ГЛАВНАЯ ТЕМА

ОБЛАСТНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

БУДЬ В КУРСЕ!

АВАНТ ПАРТНЕР

№ 21(356)

ВТОРНИК
12 НОЯБРЯ 2013

16+

www.avant-partner.ru

УПАКОВАТЬ И ПРОДАТЬ

3 КАК НЕ ДОВЕСТИ ДО СУДА

4 ЗАЧЕМ КОКС ПРОДАЁТ ШАХТЫ

АКТУАЛЬНО

РЕМОНТ ПЛАНЕТАРИЯ

ВМЕСТО ОБЪЕДИНЕНИЯ

Главы Новокузнецка и Новокузнецкого района объявили 28 октября, что намеченного административно-территориального преобразования путём объединения двух муниципалитетов не будет. Оно оказалось слишком затратным и потому неприемлемым в условиях стесненного бюджета.

Как объяснил на тот момент глава Новокузнецкого района **Александр Мирошник** (через день он подаст в отставку, а ещё через день получит назначение заместителем губернатора по промышленности, транспорту и предпринимательству), при оценке запланированного объединения выяснилось, что после него придётся дополнительно потратиться. Только на подготовку нового генерального плана объединенного муниципалитета потребуется как минимум 150 млн рублей. В 350 млн он оценил затраты из-за разных тарифов на жилищно-коммунальные услуги. «Когда эти цифры затрат сложили, получилась приличная сумма», – подытожил Александра Мирошник. Глава Новокузнецка **Сергей Кузнецов** напомнил, что «бюджет Новокузнецка переживает определённые трудности, и нагружать его дополнительными тратами было бы неправильно, тем более, подвергать опасности благополучие сельских жителей».

Предложение объединить Новокузнецк и Новокузнецкий район губернатор Кузбасса **Аман Тулеев** сделал в начале июня. Он объяснил необходимость объединения экономическими мотивами, поскольку экономики города и района тесно интегрированы. На сессии 9 июня губернатора поддержали депутаты облсовета Кемеровской области. **Дмитрий Исламов**, зам губернатора Кузбасса по экономике и региональному развитию, после сессии заявил, что «по экспресс-оценке, плюсов от объединения гораздо больше, и объединение сделает гибким управление и финансирование территории, которая может стать самой крупной в Кузбассе». Впрочем, тогдашний председатель облсовета **Николай Шатилов** затруднился оценить сроки проведения объединения, и сослался на неудачный опыт другой попытки подобного укрупнения муниципалитетов в регионе – города Белово и Беловского района.

По данным Александра Мирошника, о расчётах дополнительных трат на объединение Новокузнецка и Новокузнецкого районов было доложено Аману Тулееву, который в итоге высказался против реорганизации. Вместо этого между администрациями двух муниципалитетов было заключено соглашение, по которому Новокузнецкий район финансирует ремонт новокузнецкого планетария на 25 млн рублей.

Антон Старожилов

Население Новокузнецка – 549 тыс. человек, района – 51 тыс. человек. По данным сайтов муниципалитетов, на 2013 год доходы бюджета Новокузнецка запланированы в сумме 17,7 млрд рублей, в том числе, 7,8 млрд за счёт трансфертов из областного бюджета, доходы бюджета Новокузнецкого района – 2,5 млрд, в том числе, за счет трансфертов – 680 млн (в этому году доходы сократились за счёт перехода в ведение Мысков части территории района). Обеспеченность одного жителя Новокузнецка собственными бюджетными доходами по бюджетным планам начала 2013 года составляла 18 тыс. рублей, Новокузнецкого района – 49 тысяч.

«РегионУпак»: «ПОКУПАЯ У НАС, ВЫ ПРИОБРЕТАЕТЕ КАЧЕСТВО»

Производственно-торговая компания «РегионУпак» представлена на рынке с 2006-го года. Основным направлением деятельности было и остается производство и оптовая продажа одноразовой посуды и тары из полипропилена. За годы работы компания также наладила выпуск многих других наименований упаковочной и сопутствующей продукции. Увеличился и рынок сбыта компании – если первоначально «РегионУпак» сотрудничал с заказчиками лишь в пределах Сибирского федерального округа, то сейчас продукция компании доступна по всей России – от Волгограда до Дальнего Востока, а также в соседнем Казахстане. Увеличение рынка сбыта стало возможным благодаря развитой логистической системе «Торгового Дома «РегионУпак», обеспечивающей доставку товара любому заказчику в необходимом количестве – от одной коробки до целой грузовой фуры.

ПРОИЗВОДСТВО НА ПОДЪЕМЕ

Генеральный директор компании «РегионУпак» **Игорь Тодораш** *(на фото)* высоко оценивает экономические результаты предприятия в текущем году. По его словам, производственные мощности за год выросли на 30%, в т.ч. благодаря внедрению новой турецкой автоматизированной линии производства продукции. «Эта линия в 2,5 раза производительнее стандартных, в то время как обслуживают ее всего 3 человека», – рассказывает Игорь Васильевич. Кроме того, компания построила новый производственный цех, который в настоящее время наполняется оборудованием. «Этот проект уже на предстартовых позициях. В новом цехе мы планируем выпускать продукцию, несколько отличающуюся от того, что у нас было ранее представлено, однако настолько же востребованную у наших заказчиков», – говорит Игорь Тодораш.

ПРИЗНАНИЕ КАЧЕСТВА

Среди других достижений компании за последний год – признание качества продукции на самых престижных региональных и федеральных площадках. Так, в ноябре 2012 года компания «РегионУпак» стала победителем Всероссийского конкурса Программы «Сто лучших товаров России» в номинации «тара потребительская полимерная». Весной текущего года компания была признана «Лучшим брендом Кузбасса – лидером продаж 2012» в группе «Производство непродовольственных товаров народного потребления». А в июне 2013-го года «РегионУпак» стал лауреатом первой открытой евразийской премии в области производства и дизайна упаковки PART Awards, которая вручалась в рамках состоявшейся в Москве международной выставки РосУпак 2013.

Как отмечает генеральный директор компании, все эти награды стали закономерным результатом работы по целенаправленному улучшению качества продукции, в результате чего в последние годы претензий по данному поводу у заказчиков практически не возникает. «Рынок упаковочных материалов становится все более цивилизованным, и мы как компания следуем этому тренду. «РегионУпак» использует в производстве только высококачественное сырье и самое современное оборудование, поэтому наша одноразовая посуда идеально подходит не только для повседневного применения, но и для исключительных случаев, например, корпоративных мероприятий», – говорит Игорь Тодораш.

ЧТО ЗАПЛАНИРОВАНО

В производственных планах «РегионУпака» в ближайшее время – внедрение новых пресс-форм для изготовления линейки пищевых контейнеров для масла, сметаны и других продуктов питания. Как отмечает руководство компании, качество новых контейнеров будет соответствовать европейским аналогам.

А уже через месяц в Кемерово будет открыт Первый фирменный магазин-склад компании «РегионУпак», в котором будет оптом и в розницу продаваться как продукция собственного производства, так и товары компаний-партнеров.

ТД «Регион Упак»
пр. Советский, 27, офис 301
www.regionupak.ru
тел./ф.: (3842) 49-63-63, 49-61-56

ДЕЛОВЫЕ НОВОСТИ

РАЗРЕЗ ПРЕДЛОЖИЛ МИРОВОЕ СОГЛАШЕНИЕ

В прошлый четверг арбитражный суд Кемеровской области отложил до 4 декабря дело о банкротстве ООО «Разрез «Кайчакский-1» в связи с необходимостью ознакомления всех сторон с мировым соглашением, которое предложил должник. Временный управляющего разреза **Эдуард Клестов** на заседании суда высказался против мирового соглашения и за открытие конкурсного производства на предприятии, сославшись на выводы проведённого им финансового анализа состояния дел на разрезе. По его оценке, «Кайчакский-1» работает с убытками, и заключение мирового соглашения поможет ему лишь на короткий период времени. Против мирового соглашения на собрании голосовали три конкурсных кредитора разреза – ООО «Терминал-Ойл», ООО «Компания «Центр» и ООО «Металл-Сибирь». Как пояснил их представитель **Олег Волощенко**, соглашение не было представлено кредиторам, его условия не обсуждались, просто представитель контролирующих кредиторов **Сергей Бырка** предложил соглашение и проголосовал за него. По данным Олега Волощенко, контрольный пакет задолженности «Кайчакского-1» принадлежит структурам собственников разреза, который ведет добычу бурого угля для коммунально-бытовых нужд в Тисульском районе. Производственная мощность разреза – 250 тыс. тонн угля в год, по данным временного управляющего, на нём занято более 40 человек.

ТИСУЛЬСКОЕ ЗОЛОТО ПОДЕЛИЛИ НА ДВОИХ

Две золотодобывающие компании – из Красноярска и Кузбасса – стали победителями двух аукционов по продаже лицензий на добычу россыпного золота в Тисульском районе, которые проводило 30 октября управление по недропользованию по Кемеровской области. На месторождения россыпного золота на реках Полуденный Кундат и Северный Кундат подали заявки пять одних и тех же претендентов, однако, соревноваться между собой не стали. По месторождению реки Полуденный Кундат (618 кг запасов) победителем после одного шага аукциона с ценой в 11,66 млн рублей было признано красноярское ООО «Сисим». Лицензия на месторождение на реке Северный Кундат (354 кг) досталась ЗАО «Артель старателей «Золотой полюс» из Междуреченска. Красноярское ООО «Артель старателей «Ангара-Север», кемеровское ООО «Берн» и ОАО «Спецтехпроект» из Челябинской области активности на торгах не проявили. Оба проданных месторождения расположены в Тисульском районе, рядом с поселком Центральный. После торгов гендиректор «Сисима» **Максим Ковальков** сообщил, что его компания добывает россыпное золото в Курагинском районе Красноярского края, и приобретение нового участка в Кузбассе – это расширение деятельности компании. Он не стал оценивать время освоения месторождения, но отметил, что это будет сделано в кратчайшие сроки. Гендиректор «Золотого полюса» **Владимир Перцев** также назвал причиной приобретения месторождения на реке Северный Кундат расширение сферы деятельности. По его данным, «Золотой полюс» ежегодно добывает порядка 500 кг золота в Кузбассе и столько же в Иркутской области. Он также сообщил также, что артель намерена инициировать еще аукционы для приобретения новых запасов.

УПРАВЛЕНИЕ ИЗ НОВОКУЗНЕЦКА, А НЕ ИЗ МОСКВЫ

Управление ЗАО «Разрез «Инской» и ООО «Шахта «Колмогоровская-2» в Беловском районе передано новой управляющей компании – ООО «Объединенная угольная компания – менеджмент» (ОУК-М), расположенному в Новокузнецке. Генеральным директором ОУК-М является **Андрей Гайдин**, в своё время работавший руководителем ОАО «Евразруда» (Новокузнецк) и ОАО «Качканарский ГОК» (Свердловская область), железорудных активов «Евраз Групп». Как поясняли представитель акционеров ЗАО «Разрез «Инской» и ООО «Шахта «Колмогоровская-2», смена управляющей компании вызвана реструктуризацией, которую проводят акционеры, к тому же управлять шахтами в Кузбассе удобнее в самом регионе. Новокузнецк был выбран, поскольку сравнительно близко расположен к управляемым активам (1 час 20 минут езды на автомобиле), а на его рынке труда есть предложение квалифицированных кадров. Ранее двумя шахтами в Кузбассе, контролируемых московскими предпринимателями **Давидом Якобашвили** и **Гаврилом Юшваевым**, управляло ООО «Управляющая компания «Промуглесбыт», расположенное в Москве.

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

ЖИЛЬЁ ВМЕСТО ЯГОД

На части территории ОАО «Плодопитомник-1» и близлежащих к нему садовых участков в Заводском районе Кемерова может начаться многоэтажное жилое строительство – такое предложение обсуждалось 31 октября на заседании градостроительного совета при главе города. Но до внесения соответствующих изменений в генеральный план развития города потенциальному инвестору необходимо определиться с рядом непростых инфраструктурных вопросов.

На заседании совета шла речь о территории площадью 974 га, ограниченной улицей Тухачевского с востока, грузовой тупиковой железной дорогой с севера, коммунальной зоной с юго-запада, Кемеровским районом и посёлком «Казачий» с запада. Как сообщила заместитель директора проектной организации «А-Проект» **Наталья Карташова**, представившая членам совета обоснование необходимости изменения функционального назначения участка предполагаемой застройки, в генеральном плане города земли напротив микрорайона №14 предназначены под перспективное многоэтажное строительство, но за расчётный срок – за 2036 год. Назначение территории, занятой в настоящее время садами, в генплане не оговаривается. Территория плодопитомника за расчётный срок рассматривается как территория для организации зоны отдыха Заводского района.

Как пояснила Наталья Карташова, работа по обоснованию изменений в генплан выполнялась по заказу двух организаций – ООО «Кузбасская домостроительная компания» и ООО «Аквамаркет». Так, «Кузбасская домостроительная компания» планирует на данной территории многоэтажную застройку – что, собственно, и заложено генпланом – но «не за расчётный срок, а поближе к сегодняшнему дню». Объём предполагаемой жилой застройки – 1 млн. кв. метров, этажность зданий – до 9 этажей. Также планируются зоны общественно-деловой и торговой застройки. Из 215 га зелени на территории планируется сохранить 50 га. По данным Натальи Карташовой, предполагается, что находящийся рядом жилой посёлок «Плодопитомник» (это около 150 домов) будущее строительство не затронет. Присутствовавший на заседании гендиректор «Аквамаркета» **Константин Яковлев** подробно о своих планах не рассказал, только сообщил «А-П», что «хочет выяснить, какие планы на неё у города».

ООО «Аквамаркет» входит в кемеровскую «Акваргуп», работает в сфере продовольственного ритейла и общественного питания. Также группа развивает собственное пищевое производство (полуфабрикаты, мясные, кондитерские, хлебобулочные изделия и прочее) и владеет коммерческой недвижимостью. Среди известных девелоперских проектов компании – реконструкция кемеровского кинотеатра «Аврора» в торгово-развлекательный центр.

ООО «Кузбасская домостроительная компания», согласно данным Единого государственного реестра юридических лиц, было создано в феврале 2013 года, 50% уставного капитала компании принадлежит ОАО «Томская домостроительная компания», остальные 50% - кемеровскому ООО «ДСК «Стройдорэкспорт».

Необходимость ускорить решение судьбы данного участка Наталья Карташова обосновала, в том числе, такой проблемой, как самострой: «Садоводческие товарищества начинают выкупаться, и люди начинают строить. Данные участки находятся в границах населённого пункта, и перевод из дачного дома в жилой здесь облегчён». Принципиальных возражений против планов инвестора со стороны главы города и архитекторов не было. Тем не менее, не решёнными остаются многие вопросы, один из главных – обеспеченность территории инженерными сетями. Как сообщила Наталья Карташова, пока положительный ответ о возможности подключения дали только газовики. У территории предлагаемой застройки есть целый ряд ограничений по использованию – санитарно-защитные зоны аэропорта, проложенные линии электропередач, пруды-отстойники. Кроме того, на земельном участке находятся также 4 ручья со своими водоохранными защитными зонами.

Очевидно, что дальнейшая судьба этой территории зависит от того, чем закончатся судебные разбирательства вокруг 100-процентного пакета акций ОАО «Плодопитомник-1», который был продан на приватизационном аукционе в ноябре 2011 года ООО «Аквамаркет». Общая площадь плодопитомника, специализирующегося на выращивании ягод и рассады, – 1,06 тыс. га. Как сообщал «А-П», два других участника приватизационного аукциона двухлетней давности (кемеровское ООО «Стальной канат» и житель Москвы **Алексей Карабутов**) оспорили законность торгов и заключенного договора, в итоге они были признаны недействительными в апреле нынешнего года. Однако, иски Карабутова и «Стального каната» о признании недействительными последствий отмененной приватизационной сделки были отклонены в октябре нынешнего года.

Ксения Сидорова

Компания 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
Печатные СМИ, Радио, Телевидение, Транспорт
Метро, ВТЦ/Промо, Интернет, Наружка
ООО «Группа Компаний «Реклама Онлайн». г. Новосибирск, ул. Немировича-Данченко, 104. ОГРН 1105476018361

Впервые в г. Кемерово! 7-8 декабря
ДВУХДНЕВНЫЙ СЕМИНАР:
«КАК ОГРАДИТЬ КОМПАНИЮ ОТ ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА»
Байдюшева Александра, специалиста по программам радикального увеличения эффективности работы руководителей и сотрудников (г. Москва)
Запись на семинар по телефону: (3842) 57-02-05
Количествово мест ограничено
Учебный центр при ООО НТЦ «ПРОМЭКС»
ПРОМЫШЛЕННЫЙ ЭКСПЕРТ НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКИЙ ЦЕНТР

НЕ ДОВОДИТЬ ДЕЛО ДО СУДА

Примечательную попытку предпринял в конце октября арбитражный суд Кемеровской области, проведя заседание «круглого стола» по применению положений Арбитражного процессуального кодекса (АПК) о примирительных процедурах. По сути, суд выступил с инициативой обратить внимание юридического сообщества на использование внесудебных способов разрешения споров. При этом, понятное дело, надобность в самом арбитражном суде отпадает. Однако, дискуссия в рамках «круглого стола» показала, что пока практика внесудебных методов разрешения споров не получила распространения.

Судья кемеровского арбитража **Вера Останина** обратила внимание юридического сообщества на то, что в АПК есть целая глава о примирительных процедурах, таких как мировое соглашение и медиация. Суд при этом не является субъектом мирового соглашения и примирительных процедур. Однако, и мировое соглашение, и медиативное соглашение могут быть утверждены судом. Кроме того, суд может предложить сторонам примирение. Она сообщила, что, по данным российской судебной статистики, в 2010 году мировыми соглашениями завершилось 3,3% рассмотренных судами дел, в 2011 – 2,8%, в 2012 – 2,4%, в первом половине нынешнего года – 2,6%. Что вряд ли можно назвать частым исходом. «Процедура медиации, – заключила Вера Останина, – тоже не нашла широкого применения по причинам социальным. Ими является неготовность общества к цивилизованным методам урегулирования споров и конфликтов».

Судья арбитражного суда Кемеровской области **Татьяна Дюкорева**, тем не менее, обратила внимание, на то, что у внесудебного урегулирования споров есть свои очевидные преимущества. Например, атмосфера доверительности, отсутствие публичности, при которой достояние гласности могут стать сведения, разглашения которых стороны не хотели бы. Судебные тяжбы обычно очень длительны, а процедура медиации короче. Кроме того, мирное разрешение спора не разрушает сотрудничество сторон, как это обычно происходит в суде. Естественно, стороны в случае внесудебного примирения существенно экономят на оплате своих представителей в суде, судебной пошлине и других издержках.

Однако, **Сергей Учитель**, сопредседатель кемеровской коллегии адвокатов «Регионсервис», в своём выступлении пришёл к выводу, что медиация в России – это скорее дань моде, чем необходимость. Он отметил, что опыт применения этой процедуры в других странах, например, в Великобритании, не привёл к снижению судебных издержек на споры. А в Нидерландах правоведы отмечают, что «без «угрозы» последующего судебного вмешательства перспектива медиации превращается в пустой звук». Ведь споры, выведенные в эту сферу, автоматически покидают зону действия процессуального закона и материального права, и оказываются там, где действуют уже внеправовые категории. Именно законодательство Нидерландов, уточнил докладчик, было взято за основу при подготовке российского закона «Об альтернативной процедуре урегулирования споров с участием посредника (процедуре медиации)», принятого в июле 2010 года. Указав, что в России сфера юридических услуг не так зарегулирована, как в западных странах, где требуется обязательное участие в судебных спорах профессионалов, и что граждане и предприятия не всегда понимают необходимость обращения даже к помощи юристов, Сергей Учитель выразил сомнение, они пойдут за ней к посреднику. Услуги которого, кстати, также нужно оплачивать. В результате, сделал вывод докладчик, «институт медиации в российском праве является искусственно созданной конструкцией, не имеющей каких-либо

Окончание на стр. 4

SIBEX С 1996 года
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 отправлений.
- 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

ЦЕНА ВОПРОСА

245 тысяч 828 евро 75 центов, пересчитанных в 9 миллионов 796 тысяч 54 рубля 44 копейки составляют требования ЗАО «Холдинговая компания «Сибирский деловой союз» (СДС) к ЗАО «Разрез «Инской» (Беловский район) по договору аренды оборудования с последующим выкупом. На основании этих непогашенных более двух месяцев требования СДС обратился в арбитражный суд с заявлением о признании разреза «Инской» несостоятельным (банкротом). Однако, на прошлой неделе суд отложил на месяц рассмотрение дела по ходатайству представителя самого заявителя. В свою очередь должник, по его данным, рассчитывает договориться с кредитором о погашении задолженности.

22 миллиона 23 тысячи рублей будет получать в течение трёх лет областной бюджет от ООО «СДС-Строй» (отраслевое подразделение СДС) за право аренды участка общей площадью 882 тысячи 363 квадратных метра, расположенного на восточной окраине Кемерова. Таким образом, платёж составит 23,6 рубль за 1 квадратный метр территории. На аукцион на право аренды участка, который проводил Фонд имущества Кемеровской области (Кузбассфонд) 30 октября, была подана только одна заявка. В связи с этим Кузбассфонд признал торги не состоявшимися, но в соответствие с их правилами предложил заключить договор аренды единственному участнику, ООО «СДС-Строй» на условиях оплаты стартового платежа аукциона. По условиям договора арендатор обязан «комплексно освоить участок в целях жилищного строительства» в течение 10 лет.

60 миллионов рублей намерена привлечь администрация Киселёвска для покрытия дефицита городского бюджета в 2013 году. Соответствующий аукцион на предоставление такого займа градминистрация назначила на 22 ноября. Согласно условиям торгов, начальная (максимальная) цена контракта определена в 11,4 млн рублей, процентная ставка по кредиту не должна превышать 9,5% годовых. Средства привлекаются на срок в 24 месяца с момента подписания контракта. Как следует из информации на официальном сайте Киселёвска, доходы бюджета города в текущем году должны составить 3 млрд 177 млн 773,2 тыс. рублей, расходы – 3 млрд 272 млн 858,9 тыс. рублей. Таким образом, дефицит составит 95 млн 085,7 тыс. рублей.

1 триллион 393 миллиарда 237 миллионов рублей составил оборот всех организаций, учитываемых в их деятельности территориальным органом государственной статистики по Кемеровской области (Кемеровостат), за январь – сентябрь текущего года. Это на 6% меньше, чем за аналогичный период прошлого года. По данным Кемеровостата, наибольшее падение оборота по отраслям отмечено в производстве машин и оборудования, снижение на 31,7%, в угледобыче и в металлургии, на 9,8%, в производстве резиновых и пластмассовых изделий, на 7,3%. Рост оборотов был отмечен в производстве кокса и нефтепродуктов, на 34,1% (за счет вторых, в первую очередь), в химическом производстве, на 7,2%, в производстве пищевых продуктов, на 5,6%, в цементном производстве, на 5,4%. В сентябре 2013 года оборот организаций составил 153 миллиарда 857 миллионов рублей, что на 6,5% ниже, чем в сентябре 2012 года и на 3,1%, ниже, чем в августе текущего года.

Окончание. Начало на стр. 3

НЕ ДОВОДИТЬ ДЕЛО до СУДА

объективных предпосылок для дальнейшего своего развития и функционирования». В таких обстоятельствах урегулирование споров возможно посредством более эффективного использования уже имеющихся институтов.

Об особенностях поведения в конфликтах сторон рассказала участникам заседания доцент кафедры социальной психологии и психосоциальных технологий Кемеровского государственного университета **Наталья Воробьева**. Она также в последние два с половиной года является медиатором Кузбасской торгово-промышленной палаты. Но в конце своего выступления она призналась, что за это время в качестве медиатора ни разу не практиковалась. И это признание ясно указало, что пока обращение к услуге примиряющего посредника кузбасский бизнес не готов.

Егор Николаев

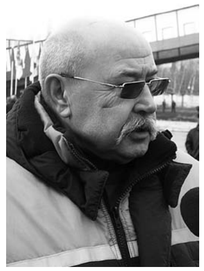
«КОКС» ИЗБАВЛЯЕТСЯ ОТ ШАХТ

ООО «Управляющая компания «Промышленно-металлургический холдинг» (ПМХ, управляет активами кемеровской группы «Кокс») объявило о намерении продать три из семи угольных активов группы. На торги выставлены две действующие шахты и одна, планируемая к строительству. Активы могут стоить в 20-60 млн долларов в зависимости от технического и финансового состояния.

Объявление ПМХ было размещено в областной газете «Кузбасс» 15 октября. В нём ПМХ «в лице угольной компании «Кокс-Майнинг» (угольное подразделение группы) сообщило о намерении произвести отчуждение действующих дочерних угледобывающих предприятий на индивидуальных условиях: 100% акций дочернего общества ЗАО «Сибирские ресурсы» (шахта «Владимирская»), 100% долю ООО «Горняк» (шахта «Романовская-1»), 100% долю ООО «Шахта «Бирюлинская».

Представитель ПМХ **Екатерина Попова** пояснила, что объявление о намерении продать три угольных актива, сделаны в качестве пробы рынка, чтобы узнать, есть ли потенциальные покупатели, и какую они готовы предложить цену. Поэтому появилось объявление только в областном издании, не в российских СМИ.

Две из указанных в объявлении шахты – «Владимирская» и «Романовская-1» – являются действующими предприятиями с совокупной добычей 800-900 тыс. тонн в год. Шахта «Бирюлинская» на сайте группы отнесена к категории строящихся. В феврале 2007 года ООО «Шахта «Бирюлинская», принадлежащее «Коксу», приобрело имущественный комплекс обанкроченного ОАО «Шахта «Бирюлинская», предприятия закрытого в конце 90-х гг. прошлого столетия. Потом «Коксу» пришлось ещё долго судиться с Федеральным агентством по недропользованию ради возвращения лицензии на недра «Бирюлинской». И о конкретных планах и сроках восстановления этого предприятия группа так и не объявляла.



После ввода в строй «Романовской-1» Борис Зубицкий заявлял, что для полного решения проблемы самообеспечения кемеровского «Кокса» углём необходимо построить ещё две шахты

Группа «Кокс» начала формироваться как горно-металлургический холдинг в начале 2000-х гг. и не успела поучаствовать в приватизации крупных угольных активов (исключением было ОАО «Угольная компания «Кузбассуголь», но в ней «Кокс» остался миноритарием). Компании пришлось приобретать мелкие активы, ранее закрытые шахты под последующее восстановление, строить новые предприятия. В конце 90-х гг. «Кокс» приобрёл ОАО «ЦОФ «Березовская», затем участок «Коксовый» в Киселевске, в апреле 2005 году ввел в строй шахту Владимирская», в октябре 2007 - «Романовскую», в мае нынешнего года – первую очередь шахты «Бутовская». Все три добывают уголь марки К и КО, около 1,5 млн тонн в год. Кроме этого, в составе группы строится шахта им. Тихова в Ленинск-Кузнецком районе.

Уже после ввода в строй «Романовской-1» председатель наблюдательного совета ПМХ **Борис Зубицкий** заявлял, что для полного решения проблемы самообеспечения кемеровского «Кокса» углём необходимо построить ещё две шахты – «Бутовскую» и им. Тихова в Ленинск-Кузнецком районе для добычи угля жирных марок. Тогда группа «не будет зависеть от той конъюнктуры цен на мировом рынке угля». Аналитик ВТБ-Капитала **Николай Сосновский** оценил выставленные на продажу угольные активы «Кокса» в 20-60 млн долларов «в зависимости от технического и финансового их состояния, наличия угля на складах и пр.»

Антон Старожилов

По данным отчётности группы «Кокс», «Владимирская» располагает запасами в 22,7 млн тонн угля, «Романовская-1» – 23,4 млн тонн, «Бирюлинская» – 51,6 млн. На всех трёх предприятиях, которые расположены в Кемеровском районе, уголь представлен коксующимися марками К и КО. В прошлом году собственные предприятия группы обеспечили потребности ОАО «Кокс» в угле для производства металлургического кокса на 41,5%, остальное обеспечили поставки сторонних производителей. За 9 месяцев текущего года добыча угля на предприятиях группы выросла на 2%, до 1,18 млн тонн.

ЗАДАЧИ ВАШЕГО БИЗНЕСА
УСЛУГИ ДЛЯ БИЗНЕСА
В ЦЕНТРЕ ВНИМАНИЯ

"У меня свой бизнес.
Он научил меня ценить время и оператора связи. Для своей компании **я выбрал оператора Ростелеком**, и задачи моего бизнеса оказались в центре его внимания. Ростелеком всегда предлагает эффективные и оптимальные решения. **Рекомендую!**"

УСЛУГИ
- Новая телефония
- Web-видеоконференции
- Приложения 1С
- Управление складом – мой склад
- Виртуальный офис
- Управление взаимоотношениями с клиентами (CRM)

ПРЕИМУЩЕСТВА
- Отсутствие крупных затрат на старте
- Доступ к сервисам через Интернет
- Безопасная передача данных
- Бесплатный тестовый период*

Услуги платные, правила и условия подключения услуг, требования к Клиентском у оборудованию уточняйте по телефону 8 (800) 200 3 000 или на сайтах www.rt.ru, www.o7.com
*Бесплатный тестовый период для услуг «Приложения 1С», «Виртуальный офис», «Мой склад», «CRM» - 30 дней; для услуги «Новая телефония» - 3 дня; для услуги «Web-видеоконференции» - не предусмотрен.

БИЗНЕС
8 (800) 200 3 000
www.rt.ru | www.o7.com

Ростелеком
Больше возможностей

УПАКОВАНО в КЕМЕРОВЕ

Производство и поставки упаковочной продукции – одна из тех отраслей, которая , как говорится, по умолчанию, предполагает предложение самого широкого ассортимента, ориентированного на самые различные отрасли промышленности. В такой ситуации многие небольшие компании с трудом анализируют состояние рынка, а его общие весьма значительные объёмы и особенности развития также с трудом поддаются оценке. По крайней мере, в одном участники рынка сходятся – отрасль растёт, продажи увеличиваются.

ПОСТАВЩИКИ, ПРОИЗВОДИТЕЛИ, ЗАКАЗЧИКИ

Несмотря на то, что большинство крупных российских компаний имеют развитые логистические схемы, предполагающие организацию глобальных поставок, объёмы рынка способствуют постепенному увеличению доли местных производителей, по крайней мере, в Кемеровской области. В то же время на рынке упаковки широко представлено межрегиональное партнёрство. По словам **Игоря Тодораша**, генерального директора кемеровской компании «РегионУпак», на сегодняшний день на рынке Кузбасса представлено небольшое количество игроков, занимающихся продажей упаковки. Среди них можно выделить самых крупных: «РегионУпак», «Сибпромторг», «Упакцентр», «Полимер», «Минипак» и «ГРАУ». Особенность рынка упаковки в Кузбассе в том, что многие крупные производители, как правило, являются ещё и крупными оптовыми поставщиками продукции предприятий из других регионов.

По оценке гендиректора «РегионУпака», в настоящее время кузбасские производители занимают приблизительно половину рынка упаковки. Кемеровские потребители упаковочной продукции предпочитают работать с местными производителями, рассчитывая на индивидуальный подход к клиенту, знание специфики местного бизнеса, и на более низкие цены из-за отсутствия «транспортной» составляющей.

По данным **Евгения Гривы**, гендиректора компании «ГРАУ», клиентами его компании являются как физические лица, индивидуальные предприниматели, так и небольшие предприятия, и крупные компании. «Упаковка нужна всем без исключения. Наша продукция интересует все сферы коммерческого рынка, а, кроме того, и такие отрасли, как медицина, образование, школьное питание», – рассказывает он. Среди клиентов его компании – ОАО «Кузбассхлеб», «Ленинск-Кузнецкий хлебокомбинат», «Мариинский ликероводочный завод», компания «Подорожник», крупные сети розничной торговли, такие, как «Чибис», «Кора», «Аквамаркет», «Ониис» и другие.

Игорь Тодораш отмечает, что продукция его компании наиболее востребована в области общественного питания. «Нашими заказчиками являются крупные торговые сети, производственные цеха пищевой продукции, рестораны, кафе быстрого питания и конечный потребитель в целом», – говорит генеральный директор «РегионУпак». По его словам, если говорить о сегментах сбыта продукции, то примерно 70% заказчиков составляют крупное оптовые

Окончание на стр. 6

СОСТОЯНИЕ РОССИЙСКОЙ ИНДУСТРИИ УПАКОВКИ

На основе анализа статистических данных, характеризующих развитие отечественной экономики в 2012 году, можно предположить, что упаковочный рынок вырос за этот год на 4-5%. Одним из основополагающих факторов, способствующих такому росту, стало динамичное увеличение объемов производства пищевых продуктов – одного из крупнейших потребителей упаковки. Спрос на упаковку, как показал прошлый год, всё более смещается в сторону высокотехнологичной, надежной, отвечающей требованиям современного маркетинга, экологичной упаковки. Со стороны потребителей увеличилось внимание к удобству использования упаковочного продукта. Здесь особенно ярко проявляются социальные и демографические тенденции, такие как динамика покупательской способности населения, изменение состава и численности семьи, стиля жизни, старение населения и другие. Как пример стремления к использованию более безопасной упаковки можно привести наблюдающийся рост спроса на стеклотару при снижении объемов розлива напитков. Большое влияние оказывает на сферу упаковки развитие розничной торговли. Увеличение доли продаж товаров в торговых сетях, стремление последних к расширению использования собственных торговых марок не только повышает спрос на все виды упаковки, но и в значительной степени меняет его структуру. Пока в отношении упаковки собственных торговых марок и брендов у большинства представителей сетевой торговли нет четкой стратегии: отсутствуют специализированные службы по упаковке, в основном идет ценовая конкуренция, а не по качеству, но можно с уверенностью прогнозировать рост внимания к этому вопросу.

По данным отраслевого портала Unipack.Ru

АЛЬФА-БАНК: ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ РЕШЕНИЯ ДЛЯ АПК

Благодаря особому положению и доступу к более дешёвым финансовым ресурсам госбанки являются основными кредиторами агропромышленного комплекса (АПК) страны. Тем не менее, некоторые частные банки имеют в своём портфеле довольно крупные кредитные договоры с сельхозпроизводителями, что позволяет предположить, что ценовой аспект – не главное конкурентное преимущество на данном рынке. О том, за счёт чего удаётся конкурировать с госбанками и какие финансовые услуги могут существенно облегчить жизнь предприятиям АПК, мы беседуем с заместителем управляющего по работе с крупными клиентами операционного офиса «Кемеровский» Альфа-Банка Николаем Лебедевым (Н.Л. на фото справа) и начальником кредитного управления Александром Чернышовым (А.Ч.).

– Как выглядит на сегодняшний день кредитный портфель АПК у Альфа-Банка в Кемеровской области? Какие предприятия Вы кредитуете?

Н.Л.: В Кемеровской области кредитный портфель Альфа-Банка по предприятиям АПК составляет порядка 3,5 млрд рублей. Нашими клиентами являются предприятия, занятые мясопереработкой, свиноводством, птицеводством, производители молочной и алкогольной продукции. Мы сотрудничаем в основном с крупными игроками отрасли и ясно видим перспективы дальнейшего роста – так, на одном из недавних кредитных комитетов было принято решение о структурировании кредитного портфеля одного из потенциальных заёмщиков на сумму около 2,5 млрд рублей.

– Госбанки имеют возможность конкурировать за счёт цены, а Вы? Как думаете, почему Вас выбирают клиенты?

Н.Л.: Частный банк более гибок в подходах. Мы предлагаем более гибкие структурированные решения.

А.Ч.: К примеру, в связи с вступлением России в ВТО у некоторых наших клиентов, связанных с животноводством, возникли экономические проблемы из-за снижения цен на свинину. Экономика некоторых предприятий была фактически обрушена. К тому же из-за прошлогодней засухи и низкого урожая цены на зерно и корма выросли, увеличилась себестоимость продукции. Но, несмотря на ухудшение финансовых показателей ввиду изменения конъюнктуры и нарушение ковенантов, мы пошли навстречу своим клиентам, нашли взаимопонимание. В результате в настоящий момент у нас нет приостановок кредитования ни по одному из заемщиков, не было с нашей стороны и требований досрочного погашения кредита. Неоднократно от своих клиентов мы слышали, что «с Альфой и в кризис можно иметь дело».

Н.Л.: Стоит добавить, что Альфа-Банк также участвует в государственной программе компенсации процентной ставки предприятиям АПК. Если это необходимо, мы предоставляем своим клиентам пакет документов, чтобы они могли подать заявку на компенсацию.

– В Альфа-Банке разработаны какие-то особые продукты для предприятий АПК?

Н.Л.: Мы сильны не типовыми решениями, а индивидуальным подходом. Есть такое понятие, как индивидуальный пошив костюма – сняли мерки с клиента, услышали его пожелания, выбрали ткань, нить. Такую параллель можно провести с кредитным продуктом. Но важно, чтобы клиент сам понимал, что ему необходимо.

А.Ч.: Всё зависит от цели кредита – оборотные или инвестиционные. Конечно, учитываются отраслевые особенности. Создаётся экономическая модель, разрабатываются стресс-сценарии.

– Вы упоминали, что сейчас среди Ваших клиентов в основном крупные предприятия. А с небольшими производителями готовы работать?

Н.Л.: В следующем году мы будем активно развивать кредитование предприятий с выручкой в сегменте от 300 млн рублей до 1,2 млрд рублей, будут запущены новые программы. Думаю, средние предприятия АПК увидят для себя интересные предложения.

А.Ч.: Проблемы кредитования небольших компаний, особенно в АПК, упираются в отсутствие подходящего залогового обеспечения. Тут я бы подчеркнул, что мы готовы работать в том числе и без залогового обеспечения. Нам важно финансовое состояние компании, деловая репутация, а также перспективы развития бизнеса клиента.

–Какие ещё финансовые услуги востребованы сегодня предприятиями АПК?

Н.Л.: Действительно, кредиты – это не вся жизнь компании. Предприятие – это живой организм. Ему нужно проводить расчёты со своими контрагентами, принимать и пересчитывать выручку. На сегодняшний день очень востребованным продуктом является факторинг – многие хотят работать со своими контрагентами на условиях отсрочки платежа. Чтобы контрагентам наших клиентов не приходилось искать оборотные средства, мы устанавливаем индикативные лимиты, что позволяет их контрагентам в короткие сроки и по упрощённой процедуре получать денежные средства.

Являясь средним игроком, обычный кредит такая компания могла бы привлечь по более высокой процентной ставке. Но, учитывая деловую репутацию её контрагента, мы можем предоставлять ей средства на условиях, как для большой компании.

Не менее интересные предложения у нас есть для приобретения оборудования западных производителей за счёт средств внешнеторгового финансирования. Это позволяет удешевить стоимость привлечения ресурсов и удлинить срок кредитования до 7 лет под гарантии экспортно-кредитных агентств той или иной страны. Словом, перечень наших услуг даёт возможность удовлетворить практически все текущие потребности предприятия.

ОАО «Альфа-Банк».
Генеральная лицензия Банка России № 1326 от 05.03.2012г.
Адрес: ул. Соборная, д.3, тел (3842) 458-917.

УПАКОВАНО в КЕМЕРОВЕ

Окончание. Начало на стр. 5

покупатели, 25% – торговые сети, и около 5% – все прочие, включая государственные учреждения, в особенности медицинские, в которых тара и упаковочные материалы, как правило, проходят по статье «хозяйственные товары». В темпах закупок упаковочной продукции наблюдается определенная сезонность. Полимерная тара востребована круглогодично, в то время как одноразовая посуда приобретает большую актуальность летом.

По оценке Игоря Тодораша, в настоящее время кузбасские производители занимают приблизительно половину рынка упаковки

Так, одним из заказчиков компании «РегионУпак», работающим в сфере общественного питания, является кемеровская компания «Еда-Всегда», специализирующаяся на доставке еды. По данным **Вадима Хващевского**, директора ООО «Еда-Всегда», помимо «РегионУпака», его компания сотрудничает также с такими поставщиками упаковки, как «Упакцентр», «МиниПак» и «Гофроторг». Для своих нужд «Еда-Всегда» покупает коробки для пиццы, упаковку для супов, вторых блюд, для суши и роллов, пакеты, одноразовые приборы (вилки, ложки, ножи), а также салфетки. Как заказчик, компания при закупке упаковки обращает внимание на своевременное и стопроцентное выполнение заявки. Имеет также значение цена и возможность отсрочки платежа, а также доставка. Что касается качества, то здесь на кемеровском рынке выбор ограничен. «Качество у всех примерно одинаковое, т.к. наши поставщики берут продукцию у одного-двух производителей упаковки», – говорит Вадим Хващевский.

ПОЛНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

В то же время как поставщики, так и потребители считают, что существующий на данный момент в Кузбассе ассортимент охватывает все виды упаковки практически для любой отрасли и продукции, причём производители стремятся к расширению ассортимента.

По мнению Евгения Гривы, небольшие компании формируют ассортимент, руководствуясь анализом собственных продаж, изучением аналогичной продукции у конкурентов и проводят опросы покупателей

Игорь Тодораш считает, что его компания «на данный момент занимает лидирующую позицию на рынке Кузбасса по поставке посуды, тары из полипропилена, упаковочных материалов. «Конкурентными преимуществами нашей компании является то, что мы единственные производители одноразовой посуды и тары из полипропилена в Кузбассе, также у нас существует своя логистическая структура, наличие складских помещений, что позволяет поддерживать широкий ассортимент упаковочных материалов (плени фасовка, пакеты, бумажная продукция и другие упаковочные материалы) в наличии», – говорит Игорь Тодораш.

«На данный момент мы выпускаем продукцию, относящуюся к группам разного рода упаковочных материалов. Это и пакеты типа «майка», фасовочные пакеты и мусорные мешки, а также занимаемся производством парниковой и технической пленки, упаковки с фирменной символикой заказчика, переработкой полимерных отходов», – поясняет Евгений Грива. По его мнению, если крупные производители могут содержать крупные маркетинговые подразделения для анализа рынков, то компании среднего бизнеса, как «ГРАУ», формируют ассортимент, руководствуясь анализом собственных продаж, изучением аналогичной продукции у конкурентов, проводят опросы покупателей с целью определения их ведущих потребностей.

По словам ряда участников рынка, единственным существенным пробелом сегодняшнего рынка является отсутствие экологически ориентированной упаковки, например, одноразовой посуды из природного быстрорастущего сырья (крахмала, тростника и т.д.) или пластиковых биоразлагаемых пакетов. Как считает Игорь Тодораш, появление на рынке биоразлагаемой продукции – это дело будущего.

Вадим Хващевский: «Качество у всех примерно одинаковое, т.к. наши поставщики берут продукцию у одного-двух производителей упаковки»

Тимур Сагдиев

ПАДЕНИЕ
НА ФОНЕ СМЕНЫ ЭПОХ

Рынок контрольно-кассовых машин (ККМ) в Кемеровской области за последние два года снизил обороты продаж, по разным оценкам, на 30-50%. С продажами торгового оборудования (ТО) у всех ситуация разная, но очевидно, что затруднения в этом сегменте испытывают компании, целевая аудитория которых – малый и средний бизнес. Оно и понятно. Уверенно растут крупные торговые сети, магазины отдельных собственников, работающие в формате «у дома», появляются всё реже.

ВОТ БЫЛО ВРЕМЯ ЗОЛОТОЕ

По мнению экспертов, «золотой век» развития и роста рынка кассовых машин и торгового оборудования приходился на конец 90-х – начало 2000-х годов и сегодня уже прошёл. В тот период на рынке находилось место всем, как крупным компаниям с богатым историческим прошлым, например, «Кемеровторгтехника», так и совсем небольшим фирмам-однодневкам. Многие известные и сформировавшие репутацию компании появились как раз в это время, когда рынок рос быстро и уверенно. «Сегодня рынок, конечно, намного насыщеннее, чем, к примеру, 20 лет назад, когда «ККМ-Сервис» только начинал свою работу, – говорит маркетолог ООО «ККМ-Торг Сервис» **Дарья Кудрина**. – Тогда мы были монополистами. Сегодня, открывая любой информационный справочник, вы найдёте более 20 организаций только в Кемерове, которые занимаются продажей кассовой техники и торгового оборудования. И это вполне логично, конкуренция-двигатель торговли, и поэтому подобных компаний будет становиться всё больше». Действительно, сегодня в рубрике справочника 2ГИС «ККМ/расходные материалы» только в Кемерове можно найти 20 организаций. Чуть больше – в Новокузнецке. В рубрике «Торгово-выставочное оборудование» указано 53 компании в Кемерове и 67 в Новокузнецке. «Конкуренция на рынке торгового оборудования все сильней, – соглашается директор ООО «Сибвитрина» **Игорь Веселовский**. – Появилось много мелких фирм. 15 лет назад совсем другое дело. Тогда мы развивались. Купили офис, производственные помещения. И если бы не это, сейчас мы бы не смогли работать. Кроме того, раньше всё стоило намного дешевле, а зарабатывали столько же. Деньги обесценились».

Характерная особенность кузбасского рынка ККМ и ТО в преобладании местных компаний. Хотя на нём присутствуют «игроки» федерального уровня, филиалы и представительства новосибирских фирм. Конкурировать с более крупными соперниками местному бизнесу всё сложнее, но многим пока это удается. «Мы на региональном уровне располагаем командой профессионалов в своем деле, – говорит Дарья Кудрина. – Показатель тому, то, что наша компания из Кемерова оснащает некоторые московские объекты». «Кому как не представителям регионального бизнеса работать на своем рынке, – говорит директор ООО «Кемеровоторгтехника ЦТО» **Тамара Мордынская**. – Они знают этот рынок, видели, как он формировался. Конечно, сейчас многим стало труднее существовать, и они ищут другие направления».

При этом местный ритейл приобретает контрольно-кассовые машины и торговое оборудование не только на месте, но и за пределами региона, в зависимости от необходимого количества оборудования и возможной выгоды. «Торговое оборудование в Кемерове значительно дороже, чем в Новосибирске, процентов на 25-40, – отмечает генеральный директор ООО «ГРАУ» **Евгений Грива**. – Если необходимо оборудовать магазин, проще подать заявку в оптовую компанию Новосибирска. Но при покупке одной единицы этого делать не будешь. Например, нам шкаф для переодевания сотрудников обошёлся примерно в 5 тыс. рублей. У производителя из другого региона его можно приобрести за 3,5 тыс. рублей, но ехать на большое расстояние только ради выгоды в 1,5 тысячи рублей смысла нет. Поэтому мы приобрели его в компании, наиболее близко расположенной к нам».

ХОЛОДИЛЬНИКИ, ШКАФЫ И ПЕЧИ

На рынке холодильного торгового оборудования большой популярностью у предприятий торговли пользуются отечественные бренды «Полаир», «Мариохолодмаш», «Рада», «Нордика» и другие. Из механического оборудования – белорусские бренды, оборудование местного производства. Из теплового оборудования, пароконвектоматов предпочтение отдаётся отечественному оборудованию «Абат», а также импортным брендам: Rational, Unox. Кроме того, из зарубежных брендов популярно оборудование Modern Expo, La fortezza, и другая продукция как европейского, так и китайского производства.

При этом потребители обращают внимание на ремонтопригодность техники. «Сегодня на рынке много разного торгового оборудования, – рассказывает директор ЗАО «Кемеровоторгтехника» **Владимир Карташян**. – Но мы не продаём то, что не ремонтируется. Даже если аппарат хороший, но на него тяжело достать запчасти, например «Электролюкс», мы его не поставляем. В случае поломки пищеблок необходимо будет останавливать на 2-3 месяца, чтобы дождаться запчастей».

Индивидуальный предприниматель из Березовского **Елена Панкратова** рассказала, что приобрела в одной из фирм оборудование для своего небольшого магазина, а потом оно простояло у неё на ремонте целый месяц. «В маленьких городах сложно найти мастера, – говорит она. – Поэтому мне пришлось вызывать специалистов из Кемерова, а это дополнительные затраты. Примечательно, что с оборудованием, которое я приобрела на вторичном рынке, у меня проблем пока

Окончание на стр. 8

ПАДЕНИЕ НА ФОНЕ СМЕНЫ ЭПОХ

Окончание. Начало на стр. 7

не возникало. Были мелкие поломки, но мы с ними справлялись самостоятельно».

Кстати, многие, особенно начинающие предприниматели, предпочитают покупать торговое оборудование на вторичном рынке. Да, эстетически оно уже не того вида, как новое, но и обходится значительно дешевле. По словам Елены Панкратовой, разница вполовину или больше.

«Мне крупно повезло в этом плане, – продолжает предприниматель. – Я приобрела на вторичном рынке холодильные лари в разы дешевле. Если новое аналогичное оборудование в Кемерове стоит около 40 тыс. рублей, то мне оно обошлось в 5-7 тыс. Но это лотерея, как и на первичном рынке, может повезти, и техника будет работать безотказно, а могут возникнуть проблемы с ремонтом». Неудивительно, что в такой ситуации продажи компаний снижаются. Так по оценке Владимира Карташяна, за год рынок торгового оборудования упал на половину. «Наши клиенты – небольшие магазины – испытывают трудности, и это отрицательно сказывается на бизнесе, – говорит Игорь Веселовский. – Падение продаж по всем позициям идёт с начала лета. Обычно осенью много работы, но в этот раз с ней тяжело». А вот у «ККМ-Сервис» ситуация складывается по-другому, за счёт поставок крупным торговым сетям. «Продажи на рынке торгового оборудования растут с каждым годом, – утверждает Дарья Кудрина. – Мы уже превысили прошлогодний результат почти на 50%, а впереди ещё пик продаж... Тенденция здесь проста – прирост объектов торговли увеличивается колоссальными темпами, посмотрите только на Кемерово, даже простой обыватель видит, с какой скоростью открываются всё новые и новые магазины, а в будущем году их станет ещё больше».

УДАР ПО КАССАМ

Как и на рынке холодильного оборудования в продажах контрольно-кассовых машин преобладает продукция российского производства. Как утверждает Дарья Кудрина, основная причина такого «патриотизма» видится ритейла – это оптимальное соотношение цены и качества. Однако будущее производителям и дилерам ККМ не видится радужным, ведь сбыт этой продукции сокращается. Причина – изменение государственного регулирования в сфере торговли.

Мощный «удар» по отрасли производства и поставок контрольно-кассовой техники был нанесён в июле 2009 года, когда был принят федеральный закон №162-ФЗ «О внесении изменения в статью 2 Федерального закона «О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении наличных денежных расчетов и (или) расчетов с использованием платежных карт» и отдельные законодательные акты Российской Федерации»). И налогоплательщики, переведённые на уплату единого налога на вмененный доход по отдельным видам деятельности, получили право не использовать при расчётах с покупателями контрольно-кассовую технику. «Малые предприятия перестали использовать ККМ и многие компании, работающие в основном с этим сектором экономики, просто прекратили свое существование, – говорит Тамара Мордынская. – Остались только те, чьи клиенты обязаны использовать контрольно-кассовую технику по существующему законодательству. Но объёмы у них значительно сократились. Например, в нашей компании падение продаж за последние два года составило порядка 30-50%». Почти в два раза с 2011 года упали и продажи контрольно-кассовых машин в компании ККМ-Сервис.

Второй, не менее важной причиной падения стало развитие технологий, безостановочный прогресс в этой сфере. Предприятия торговли требуют нечто большее, чем просто контрольно-кассовый аппарат, им нужна автоматизация процессов торговли, снижающая издержки. «Предприниматели, которые смотрят в завтрашний день, задумываются об автоматизации рабочего места кассира, – убеждена Тамара Мордынская, – но главная угроза заключается в том, что сейчас идёт кампания по продвижению идеи передачи данных через модем. Если она будет реализована, надобность в ККМ отпадёт полностью. Чеки покупателям будет выдавать компьютер, и отправлять данные через модем в налоговую инспекцию. В этом случае, останутся только те аппараты, которые способны осуществлять связь посредством интернета. Мы – не операторы, не Интернет-провайдеры и надобность в нас просто отпадёт. С другой стороны, производители не заинтересованы терять наработанные связи, специалистов, поэтому, как решится вопрос, ещё неизвестно». «Будущее за автоматизацией бизнес процессов и с каждым годом это становится всё очевиднее, сегодня у каждого из нас в кармане мини-компьютер и, конечно, время простой кассы уже прошло», – считает Дарья Кудрина.

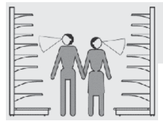
Максим Москвикин

Эффективное использование пространства торгового зала вместе с продукцией «Modern Expo»

Эффективность использования площади торгового зала является главной задачей руководства предприятия торговли. Торговое оборудование не только занимает большую долю общей площади торговой точки, оно выполняет в магазине ключевую роль: служит для размещения и хранения товаров таким образом, чтобы покупатели могли их приобрести (на стеллажах, витринах, в холодильниках и пр.). Здесь же располагаются кассовые зоны.

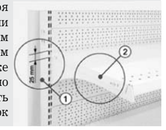
С учетом вышесказанного, эффективность использования площади торгового зала очень важна, от нее будет зависеть рациональная организация совершаемых в магазине операций, включая организацию свободного движения покупательского потока и быстрого перемещения товара из зон хранения к местам его выкладки и размещения.

MODERN-EXPO GROUP



1. Увеличение «золотой зоны» в 2 раза
Конструкция стеллажей позволяет разместить сразу 2 «золотые полки»

2. Больше продаж с одного стеллажа
Благодаря перфорации 25 мм на одном стеллаже можно разместить до 15 полок



3. Модульная конструкция
Модульная конструкция стеллажей позволяет использовать торговое пространство наиболее выгодно

«На сегодняшний день стеллажное оборудование и кассовые боксы «Modern Expo», несомненно, одни из лидеров своего сегмента в оснащении торговых объектов самых разных форматов от мини- до гипер- маркета. Линейки оборудования «Modern Expo» помогут сделать Ваш торговый объект не только функциональным и современным, но и придаст ему неповторимую индивидуальность.

Сотрудничество с компанией «Modern Expo» позволяет нам решать любые задачи, которые ставят перед нами наши заказчики.

Среди них:
- современная организация торговых площадей
- надежность поставляемого оборудования
- эстетичность и функциональность торгового пространства
- качество и оперативность в решении задач
- индивидуальный подход
- оптимальная цена.

Мы уверенны, что дальнейшая работа компаний «ККМ-Сервис» и «ModernExpo» будет еще более продуктивной и успешной.»

Жаркова Лилия
Руководитель Центра комплесного оснащения торговли и общественного питания ГК «ККМ-Сервис»

ККМ-СЕРВИС
20 лет на рынке профессионального оборудования для торговли и общественного питания!

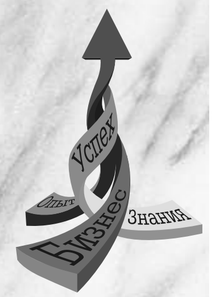
г. Кемерово, пр. Ленина, 27, ул. Тухачевского, 60Б
8 800 775 60 60 – единая диспетчерская служба
KKMshop.com – интернет-магазин
www.kkmserv.ru

АНОНС

IV КУЗБАССКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ «МЕСТО РАБОТЫ – МАЛЫЙ БИЗНЕС»

11 декабря состоится IV Кузбасская конференция «Место работы – малый бизнес». В этом году основная тема конференции

«КАРЬЕРА В МАЛОМ БИЗНЕСЕ: УТОПИЯ ИЛИ ВОЗМОЖНОСТЬ»



Конференция «Место работы – малый бизнес» проводится уже в четвертый раз.

Основной организатор – Группа изданий «Авант», оргкомитет конференции формируется из предпринимателей (в разные годы это были компании – КА «Профи», компания ИННОТЕХ, Группа компаний «ИстЛайн», Группа компаний «Проминвест» и др.), представителей бизнеса (Альфа-Банк, Промсвязьбанк, Росгосстрах и др.) и структур поддержки предпринимательства по принципу заинтересованности.

В предыдущие годы конференция проходила при поддержке Департамента промышленности торговли и предпринимательства Кемеровской области, Кемеровского филиала РГТЭУ, при участии Департамента молодежной политики и спорта Кемеровской области и Фонда поддержки предпринимательства г. Кемерова. Два года подряд (2011 и 2012гг.) конференция «Место работы – малый бизнес» проходила в рамках кузбасского молодежного проекта «Ты – предприниматель».

Основная цель конференции – объединить усилия представителей власти, вузов, структур поддержки предпринимательства, самих представителей малого бизнеса по интеграции молодежи, в частности выпускников и студентов вузов, в предпринимательскую деятельность и работу реальных малых предприятий региона.

Участники конференции – студенты и преподаватели вузов, выпускники и молодежь, получившая диплом, но не нашедшая себя в профессии, предприниматели, представители бизнеса и инфраструктуры поддержки предпринимательства.

Кадровая проблема является одной из основных в малом бизнесе. 49% выпускников хотели бы видеть в качестве первого места крупные известные компании. При этом, главным критерием выбора работодателя (более 80%) выпускники называют карьерные перспективы и профессиональную реализацию. Исходя из этого, малый бизнес начинает «проигрывать в борьбе за кадры еще на входе».

Проигрывает малый бизнес и на этапе обучения и повышения квалификации сотрудников, иногда просто из-за нехватки интеллектуальных и финансовых ресурсов.

Конференция «Место работы – малый бизнес», позволяет сфокусировать усилия всех заинтересованных сторон в обсуждении темы, обсудить механизмы решения проблемы.

Формат проведения конференции – «марафон мини мастер-классов» с активным обсуждением выступлений. Выступающие – только реальные практики кузбасского бизнеса. Обсуждаем основные вопросы:

1) Как построить карьеру в малом бизнесе – советы практиков.

2) Привлечение, обучение и удержание сотрудников – одна из стратегических задач для малого предприятия.

Конечно, конференция – это не только пассивное получение информации, пусть даже от очень интересных спикеров, это – прежде всего знакомство и общение. Используйте площадку конференции, чтобы познакомиться с интересными практиками местного бизнеса, презентуйте свой бизнес, свою компанию – пусть о вашем бизнесе больше узнают не только потенциальные клиенты, но и потенциальные сотрудники!

Предлагаем предпринимателям, представителям малого бизнеса всем тем, кто реально решает кадровые вопросы каждый день, активно включиться в формирование программы.

Мы ждем всех тех, кому есть что рассказать другим, поделиться опытом подбора и встраивания молодежи в работу вашего предприятия, всех тех, кто уже работает с молодежью или только собирается этим заняться. А также тех, кто готов высказать свое мнение, свое видение: что такое карьера в малом бизнесе; возможные пути ее построения, как с точки зрения сотрудников, так и сточки зрения работодателей.

Приглашаем всех заинтересованных предпринимателей!

Все вопросы можно задать:
по e-mail: editor@avant-partner.ru
и по тел. 8-923-601-6006.

Организаторы:
Группа изданий «Авант»
Ассоциация выпускников КемГУ
Центр маркетинга территорий

ВЫДЕЛИТЬСЯ ПОДАРКОМ

Подарок становится таковым и приобретает ценность в глазах одариваемого в зависимости от обстоятельств. И от того, где и как он сделан. Считается, что в США деловому партнёру можно сделать хороший подарок обедом в ресторане за счёт фирмы. В Великобритании – приглашением в театр или на концерт. В Германии деловым подарком может стать книга, в Италии – вино, во Франции – приглашение на семейный ужин с сопутствующими в таких случаях обычными подарками в виде цветов и конфет. В Китае принято делать деловой подарок не конкретному человеку, а всей фирме, а одаривание обычными деловыми сувенирами, характеризующих свою фирму, считается просто правилом хорошего тона.

Наталья Старыгина: «На мой взгляд, сертификаты – это идеальный вариант»

В деловом стиле в России пока нет чётко сложившейся традиции корпоративных подарков определённого свойства. Однако, в последнее время сильнее на первый план выходит стремление сделать подарок оригинальным, необычным и, возможно, даже «с юмором». Такой подход используют уже и многие крупные компании. В СМИ описывались, к примеру, подарки, которые делал инвестиционный банк «КИТ Финанс» своим партнёрам и клиентам. Это были недорогие, но по настоящему креативные подарки, которые запоминались: партнёрам в энергетических компаниях от банка дарился энергетический напиток, металлургам – гантели, нефтяникам – набор из чёрных как нефть продуктов.

Простым способом сделать не только приятный и запоминающийся подарок, но и действительно полезный и оригинальный, стал подарочный сертификат. Причём не на покупку какого-то товара, зачастую ненужного, а на получение услуги, полезной и/или запоминающейся. «На мой взгляд, сертификаты – это идеальный вариант, – считает **Наталья Старыгина**, директор кемеровской компании «NStar».

– Выбрать какой-то конкретный предмет всегда очень сложно, боишься не угадать. Кроме того, такой подарок может быстро забыться, а с сертификатом человек получает незабываемые впечатления». Конечно, в этом случае всё равно нужно решить, на какие услуги приобрести сертификат. Самые распространённые варианты, по данным Натальи Старыгиной, это сертификаты на посещение СПА-салона или фитнес-клуба, или на фотосессию, причём, особенно востребованным является последний вариант. В имидж-студии «Nstar» чаще всего фотосесии заказывают не для себя, а именно в подарок. «В качестве корпоративного подарка можно заказать, например, выездную фотосессию, – советует директор компании. – Коллектив весело проведёт время, и фотографии останутся на память.

Окончание на стр. 10

650099, Россия, Кемеровская обл.,
г. Кемерово, ул. Островского, 27
тел./факс: 8 (3842) 36-88-62
лицензия № ЛО-42-01-001783 от 17.01.2013г.
www.mcvd.ru

МЕДИЦИНСКАЯ КОРПОРАЦИЯ "МЕДСАНЧАСТЬ КУЗБАСС"
ВАШ ДОКТОР
ПОЛИКЛИНИКА ДЛЯ ВЗРОСЛЫХ И ДЕТЕЙ

БОЛЕЕ 1500 МЕДИЦИНСКИХ АНАЛИЗОВ
(доставка результатов анализов, услуга выезда на дом)

ВСЕ ВИДЫ ВАКЦИНАЦИИ
(против клещевого энцефалита, гриппа и др. опасных инфекций)

ПРЕДВАРИТЕЛЬНЫЕ И ПЕРИОДИЧЕСКИЕ МЕДИЦИНСКИЕ ОСМОТРЫ

ОФОРМЛЕНИЕ МЕДИЦИНСКОЙ ДОКУМЕНТАЦИИ
(приобретение оружия, справки для водителей, в бассейн, детсад, больничные листы, для санитарно-курортных карт и др.)

СТАЦИОНАР НА ДОМУ
(вызов любого специалиста, транспортировка, госпитализация, все виды анализов, УЗИ, ЭКГ, инъекции, капельницы и пр.)

ДНЕВНОЙ СТАЦИОНАР
(мануальная терапия, диагностические исследования, рефлексотерапия, массаж, физиотерапия)

АМБУЛАТОРНАЯ НАРКОЛОГИЯ
(выведение из запоев, лечение похмелья, кодирование)

горячая линия: (3842) 495-485, 8-800-700-5485 (бесплатный звонок)

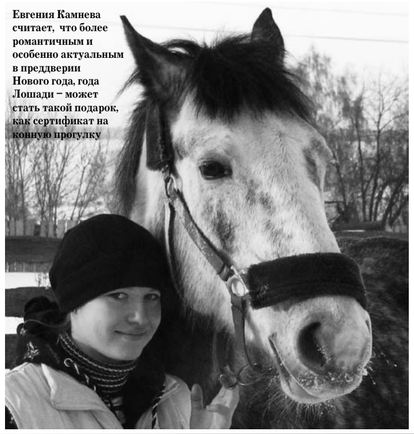
ЗДОРОВЫЙ ВЫБОР

ВЫДЕЛИТЬСЯ ПОДАРКОМ

Окончание. Начало на стр. 9

Ещё один вариант, безусловно, полезного, но также и оригинального подарка – сертификат на изучение иностранного языка. По мнению **Марии Заключаевой**, директора кемеровского центра изучения английского языка «Friends», такой подарок наверняка понравится тому, кто интересуется путешествиями, другими странами, людьми. Кроме того, это универсальный вариант – подойдёт как взрослому, так и ребенку. Хотя не всегда такой подарок подойдёт к категории корпоративных.

Более романтичным и одновременно оригинальным может стать такой подарок, как сертификат на конную прогулку. Особенно актуальным он становится в преддверии Нового года, года Лошади – появится возможность подружиться с этими прекрасными животными заранее. **Евгения Камнева**, сотрудница конного клуба «Фортуна», поясняет, что помимо сертификатов на конную прогулку, которые рассчитаны на тех, кто хоть немного умеет держаться в седле, можно для начала приобрести сертификаты на обучение. Кроме того, в качестве подарка может послужить сертификат на групповое посещение или на целый комплекс услуг. В конных прогулках, по словам Евгении Камневой, нет ограничений по возрасту, а отсутствие опыта езды компенсируется за короткое время.



Евгения Камнева считает, что более романтичным и особенно актуальным в преддверии Нового года, года Лошади – может стать такой подарок, как сертификат на конную прогулку

По мнению Марии Заключаевой, сертификат на изучение иностранного языка – ещё один вариант, безусловно, полезного, но также и оригинального подарка

Уже после нескольких занятий с инструктором, можно отправляться на конную прогулку на природу. Для горожан прокатиться на лошади может оказаться и полезным, и интересным. Это – отличная возможность побыть наедине с природой, на свежем воздухе и получить массу позитивных эмоций от общения с лошадьми. Считается, что оно само по себе дарит множество позитивных эмоций.

Порой выбрать подарок деловым партнёрам подчас оказывается намного сложнее, чем родным и друзьям. Здесь не хочется «отделаться» традиционными сувенирами с логотипом фирмы или конфетно-алкогольным набором. При попытке подойти к этому вопросу со всей серьезностью, чтобы создать задел для укрепления деловых отношений, возможно именно обращение к оригинальным и полезным подаркам.

Дарья Коржова

МЕДИЦИНСКИЕ ОСМОТРЫ РАБОТНИКОВ КАК ОСНОВА ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРОМЫШЛЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ НА СОВРЕМЕННОМ ПРОИЗВОДСТВЕ

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

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

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

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

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

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

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

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

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

медпроф

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

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

БИЗНЕС-ВСТРЕЧА «ЛИДЕР: НЕ ТОЛЬКО БИЗНЕС»

Идея таких встреч родилась на одном из заседаний клуба Ротари: «Ребята, каждый из нас – просто кладезь знаний и информации для остальных, давайте же делиться друг с другом!», ведь основная цель Ротари клуба – это «объединение профессионалов и бизнесменов для осуществления гуманитарных проектов, развития высоких этических стандартов в профессиональной сфере и помощи в установлении мира и доброй воли на всей планете». То есть кроме собственно благотворительных проектов, которыми и известен Ротари клуб, есть и другие задачи, помогающие в реализации этой цели. Например, поддержка в установлении контактов, открывающих возможности для дальнейшей практической деятельности и личностного роста всех участников, создание смыслового поля для поддержания и поощрения высокого этического уровня в бизнесе и других видах профессиональной деятельности через неформальное прописывание этих ценностей и кодекса поведения. Как раз подобные мероприятия и могут способствовать решению подобных задач. Кроме того, встречи с интересными и содержательными людьми, обсуждение с ними различных вопросов позволяет расширить «собственные горизонты», взглянуть на многие задачи с разных ракурсов, не дать возможности себе закостенеть и остановиться, а наоборот – расцветить свою жизнь новыми красками.

Наталья Архипова

Тема первой встречи – «Бизнес и благотворительность», конечно, была выбрана не случайно. Отношении к благотворительности и благотворительным проектам в нашем обществе неоднозначное. Собравшиеся попытались ответить на вопросы: «Что является основной причиной, побуждающей заняться благотворительностью? Обязательно ли быть богатым, чтобы заниматься благотворительностью? Что такое благотворительность для бизнеса? Должна ли благотворительность быть анонимной? Как может развиваться культура благотворительной и социально значимой деятельности, если делать все проекты анонимно?».

Александр Лобанов, президент Ротари клуба Кемерово, **Елена Колесник**, директор и один из учредителей благотворительного фонда «Доброе дело», **Наталья Архипова**, директор компании «Дюк и К» – один из учредителей благотворительного фонда «Счастье детям» рассказали собравшимся, что в их жизни значит благотворительность, почему они участвуют в благотворительных проектах и помогает ли это бизнесу.

Многие участники мероприятия – предприниматели и топ-менеджеры кузбасских компаний отметили, что благотворительность сегодня – неотъемлемая часть существования бизнеса и многие благотворительные проекты либо вплетены в деятельность, как у компании «РегионМарт», в которой трудятся более 6 тыс. сотрудников, либо реализуется на постоянной основе в качестве поддержки кого-либо или чего-либо (многие из присутствовавших на встрече бизнесменов, например, отметили, что у компании есть свой «подшефный» детский дом), или, как в случае с Корпорацией АСИ – поддержка спортивной федерации ММА, либо получаются от случая к случаю, как в компании «Росгосстрах», также поддерживающей многие благотворительные проекты. Но сегодня практически никто из бизнесменов ни остается непричастным к этому. Другое дело, что не все об этом публично говорят. Почему-то некоторые уверены, что рассказывать о благотворительности почти аморально, наверное, как раз из-за неоднозначного отношения к ней, но на самом деле информационная поддержка благотворительности – это

Елена Колесник

тоже вклад в развитие культуры и социально-значимой деятельности, вклад в развитие общества. Показывать, что помочь слабому – это нормально, это естественно – нужно обязательно.

А чтобы не плодить иждивенческие настроения нужно чётко проводить грань между *«помощью* и помощью». Александр Петрович Лобанов рассказал, что в подшефном детском доме для этого завели «свиноферму», чтобы с детства приучать к труду и к тому, что молодые и здоровые люди должны зарабатывать самостоятельно, а не ходить с протянутой рукой. Но ведь и этому тоже нужно учить. И это обучение тоже, можно сказать, благотворительный проект.

Вторая часть встречи была посвящена знакомству с автором и исполнителем – **Игорем Бучиным**, которого до этого многие знали, как генерального директора Корпорации АСИ. Игорь Рафаэльевич продемонстрировал свои таланты присутствовавшим, исполнив несколько песен собственного сочинения.

Игорь Бучин

Расходясь после встречи, как представители Ротари клуба, так и приглашенные участники выразили надежду, что такие встречи станут постоянными.

Александр Лобанов

В октябре в Клубе деловых встреч «Бочка» прошла первая встреча в рамках совместного проекта Ротари клуба Кемерово и Группы изданий «Авант».

Я люблю работу….- это слова, которые так хочется слышать от наших кандидатов. И чтобы говорили они об этом не очарованные своей неискушенностью и малыми испытаниями. Так важно услышать, что человек через годы, трудности, иногда падения и лишения, пронес эту любовь к профессии, не «перегорел», а стал сильнее и мудрее.

Работодатели….
Мы знаем какую ответственность Вы несете…
О себе хочу сказать только одно: мы сделаем все возможное, чтобы найти эффективного кандидата, который принесет пользу Вашей компании.
Несмотря на «кадровый голод», кризисы и сезонность…

С 1999 года я и мой коллектив успешно строим этот мост между работодателем и кандидатами. До встречи.

Пасынкова Оксана Александровна
Исполнительный директор, кадровое агентство «Континент-Сибирь»

КОНТИНЕНТ-Сибирь
КАДРОВОЕ АГЕНТСТВО

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

НЕ БЫВАЕТ ЛЮДЕЙ ВТОРОГО СОРТА

Автор романа «Облачный атлас», английский прозаик Дэвид Митчелл посетил недавнюю Московскую международную книжную ярмарку – ясное дело, пиарился по-полной на российской литературной ниве.

На родине его величают «английским Мураками», вероятно, за забористые сюжетные вывихи и загадки, часть которых так и не получает разъяснения до конца, скажем честно, довольно увлекательной прозы.

Это не первый его роман, переведенный и изданный (уже и переизданный) на русском языке – существуют, по крайней мере, два отличающихся в нюансах перевода.

В довольно объемистом тексте присутствует шесть отдельных сюжетных линий, некоторые критики углядели шесть романов со своими персонажами, завязками, а вот с развязками сложнее – писатель не ставит привычных для английской литературы «хэппиэндовских» точек в конце, подвешивая действие. Автор, на мой взгляд, решил порезвиться – набросал в одну коробку разных заготовок, растряс со звоном, и берет наугад, выкладывает одну историю вслед другой. Но это только на первый взгляд всё хаотично. В самом начале нотариус из XIX века забрался в Полинезию к туземцам, откуда выбрался с попутчиком – хитроумным убийцей, едва не отдал Богу душу из-за коварства спутника. Вслед выпрыгивает, словно чертик из табакерки, молодой композитор, не чурающийся для заработка и подворовывать по мелочи, что плохо лежит, – этот помещен в 20-30 годы века XX. Не успеешь привыкнуть к персонажам, как журналистка (ещё одна героиня), ради убойного газетного материала, рискует жизнью, чудом избегая многократной смерти. А тут и мелкий издатель, попавший, как в западню, в сумасшедший дом и умудрившийся сбежать – этот для чего влез в действие? Вдруг клон человека из тоталитарного будущего въезжает в сюжетный ров, чтобы убежать от смерти раба, на которую обречены все клонированные существа – от неё (это именно она) остаётся видеозапись в приборе, называемом «оризонт». Этот клон из Кореи почитается в ещё более отдаленном будущем как Богиня: гавайский козопас, со специально изобретенным автором языком, потерявшим многое из синтаксиса и произношения, мыкает жизнь в самом конце времен, когда человеческая цивилизация опустилась на дно, а человек стал зверем, которым был всегда, но глубоко прятал звериное в подсознании.

Герои объединены черным пятном-родинкой под левой лопаткой в виде летящей кометы. Ну, и писатель не был бы мастером, если бы не разбросал по тексту артефакты в виде вещей и идей, которые, словно паутинка, связывают времена и жизни. Некоторые поспешили определить эти, на первый взгляд, необязательные нюансы, получении, намеки, как придумки для красоты текста.

Роман действительно красив стилистическим разнообразием и высоким качеством текста. Потому можно с полным правом назвать Митчелла кудесником прозы. Это надо уметь, погрузить человечество в тупик, оставив чуть заметную щёлочку для выхода, которая ещё и может закрыться в любой момент, и тогда лишь Всевышний в состоянии распорядиться: оставить ли на этой изгаженной и тухлой планете эксперимент по разумному её обустройству или закрыть.

«Облачный атлас» можно определить как роман-путешествие. Но всплывают и иные стилевые особенности: дневник, роман в письмах, детектив, научная фантастика, киносценарий, антиутопия. Текст нашпигован мифологией и её производными – религиозностью и богоборчеством. Здесь не только христианство, но и буддизм и мусульманство с прочими религиями и культами.

Огромный пазл романа с увлечением собирается не только автором, но – с не меньшим азартом – и читателем. По большому счету, эта книга о страдании человека разумного, который опускается в прорву хаоса и насилия, превращаясь, в конце концов, в дикаря.

А, может, это облачный атлас компьютерной системы, паутины, связывающей миры и времена? И всё-таки, наверное, это атлас вечного разума, вечной Вселенной. Ведь зачем-то же Митчелл выводит каждого героя на созерцание звездного неба. Все понимают эти небесные светящиеся «плевочки» в темном небе по-своему, но они ведь не случайны в жизни всего живого и неживого.

Не знаю, ставил ли автор показать дорогу к счастью? Если и планировал эту задумку осуществить в прозе, однако, каждый из главных героев терпит сокрушительное поражение на этом пути – человечество уничтожает себя, чаще всего неосознанно, а иногда и осознанно. Но всё митчелловские герои стремятся к познанию Истины – и это неизбывно, и во веки веков.

«Облачный атлас» сложен для чтения. Точнее, сложен в начале читательской работы с ним. Затем увлекает и доставляет интеллектуальное наслаждение. Борис Стругацкий говорил о борьбе человека со своей внутренней обезьяной. Митчелл замечательно воплотил в художественной форме эту мысль нашего классика фантастики. Написал так, что за прозой так и слышится музыка: герой-композитор сочиняет музыкальный секстет «Облачный атлас»: «Сначала каждое соло прерывается последующим, а потом всё то, что было прервано, возобновляется по окончании предыдущего в обратном порядке», – разъясняет автор. Может, здесь и есть ключ к разгадке романа?

Напрашивается ещё одно объяснение: облака в небе, создающие самые разнообразные узоры и увиденные всеми по-разному (вспомните детское занятие – угадывание причудливых животных, глядя на облачный мир). Это бездонный мир, бесконечный в воображении людей.

Автор расположил главы зеркально, разорвав их на части. Может быть, «Облачный атлас» – это зеркальный автопортрет каждого из погружающихся в романные глубины? Совсем так, как на одном из автопортретов на недавней выставке творческой сибирской молодежи в нашей Кемеровской картинной галерее, – рядом с живописным изображением автора на полотне вклеено-вплано зеркало, и каждый, кто вглядывается в лик художника, видит рядом себя.

Митчелл наталкивает на мысль, что Колесо истории может вращать каждый неравнодушный. И тогда мы изменим своё будущее, сохраним цивилизацию, совершая добро, как это делают все герои Митчелла, мы спасаем в будущем своих потомков…

Не бывает людей второго сорта, которыми можно легко пожертвовать ради собственного комфорта, – ещё одно послание «Облачного атласа».

Валерий Плющев.

РОС БРУС

ДОМА И БАНИ ИЗ КЛЕЕНОГО БРУСА
(ангарская сосна)
Проектирование Производство Строительство

Кемерово
50 лет Октября, 12 а
(3842) 33-77-78
www.rosbrus-nn.ru

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

АДРЕС РЕДАКЦИИ, УЧРЕДИТЕЛЯ И ИЗДАТЕЛЯ: 650991, г. Кемерово, ул. Красноармейская, 136. Телефон/факс (384-2) 585-616. Адрес электонной почты главного редактора editor@avant-partner.ru; электронная версия издания в сети Интернет www.avant-partner.ru;
Мнение редакции не всегда совпадает с мнением авторов. При перепечатке журналистских материалов прямая ссылка на «Авант-ПАРТНЕР» обязательна. Использование оригинал-макетов и элементов дизайна газеты без ведома редакции запрещено. Материалы в рубриках ЛИДЕР, СОБЫТИЯ, НОВОСТИ КОМПАНИЙ, ПРЕСС-РЕЛИЗ выходят на правах рекламы. Время подписания номера в печать по графику в 09.00. Сдан в печать в 09.00. Объем 3 п.л. Печать офсетная. Тираж 4500 экз. Распространение: подписка, VIP-рассылка – бесплатно. В розницу – цена договорная. Газета набрана и сверстана на компьютерном комплексе Издательского Дома «Деловой Кузбасс». Газета отпечатана в ООО «Азия-принт», 650004, г. Кемерово, ул. Сибирская, 35а.

МДМ Банк делает ставку на регионы

Внимательное отношение к каждому региону и широкие полномочия региональных руководителей – ключевые факторы успеха новой стратегии развития банка

Кемеровская область для МДМ Банка – традиционно является приоритетным рынком и важнейшим направлением для развития бизнеса. Топ-менеджеры банка – председатель правления Игорь Кузин, вице-президент и финансовый директор Тина Кукка, а также вице-президент по развитию розничного бизнеса и МСБ Сибирского макрорегиона Юрий Семенчук – рассказали о положительных результатах работы за прошедшие полтора года. Качественные позитивные изменения произошли как внутри самого банка, так и в отношении бизнеса на ключевых рынках.

Игорь Кузин представил новую стратегию развития банка, согласно которой ключевым фактором успеха МДМ Банка станет развитие бизнеса с учетом уникальности и социально-экономических особенностей каждого региона. Региональная специфика будет учитываться банком при разработке новых продуктов и выборе приоритетных направлений бизнеса. «Этот принцип лежит в основе одного из ключевых факторов успеха нашей стратегии развития – отметил Игорь Кузин. – Мы стремимся к тому, чтобы каждый руководитель наших региональных центров мыслил и действовал как глава банка в рамках своего города или региона».

МДМ Банк ориентируется на финансово-ответственных клиентов, которым банк готов предложить самые выгодные условия. Уже сейчас, по его словам, МДМ Банк входит в Топ-7 самых недорогих банков с точки зрения стоимости банковского обслуживания и кредитных ставок.

На состоянии банковской сферы могут сказываться признаки развития стресс-сценария, которые сейчас наблюдаются в экономике. Поэтому важно обращать внимание на устойчивость банка. По словам Тины Кукка, основное внимание МДМ Банка направлено на улучшение качества баланса и повышение операционной прибыли. МДМ Банк за первое полугодие 2013 года сократил расходы на 8,5%, увеличив операционные доходы на 24%. Также банк имеет один из самых высоких на рынке показателей капитала: МДМ Банк вошел в Топ-10 устойчивых банков России, согласно отчету международного агентства Standard & Poor's.

Юрий Семенчук отметил, что главными направлениями стратегии банка в Сибири на 2014 год станут развитие потребительского кредитования и ипотеки, а также обновленное предложение по private banking.

«В наших планах – повышение эффективности ипотечного направления, включая оптимизацию выдачи ипотечных кредитов, централизацию функции сопровождения ипотечного портфеля, а также построение новой модели продаж. За счет нового подхода мы планируем увеличить выдачи кредитов на покупку жилья в Сибирском макрорегионе в четыре раза к концу 2014 года, в том числе за счет открытия специализированных ипотечных центров Новосибирске, Кемерове, Красноярске и Омске», – отметил Юрий Семенчук.

Юрий Семенчук добавил, что в Сибири банк планирует развивать потребительское кредитование за счет введения новых продуктов, в том числе предодобренных кредитов. «Мы уже запустили новые кредитные продукты – пластик «Добрая карта», а также специальное предложение «Добрый кредит» с минимальной ставкой 13,99%», – говорит Юрий Семенчук.

В Сибирском макрорегионе МДМ Банк будет активно развивать «Частный банк», открывая специализированные точки обслуживания состоятельных клиентов на базе действующих офисов, а также запуская новые инвестиционные продукты - ПИФы, доверительное управление, накопительное страхование жизни, обезличенные металлические счета и монеты, операции на рынке Forex.

МДМ Банк также успешно решает задачи по повышению качества обслуживания и улучшению каналов взаимодействия с клиентами. В банке внедряется специализированный образовательный проект для руководителей, вводятся единые стандарты работы отделений, ежемесячно замеряется уровень удовлетворенности клиентов, много внимания уделяется обучению персонала.