недвижимости принцип – чем меньше площадь квартиры – тем дороже цена 1 кв. метра». По словам Александра Савостьянова, стоимость 1 кв. метра в этих домах составит от 31 тыс. рублей – это

значительно ниже, чем цены на первичном рынке в любом другом районе Кемерова. Продажи квартир в новых домах начнутся в ноябре, но уже сейчас в Центр продаж АСО «Промстрой» можно подавать заявки на покупку.

Сам микрорайон небольшой по площади – около 22 га, объём жилья первой очереди составит порядка 55 тыс. кв. метров, первые 18 тыс. кв. метров из них будут сданы уже в 2015 году, завершить освоение первой очереди микрорайона компания планирует в 2016 году.

Дома будут построены по монолитно-кирпичной технологии с устройством тёплого фасада – данная технология применяется в

отметить и то, что дорожная сеть будет проходить по периметру микрорайона таким образом, что транспортные потоки не будут пересекать внутреннюю пешеходную зону. Как и на других территориях «Лесной Поляны», в микрорайоне №2 будет обширная прогулочная-парковая зона для отдыха, с детскими площадками и велосипедными дорожками. Количество парковочных мест предусмотрено в достаточном количестве. По-прежнему огромное внимание при возведении «Лесной Поляны» уделяется наличию социальной инфраструктуры. «Большинство новосёлов «Лесной Поляны» – это молодые семьи, семьи с детьми, поэтому строительство детских учреждений для нас приоритетно, причём они должны быть в шаговой доступности, – рассказывает Александр Савостьянов. – Так, мы только приступаем к строительству микрорайона №2, но строительство детского сада на этой территории уже идёт вовсю, планируется его ввести уже в этом году. Это будет современный детский сад на 240 мест, с бассейном и игровыми площадками. Также уже ведётся строительство новой школы на 850 учащихся – она будет больше, чем уже существующая в «Лесной Поляне», но такая же современная – с бассейном, спортивными площадками».

Кроме того, в новом микрорайоне запланировано строительство отдельно стоящих зданий коммерческого назначения – в них будут располагаться магазины, предприятия сферы обслуживания – словом, всё, что необходимо для нормальной жизни, у всех жителей «Лесной Поляны» будет в шаговой доступности.

**Лесная Поляна**  
ГОРОДА-СПУТНИК

Центр продаж «Лесная поляна»  
жилой район «Лесная поляна»,  
б. Осенний д.2 (подъезд №1)  
т.: (3842) 77-33-33, 8-961-701-80-82

АССОЦИАЦИЯ СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ  
**ПРОМСТРОЙ**

АСО «Промстрой»  
ул. Дзержинского, 29  
т./ф.: (3842) 75-59-76  
www.kps42.ru

## СЕРВИСНЫЙ ЦЕНТР ГОРНО-ПРОХОДЧЕСКИХ МАШИН – КАЧЕСТВЕННЫЙ СЕРВИС И ПОСТАВКА ЛУЧШИХ ОБРАЗЦОВ ПРОХОДЧЕСКОЙ ТЕХНИКИ



На фото:  
Александр Богданов, генеральный директор ООО «Торговый дом горно-проходческих машин»  
Антонина Зайцева, директор ООО «Сервисный центр горно-проходческих машин»

ООО «Торговый дом горно-проходческих машин»  
115193, г. Москва, ул. Петра Романова, д. 7, стр. 1, оф. 507  
тел.: +7 (495) 411-61-24, факс: +7 (495) 981-12-83

ООО «Сервисный центр горно-проходческих машин»  
654006, Новокузнецк, ул. Производственная, 10/1  
тел.: +7 (384) 345-82-22, факс: +7 (384) 345-82-22  
scentr2002@mail.ru

Известный и зарекомендовавший себя в Кузбассе ООО «Сервисный центр Ясиноватского машзавода», а сегодня – ООО «Сервисный центр горно-проходческих машин» расширяет сферу деятельности, выходя на новый международный уровень. Теперь помимо сервисного обслуживания предприятие планирует заниматься поставкой в Россию проходческих комбайнов крупнейшего Китайского концерна SANY. Новое направление работы повлекло за собой не только изменения в названии, но и кадровое пополнение, а также обновление материально-технической базы. По словам Антонины Зайцевой, директора ООО «Сервисный центр горно-проходческих машин», сотрудничество с корпорацией SANY, начало которому было положено в июне на выставке «Уголь России и Майнинг 2013», обещает быть очень перспективным, поскольку производимая SANY продукция имеет высочайшее качество и спроектирована с учетом собственных запатентованных инновационных разработок.

Понимая, что современное горно-машиностроение должно быть ориентировано не только на по-

ставку техники, но и возможности предложить клиенту весь «пакет» сервисных услуг, следующим шагом сотрудничества ООО «СЦ ГПМ» и компании SANY стало прохождение обучающих курсов сотрудниками Новокузнецкого сервисного центра. В сентябре семь специалистов были направлены в Китай, где получили практические знания и большой объем теоретической информации, а затем отправлены на Украину, где будут знакомиться с комбайнами, уже работающими на производстве ПАО ДТЭК. К слову, сегодня на шахтах Донбасса успешно работает 26 проходческих комбайнов SANY. В основном, это модель EBZ160 – комбайн избирательного действия с продольным исполнительным органом. Другая модель, получившая признание специалистов, EBZ132 – проходческий комбайн для проходки горных выработок по твердым породам, а так же модель EBZ260 – комбайн предназначен для больших уклонов проходки горных выработок по твердым породам. Данные проходческие комбайны были признаны достойными международного передового технического уровня.

## УНИКАЛЬНАЯ ФАБРИКА КУЗБАССА

12 сентября в Беловском районе губернатор Аман Тулеев и генеральный директор ОАО «Кузбасская Топливная Компания» Игорь Прокудин произвели запуск второй обогатительной фабрики предприятия «Каскад-2». В Кемеровской области это уже третье новое предприятие, построенное с начала года. Новая фабрика отличается не только оригинальным проектом, современным оборудованием и сочетанием разных технологий обогащения угля. Одни из главных ее особенностей – экологичность и сейсмобезопасность.

### РЕКОРДНАЯ СТРОЙКА

Обогатительная фабрика «Каскад-2» производственной мощностью переработки 4 млн. тонн угля в год на территории разреза «Виноградовский» была построена в рекордные сроки – всего за 18 месяцев. В сутки одновременно ее возводили почти 700 человек. В общей сложности в материальном эквиваленте в фабрику вложено 24 тысячи кубических метров бетона, 14 тысяч различных металлоконструкций и 280 километров кабельной продукции. Сооружения разместились на площади в 158 тысяч квадратных метров. Общий объем инвестиций в строительство составил 3,9 млрд рублей.

По словам генерального директора ОАО «КТК» Игоря Прокудина, строительство аналогичных фабрик обычно обходится в 5-6 млрд рублей. Однако, компании удалось сократить расходы за счет оптимизации затрат и правильной организации труда.

Генеральным подрядчиком строительства выступила компания ООО «Нолекон – Монтаж», которая с каждой субподрядной организацией согласовывала индивидуальные схемы работы, были четко отлажено взаимодействие всех участников процесса.

Строилась фабрика по проекту российской проектной компании «КЭНЭС». ОФ «Каскад-2» состоит из 2-х секций, каждая из которых полностью независима друг от друга. Уникальность фабрики в сочетании двух технологий: крутонаклонной сепарации в аппаратах КНС (механизированная породо-выборка) и тяжелосреднего обогащения, что позволяет обогащать уголь с зольностью до 50%, снижая ее до 6-9%. Управление производится дистанционно оператором с единого

### ОН-ЛАЙН БЕЗОПАСНОСТЬ

Губернатор высоко оценил систему безопасности предприятия, которая находится на самом высоком технологическом уровне.



пульта управления в автоматическом режиме. Применена система промышленного телевидения, что позволяет круглосуточно контролировать все процессы фабрики в режиме он-лайн. При всей своей высокой производительности и технологичности предприятие своей деятельностью не наносит ущерба окружающей среде. На фабрике предусмотрен замкнутый водно-шламовый цикл, полностью исключая сброс технических и сточных вод в естественные водоемы. Также, предусмотрена система бункерного хранения продукции, что исключает пыление, и соответственно, более безвредно для окружающей среды. Только на благоустройство территории предприятия (асфальтирование и озеленение) компанией было потрачено 56 млн рублей.

Стоит отметить, что фактически фабрика была построена и начала работу в тестовом режиме уже в начале 2013 года. «Был случай, когда я приехал на одну из фабрик, нажимал кнопку, а потом все останавливалось», – говорит глава региона Аман Тулеев. – Поэтому сейчас мы решили выдержать время, посмотреть, как она работает. И вот, когда она заработала, сбоя нет, мы ее и открыли».

Для Кузбасской топливной компании это вторая обогатительная фабрика. ОФ «Каскад-1» производственной мощностью переработки 2 млн тонн угля в год была введена в эксплуатацию на разрезе «Черемшанский» (Прокопьевский район) в августе 2010 года.

Губернатор высоко оценил систему безопасности предприятия, которая находится на самом высоком технологическом уровне.

Учитывая суровые сибирские климатические условия, все галереи фабрики отапливаются. Минувшей зимой даже в самые сильные морозы она работала без нареканий. Кроме того, все погрузочные вагоны в автоматическом режиме обрабатываются специальной жидкостью, что препятствует замерзанию угля к бортам. По всей территории установлено промышленное телевидение, различные системы мониторинга, которые позволяют контролировать каждый процесс.

О системе мониторинга инженерных сетей ОФ «Каскад-2» рассказывает Максим Сорокин, генеральный директор инженеринговой компании «SGP», которая занималась установкой системы сейсмобезопасности на фабрике: «Система позволяет в режиме реального времени отслеживать функциональное состояние инженерных сетей конкретно в самом здании и в сооружениях фабрики. Она давно используется на гражданских промышленных объектах за рубежом. В России – только в Московской области и на олимпийских объектах в Сочи. Таким образом, КТК первой за Уралом приняла решение о ее применении на обогатительной фабрике. Это позволяет нам отслеживать состояние системы электроснабжения, пожарной сигнализации, вентиляции, мониторить состояние вертикальных конструкций, осадку фундамента, уровень грунтовых вод и многое другое. По отдельному заказу компании была установлена еще и система сейсмического мониторинга, состоящая из 23 датчиков и стоимостью 35 млн рублей. Этот стационарный сейсмометр сложного исполнения, в режиме реального времени отслеживает сейсмическую активность техно-

генного и природного характера, передает данные на пульт управления фабрики. Система завязана на центр управления МЧС в Кемерово и в общую систему российского контроля в Москве».

Стоит отметить, что 19 июня, когда еще только производилась наладка оборудования, прибор зафиксировал колебания земной коры, вызванные известным землетрясением, от которого пострадало много зданий на Юге Кузбасса. Также отмечается, что радиус действия датчика выходит далеко за пределы Кемеровской области.

### ОЧЕРЕДНОЙ КИРПИЧ В СТЕНЕ ОБОГАЩЕНИЯ

Любые инвестиции осуществляются с целью получения прибавочной стоимости. Но в настоящий момент в связи с кризисной ситуацией на мировом угольном рынке речь идет уже не о получении сверхприбыли, а об элементарном выживании многих предприятий, поэтому сейчас выигрывает тот, кто имеет более конкурентоспособную продукцию.

«Учитывая мировые цены на уголь, которые упали сегодня на 50%, мы не говорим о большой прибавочной стоимости – отмечает Игорь Прокудин. – С этого участка уголь до переработки шел только для продажи на внутреннем рынке. Калорийность его составляла 4500-4800 килокалорий. Сегодня она выше 5500 килокалорий. И теперь это настоящее «черное золото», которое идет на экспорт в Польшу, Японию, Корею, Тайвань.

КТК вкладывает средства не только в развитие сырьевой базы, но и в укрепление позиций компании на рынке. Мы купили и построили целую складскую сеть из 75 железнодорожных складов в Кемеровской, Новосибирской,

Омской областях и в Алтайском крае. Через эту сеть мы продаем уголь населению и на нужды ЖКХ – почти 4 млн тонн угля в год.

На сегодня у нас три действующих разреза в радиусе 5 км друг от друга. Общее количество работающих, вместе со сбытовыми компаниями, – 4 тысячи человек. На разрезе 2,5 тысячи. На фабрике «Каскад-2» – 270 человек.

Фабрика «Каскад-2» является стратегически важным объектом для компании. С ее введением КТК сможет обогащать до 70 % добываемого угля, что позволит предприятию стать более конкурентоспособным на рынке во время сложившейся экономической ситуации».

Губернатор отметил, что добиться стопроцентной переработки угля в Кузбассе – одна из главных задач угольщиков сегодня.

«Сегодня мы обогащаем в области 70% добытого угля, – говорит он. – Обогащенный уголь стоит в два раза выше обычного. И вот это новое обогатительное предприятие – еще один серьезный шаг в выполнении нашей программы. Что нам даст ввод обогатительной фабрики? Прежде всего, мы будем перерабатывать 4 млн тонн угля в год. Это передовые технологии. Из рядового угля с разными примесями будем получать уголь высокого качества, который будет отвечать мировому уровню и у этого угля уже есть рынок, он востребован. Выиграш компании двойной. Во-первых, высокая цена этого угля, плюс экономия за счет того, что порошки не будут – 13 тысяч лишних вагонов в год уже не нужно перевозить по железной дороге. Очень важно – 270 новых рабочих мест. Нам это дает налоговые поступления в бюджет района и области, а это зарплата учителям и врачам».

Кузбасская топливная компания  
г. Кемерово, 50 лет Октября, 4  
(3842) 364-762  
http://www.oaoktk.ru

ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ  
**НАУЧНО-ВНЕДРЕНЧЕСКОЕ И ПРОЕКТНО-КОНСТРУКТОРСКОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ**

**КЭНЭС**

«КАСКАД»  
4 миллиона тонн  
обогащенного угля в год

**+7(495) 558-81-04** **WWW.KENES.RU**

**ИЗГОТОВЛЯЕМ И ПОСТАВЛЯЕМ  
ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ ОБОГАЩЕНИЯ УГЛЯ**



**ПРОЕКТИРУЕМ И СТРОИМ СЕЗОННЫЕ ОБОГАТИТЕЛЬНЫЕ  
УСТАНОВКИ И ОБОГАТИТЕЛЬНЫЕ ФАБРИКИ**

ПРЕСС-РЕЛИЗ

## КАДРОВЫЕ ПЕРЕСТАНОВКИ В КЕМЕРОВСКОМ ФИЛИАЛЕ РОСГОССТРАХ

С 12 сентября 2013 года на должность директора филиала ООО «Росгосстрах» в Кемеровской области назначен Сергей Скоробогатко. Ранее возглавлявший филиал Артем Сычев стал директором Новосибирского филиала РОСГОССТРАХ.

Под руководством Артема Сычева Кемеровский филиал компании РОСГОССТРАХ в 2012 году поставил перед собой довольно амбициозную цель: обеспечить сборы 1 миллиард рублей. Задача была рекордной не только для РОСГОССТРАХ, но и для других страховых компаний на территории Кузбасса. По итогам 2012 года сборы Кемеровского филиала превысили 1,2 млрд рублей, что стало абсолютным рекордом области. В должности директора филиала ООО «Росгосстрах» в Новосибирской области Артему Сычеву предстоит решить задачи по укреплению лидерских позиций компании на региональном рынке, активному развитию рентабельных видов страхования и выполнению плановых показателей по всем направлениям деятельности. Состав Новосибирского филиала в должности первого заместителя пополнил Иван Крупишко ранее занимавший аналогичную должность в Кемерове.

Сергею Скоробогатко предстоит удержать лидирующие позиции компании на рынке, решать задачи по повышению рентабельности и активному развитию добровольных видов страхования.

«За последний год-полтора у нас сложилась отличная профессиональная команда, способная решать задачи любой сложности. Рост наших сотрудников, ещё раз подтверждает их квалификацию и профессионализм, что, безусловно, вызывает чувство гордости», - директор филиала РОСГОССТРАХ в Кемеровской области Сергей Скоробогатко.

**СПРАВКА**  
Сергей Скоробогатко родился 9 октября 1981 года в г. Омск.  
В 2003 году он окончил Российский Государственный Торгово-экономический Университет по специальности «Финансы и кредит». Сергей начал свою карьеру в 2003 году в банковском секторе.  
В апреле 2012 года был назначен на должность Заместителя директора по партнерским продажам Филиала ООО «Росгосстрах» в Кемеровской области.



Сергей Скоробогатко



Артем Сычев



Иван Крупишко

### В ФИЛИАЛ ФЕДЕРАЛЬНОЙ ОПТОВО-РОЗНИЧНОЙ КОМПАНИИ ТРЕБУЕТСЯ ГЛАВНЫЙ БУХГАЛТЕР

**ФУНКЦИОНАЛЬНЫЕ ОБЯЗАННОСТИ:**  
1. осуществлять организацию бухгалтерского учета хозяйственно-финансовой деятельности и контроль над экономным использованием материальных, трудовых и финансовых ресурсов, сохранностью собственности ОП;

2. в соответствии с требованием НК обеспечивает своевременное перечисление налогов и сборов в бюджеты всех уровней, страховых взносов в государственные внебюджетные социальные фонды, платежей в кредитные организации;

3. ведёт работу по обеспечению строгого соблюдения штатной, финансовой и кассовой дисциплины, смет административно-хозяйственных и других расходов, законности списания со счетов бухгалтерского учёта недостач, дебиторской задолженности и других потерь, сохранности бухгалтерских документов, оформление и сдачи их в установленном порядке в архив;

4. работа в 1С: УТ, БУХ, ЗУП;  
5. расчёт и начисление з/п сотрудникам;  
6. подготовка бухгалтерских отчётов.

**НАВЫКИ И ОПЫТ**

Опыт работы от 1 года в должности главного бухгалтера в торговой организации.

Профессиональные знания и навыки, важные для этой позиции: знание 1С: 8.0, УТ, БУХ, ЗУП. Проведение инвентаризации (как участие, так и организация). Составление отчетности.



Кадровое агентство «Континент-Сибирь»  
(384-2) 58-43-33  
office@contikmr.ru  
www.conti.kuzbass.net



Кризис на рынке угля проявляет себя намного заметнее, чем на многих других рынках энергоносителей. Цены на нефть около четырех лет держатся на сравнительно стабильном уровне. Аналогичная ситуация наблюдается и на рынке природного газа. По крайней мере, пока, до ожидаемого выхода на него продукции американских производителей. Трудно заметить какого-то удешевления нефтепродуктов и электроэнергии, а вот с углем положение намного сложнее.

О причинах кризиса на рынке угля сказано уже очень много. Онём представители отрасли заговорили еще в конце позапрошлого - в начале прошлого года, но выражали надежду, что дела поправятся уже летом 2012 года. Однако, и прошлый год, и начало нынешнего прошли под знаком падения цен на уголь, и соответствующего сокращения доходов угольных компаний, падения их рентабельности. Парадоксальным образом, спрос на уголь не сокращается так, как это было в определенный момент экономического кризиса 2008-2009 гг. В Европе, напротив, потребление угля в энергетике растёт, ведь он стал дешевле и потому выгоднее дорогого газа.

Многое в нынешнем угольном спаде объясняют влиянием на угольный рынок роста добычи сланцевого газа в США. Растущее предложение газового топлива в крупнейшей экономике мира, снижение цены на него привело к снижению спроса на собственный уголь, который американские производители поспешили предложить потребителям в Европе и в Азии. Экспорт угля из США резко увеличился, в результате, снизились цены на уголь, в первую очередь, на европейском рынке, очень важным для российских угольщиков. Хорошо описал эту ситуацию весной нынешнего года генеральный директор ОАО «Кузбасская топливная компания» (КТК) Игорь Прокудин. По его данным, в объёмном отношении угольный рынок не изменился, «сколько покупали, столько и покупают», но берут уже уголь высокого качества, другой вообще не покупают. При этом производители предлагают уголь более высокого качества, «сколько новых фабрик построено в последнее время в Кузбассе». Однако, на европейском рынке резко обострилась конкуренция в связи с приходом американского угля. По его оценке, в 2008-2009 гг. поставки угля из США в Европу составляли порядка 12 млн тонн, а в 2012 году - уже 50 млн тонн. По данным, которые на заседании правительственной комиссии по ТЭК в Кемерове 26 августа привел гендиректор ОАО «Сибирская угольная энергетическая компания» Владимир Рапесевский, по итогам прошлого года США вышли на четвертое место в мире по экспорту угля с объёмом в 112 млн тонн (132 млн тонн в России), при этом вывоз энергетического и коксующегося угля с американского рынка был примерно равным, 53 млн и 63 млн тонн, соответственно.

К отрицательному американскому «фактору» можно прибавить ещё один - снижение темпов роста в Китае, который для обеспечения себя энергией сделал ставку на уголь, построив крупнейшую угольную отрасль в мире. Однако, даже с такими размерами отрасли растущей экономики Китая с 2008 года перестало хватать угля, пришлось его импортировать. Однако, с такими размерами добычи, потребления и импорта (с прошлого года самого большого в мире) китайский угольный рынок оказывает влияние и на весь мировой рынок. Стоит снизиться спросу на уголь в Китае, как тотчас же снижаются и цены на уголь на рынке Восточной Азии. А у России нет других экспортных рынков для угля, кроме Европы и Дальнего Востока.

Падение доходов и прибыльности уже ясно показывает государственная статистика. По данным её территориального органа по Кемеровской области (Кемеровостата), уже за 7 месяцев текущего года совокупный финансовый результат предприятий региона (без учета малого и среднего бизнеса, банков и страховых организаций) оказался отрицательным. Сальдированные убытки составили при этом 9,5 млрд рублей при общих убытках 40,6 млрд против 49,2 млрд рублей чистой прибыли и общих убытков в 17,2 млрд в прошлом году (за аналогичный период). Самые большие убытки показали как раз угольщики - 18,9 млрд рублей против 25,2 млрд прибыли годом ранее. Доля убыточных организаций в отрасли составила в этом году уже 61% против 50% годом ранее.

О том, какая от угольщиков последовала реакция на возникшие трудности, «А-П» уже сообщал. Часть предприятий фактически закрылась, прекратив основную добычу. Как к примеру, ООО «Шахта «Коксовая-2» в Прокопьевске. ОАО «УК «Кузбассразрезуголь» отказался от продолжения работы и закрыл убыточное производство Салаирского горно-обогатительного комбината. И пусть оно занималось добычей и обогащением медной руды, результаты его деятельности влияли на общее положение всей угольной компании. Как сообщил руководитель разреза одного из угольных холдингов, до конца года в компании помимо общего 5-процентного снижения добычи, запланировано отправить работников предприятий в обычный оплачиваемый отпуск на месяц, тем самым, сократить расходы не на зарплату, но на топливо, на технику и другие оборотные средства.

Другой быстрой формой реакции на кризис стал отказ от инвестиций, значительное их сокращение. По крупным компаниям оно составляет 80-90% от объема прошлого года, что означает очень плохую новость для поставщиков оборудования и подрядчиков. Угольщики отказываются строить новые мощности, есть также и примеры замораживания уже начатых объектов («А-П» писал о переносе ввода в строй нового разреза в составе группы «ТалТЭК» с конца 2012 года на 2014 год). Хотя есть и компании, главным образом, не-

Егор Николаев

# НАКОРМИТЬ КУЗБАСС

Агропромышленный комплекс Кемеровской области нельзя отнести к ключевым секторам экономики региона. Но не по причине его абсолютно малой величины, а из-за соседства с куда более мощными отраслями добывающей и обрабатывающей промышленности, железнодорожного транспорта и строительства. На этом фоне размеры инвестиций в целом и конкретных инвестпроектов в АПК не так впечатляют, как, скажем, в углепроме или энергетике. Однако, и в сельском хозяйстве, и в пищевой промышленности есть и свои инвесторы, и крупные проекты. Одно время размах намерений в этой сфере был таков, что реализуй их, и Кузбасс будет накормлен полностью собственной продукцией. По данным территориального органа государственной статистики по Кемеровской области (Кемеровостата), лет инвестиционной активности предприятий АПК в Кемеровской области за последние пять лет пришёлся на 2010-2011 годы. В последние два года произошло снижение объёмов инвестиций, что связывается с засухой 2012 года и вступлением России во Всемирную торговую организацию.

**ТРУДНЫЕ ГОДЫ**

Инвестиции в основной капитал по видам экономической деятельности «сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство» в последние пять лет находятся, за исключением спада в кризисные 2009-2010 гг., примерно на одном уровне - в 2,5 млрд рублей. Похожая ситуация и в пищевом производстве (см. таблицу №1). В первом полугодии 2013 года инвестиций в сельское хозяйство было, по данным Кемеровостата, 520 млн рублей (80% от показателей аналогичного периода прошлого года), но следует помнить, что в сельском хозяйстве основной приток денежных средств осуществляется в страдную пору - осенью. В областном департаменте сельского хозяйства ожидают, что инвестиции в этой отрасли по итогам года составят 2,5 млрд рублей. Очевидно, по причине сравнительной инвестиционной стабильности такими же «ровными» в последние пять лет выступают ключевые производственные показатели сельскохозяйственного производства в Кузбассе (см. таблицу №2). Конечно, с поправкой на внешние обстоятельства, такие как произошедшая засуха.

«В прошедшем году развитие комплекса в регионе происходило в сложных климатических условиях (малоснежная зима, длительная

в страдную пору - осенью. В областном департаменте сельского хозяйства ожидают, что инвестиции в этой отрасли по итогам года составят 2,5 млрд рублей. Очевидно, по причине сравнительной инвестиционной стабильности такими же «ровными» в последние пять лет выступают ключевые производственные показатели сельскохозяйственного производства в Кузбассе (см. таблицу №2). Конечно, с поправкой на внешние обстоятельства, такие как произошедшая засуха.

«В прошедшем году развитие комплекса в регионе происходило в сложных климатических условиях (малоснежная зима, длительная

в страдную пору - осенью. В областном департаменте сельского хозяйства ожидают, что инвестиции в этой отрасли по итогам года составят 2,5 млрд рублей. Очевидно, по причине сравнительной инвестиционной стабильности такими же «ровными» в последние пять лет выступают ключевые производственные показатели сельскохозяйственного производства в Кузбассе (см. таблицу №2). Конечно, с поправкой на внешние обстоятельства, такие как произошедшая засуха.

«В прошедшем году развитие комплекса в регионе происходило в сложных климатических условиях (малоснежная зима, длительная

в страдную пору - осенью. В областном департаменте сельского хозяйства ожидают, что инвестиции в этой отрасли по итогам года составят 2,5 млрд рублей. Очевидно, по причине сравнительной инвестиционной стабильности такими же «ровными» в последние пять лет выступают ключевые производственные показатели сельскохозяйственного производства в Кузбассе (см. таблицу №2). Конечно, с поправкой на внешние обстоятельства, такие как произошедшая засуха.

«В прошедшем году развитие комплекса в регионе происходило в сложных климатических условиях (малоснежная зима, длительная



## МНОГОЛЕТНЕЕ СОТРУДНИЧЕСТВО С ВЫГОДОЙ ДЛЯ ВАС!



«Идея компании RATIONAL заключалась и заключается в том, чтобы чётко определить целевую группу и тесно и искренне сблизиться с этой группой. Наша целевая группа - это те, кто занимается термической обработкой продуктов питания на крупных и промышленных кухнях. Высшая цель нашего предприятия - всегда предлагать клиенту максимально эффективные решения. Благодаря тому, что наша продукция приносит всё больше пользы клиентам, её привлекательность растёт год за годом. В конечном счёте постоянный рост привлекательности нашей марки обеспечивает неуклонное повышение спроса, что означает стабильный рост. Логическое следствие из нашей стратегии, ориентированной на эффективные решения для клиентов, - это последовательная специализация на кулинарных технологиях, то есть на прикладном, клиентском аспекте. Базовая сфера нашей компетенции - передача тепловой энергии на продукты любого рода. Наш технологический отрыв в этой сфере постоянно растёт.»

Современная индустрия питания развивается очень быстрыми темпами. Сейчас очень хорошо просматривается тенденция к сокращению подсобных помещений и расширению гостевого зала. Логика здесь очень проста: владельцы ресторанов стремятся к увеличению посадочных мест для большего потока посетителей и, соответственно, роста прибыли. Такая тенденция дала пищу для размышления ведущим производителям профессионального кухонного оборудования. Как сохранить качество пищи и обслуживания, сократить персонал и площадь кухни? Многие рестораны уже нашли идеальное решение своих проблем - пароконвектомат. Пароконвектомат, называемый также «пароконвекционная печь», может одновременно готовить мясо, рыбу, овощи и даже мучные изделия. При этом не стоит опасаться, что печенье или любое другое блюдо пропахнет рыбой - специальная технология позволяет избежать подобных недоразумений.



г. Кемерово, пр. Ленина, 27, ул. Тухачевского, 60Б  
8 800 775 60 60 - единая диспетчерская служба  
KKMshop.com - интернет-магазин www.kkmserv.ru



# НАКОРМИТЬ КУЗБАСС

Окончание. Начало на стр. 9

Так в селе Ваганово Промышленновского района был построен крупнейший за Уралом животноводческий комплекс, рассчитанный на содержание 4600 голов, в том числе 2100 дойных коров. Отдельный этап нового проекта – это перевод 300 коров на технологичное роботодояние. Проектная мощность комплекса – 35 тонн молока в сутки. Общая стоимость проекта 2,3 млрд рублей, инвестором выступил холдинг «Сибирский деловой союз». В рамках проекта в прошлом году были приобретены 219 нетелей элитных пород из Голландии, Дании, Венгрии и Канады. Программа интенсивного расширения воспроизводства элитного стада путем эмбрионального оплодотворения позволит своевременно, в соответствии с современными требованиями, обновлять собственное стадо и поставлять высокопродуктивных молочных животных другим хозяйствам Кузбасса и Сибири. «Цель ученых и животноводов – вырастить в Кузбассе новое поколение, телят полученных по технологии эмбрионального оплодотворения», – поясняет Олег Третьяков. – «Новое молочное стадо с головной продуктивностью 11-11 тонн молока в год на корову. Программа интенсивного расширения воспроизводства элитного стада путем эмбрионального оплодотворения позволит обновлять собственное стадо и поставлять высокопродуктивных молочных животных другим хозяйствам Кузбасса и Сибири».

В Яшкском районе на площадке ООО «КДВ-Яшкно» было запущено крупнейшее в России производство картофельных чипсов производительностью 45 тонн в сутки. Инвестиции томского ООО «КДВ Групп» в новое производство составят 2 млрд рублей. При этом проект является не чисто промышленным, а комплексным, полного цикла – от посадки и затем уборки картофеля до производства упакованных чипсов и их реализации. Процесс выращивания картофеля полностью основан на голландской технологии и закладывался специалистами из Голландии. Высаживается только оздоровленный от вирусной инфекции и других болезней сертифицированный семенной картофель продуктивных сортов. Обработка посевов и уборка урожая осуществляется импортной высокопроизводительной сельхозтехникой, аналогов которой на сегодня в России нет. Хранится картофель до переработки в хранилищах, оснащенных компьютеризированной вентиляционной и увлажняющей системой. По данным Олега Третьякова, проект полностью отвечает требованию импортозамещения, так как в настоящий момент чипсового картофеля, выращиваемого и перерабатываемого на территории России, недостаточно для удовлетворения потребности.

В Прокопьевском районе ООО «Боровково» (предприятие Новокузнецкого ЗАО «Кузбасский пищекомбинат», КПК) завершило строительство единственного в Сибири завода по производству комбинированных кормов полного цикла. Предприятие, мощностью 40 тыс. тонн кормов в год с элеватором емкостью 48 тыс. тонн зерна полностью автоматизировано, оснащено современным передовым оборудованием немецких фирм Petkus и Buhler. Завод должен об-

служивать свиноплекс КПК, построенный в составе «Боровково» ранее.

Одним из крупных проектов в кузбасском АПК в последнюю пятилетку стала реконструкция птицефабрик «Новосафоновская» в Прокопьевске и «Плотниковская» в Новокузнецком районе, которые были приобретены «Крестьянским хозяйством А.П. Волкова» несколько лет назад (в 2007 и в 2008 годах соответственно). Птицефабрики поднимались практически из руин. Всего в этот проект, ставший отдельным предприятием ООО «Кузбасский бройлер», было вложено более 1 млрд рублей.

В настоящее время предприятие практически вышло на уровень 70-процентной загрузки своих производственных мощностей. В августе нынешнего года фабрики произвели 2 тыс. тонн мяса бройлеров в живом весе. «Сейчас интенсивно проводятся работы по завершению реконструкции птицеводческих объектов под клеточное содержание бройлеров», – рассказывает исполнительный директор ООО «Кузбасский бройлер» Борис Евдокимов. – С октября 2012 года по август 2013 года в эксплуатацию

**Таблица №2. ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ АПК КЕМЕРОВСКОЙ ОБЛАСТИ**

Источники: Департамент сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности Кемеровской области

указаний зерновых, ц/га	2011	2012	2013 (на 25.9.13)	2013 (ожидаемые)
надой на фуражную корову, кг (сельхозхоз. предприятия)	19,4	10,7	17,9	17,5
производство рыбы, тонн	4086	3961	2654	3790
производство мяса (на убой в живом весе), тысяч тонн	615	660	491	750
	125,4	128,1	74,9	128,1

введено уже 8 корпусов на 92 тыс. голов каждый с использованием новейшего оборудования из Голландии. В марте 2014 года будут введены в эксплуатацию все 12 корпусов, что позволит выйти на уровень производства 30-32 тыс. тонн мяса бройлеров в живом весе в год. Для обеспечения возрастающих объемов производства мяса бройлеров суточным молодняком активно ведется модернизация птицеводческих объектов под выращивание ремонтного молодняка и содержания родительского стада на ОП «Новосафоновская». До конца 2013 года в эксплуатацию будут введены 7 корпусов под выращивание ремонтного молодняка с новейшей американской автоматической системой кормления и 3 корпуса под содержание родительского стада. Проведенные работы позволяют получать до 17 млн штук инкубационного яйца в год».

## ВСЁ ПОСТРОИТСЯ

В этом году, по оценке департамента сельского хозяйства Кемеровской области, ожидается, что инвестиции в развитие сельскохозяйственного производства

в регионе составят около 2,5 млрд рублей. На конец сентября было направлено 85 млн рублей из федерального бюджета, 5,5 млн рублей – из областного бюджета, около 1 млрд рублей – вложений самих производителей.

В этом году должна завершиться реконструкция самого крупного предприятия по производству свинины в регионе, ОАО СХПК «Чи-

стогорский». После чего комплекс будет содержать 130 тыс. голов свиней и производить более 20 тыс. тонн мяса в год. Отходы этого крупного свиноплекса будут разделять на воду и твердые фракции, воду возвращать в оборот, а из твердых остатков с помощью биореактора и паротурбины смогут получать электроэнергию. Побочным продуктом будут удобрения. Кроме того, в этом году планируется вести в строй вторую очередь свиноплекса «Боровково» и молочного комплекса «Ваганово».

Еще один крупный высокотехнологичный молочный комплекс на 1800 коров строится в деревне Васьево Промышленновского района (сельхозпредприятие «Темп», принадлежателе Александр Сухинину, гендиректору промышленновского ООО «Деревенский молочный завод»). Производственная мощность комплекса 50 тонн молока в сутки. Комплекс оборудован доильной установкой карусельного типа. На сегодняшний день осуществляется монтаж и установка технологического оборудования. Объявленные инвестиции в проект – 1,1 млрд рублей.

ским хозяйством А.П. Волкова», по которому уже половину своей продукции реализует через фирменную сеть магазинов Анатолия Волкова. В рамках этого соглашения кооператив обязуется не применять при производстве молока и молочной продукции антибиотики, растительные жиры, консерванты, стабилизаторы и прочую «химию».

Для соблюдения всех требований к заявленному качеству продукции необходимо вложить определенные средства в развитие производства. «Мы внедряем систему менеджмента безопасности пищевой продукции ХАССП, – продолжает фермер. – Качество продукции начинается от сбора сырья. Поэтому в 2013 году мы приобрели и установили 2 танка для охлаждения молока, каждый из которых стоит 300 тыс. рублей. До конца года планируем приобрести еще 10 таких танков, в том числе за счет средств, выделяемых из бюджета области по статье на компенсацию затрат сельскохозяйственных».

## ДЕНЬГИ В ЗЕМЛЮ

Одним из главных условий привлечения инвестиций в производство зерновых культур и вообще является наличие земли. Как отметил недавно губернатор Кемеровской области Аман Тулеев, сегодня в Кузбассе более 100 тыс. га брошенных земель, а в целом по России – 40 млн га. В этих условиях одна из задач, которая стоит перед селянами – это сокращение количества брошенных земель. Ежегодно крестьянские хозяйства в области прирастают сотнями гектаров, приобретенными в собственность или в аренду. Эти поля заново обрабатываются и засеиваются различными культурами. При этом в последние годы все больше фермеров начинают выращивать такие новые для нашего региона культуры, как соя и рапс.

Например, ООО СПК «Ясная Поляна» увеличила свои посевные площади с 3,3 тыс. га в прошлом году до 3,8 тыс. га в 2013-ом. На дополнительно обработанных землях посеяли рапс и гречиху. Только из-за увеличения обрабатываемой земли хозяйству пришлось приобрести комбайн «Полесье». Кроме этого в прошлом году были куплены борона, культиватор и другая техника. Реконструирован зерноочистительный комплекс, отремонтированы склады для хранения зерна. Вложения в развитие производятся, несмотря на неурожай и другие трудности.

И это – немалые вложения. Директор ООО СП «Ясная Поляна» Владимир Шепелев поясняет – чтобы ввести дополнительно в оборот 700 га земли, хозяйство

**Таблица №1. ИНВЕСТИЦИИ В ОСНОВНОЙ КАПИТАЛ ПО ВИДАМ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ (в фактически действовавших ценах в млн рублей)**

Источники: Кемеровостат

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	1-е полугодие 2013	1 полугодие 2013 в % к аналогичному периоду 2012 г.
сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	2615	2572	1341	1682	2754	2670	520	81
рыболовство	н/д	н/д	н/д	3,4	2,4	0,05	н/д	н/д
производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака	1270	1013	977	1176	966	1100	797	182,3

необходимо в общей сложности около 30 млн рублей. Это деньги на технику, обработку земли химикатами и удобрениями. «При этом субсидии сократились в сравнении с прошлыми годами рублей на 300 за один гектар – говорит он. Сейчас мы получаем субсидию в размере 400 рублей на один га (200 рублей из федерального и 200 рублей из областного бюджета). Все осталь-

ное приходится брать из собственных средств. При этом если приходится брать ту же технику в кредит, при наличии погектарного субсидирования ставка рефинансирования не субсидируется».

## ЗАСУХА, ВТО И СИСТЕМНЫЕ ПРОБЛЕМЫ

По оценке Олега Третьякова, трудности в появлении новых инвестиционных проектов наблюдаются из-за общих проблем характерных для сельскохозяйственного производства. «Несовершенство законодательной базы, в том числе в части размещения заказов на поставки продовольственных товаров для государственных и муниципальных нужд: необходимо производить закуп только у отечественных производителей, – говорит он. – Высокие процентные ставки и низкая доступность кредитных ресурсов из-за отсутствия залогового обеспечения и завышенных требований к финансовой устойчивости сельскохозяйственных производителей. Необходимо увеличение сроков кредитования по краткосрочным кредитам до двух лет. А по инвестиционным – от 15 до 20 лет. Уровень цен на продукцию сельского хозяйства остается на неизменном уровне, а стоимость ресурсов необходимых для производства продукции увеличивается, в связи с этим хозяйства имеют низкий уровень доходности».

Кроме того, одним из сдерживающих факторов развития животноводства в Кемеровской области является вступление России в ВТО. В связи со снижением таможенных пошлин на поставку животноводческой продукции из-за рубежа производители области оказались в невыгодных условиях по сравнению с зарубежными поставщиками. Особенно пострадали свиноводческие комплексы. В августе состоялась заседание «круглого стола» при общественной палате Кемеровской области и совете старейшин при губернаторе по проблемам и перспективам развития свиноводства в сложившихся условиях. На заседании директор СПК «Чистогорский» Анатолий Аришин отметил, что «Чистогорский» в 2000-х годах развивался успешно и даже стал конкурентоспособным в европейской части. За весь период на развитие комплекса был освоено в общей сложности 2,194 млрд рублей, в том числе 759 млн рублей – строительство очистных сооружений. «Но случился неурожай прошлого года, повысилась стоимость кормов, – говорит он. – Свинина стала дорожать только из-за корма на 35%. А на рынке началось снижение цены реализации. В декабре мы продавали по 92 рубля, в мае по 63 рубля в пересчете на килограмм живого веса. Меры принимаем, но глобального улучшения достичь невозможно, т.к. макроэкономика сильней нас. Мы пошли на удешевление кормов, это привело к увеличению сроков выращивания, и интенсивность роста замедлилась. По нашим очистным еще порядка 200 млн рублей нужно потратить. Такие затраты можно не выдержать». Тем не менее, пока в департаменте надеются, что реконструкция самого крупного предприятия по производству свинины стоимостью в общей сложности 2,7 млрд рублей будет завершена в срок.

Максим Москвичев

Полная версия статьи на сайте avant-partner.ru

# ТРОЙНАЯ СТРАХОВАЯ ЗАЩИТА

С начала 2013 года в Кузбассе заключено около 25 тысяч договоров ипотечного страхования. Эксперты отмечают небольшой рост этого показателя и связан он, что вполне логично, с ростом количества ипотечных займов. И если кредиты на приобретение недвижимости в различных банках выдаются примерно на одних и тех же условиях, то рынок страховых договоров куда более разнообразен.

## БОЛЬШЕ ЗАЩИТА – ВЫГОДНЕЕ ТАРИФ

По традиции лидером страхового рынка и в этом сегменте является крупнейший российский страховщик – компания РОСГОССТРАХ. По данным аналитиков Кемеровской области в 2013 году данная компания удерживает около 26 процентов от общего количества договоров ипотечного страхования.

Столь значительная доля рынка досталась именно этой компании не только в силу исторически сложившегося имиджа надежной компании, но и благодаря комплексному подходу к ипотечному страхованию.

В настоящее время российский страховщик предлагает не просто отдельные виды страхования, как то имущество, страхование жизни и трудоспособности заемщика от риска, что он окажется не дееспособным и не сможет отвечать по своим обязательствам перед банком из-за возникших проблем со здоровьем. Никто из нас, к сожалению, не может быть уверенным, что завтра с ним ничего не случится. Например несчастный случай или внезапная болезнь, в результате которой человек может потерять работоспособность или уйти из жизни.

Страхование от утраты имущества в результате потери права собственности – для многих из нас понятие неизвестное. В первую очередь, основная группа данного риска – это рынок вторичного жилья, да и на первичном рынке такие ситуации, к сожалению, имеют место быть. По тем или иным причинам, человек, купивший квартиру в ипотеку, может утратить в нее право собственности, это могут быть: претензии со стороны бывших супругов продавца, претензии со стороны наследников, мошенничества.

Серьгей Кашин

## 100% КОМПЕНСАЦИИ

Если с риском утраты и повреждения предмета ипотеки все понятно, то на двух оставшихся стоит остановиться подробнее. Страхование жизни и трудоспособности защищает заемщика от риска, что он окажется не дееспособным и не сможет отвечать по своим обязательствам перед банком из-за возникших проблем со здоровьем. Никто из нас, к сожалению, не может быть уверенным, что завтра с ним ничего не случится. Например несчастный случай или внезапная болезнь, в результате которой человек может потерять работоспособность или уйти из жизни.

Страхование от утраты имущества в результате потери права собственности – для многих из нас понятие неизвестное. В первую очередь, основная группа данного риска – это рынок вторичного жилья, да и на первичном рынке такие ситуации, к сожалению, имеют место быть. По тем или иным причинам, человек, купивший квартиру в ипотеку, может утратить в нее право собственности, это могут быть: претензии со стороны бывших супругов продавца, претензии со стороны наследников, мошенничества.

При возникновении страхового случая по любому из перечисленных рисков РОСГОССТРАХ погасит задолженность по кредитному договору перед Банком, а остаток страховой суммы получит страхователь, а при его отсутствии наследники по закону.

Говоря о выгодах комплексного ипотечного страхования, стоит отметить, что на сегодняшний день в компании РОСГОССТРАХ действует специальное предложение, которое делает этот вид страховой защиты еще более доступным и привлекательным для ее клиентов.

«У нас предусмотрены сниженные тарифы на комплексное страхование для клиентов, оформивших у нас страховой полис на случай утраты или повреждения домашнего имущества, внутренней отделки и инженерного оборудования, а также гражданской ответственности перед третьими лицами» – говорит Ирина Гилева. Кроме этого, у клиентов РОСГОССТРАХ есть еще один способ сэкономить на страховании – если вы являетесь клиентом агентства недвижимости, имеющего с компанией РОСГОССТРАХ партнерские отношения – вам будут предложены специальные выгодные условия страхования.

«Благодаря тому, что мы являемся крупнейшим российским страховщиком и занимаем большую долю рынка как в стране в целом, так и в нашем регионе, у нас есть возможность предлагать клиентам действительно очень выгодные для них условия, сохраняя при этом высокий уровень страховой защиты и качественного обслуживания», – подчеркивает Ирина Гилева.



Ирина Гилева, руководитель группы ипотечного страхования филиала РОСГОССТРАХ в Кемеровской области



# Автомобили Hyundai по государственной программе льготного авто-кредитования

Подробности у продавцов-консультантов в дилерском центре Hyundai







NEW THINKING.  
NEW POSSIBILITIES.

г. Кемерово,  
пр. Октябрьский, 30  
(3842) 777-207

Российский рынок сельскохозяйственного страхования по итогам 1 полугодия 2013 года показал снижение. Не обошла эта тенденция и Кемеровскую область. При этом число хозяйств, пожелавших в этом году застраховать свой урожай даже с государственной поддержкой резко сократилось.

**ДВУКРАТНОЕ СНИЖЕНИЕ**

По данным Федеральной службы страхового надзора (ФССН), объём страховой премии по сельскохозяйственному страхованию в Кемеровской области составил по итогам первого полугодия 2013 года 75,25 млн рублей, из них 68,04 млн (90,42%) пришлось на страхование, осуществляемое государственной поддержкой. Отметим, что доля страхования по госпрограмме в Кемеровской области выше, чем в целом по стране, где она составляет 79,3%. Областной департамент сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности сообщает итоговые цифры этого года по страхованию с господдержкой (напомним, что эти договоры страхования заключаются не позднее 15 дней до окончания сева). Так, в текущем году страховая премия сельхозпредприятий региона по таким договорам составила 89,6 млн рублей, что на 41,7% меньше объёма страхования по итогам прошлого года. Общая страховая сумма по договорам составила в этом году 1,63 млрд рублей (снижение по сравнению с прошлым годом на 41,2%).

Снижение этих показателей почти в 2 раза неудивительно, ведь ровно в 2 раза сократилось и количество страхователей. Если в прошлом году застраховать свои

посевы с господдержкой пожелали 56 хозяйств, то в этом году таких нашлось 28. На 39% снизилась площадь застрахованных посевных площадей (при том, что общая площадь посевов уменьшилась всего на 4,5%). По данным департамента, общий объём выданных субсидий сельхозпроизводителям на возмещение части затрат на уплату страховых премий в этом году составил 44,6 млн рублей, а ожидаемый объём субсидий в 2014 году планируется на уровне 2013 года.

Но насколько востребовано будет это страхование в следующем году – большой вопрос. Закон о сельскохозяйственном с господдержкой не выдержал «испытания на прочность» стихийным бедствием, случившимся этим летом на Дальнем Востоке. Как выясни-

лось, наводнение не относится к страховым случаям: в законе есть понятие «половодье», но нет таких категорий, как «наводнение» или «паводок», что, как сообщают федеральные СМИ, формально даёт повод страховым компаниям отказываться в выплате.

Страховщики высказывают разные мнения о том, что стоит изменить в законе. «Очевидно, что систему нужно менять, например, перестать дотировать хозяйства, пострадавшие от экстремальных погодных условий и сделать страхование обязательным пунктом при получении кредитов, дотаций на ГСМ, семенной фонд и так далее», – предлагает директор филиала ОАО «Ингосстрах» в Кемерове Вадим Ситников. Похожие мысли высказывает и

первый заместитель председателя правления СОГАЗа Николай Галушин: «Я бы рекомендовал увязать все формы государственных субсидий с наличием договора страхования. С другой стороны, я являюсь противником внесения поспешных корректив в законы. Не запустился закон в этом году, ничего, запустится в следующем. Главное, чтобы была последовательность политики, неизменность курса. Если для кого-то франшиза в 20-30% велика, найдите свои собственные средства и докупите программу под свои нужды. Или под требования кредитующих банков».

**НИКОМУ НЕ ПРАВИТСЯ КАТАСТРОФИЧНОСТЬ**

«Данный вид страхования в Кемеровской области испытывает

серьёзный кризис доверия как со стороны страховщиков, так и со стороны агропроизводителей, – комментирует цифры статистики директор кемеровского филиала СК «Макс» Вячеслав Фёдоров. – Большинство агропроизводителей старается не страховаться из-за требований закона о катастрофичности страховаемого риска и неотрабатанности методик. Люди боятся, что выплата не будет. Страховщики, которые видят состояние дел, не сильно торопятся погружаться в такие «мутные воды».

То, что закон предполагает выплаты только в случае наступления катастрофических убытков (то есть недобор урожая должен составлять не менее 30%), называют в числе главных факторов, сдерживающих развитие данного вида страхования, практически все опрошенные страховщики.

«Аграрии не проявляют интереса к такому страхованию, поскольку не видят для себя очевидных выгод, – рассказывает Вадим Ситников. – Полисы с господдержкой покрывают только катастрофические убытки, когда недобор урожая составляет более 30% от планируемой урожайности. В сельскохозяйственной практике такое страхование не отвечает реальным потребностям аграриев, которым необходимо компенсировать свои

Страховая компания	Коп-во договоров, шт.		Посевная площадь, га		Страховая сумма, рублей		Объём премии, рублей		Заявления на возмещение убытков (2012 год, шт)	Выплачено убытков на 31.12.2012 (рублей)
	2012	2013	2012	2013	2012	2013	2012	2013		
СОГЛАСИЕ	1	0	2180	0	36 502 951,00	0	1 460 118,00	0	1	2 951 818
МАКС	1	0	400	0	6 318 088,00	0	366 449,10	0	1	0
НПСК	2	0	2 603	0	33 332 111,20	0	1 933 262,45	0	0	0
ИНГОССТРАХ	3	2	3 323	3 540	44 736 267,40	28 074 251,69	2 057 868,31	1 187 417,11	3	15 556 691
РУСА-Р	6	0	9 634	0	95 911 746,00	0	5 512 882,00	0	5	195 700
МРСКО	43	26	201 878	130 577	2 549 257 150,00	1 597 898 430	142 372 375,00	88 412 804	15	112 328 636
<b>Всего</b>	<b>56</b>	<b>28</b>	<b>220 018</b>	<b>134 117</b>	<b>2 766 058 313,60</b>	<b>1 625 972 681,69</b>	<b>153 702 954,86</b>	<b>89 600 221,11</b>	<b>20</b>	<b>131 032 845</b>

Источник: департамент сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности Кемеровской области

# СТРАХОВКА для СЕЛА

## Я БЫ В ТРЕЙДЕРЫ ПОШЁЛ...

Сегодня несложно найти предложения инвестировать средства через электронные финансовые площадки. В кризисное время многие представители бизнеса оглядываются на эти инструменты, которые предлагают более высокие доходы, нежели традиционные банковские депозиты. Однако, как утверждают представители брокерских компаний, их услуги – это не «талая», поскольку получение стабильно высокого дохода возможно лишь для тех, кто готов уделять значительное время и вкладывать средства в получение знаний и навыков, необходимых для торгов на финансовом рынке.

**НАЙТИ БРОКЕРА**

В число основных игроков на рынке дистанционных брокерских услуг Кемеровской области попадают около десяти федеральных компаний, которые имеют, как правило, партнёрские офисы в Кемерове и Новокузнецке. С этими компаниями работает большинство трейдеров региона. В то же время, как отмечает Максим Маньков, руководитель офиса официального партнёра FOREX CLUB в Кемерове, некоторые трейдеры работают с зарубежными компаниями, формально никак не связаны с регионом не представлены. По его словам, общее количество жителей области, которые воспользовались услугами FOREX CLUB, достигает нескольких тысяч.

Представитель другого крупного участника рынка, Алексей Харитонов, директор офиса «Альпари» в Кемерове, считает, что точно оценить объём рынка электронного трейдинга в Кузбассе достаточно сложно, поскольку многие брокеры не публикуют свои финансовые показатели. «Несмотря на то, что «Альпари» является одной из немногих компаний, каждый месяц публикующих финансовые результаты, у нас нет данных по региональным сегментам. Однако я могу сказать, что у «Альпари» в Кузбассе насчитывается около 4-5 тыс. активных клиентов. Среди них не только те, кто занимается самостоятельным трейдингом на финансовом рынке, но и те, кто вкладывает средства в инвестиционные продукты компании. Это могут быть самые разные суммы – от нескольких сотен до нескольких сотен тысяч долларов. Средний размер инвестиций в электронные финансовые площадки составляет в Кемеровской области 3-5 тыс. долларов», – говорит Алексей Харитонов. По его словам, в крупных городах, где находятся офисы «Альпари», люди предпочитают удобство, в этих городах значительно более высокий интерес к инвестиционным продуктам. За пределами же Кемерова и Ново-

кузнецка клиенты больше предпочитают заниматься самостоятельным трейдингом.

**СТАТЬ ИНВЕСТОРОМ**

По словам участников рынка, большинство их клиентов составляют люди, основной доход которых не связан с инвестициями через электронные площадки, среди которых достаточно много представителей малого и среднего бизнеса. И лишь небольшая доля клиентов (например, 30% клиентов «Альпари») занимается трейдингом профессионально, не зарабатывая ни на чём, кроме финансовых рынков. «Это люди, которые понимают, что затраты на ведение торговли на финансовых рынках несравнимо меньше, чем издержки традиционного бизнеса», – считает Алексей Харитонов.

Как уточняет Максим Маньков, профессиональные трейдеры находятся в рынке по 5-7 часов ежедневно. Для того, чтобы достичь высокого профессионального уровня и эффективности в трейдинге, требуется несколько лет практики и обучения, которое проводят практически все брокерские компании. Обучение может быть как платным, так и бесплатным. По форме это может быть дистанционный онлайн-курс либо групповое занятие. По оценке Максима Манькова, который также является трейдинг-тренером, на

занятиях обычно бывает от десяти слушателей, а результаты обучения бывают самыми различными. «Есть группа людей, которая после обучения уходит, потому что понимает, что трейдинг «не для них», т.е. это сложная работа, требующая знаний и навыков. Другая группа, напротив, остается, и, применяя полученные на занятиях схемы и правила совершения сделок, как правило, добивается хороших результатов. Наконец, есть и третья группа, которая, прослушав курс, полученные знания отбрасывает, и ищет разнообразные альтернативные методы или просто самостоятельно экспериментирует с различными торговыми системами. По моим наблюдениям, они уступают по эффективности второй группе», – рассказывает Максим Маньков.

**ВАРИАНТЫ И СРЕДСТВА**

Благодаря интернету, клиентам доступны практически все средства инвестирования и получения доходов на электронных финансовых площадках. По словам Алексея Харитонова, в разные моменты времени можно зарабатывать на разных рынках, поскольку финансовый рынок отличается тем, что ситуация на нем постоянно меняется. «Те из наших клиентов, для кого финансовые операции являются основным источником заработка, стремятся заработать на всех доступных инструментах, используя по максимуму существующую волатильность на рынке. Новички же, как правило, начинают с одного из двух инструментов», – говорит Алексей Харитонов. По оценке Максима Манькова, наибольшей популярностью пользуются наиболее ликвидные активы – пары евро-доллар, золото, серебро, нефть. Также значительной попу-

Окончание на стр. 14



Экспресс-доставка корреспонденции и грузов по России и за границу

Хорошо понимая потребности клиента, мы всегда делаем больше, чем от нас ожидают.

- Исключительно аккуратное обращение с грузом.
- Предоставление бесплатного упаковочного материала.
- Страхование отправок.
- Удобные способы оплаты.
- Покупка товара в другом городе.
- Отслеживание груза в режиме on-line.
- Предоставление индивидуального менеджера и курьера.
- Экспресс доставка грузов от «двери до двери»
- Гарантированная доставка ваших документов в Москву на следующий рабочий день.

Кемерово пр. Советский, д. 60б, офис 109, тел. (3842) 36-49-07, 36-19-03

Новокузнецк ул. Пирогова, д. 9, тел. (3843) 45-07-45

Томск ул. К. Маркса, 24, тел. (3822) 51-22-02

www.sibex.biz

**ПРОБЛЕМЫ СТРАХОВАНИЯ НА СЕЛЕ**

В числе проблем, сдерживающих развитие данного вида страхования, страховщики называют и много других факторов – несовершенство законодательства, некачественную работу отдельных агропроизводителей, нацеленных на освоение средств бюджета, а не на полноценные выплаты. Также Вадим Ситников отмечает недостаточный уровень страховой культуры и надежду на помощь государства в случае катастрофических рисков.

Но особенно расстраивает страховщиков недобросовестное поведение коллег по рынку, подрывающее доверие людей к страхованию. «Если осуществлять страхование по адекватным рынкам тарифам, покрывать реальные риски и выплачивать возмещение вовремя и в полном объеме, то ни у одной из сторон проблем не возникает, – уверен Вадим Ситников. – Однако на сегодняшний день в этой отрасли наблюдается переком интерес». Компании, которые занимаются «серыми» схемами, выплачивают порядка 18-20% от полученной премии. Напротив, выплаты филиала «Ингосстрах» по Кемеровской области в засушливый 2012 год составили более 50 млн рублей, это порядка 300% от полученной премии. Наличие недобросовестных компаний снижает уровень доверия аграриев, соответственно, объемы застрахованных площадей и хозяйств сокращаются».

Ксения Сидорова

**hh.ru**  
HeadHunter

**8 - 9 НОЯБРЯ 2013 г**  
ПРИГЛАШАЕМ ВАС  
ПРИНЯТЬ УЧАСТИЕ В СЕМИНАРЕ

**«ПРАКТИКА ПОСТРОЕНИЯ СОВРЕМЕННОГО HR-БРЕНДА»**

Автор и ведущая: **Нина Осовицкая**  
Эксперт консалтингового центра HeadHunter по HR-брендингу  
Автор ряда публикаций в профессиональных изданиях, тематика: подбор персонала, HR-брендинг. Автор книги «HR-брендинг: как стать лучшим работодателем в России».

**ОСНОВНЫЕ ВОПРОСЫ СЕМИНАРА:**

- Актуальные тенденции HR-брендинга. Как создать сильный HR-бренд компании? · Что и кто влияет на HR-бренд? · Как удержать, и привлечь специалистов в компанию? · Как найти продуктивные инструменты управления персоналом? · Есть ли возможность избежать негативных последствий для компании в кризисный период? · Как повысить профессиональный уровень специалистов HR служб?

Заявки на участие принимаются уже сейчас по телефону/факсу (3842) 49-62-70, 57-44-96. [www.profy-kem.ru](http://www.profy-kem.ru)

**ГОРСПРАВКА**

**48-68-68**

**ОРГАНИЗАЦИИ, ТОВАРЫ, УСЛУГИ И МНОГОЕ ДРУГОЕ**

**ЧАС ПИК**

**ЕЖЕДНЕВНО С 9.00 ДО 21.00**

**БЛИЦОПРОС**

**Есть ли у Вас опыт инвестиций через электронные финансовые площадки?**

**Сергей Плотников, директор «Веб-студии Михаила Христосенко»:**

– Да, опыт есть. И тут можно сказать, что на сегодняшний день раздутые в коллективном отношении компании подобного характера являют собой отражение любви русского человека к «халюе» и лёгким деньгам. Лишь единицы углубляются в это и становятся Профессиональными Игроками. Причём это игра, а в любой игре есть Условия, Устроитель, Победённый Игрок и Игрок-Победитель. Все эти 4 переменных варьируются в самых странных комбинациях, но «продув» 14 октября 2008 года (для многих Игров момент был переломным) всё до цента, понял, что выигрывают лишь Устроители на правилах игры. Но Устроителем быть не захотел... Так и кончился мой опыт – пониманием, что лучше не Играть, а Зарабатывать – это не то же что Зарабатывать играючи или играть в Работу.

**Андрей Клепиков, директор инвестиционно-финансовой компании «Мера»:**

– Собственного опыта у меня нет. Были неоднократные попытки начать, но каждый раз я приходил к выводу, что если уж заниматься этим, то профессионально, а на это требуется огромное количество времени, которое жалко уделять, по сути, игре на рулетке, так как, не научившись «плавать», идти в «океан» совсем глупо. Не сомневаюсь, что среди брокерских компаний есть профессионалы, которым можно доверять, но ни одно предложение этих компаний не было с доходностью выше, чем та, которую я могу извлекать из своего текущего бизнеса.

**Андрей Гнездилов, директор консалтинговой фирмы:**

– Опыта в Forex у меня нет и, думаю, не появится, так как я не являюсь рискованным инвестором. Опыт инвестиций через электронные площадки у меня есть только на бирже. Брокерским компаниям не доверяю. Вкладывать деньги в ПИФы, акции (долгосрочные инвестиции), благодаря опыту – кризису 2008 года – не буду и не советую. Например, акции «Кузбассэнерго» когда-то купил по 6 рублей, сейчас они стоят 4 копейки. Другой пример – народное размещение (РО) акций банка ВТБ, цена которых сегодня в разы меньше размещения. Хотя лично я знаком с успешными брокерами, физическими лицами, которые профессионально этим занимаются.

**Евгения Иванова, директор центра бизнес-развития «Успешные люди»:**

– Когда бы рискнуть, если об этом получу как можно больше информации, которая меня убедит участвовать в торгах.

**Я БЫ В ТРЕЙДЕРЫ ПОШЁЛ...**

**Окончание. Начало на стр. 13**

лярностью пользуются контракты (CFD) на разницу цен на акции крупнейших мировых компаний.

По оценке Алексея Харитонов, доходность, которую способен принести трейдинг – на порядок выше, чем могут предложить банки по депозитам. «Дело в том, что трейдеры занимаются тем же самым, чем и банки – сами совершают сделки купли-продажи активов, анализом финансового рынка. При самостоятельном трейдинге средний доход составляет от 7 до 25% в месяц. Если же средства размещены в инвестиционных продуктах, то можно рассчитывать на доход в 60-80% годовых», – считает Алексей Харитонов.

Выбор варианта инвестирования – передача средства за управление брокера, или заняться трейдингом самому, зависит, в том числе, от наличия свободного времени. Передав средства на управление профессиональному трейдеру, можно зарабатывать по 7-11% в месяц. «Вам нужно только выбрать одного или нескольких управляющих, которые удовлетворяют Вашим требованиям по соотношению риск-доходность. Однако следует учитывать, что управляющий может получить определенный процент от прибыли, что ограничивает Вашу прибыль», – говорит Максим

Маньков. По его словам, во многих компаниях сумма комиссии, которую берет управляющий, может составлять 30-50% от прибыли. Алексей Харитонов рекомендует начинающим игрокам на рынке диверсифицировать свои средства – часть из них направить на самостоятельную торговлю, а часть вложить в инвестиционные продукты, т.е. оптимизировать свои риски.

Максим Маньков предлагает другое решение – использовать сервис «Инвестиционные счета», где комиссия управляющих зафиксирована на уровне 10% от получаемой прибыли. «Отличительной особенностью «Инвестиционных счетов» является то, что ваши средства остаются на вашем счете и лишь прикрепляются к счету управляющего. В результате сделки управляющего пропорционально отражаются на вашем счете. Это позволяет в любой момент быть контролирующим свои средства и, при необходимости, оперативно их открепить от счета управляющего, если его торговля перестала вас устраивать», – говорит Максим Маньков. Вне зависимости от выбранного варианта инвестирования он советует клиентам инвестировать в финансовый рынок лишь свободные средства, потеря которых не является критически важной.

**ТОРГОВЫЕ РОБОТЫ**

По словам Алексея Харитонов, достаточно распространённой во всем мире формой работы на финансовых рынках является использование программных инструментов, реализующих определённые алгоритмы торгов. «Сложно оценить, какой процент клиентов использует роботов для торговли, поскольку каким-то образом отследить можно лишь высокочастотные сделки. Сделки с меньшей частотой, проведенные роботом, зафиксировать трудно. Одна из сложностей использования высокочастотных роботов заключается в том, что с каждой сделки есть комиссия биржи и брокера, поэтому увеличение частоты сделок ведет к большим затратам. Если говорить об эффективности, то среди роботов есть и очень эффективные, которые позволяют зарабатывать до 25-30% в месяц», – считает директор кемеровского офиса «Альпари». «Для того, чтобы написать качественного робота, нужно обладать большими знаниями в трейдинге. Мне известны случаи, когда люди самостоятельно создавали роботов, которые приносили им значительный доход», – подтверждает Максим Маньков. По его словам, у него лично есть опыт использования роботов, однако сейчас он использует их не для торговли, а для анализа рынка.

*Тимур Сагдиев*

**МАРК КУКУШКИН:**

**«РАБОТАЯ С ДРУГИМИ, ТЫ ПОНИМАЕШЬ, ЧТО ТЫ СЧАСТЛИВ В ТОТ МОМЕНТ, КОГДА ОНИ СТАНОВЯТСЯ СИЛЬНЕЕ»**

*Марк КУКУШКИН – один из самых известных российских бизнес-тренеров поделился с «Авант-ПАРТНЕРом», что, по его мнению, отличает работу бизнес-тренера от привычной преподавательской, в каких ситуациях востребованы услуги бизнес-тренера, и какие личностные и профессиональные качества необходимы для его успешной работы.*

**– Несмотря на то, что «бизнес-тренинг» прочно занял свои позиции в бизнес-образовании, отношение к нему со стороны бизнес-сообщества неоднозначное. По-моему, это связано, прежде всего, во-первых, с огромным количеством и соответственно качеством таких услуг на рынке, а во-вторых, с непониманием, чего ждать именно от тренинга. В чём, по Вашему мнению, существенное отличие тренингов от других видов образовательных программ?**

– Бизнес-тренинг отличается от традиционных образовательных моделей тем, что, с одной стороны, он предельно ориентирован на конкретную задачу бизнеса, а не на передачу общей информации, а с другой – на интерактивное вовлечение участников, т.е. он менее информационен и более действен. Это ориентация на передачу деятельности, на моделирование нужного поведения, на проработку проектных идей, которые нужны для реализации и внедрения. Более того, если достаточно информации, то тренинг может и не обязательен.

**– Всегда встаёт вопрос о профессионализме человека, который способен провести тренинг. На что нужно обращать внимание при выборе тренера, чтобы потом не было «мучительно больно»? В каких случаях компании необходим собственный внутренний тренер?**

– Начну со второго вопроса. В компании нужен бизнес-тренер, если массив деятельности, масштаб задач и количество сотрудников такое, что содержание в штате этого человека оправдано. Например, если нужно обучить 5 человек в год, то ясно, что это не оправдано. Что касается выбора тренера, первое, есть профиль бизнес-тренера, модель компетенций, которая показывает, какой тренер будет более успешен. Желательно, чтобы он был из того бизнеса или, по крайней мере, работал в рамках той базовой специальности, по которой он планирует тренировать. Здорово, если он сам выходец изнутри этой сферы, выходец из этого бизнеса. При этом, конечно, всегда есть исключения. Важно, когда у тренера есть профессиональные компетенции. Они могут быть в рынке, в теме, в инструментарии – главное, чтобы они были. Тренер, который ничего не знает глубоко – это опасная персона.

Если говорить об общеобразовательных компетенциях, не связанных с профессиональной сферой, это такая любовь к процессу обучения, нацеленность на людей. Когда компания выбирает внешнего тренера, здесь важно, чтобы тренер умел и был готов учитывать контекст заказчика. Готовность быть гибким и настраиваться на конкретную задачу – это одна из ключевых компетенций тренера.

**– Вы уже много лет ведёте тренинг для тренеров. Основываясь на Вашем опыте, можете сказать какими предпосылками должен обладать человек, чтобы стать хорошим бизнес-тренером? Может быть, есть какие-то отрасли деятельности, откуда выходят наибольшее количество успешных тренеров?**

– В нашу профессию приходят разными путями. Первый типовой путь – человек работал внутри компании, причём практически не важно на какой позиции, попал на тренинг, понял, что «он бы хотел работать тем человеком, который это сейчас ведёт». Потому что это с людьми, потому что это такой драйвовый процесс, где ты всё время в коммуникации и тебе это нравится. Второй путь тоже из корпоративного мира. Человек работает внутренним специалистом, например HR, кстати, очень много тренеров именно из этой сферы, нарабатывает опыт, практики и становится потом внешним бизнес-тренером. Есть и другой путь, когда человек совсем не работал внутри компании, он, например, психолог, и он эту стезю выбрал со студенческой скамьи. Бывает, ещё путь из экспертной позиции, когда человек профессионал в чём-либо, его приглашают как эксперта. И вот он в этой экспертной позиции всё чаще выступает на конференциях таким приглашённым экспертом, и в какой-то момент понимает, что он уже профессионально зарабатывает выступлениями, поэтому он решает приобрести какие-то дополнительные навыки, и становится профессиональным тренером.

Мне кажется, что любой из этих путей может привести к успешной карьере бизнес-тренера, и, в принципе, профессии обучить можно, но при этом предварительные данные всё-таки имеют значение. Не любой человек ЛЕГКО обучается навыкам бизнес-тренера. И один из ключевых критериев, как я уже говорил – это получение удовольствия от процесса обучения. Когда с одной стороны, нравится учить, а с другой стороны – получается. Базовый тест отбора – обучение чему-либо из того, что ты умеешь, не важно – это может быть хобби или какой-либо профессиональный навык. Вот это умение передать действие, научить действие другого человека очень важно. Это требует и внимание к нему, и знания алгоритма самого действия, и в то же время готовность учитывать нюансы другого человека. Безусловно, есть целый ряд специальных тренерских компетенций, когда мы говорим о навыке планирования обучения, оценке результатов обучения, но этому как раз можно научиться. То чему меньше всего можно научиться в тренерской деятельности – это общая установка на людей, готовность с ними разными работать.

**– Если человек решил, по каким-то причинам, что он хочет стать бизнес-тренером, с чего ему нужно начать?**

– Первое, проверить самого себя на предмет твёрдости собственного намерения. Для этого, очень здорово, просто походить на тренинг, причём на разные. И попробовать честно ответить себе на вопросы: «Насколько я ощущаю себя в своей тарелке на этих тренингах? Насколько я к такому интенсиву готов?» Даже просто активное участие в качестве участника – это уже определённая интенсивность. Второе, поработать ко-тренером при каком-то тренере. Даже человеком, условно говоря, подающим маркеры. Можно много чего понять. Когда ты видишь, насколько это непростая история – тренинг – это готовность работать с разного рода трудностями, которые возникают в группе, возникают с материалом, с корректировкой задач. Это всё очень важно увидеть и ответить себе на вопрос: «Готов ли выдерживать такую нагрузку?», в том числе, горловую, эмоциональную. Попробовать поработать какое-то время в режиме выдерживания этой нагрузки в контакте с группой. Можно себе устроить педагогическое испытание, не обязательно тренерское. Я абсолютно уверен, что человек, который может выстоять 6 уроков в какой-нибудь подростковой аудитории в школе, может держать тренерскую нагрузку. Это тест на готовность принять черновую сторону этой профессии. Нужно набирать экспертизу, держать удар, синтезировать или интегрировать разные позиции участвующих, а участники далеко не всегда едины в том, куда надо двигаться.

Но главное – искреннее желание работать с людьми, по принципу – «не могу не делать». Работая с другими, ты понимаешь, что ты счастлив в тот момент, когда они становятся сильнее, если это тебе драйвит и зажигает, то значит, что ты правильно выбираешь направление и правильно выбираешь ремесло.

**– Если говорить более прагматично – об образовании, обучении, выборе тренера...**

**Справка**  
Марк Кукушкин – автор, координатор проекта «Открытый тренерский университет Марка Кукушкина» (ОТУМКА), соавделец, директор, ведущий тренер-консультант Компании «БЕСТ-Тренинг» и «Тренинг-бутик». Входит в 10-ку лучших российских тренеров согласно рейтингу журнала «Секрет фирмы». В рамках Ежегодного премии TRAININGS.RU признан победителем в номинации «Бизнес-тренер года». В 1993 году закончил философский факультет МГУ им. Ломоносова, в 1996 году – Московскую Высшую школу психотерапии. Дополнительное профессиональное образование получал в рамках Школы консультантов по управлению при АНХ 1996-97 гг.), на семинарах консалтинга-центра «Шаг» (1995-96 гг.), в Московском центре образовательных технологий (2001-2002 гг.) и т.д. Участвовал более чем в 20 обучающих семинарах и тренингах ведущих западных и российских специалистов в области консультирования и обучения персонала (М.Пеллер, Ф. Гаалаз и др.). Работал в качестве специалиста по маркетингу издательства «Гипнос» (1992-93 гг.), директора магазина-салона гуманитарной книги «Сидис» (1993-94 гг.), руководителем проекта «Международная гуманитарная школа» (1995-96 гг.). Организовал и провел образовательные сессии в Афинах, Амстердаме, Париже, Риме, Венеции. В 1996 году принимал участие в Президентской избирательной кампании в качестве консультанта Исполкома НДР. С 1995 по 2001 гг. – тренер и эксперт образовательных программ Института «Открытое общество». С 2002 года – эксперт Московского центра образовательных технологий. С 1997 года – профессиональный бизнес-тренер, консультант по управлению и организационному развитию. С 1998 года – ведущий тренер-консультант компании «БЕСТ-Тренинг». За это время провел более 1000 тренингов в разных городах России и странах СНГ (Грузия, Казахстан, Таджикистан, Узбекистан). В 2001-2003 годах осуществил программы подготовки внутренних корпоративных тренеров в компаниях «РОСНО» и «Русский Алюминий» с последующим консультационным сопровождением. С 2005 года – Директор, управляющий партнер, ведущий тренер-консультант компании «БЕСТ-Тренинг». Специализация: бизнес-тренинг, организационное консультирование, методы оценки персонала, коучинг, организационная диагностика.



– Есть разного рода обучающие программы... Здесь есть объективные критерии и совокупность субъективных. К более объективным критериям можно отнести послужный тренерский список: сколько лет практики, какие достижения, есть ли публикации, по которым можно сказать, что это действительно интересный тренер, или он чего-то добился, с каким количеством рынков, компаний этот тренер работал, какое количество проектов реализовано. Какие это проекты: компании, бюджеты, аудитории, какие цели были поставлены и достигнуты. Но никуда не устраним и важен субъективный критерий – «мой – не мой». Поэтому нужно смотреть на презентации, ролики в сети, и отвечать на вопрос: «У этого человека я бы хотел учиться?». Здесь, мне кажется, как в театральном искусстве, важно найти своего мастера.

**– Что важно в карьере бизнес-тренера? Каковы предпосылки того, что тренерская профессиональная жизнь будет успешной?**

– У бизнес-тренера три возможности карьерного пути: тренерский фриланс, тренер в тренинговой компании, тренер внутри корпорации. Важно удерживать все три воз-

можности, все три входа, благо они сегодня на рынке делаются поровну, они все существуют и работают. Просто во фрилансе ты сам себе предприниматель, ты сам строишь собственный бренд. Но, построение бренда всё-таки более технический навык. Научиться способом продвижения, работе с разными аудиториями и т.д. – это как раз не сложно. Искра внутри, ей трудно научиться. Иногда у человека очень слабая эта искорка, в раздувании которой надо вложить много энергии, в том числе и ему самому. При этом я абсолютно уверен, что, действуя по правилам, честно и много работая, он будет профессионален и успешен. Я не очень люблю слово «харизма», но, условно говоря, и без ярко выраженной харизмы, можно всё равно получить хорошие результаты и стать настоящим профессионалом. Подлинное же ядро с желанием делиться и с готовностью в этот мир что-то привнести, скорее всего, ситуация всё-таки не каждого тренера.

*Беседовала Галина Красильникова*

**P.S. В начале декабря Марк Кукушкин проведёт в Кемерове первую сессию «Профессия – тренер» в рамках своей программы «Тренинг для тренеров» (организатор – КА «Профи»).**

**ФОРЕКС:**

*Думаем, многие помнят фильм Оливера Стоуна «Уолл-стрит», в котором показана работа биржевых брокеров на фондовом рынке. И хотя рынок Форекс носит внебиржевой, межбанковский характер, многие аспекты его деятельности могут быть проиллюстрированы сюжетами этого фильма...*

Напомним, действие «Уолл-стрит» разворачивалось в середине 80-х годов, торговые операции тогда осуществлялись по телефону, когда клиент звонил своему брокеру и просил его купить или продать те или иные ценные бумаги. С появлением и бурным развитием интернета в 90-е сделки стали заключаться в онлайн-с помощью персонального компьютера. Сейчас же технологический уровень финансовой индустрии вырос настолько, что торговля на валютных рынках может осуществляться не только с ноутбука, но и со смартфона или планшетного компьютера практически из любой точки мира.

Человек, решивший зарабатывать на финансовых рынках, уже не зависит от персонального брокера. Благодаря услугам интернет-трейдинга, которые предоставляет брокер, он может совершать сделки сам. Для этого необходима торговая платформа, которую можно бесплатно скачать в интернете. Одним из самых популярных таких терминалов является MetaTrader 4. Он имеет русскоязычный интерфейс, транслирует финансовые новости от ведущих мировых информационных агентств и строит графики движения цены.

Принципы торговли на Форексе похожи на принципы любого рынка: купить дешевле для того, чтобы продать дороже. Только в качестве инструмента здесь выступают валюты. При этом есть определённые «валютные пары», которые являются более ликвидными (то есть, по которым про-

водится больший объем торгов) и более волатильными (динамика движения которых выше, чем других). Эти валютные пары называются «основными», и примером может служить соотношение EUR/USD (евро/американский доллар), USD/JPY (американский доллар/японская йена), GBP/USD (британский фунт стерлингов/американский доллар). Есть также валютные пары, которые называются «кросс-курсими» (например, CHF/CAD – швейцарский франк/канадский доллар).

Каждая из валютных пар имеет свой диапазон хождения, то есть, в любой момент времени одна валюта стоит сколько-нибудь относительно другой. Например, если говорят, что «пара британский фунт/американский доллар котируется по цене 1,5729», то это означает, что за один британский фунт на Форексе сейчас предлагают 1,5729 американского доллара. Если округлить эту цифру, получится, что один фунт стоит порядка 1,6 доллара, хотя подобное «округление» недопустимо для профессиональных участников рынка, т.к. для них каждый пункт имеет значение, а им является четвертая цифра после запятой.

Говоря о форекс-трейдинге, невозможно обойти вниманием его принципиальную особенность, а именно – маржинальную торговлю или, как её еще называют, торговлю с кредитным плечом.

На валютном рынке большинство торговых операций проводится в основном крупными банками, транснациональными кор-



**ОТ ПРОСТОГО К СЛОЖНОМУ**

порациями и инвестиционными фондами, находящимися во всех уголках планеты. Их называют маркетмейкеры (market maker), и своими огромными капиталами они обеспечивают ликвидность этого рынка. Размеры единичных операций между ними составляют сотни миллионов американских долларов, а объемы операций маркетмейкеров со своими клиентами составляют от нескольких тысяч до миллионов долларов США. Однако с развитием интернета и появлением кредитных плеч торговать на Форексе может любой желающий, и для этого вовсе не нужно иметь такие огромные суммы.

Суть маржинальной торговли в следующем: при заключении сделки трейдером вносится не полная стоимость контракта, а лишь его небольшая часть (т.н. маржинальный залог). Величина залога составляет, как правило, 1-5% от суммы контракта. Например, минимальная сумма сделки по покупке и продаже долларового контракта составляет \$100 000 и предоставленное инвестору кредитное плечо составляет 1:100, следовательно, минимальная сумма залогового депозита равна 100 000 / 100 = \$1 000. Как видно из этого примера, имея в наличии всего \$1 000, трейдер может совершать сделки на 100 000 долларов США. В случае, если от проведённой операции получается убыток, то он покрывается из залогового депозита (той самой \$1 000). Если же от проведённой операции получается прибыль, то она начисляется на залоговый депозит.

Маржинальная торговля привлекательна своей доступностью. Ценные бумаги иностранных государств обычно дороги и имеют невысокую доходность. По акциям дивидендов напрямую зависит от успешной работы конкретного предприятия и предпочтений его акционеров. Более интересной признается покупка акций с ожиданием повышения их курса, но

Таким образом, основным преимуществом кредитных плеч является возможность торговли на мировых финансовых рынках, имея на счете лишь 1-5% от полной стоимости контракта. Также это позволяет значительно увеличить размер прибыли при удачных сделках – даже при небольшом изменении курса валюты разница при покупке-продаже значительных объемов составляет ощутимую величину в абсолютных цифрах. Естественно, всегда нужно помнить и о рисках неудачных сделок. Еще одним плюсом является то, что для торговли различными валютами не обязательно иметь депозит именно в этих валютах. Так, например, торгуя по курсу EUR/USD можно начинать сделку не только покупкой (евро за доллары), но и продажей (доллары за евро).

Стоит помнить о том, что каждая операция в маржинальной торговле состоит из двух частей: открытие позиции и закрытие позиции. Пока операция не закрыта противоположной сделкой, у брокера существует запись об открытой позиции.

Маржинальная торговля привлекательна своей доступностью. Ценные бумаги иностранных государств обычно дороги и имеют невысокую доходность. По акциям дивидендов напрямую зависит от успешной работы конкретного предприятия и предпочтений его акционеров. Более интересной признается покупка акций с ожиданием повышения их курса, но

для этого уже требуются более значительные вложения. Маржинальная торговля лишена подобных ограничений. Вы можете продавать и покупать валюты в зависимости от Ваших ожиданий, а для проведения операции будет достаточно средств в размере всего 1-5% от суммы сделки.

**Отметим, что более обстоятельно узнать о принципах и правилах работы на Форекс можно, пройдя минимальный курс обучения и ознакомившись с соответствующей литературой. Как и в любом другом деле здесь важны систематические занятия и опытные учителя. В офисах официального партнера Альпари в Кемерове и Новокузнецке регулярно проводятся бесплатные бизнес-консультации, посвященные финансовым рынкам и тонкостям работы на них. Записаться на консультацию можно по телефону в Кемерове +7 (3842) 36-22-08, в Новокузнецке +7 (3843) 56-02-09. Офисы находятся по адресам: Кемерово, ул. Весенняя, 24А, офис 408 и Новокузнецк, пр. Ермакова, 9А, офис 237.**



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

Газета «Областная экономическая еженедельник «Авант-ПАРТНЕР» учреждена ООО «Издательский Дом «Деловой Кузбасс». Издатель – ООО «Издательский Дом «Деловой Кузбасс». Зарегистрирована в Новосибирске по адресу: Новосибирская область, Кемеровский район, с/пос. Демидовское, д. 12, 650004. 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 газет 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-расылка – бесплатно. В розницу – цена договорная. Газета набрана и сверстана на компьютерном комплексе Издательского Дома «Деловой Кузбасс». Газета отпечатана в ООО «Азия-принт», 650004, г. Кемерово, ул. Сибирская, 35а.

# Кредит на вырост малому бизнесу

Оформите кредит — расчетный счет бесплатно<sup>1</sup>



**Меняем представление  
о кредитовании малого бизнеса**

Филиал ОАО «Банк Москвы» в г. Кемерово  
650000, г. Кемерово, ул. Дзержинского, д. 2  
8 (3842) 75-48-15  
[www.bm.ru](http://www.bm.ru)



**Банк Москвы**  
Вместе с вами

<sup>1</sup>В период действия акции «Возьми кредит, и мы откроем расчетный счет бесплатно!» с 01.09.2013 по 30.11.2013 для клиентов, которые оформили кредит: «Микрокредит», «Оборот», «На развитие бизнеса», «Транспорт», «Оборудование», «Перспектива для бизнеса». Расчетный счет открывается в валюте РФ. ОАО «Банк Москвы» Лицензия ЦБ РФ № 2748 от 10.08.2012 г.



Группа ВТБ

