



АКТУАЛЬНО

СКОЛЬКО ПЛАТИТЬ ЗА ЗЕМЛЮ

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ПОЛОЖЕНИЙ ФЭ «О ВВЕДЕНИИ В ДЕЙСТВИЕ ЗЕМЕЛЬНОГО КОДЕКСА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ» (ДЕЙСТВОВАВШЕГО ДО 01.07.2012) И ЗАКОНА КО (ВСТУПИЛ В СИЛУ 14.02.2013)

№ п/п	Круг лиц	Выкупная цена в % от кадастровой стоимости земельного участка	
		до 01.07.2012	после 14.02.2013
1.	Коммерческие организации и ИП, если здания, строения, сооружения (далее – ОКС, объекты капитального строительства) были отчуждены из государственной или муниципальной собственности.	2,5%	25%
2.	Коммерческие организации и ИП, если ОКС были возведены вместо разрушенных или снесенных и ранее отчужденных из государственной или муниципальной собственности ОКС.	2,5%	25%
3.	Юридические лица при реоформлении ими права постоянного (бессрочного) пользования земельными участками.	2,5%	25%
4.	Некоммерческие организации, являющиеся собственниками ОКС, если право собственности возникло до вступления в силу Земельного кодекса Российской Федерации (29.10.2001 г.).	2,5%	25%
5.	Организации-собственники ОКС на землях: - сельскохозяйственного назначения или землях населенных пунктов в составе зон сельскохозяйственного использования и используемых для сельскохозяйственного производства, - занятых объектами жилищного фонда и объектами инженерной инфраструктуры жилищно-коммунального комплекса или приобретенных (предоставленных) для жилищного строительства.	5,1%	25%

Таблицу, включающую весь круг лиц, которых может затронуть данные изменения законодательства, смотрите на сайте www.avant-partner.ru
Сравнительный анализ предоставил председатель коллегии адвокатов «Юрпроект» Дмитрий Малинин

2 ВО СКОЛЬКО ОБОШЁЛСЯ «МАРИИ РА» УЧАСТОК НА ФПК



3 КОГДА В КУЗБАССЕ ПОЯВИТСЯ КЛАСТЕР МАШИНО- СТРОИТЕЛЕЙ



6 ЕСТЬ ЛИ ЖЕНСКИЙ СТИЛЬ УПРАВЛЕНИЯ



14 февраля вступил в силу закон Кемеровской области «О порядке определения цены и оплаты земельных участков» – он определяет стоимость выкупа земли для собственников недвижимости, расположенной на земельных участках, принадлежащих региону. Собственников многоквартирных домов этот закон не касается (после сдачи дома в эксплуатацию земельный участок автоматически переходит в собственность жильцов), зато напрямую затрагивает интересы владельцев коммерческой недвижимости и девелоперов.

Отныне цена выкупа участка для собственников индивидуальных жилых домов, дач и гаражей составит 5% кадастровой стоимости участка; для собственников иных зданий – 25% кадастровой стоимости. Уточняется также, что в случае установления кадастровой стоимости земельного участка в судебном порядке цена устанавливается в размере стоимости, определенной судом.

Напомним, с 1 июля 2012 года земельные участки выкупались по цене кадастровой стоимости, до этого существовал льготный период, и участки выкупались по цене до 25,5% кадастровой стоимости.

Генеральный директор инвестиционно-финансовой компании «Проград» Евгений Мордовин оценивает данный закон одно-

значно положительно: «Теперь всё понятно и прозрачно», но отмечает, что хотел бы от законодателей и других преференций для девелоперов: «Получив участок в аренду, хотелось бы заранее определить его выкупную стоимость после завершения строительства. По мере возведения объектов она может увеличиться в десятки раз. К примеру, мы строим жилой дом – действует одна цена, но если на этом же участке строится ещё и торговый центр – стоимость выкупа увеличивается до 30 раз».

Разумеется, выкуп земельного участка не за полную кадастровую стоимость, а лишь за её четверть – однозначный плюс для бизнеса. Но интереснее сравнить новые условия выкупа с теми, что существовали до 1 июля прошлого года. Так, председатель коллегии адвокатов «Юрпроект» Дмитрий Малинин считает, что с этой точки зрения принятый закон не вполне оправдал надежды бизнеса: «Фактически в выигрыше ока-

зались лишь граждане, являющиеся собственниками капитальных гаражей, если их право собственности возникло после вступления в силу Земельного кодекса РФ. Ранее они могли выкупить земельный участок за 25,5% от его кадастровой стоимости, а сейчас – всего за 5%. Иные категории оказались в проигрыше: ни для одного юридического лица, будь то коммерческая или некоммерческая организация, не осталось возможности выкупить свою землю дешевле, чем за 25% кадастровой стоимости. В свою очередь граждане, приобретавшие свои дома и гаражи до вступления в силу ЗК РФ, отныне вынуждены платить за землю в два раза больше (5% вместо 2,5%). Также ухудшилось положение собственников объектов капитального строительства, расположенных на землях сельскохозяйственного назначения и землях населенных пунктов в составе зон сельскохозяйственного использования

и используемых для сельскохозяйственного производства: если раньше свои участки они выкупали всего за 5,1% от кадастровой стоимости, то теперь вынуждены платить на общих основаниях – 25% кадастровой стоимости. Для тех граждан, предпринимателей и юридических лиц, в отношении которых и раньше не было установлено пониженных ставок на выкуп земли под объектом капитального строительства, разница оказалась практически не ощутима (25,5% против 25%)».

По мнению участников рынка, после вступления в силу закона можно ожидать активизации выкупа земельных участков, особенно под торговыми объектами (арендные ставки на землю под этой категорией недвижимости самые высокие). По оценке Дмитрия Малинина, «стоимость аренды всегда как минимум на 0,5% выше, чем сумма земельного налога. А бывает, что дороже и в 6 раз».

Ксения Сидорова



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



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

«АВАНТПЕРСОНА - 2013»

Голосуйте на сайте
www.avant-partner.ru

Награждение лауреатов и победителя
пройдет в рамках Торжественного приема
«АвантПерсона 2013», 20 марта.

ПАРТНЕРЫ

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ПАРТНЕРЫ

АНОНС

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР

ОФИЦИАЛЬНЫЕ ПАРТНЕРЫ

ДЕЛОВЫЕ НОВОСТИ

«ЕВРАЗ» ПОСТРОИЛ ПЕРВУЮ ШАХТУ

На прошлой неделе в Новокузнецком районе «Евраз Групп» ввела в строй шахту «Ерунаковская-VIII» (филиал ОАО «ОУК «Южкузбассуголь», угольной «дочки» «Евраз»). Как сообщил сибирский региональный центр корпоративных отношений «Евраз Групп», инвестиции в проект составляют 390 млн долларов. Шахта располагает 300 млн тонн разведанных запасов коксующегося угля марок «Ж» и «ГЖ». Планируется, что на проектную мощность – 2,5 млн тонн угля в год – она выйдет в 2014 году. Это четверть добычи всей компании (в 2012 году «Южкузбассуголь» добыл 10,8 млн тонн угля). В этом году, как сообщил на открытии губернатор Кемеровской области **Аман Тулеев**, новое предприятие планирует добыть 1,2 млн тонн. Доставка угля с шахты до станции Казанковская ветки Артышта-Новокузнецк (20 км) будет осуществляться автомобильным транспортом, в дальнейшем планируется построить от шахты железнодорожную ветку с погрузочной станцией. По словам президента группы **Александра Фролова**, «ввод шахты в эксплуатацию обеспечивает рост добычи качественных углей и усиливает вертикальную интеграцию компании». «Ерунаковская-VIII» – первое угледобывающее предприятие, построенное «Евраз Групп». Напомним, строительство первого участка горно-капитальных и прочих подземных работ началось в сентябре 2005 года. В связи с изменением горно-геологических условий и кризисом 2008 года работы были остановлены. В июне 2011 года строительство возобновилось. При этом, как пояснили в компании, сейчас специалисты ЕВРАЗа «ведут активную работу по развитию и повышению производственной мощности шахты до 4 млн тонн угля в год, рассматривают новые логистические возможности. Реконструкция погрузочного комплекса на станции «Казанковская» значительно улучшит логистику, позволит вывозить и грузить уголь с двух предприятий «Южкузбассульта» – шахт «Ерунаковская-VIII» и «Усковская» в объёме до 4,5-5 млн тонн в год

СДС РАЗВЕРНУЛСЯ К ПРИМОРЬЮ

ЗАО «Холдинговая компания «Сибирский деловой союз» (СДС, Кемерово) готовит проект строительства собственного угольного порта на юге Приморского края. Для этого в декабре 2012 года в деревне Романовка Приморского края создана отдельная портовая компания – ООО «Морской порт Суходол», на 100% «дочернее» предприятие ОАО «ХК «СДС-Уголь», отраслевого подразделения СДС. Как сообщил в конце февраля президент СДС **Михаил Федяев**, проект находится на самой начальной стадии реализации – приобретена земля под портовый терминал, начата подготовка проектно-сметной документации. О сроках и стоимости портового проекта он не сообщил, указав только, что компания хотела бы построить терминал мощностью 20 млн тонн в год и подчеркнул, что «нужно ещё расширение пропускной способности железнодорожной инфраструктуры на Дальнем Востоке». Именно из-за «сильных ограничений в логистике» на Дальнем Востоке России, весь планируемый прирост добычи угля в 2013 году, 3,4 млн тонн, СДС будет «направлять в западном экспортном направлении». В этом году СДС планирует увеличить добычу угля до 28,6 млн тонн с 25,2 млн тонн в 2012 году. В то же время инвестиции в угольные активы холдинга будут сокращены до 2,8 млрд рублей против 17,2 млрд рублей.

КЕМЕРОВСКАЯ ЗЕМЛЯ ДОРОЖАЕТ

В Кемерове сильно взлетели цены на земельные участки, выделяемые под строительство нежилых объектов. На двух приватизационных аукционах, проведённых в феврале, цены резко выросли против начальных. Например, на аукционе, который 21 февраля проводил Фонд имущества Кемеровской области (Кузбассфонд), участок по улице Свободы 19-в (3,17 тыс. кв. метров) был продан за 61,29 млн рублей (19,32 тыс. рублей за 1 кв метр) при стартовой цене 3,3 млн рублей, т.е. цена выросла в 18,6 раза. Победителем торгов в этом случае стало ООО «Производственно-коммерческая фирма «Мария-Ра». На аукционе на право аренды участка в Рудничном районе по ул. Авроры, 4 (6,7 тыс. кв. метров) под строительство объектов благоустройства, которое 27 февраля проводило ГП КУ «Агентство по оформлению прав на земельные участки», победителем стало ООО «Юлптер» с предложением 42,8 млн рублей при стартовой цене всего 2,4 млн рублей. Рост цены составил 17,7 раза. В аукционе по участку по ул. Свободы 19-в, по данным директора Кузбассфонда **Виталия Белькова**, участвовало 13 претендентов, включая представителей практически всех ведущих компаний розничной торговли региона – кемеровских сетей «Бегемот» и «Пенсионер», новосибирской «Холдидей Класик», ООО «Кузбасс Капитал Инвест» (управляет недвижимостью кемеровской розничной сети «Система Регионмарт»), ООО «СДС-Алко» (развивает сеть крытых сельских рынков), ООО «Акваркет» (сеть супермаркетов «Акватория» и «Экономька»), барнаульского ООО «ПКФ «Мария-Ра». Основная и очень упорная борьба шла между двумя последними. **Николай Жильцов**, ведущий консультант по коммерческой недвижимости агентства «Жильцов и партнеры», отметил, что в Кемерове не хватает сформированных земельных участков под торговые объекты. По его данным, первоначально на участке по Свободы 19-в строительство торгового центра с возможным приглашением в него как раз сети «Мария-Ра» планировал владелец временно установленных там павильонов. Но комитет по управлению госимуществом расторг договор с ним, и «Мария-Ра» «исторически» нацелилась на покупку этого участка. Как пояснил руководитель кузбасского филиала «Мария Ра» **Александр Яблоцкий**, площадка имеет очень выгодное расположение. Кроме этого пятачка и ТЦ «Гринвич» в районе ФПК больше нет хороших торговых мест, считает он. Однако площадка, по его словам, сложная, потому что прямо под ней проходят городские коммуникации, и при строительстве их нужно будет выносить за пределы площадки. От того, как быстро удастся это сделать, и будет зависеть, когда появится новый торговый центр. Он будет районного масштаба – предположительно площадью 1-1,2 кв. метров. На вопрос, не дорого ли обошлось компании этот участок, г-н Яблоцкий ответил, что «всё относительно». В городе практически не осталось земельных участков под строительство торговых объектов. И тот, кто хочет активно развиваться, должен за это платить». Что же касается торгов по участку в Рудничном районе, то по неофициальным данным, победитель не намерен заключать договор купли-продажи, следовательно, можно ожидать проведения новых торгов.

ГЛАВНАЯ СТРАНИЦА САЙТА

ВСЕ «ДЕЛОВЫЕ НОВОСТИ»



avant-partner.ru
ИНТЕРНЕТ ВЕРСИЯ ГАЗЕТЫ

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



**ПОПЫТКА
ГРЕЧЕСКОГО ПОВОРОТА
В «КУЗБАССЕ»**

В прошлый вторник в Кемерове акционеры ЗАО «Многоотраслевое производственное объединение «Кузбасс», – кипрская компания Sales Investments Ltd и нидерландская INDTEK Finance B.V. – провели внеочередное собрание акционеров МПО и избрали новый совет директоров компании, которая до прошлого года объединяла активы российского бизнесмена украинского происхождения Виктора Нусенкиса и управляла ими. Правда, на следующий день кемеровский арбитраж запретил МПО «Кузбасс» исполнять решение внеочередного собрания его акционеров.

Единственным участником собрания 26 февраля стал приехавший из Греции **Андреас Реванглю**, который представлял обоих акционеров. А само собрание стало одним из проявлений и следствием той борьбы, что развернулась между **Виктором Нусенкисом** и **Геннадием Васильевым**, украинским бизнесменом и политиком, одно время работавшим генпрокурором Украины. В конце прошлого года компания Sales Investments Ltd (также как и компания INDTEK Finance B.V. контролируется Васильевым) потребовала от ЗАО «МПО «Кузбасс» провести досрочное собрание акционеров. Не добившись удовлетворения этого требования, она направила иск в арбитражный суд Кемеровской области, который удовлетворил его 19 декабря 2012, обязав ЗАО провести в течение 70 дней со дня судебного решения внеочередное собрание акционеров. Словесной дилеммой – досрочное прекращение полномочий совета директоров МПО и об избрании нового состава совета директоров. При этом само проведение собрания было возложено на компанию Sales Investments Ltd.

На внеочередное собрание представители Виктора Нусенкиса не пришли. Все решения собрания принимал представитель кипрского и нидерландского акционеров МПО «Кузбасс» **Андреас Реванглю**. Он также вел собрание, назначив секретарем **Игоря Ишкова**, а членом счетной комиссии **Магомеда Магомедова**. Помимо него в кабинете присутствовали будущие члены нового совета директоров, два телеоператора и нотариус **Ольга Елефопова**. Голосование и подсчет голосов заняли около полчаса. За это время полномочия старого совета директоров были прекращены, избран его новый состав, в который вошли **Василий Павлов**, **Виктор Финагин**, **Игорь Ишков**, **Владимир Морозов** и **Андреас Реванглю**. После собрания он сообщил, что у нового руководства МПО две задачи: «первая – продолжать бизнес, причем в рамках закона; вторая – вернуть и сохранить активы ЗАО МПО «Кузбасс», помешать перепродаже этой собственности».

О соотношении и распределении собственности активов между двумя ныне спорящими сторонами

господин Реванглю высказался довольно туманно: «Нусенкис и Васильев – это два акционера группы «концерн «Энерго», насколько я знаю. При этом один активный, видимый, а другой – тихий, не проявляющий себя. Мне неизвестно, какие между ним соглашения, устные или письменные. Я знаю, что в 2011 году что-то произошло в группе, это исследуется сегодня в судах Российской Федерации». По поводу выступления губернатора Кемеровской области **Амана Тулеева** в поддержку Виктора Нусенкиса в его споре с Геннадием Васильевым **Андреас Реванглю** заявил: «Неважно, кто что сказал, это вопрос законодательства, я буду следовать решению суда, следовать букве закона».

В пресс-службе ООО «Угольная компания «Заречная» в ответ заявили, что компания считает неправомерным решение арбитражного суда Кемеровской области от 19 декабря 2012 года, удовлетворившего иск Sales Investments Limited о проведении внеочередного общего собрания акционеров МПО «Кузбасс». Это решение обжаловано, седьмой арбитражный апелляционный суд в Томске рассматривает жалобу 5 марта. Компания полагает, что решение кемеровского арбитража будет отменено, и внеочередное собрание акционеров ЗАО «МПО «Кузбасс» – признано не легитимным. В пресс-службе также напомнили, что у представителей Виктора Нусенкиса есть документы, «подтверждающие, что Sales и Indtec – его собственность, а так же тот факт, что акции ЗАО МПО «Кузбасс», якобы приобретенные компаниями в 2008 году до сегодняшнего дня не оплачены (сумма долга 78 млн рублей), при том что все договорные и законные сроки истекли». «Акции не были оплачены именно по той причине, что Виктор Нусенкис не выделил на эти цели средств и не отдал распоряжение по их оплате», – заявила пресс-служба УК «Заречная».

Что касается действий Андреаса Реванглю, то им, по мнению компании, «будет дана оценка судебными и правоохранительными органами Кипра», ведь «когда-то он являлся номинальным держателем акций компании Indtek в

пользу собственника Нусенкиса». Как к нему перешёл и контроль над компанией Sales Investments Ltd, в УК «Заречная» не пояснили.

А в прошлую среду арбитражный суд Кемеровской области принял к рассмотрению иск Виктора Нусенкиса и ОАО «Шахта «Заречная» о признании внеочередного собрания недействительным, и в качестве обеспечительных мер по этому иску запретил МПО «Кузбасс» исполнять решения собрания от 26 февраля. Впрочем, другим решением суд удовлетворил иск Sales Investment Ltd к МПО «Кузбасс» о предоставлении документов. Здесь разбирательство шло с ноября прошлого года, в ходе него представители кипрской компании **Сергей Учитель** и **Яна Кизилова** настаивали на том, что МПО злоупотребляет правом и не только уклоняется от предоставления документов акционеру, но и просто скрывается от него и судебных приставов. Представитель ответчика **Василий Лякин** пояснил, что, поскольку компания Sales Investment Ltd является собственностью Нусенкиса, он должен вступить в процесс в качестве третьего лица, чтобы доказать это обстоятельство. Но суд отклонил соответствующее ходатайство Виктора Нусенкиса. Василий Лякин также сослался на то, что кипрский акционер с 2008 года, когда приобрел акции МПО «Кузбасс» у ОАО «Шахта «Заречная», никак не проявил себя, поэтому срок давности для его иска истек.

Среди документов, которые требовал предоставить истец, отчетность МПО «Кузбасс», договоры, связанные с отчуждением имущества МПО, либо возможностью отчуждения, за 2010-2012 гг., судебные акты «по спорам, связанным с созданием МПО «Кузбасс» и др. Эти документы необходимы в свою очередь для других судебных споров, по искам кипрской компании, а также нидерландской INDTEK Finance B.V. Предмет этих исков, которые приняты кемеровским арбитражным судом, – принадлежность 19,04% доли в ООО «Сельскохозяйственное объединение «Заречье», 99,33% ООО «Ю-Транс» и 99,53% в ООО «Угольная компания «Заречная», основных активов МПО «Кузбасс».

Антон Старожилов

КЛАСТЕР – ПЕРВАЯ СТУПЕНЬ

На прошлой неделе инициатива Ассоциации машиностроителей Кузбасса (НО АМК) по созданию рабочей межрегиональной группы по вопросам формирования кластера тяжёлого машиностроения в Сибирском федеральном округе была поддержана на межрегиональном уровне.

Инициатива создания межрегиональной рабочей группы по вопросам формирования кластера тяжёлого машиностроения была озвучена 26 февраля на расширенном совещании по развитию кластерных инициатив в тяжёлом региональном машиностроении, которое проходило в Новосибирске под председательством Главного федерального инспектора аппарата полномочного представителя Президента РФ в СФО **Василия Соколова**. В совещании приняли участие руководители более 30 предприятий Кемеровской и Новосибирской областей, Алтайского края, а также представители исполнительных органов власти, Российского Союза промышленников и предпринимателей РСПП, межрегиональной ассоциации «Сибирское соглашение».

Напомним, что ещё осенью прошлого года на заседании Комиссии Российского союза промышленников и предпринимателей (РСПП) по машиностроению

в условиях ВТО была принята резолюция – поддержать заявку некоммерческой организации «Ассоциация машиностроителей Кузбасса» на создание кластера тяжёлого машиностроения с включением его в перечень пилотных инновационных программ развития, утверждаемых Правительством РФ.

По словам начальника отдела машиностроения департамента промышленности, торговли и предпринимательства Кемеровской области **Андрея Гребеникова**, ёмкость рынка машиностроительной продукции для угледобывающих предприятий Кузбасса составляет по различным оценкам от 80 до 90 млрд рублей ежегодно. Более 40% всего закупаемого оборудования приходится на открытую добычу (35-38 млрд рублей) и 60% на подземную добычу (45-50 млрд рублей). Импорт оборудования из-за рубежа составляет при этом 70 млрд рубль. На отечественное

тяжёлого машиностроение приходится менее 7-10 млрд руб. Мощности заводов тяжёлого машиностроения – 25-30 млрд рублей.

Создание территориального кластера должно помочь снять ограничения в развитии отечественного и кузбасского тяжёлого машиностроения и, соответственно, поднять его на более высокий уровень. Весь процесс формирования кластера предположительно займёт 5-8 лет. И происходить это будет в несколько этапов, первый из которых – создание кластерных инициатив НО АМК – уже начался.

По итогам совещания в Новосибирске были подготовлены протокол и намечено создание межрегиональной рабочей группы, в задачи которой будет входить подготовка решений по реализации поставленных задач, привлечение к работе депутатов краевого и наложение постоянных контактов с федеральными структурами. Участники совещания договорились о постоянном обмене решениями и мнениями с вновь созданной межрегиональной рабочей группой. Следующее заседание по этому поводу планируется провести в Кемерове в апреле текущего года уже в более расширенном составе.

Максим Москвичкин

СБЕРБАНК
Всегда рядом

ДОБАВИТЬ КАРТУ

ИСПОЛЬЗУЙТЕ АККРЕДИТИВЫ СБЕРБАНКА

8 384 235 13 18
8 800 555 55 50
(взвонив по России – бесплатно)

www.sberbank.ru

Система Сбербанк России. Предоставляет услуги Банка России на основании Банковской лицензии №1482 от 08.08.2012.

ЦЕНА ВОПРОСА

1 миллион 273 тысячи 325 рублей заплатит за право пользования недрами на самом старом из известных месторождений минеральных вод в Кемеровской области – Терсинском – ООО «ГИКС», зарегистрированное в Хакасии. Оно было признано победителем аукциона, на котором продавалось это право, в прошлый четверг. Помимо ООО «ГИКС» в торгах участвовало новокузнецкое ООО «Промугольсервис», но оно не делало предложений. Начальная цена аукциона составляла 1 млн 157 тыс. 568 рублей, шаг аукциона – 115 тыс. 757 рублей. По данным управления недропользования по Кемеровской области, которое проводило аукцион, Терсинское месторождение минеральной воды уже обустроено для добычи, к нему ведёт автодорога и линия электропередач. С 1996 по 2008 гг. добычу воды на нём вело муниципальное предприятие Новокузнецкого района «Минеральная вода», затем по четырём краткосрочным лицензиям – ООО «ГИКС». Оно провело переоценку запасов месторождения и поставило их госбаланс. После аукциона владелец компании **Виктор Иванов** пояснил, что ООО «ГИКС» только зарегистрировано в Хакасии, но фактически это новокузнецкое предприятие. Оно проводит добычу воды, а розлив по бутылкам производит другое его предприятие – ООО «Терсинка». По его словам, «проблема, как встать на полку», поэтому пока сбыт «Терсинки» рассчитан в основном на рынок Кузбасса.

172 миллиона рублей балансовой прибыли по предварительным оценкам получил банк ВТБ от работы своего подразделения в Кемеровской области, сообщил на прошлой неделе на пресс-конференции **Евгений Облов**, руководитель дирекции по Кемеровской области филиала ОАО Банк ВТБ в г. Красноярск. Кредитный портфель по дирекции составил почти 13 млрд рублей, в том числе 10,5 млрд рублей по крупному бизнесу. По кредитному портфелю рост составил 30%. В текущем году банк намерен развивать кредитование темпами вдвое выше рыночных – на уровне 25% роста. Перспективы для развития в банке видит в сотрудничестве не только с компаниями-лидерами угольной отрасли, но и ритейлом, энергетикой, пищевой промышленностью, фармацевтикой. По словам **Михаила Осеевского**, заместителя председателя правления ОАО Банк ВТБ, банк видит потребность клиентов в поддержке их деятельности в странах СНГ, в факторинговых услугах, классическом и инвестиционном кредитовании. Кроме того, банк предлагает кредитные продукты бюджетам. В частности, сейчас открыты линия для областного бюджета и бюджета Новокузнецка. Банк рассматривает варианты сотрудничества с другими муниципалитетами.

500 миллионов рублей инвестирует в своё развитие в 2013 году ОАО «Кузбасская топливная компания» (КТК) против 4,67 млрд рублей в 2012 году. Генеральный директор компании **Игорь Прокудин** объяснил резкое сокращение инвестиций текущим состоянием рынка, которое для компании выражается в том, что из-за низких цен на уголь КТК имеет контракты на поставку угля только на первый квартал. Кроме того, 2012 год был ударным годом с точки зрения реализации инвестпроектов. «Это максимальный объём инвестиций за всю историю существования компании. В основном средства были направлены на окончание строительства второй обогащательной фабрики предприятия «Каскад-2» (проектная мощность фабрики, которая сейчас работает в опытно-режиме, по переработке угля – 4 млн тонн в год, запуск ожидается в ближайщие два месяца – «А-П»). Помимо этого, все заявленные компанией обязательства были выполнены в полном объёме, не смотря на сложную конъюнктуру рынка в течение года», – отметил Игорь Прокудин. Компания планирует увеличить добычу угля на 1,5 млн тонн, с 8,7 млн тонн в 2012 году до 10,2 млн тонн. Инвестиции в основном будут направлены на приобретение горнотранспортного оборудования.

Мёд цветочный
с лугового разнотравья

Пасека находится в деревне Сосновый Острок Яшкинского района

Сбор 2012 года

Доставка по Кемерово бесплатно
Тел.: 58-34-76
Сот. тел.: 8-905-960-08-92
e:mail: rezniklarisa@yandex.ru

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

АНОНС

**ВЫСТАВКИ
«НЕФТЬ. ГАЗ. ХИМИЯ»
И «ПТА-СИБИРЬ – 2013»
ОДНОВРЕМЕННО ПРОЙДУТ В КРАСНОЯРСКЕ**

С 20 по 22 марта в Красноярске в МВДЦ «Сибирь» состоится IV комплекс специализированных выставок «Нефть. Газ. Химия», «Горное дело» и «Сибирский GEO-форум». Впервые мероприятие будет проходить одновременно с международной специализированной выставкой «Передовые Технологии Автоматизации. ПТА-Сибирь – 2013».

Сегодня Красноярск является центром, где компании используют свои новые технологии, оборудование в области геологоразведки, добычи, переработки нефти, газа. Здесь создан один из крупнейших учебных центров – Сибирский федеральный университет, начинается реализация проекта «Ангаро-Енисейского кластера», происходит освоение месторождений Нижнего Приангарья, нефтяных и газовых месторождений на севере края.

В 2012 году в выставках «Нефть. Газ. Химия», «Горное дело» приняло участие 92 компании, среди которых Консорциум геологоразведочных предприятий «Томенгеология», ООО «Купер», ООО «РЕНО ТРАК ВОСТОК», ООО «Тимбермаш Байкал», компания Emerson, ОАО «Краснодарский компрессорный завод», ООО «КОРТЕМ-ТОРЭЛТЕХ», Группа ГМС, «ЭПАК-Сервис», «Красноярск-ЧТЗ-СЕРВИС» и другие. Мероприятие посетило 1685 специалистов нефтегазовой и геотраслы, а также строительной, промышленной и коммунальной отраслей из 4-х зарубежных стран (Китай, Англия, Республика Беларусь, Украина), 23-х регионов России, 5 регионов и 14-и городов Красноярского края.

В 2013 году участники выставок презентуют оборудование и технологии для разработки и эксплуатации нефтяных и газовых месторождений, добычи полезных ископаемых, новейшие технологии в области геодезии, картографии, геофизики, интеллектуальных транспортных систем и спутниковой навигации, новейшую спецтехнику: экскаваторы, бульдозеры, погрузчики, грейдеры, тягачи и т. д.

Одновременное проведение в 2013 году специализированных выставок «Нефть. Газ. Химия», «Горное дело» и выставки «Передовые Технологии Автоматизации. ПТА-Сибирь – 2013» предоставляет широкие возможности как для экспонентов, так и для посетителей. Специалисты смогут ознакомиться с новейшим оборудованием и разработками компаний-участников, обсудить успешно реализованные проекты и обменяться опытом, заключить перспективные сделки и найти партнеров и клиентов для бизнеса. По прогнозам организаторов, комплекс выставок посетят более 2 500 специалистов отрасли.

В рамках деловой программы запланированы специализированные семинары, тематические круглые столы, мастер-классы и презентации. Напомним, комплекс специализированных выставок «Нефть. Газ. Химия», «Горное дело» и «Сибирский GEO-форум» пройдет 20-22 марта в МВДЦ «Сибирь» (ул. Авиаторов, 19).

Организатор – ВК «Красноярская ярмарка». **Официальная поддержка:** Правительство Красноярского края, Администрация г. Красноярска, Управление по недропользованию по Красноярскому краю, Сибирский федеральный университет.

АРТПОДГОТОВКА

Прошедший год для розничной торговли Кемеровской области по формальным результатам не назовешь очень успешным. Небольшой – лишь в 2% – рост товарооборота. Незначительное увеличение торговых площадей при том, что ритейла, судя по отчетности лидеров рынка, продолжал активно открывать магазины, свидетельствует только об одном. Рынок стагнирует. Впрочем, сами розничные компании с этим не согласны. Год окончательного восстановления после кризиса 2008-2009 годов, год продолжения активного роста, – так характеризуют 2012 год руководители компаний продуктовой розничной торговли. А 2013 год, по общему признанию станет временем полноценного открытия региона для федеральных ритейла «Авант-ПАРТНЕР» попытается выжить, как кузбасский ритейла готовится к усилению конкуренции.



ЗА СВОЕГО ПОКУПАТЕЛЯ

Незначительный рост товарооборота в прошлом году означает только одно – усиление конкуренции между игроками. «За весь рынок сказать сложно. Есть компании, у которых идет бурное развитие. Но мы потребительской активности высокой на рынке не наблюдали, – рассказывает гендиректор «Системы РегионМарт» Ирина Арабян. – Одно абсолютное точно. Конкуренция за клиента стала существенно выше».

Руководитель регионального филиала барнаульской компании «Мария Ра» Александр Яблонский считает, что прошлый год повторил тенденции 2011 года – после кризиса все набирали темпы развития, и конкурентная борьба стала жестче: «У всех была и есть одна цель – занять место, которое еще осталось. Ведь никто еще не отменил правило о том, что в ритейле важны три вещи – место, место и место». Другое дело, что росли все разными темпами.

Татьяна Саженова, региональный директор филиала №4 (Кемеровский локальный рынок) компании «Холдидей» полагает, что активный рост последних лет наблюдался в 2012 году и продолжается сегодня. Прежде всего, речь идет о количестве торговых объектов. Филиал (а это территория с севера области до Краснообродского) открыл 16 новых объектов. Лидером по этому направлению, впрочем, стала «Мария Ра» – прирост на 35 объектов. По словам Александра Яблонского, второй год подряд компания выдерживает высокие темпы роста: в 2011 году в Кузбассе было открыто 33 новых магазина.

Ирина Арабян полагает, что такие компании как «Мария Ра» или группа «Аквармарт» (количество открытых объектов компания не раскрывает, но по признанию всех ключевых участников рынка,

в последний год структуры группы – одни из самых активных по приобретению объектов недвижимости и земельных участков под строительство) сейчас ведут себя так, как «Чибис» до кризиса. Они применяют агрессивную тактику по наращиванию объектов. Александр Яблонский поясняет эту стратегию, принятой во всей компании, которая поставила себе задачу быть лидером в сибирском регионе. В прошлом году компания в целом открыла 135 торговых объектов, и теперь в сети более 500 магазинов. А Кемеровская область

По данным областного департамента промышленности, торговли и предпринимательства оборот розничной торговли в регионе за 2012 год составил 311,5 млрд рублей, что на 2,1% больше уровня 2011 года. В структуре оборота преобладают все пищевые продукты, включая напитки, и табачные изделия составили 46,4%, непродовольственных товаров – 53,6% (в 2011г. – соответственно 47,4% и 52,6%). Товароборот непродовольственных товаров составил 144 467 млн. рублей, (100,7%), непродовольственных – 167 066 млн. рублей, (103,4%). Примечательно, что товароборот в Кемерово снизился – 96 067 млн. рублей (97,4% к уровню 2011 г.), а в Новокузнецке вырос – 85 270 млн. рублей (103,3%). Общая торговая площадь на 01.01.2013 г. составила 1853 тыс. кв. метров, что на 1,8% больше, чем на 01.01.2012 г. Инвестиции в основной капитал по виду деятельности «оптовая и розничная торговля» в 2012 году выросли на 17,2% до 3737 млн. рублей.

для компании по значимости второй регион после Алтайского края.

У самой крупной розничной компании Кузбасса «Системы РегионМарт», чьим прямым конкурентом считается «Мария Ра», результаты скромнее – в целом компания открыла 13 новых магазинов. Но с учетом закрытия нескольких магазинов (так, компания полностью закрыла свои объекты в Новосибирске) чистый прирост был скромнее: 178 магазинов на начало 2012 года, 187 – на конец года. «Для нас 2012 год был годом окончательного выхода из кризиса. Годом улучшения операционных результатов работы. И здесь мы добились многого. Для примера, снизив товароборот после закрытия новосибирских магазинов, мы сэкономили на издержках и выиграли в прибыли».

Впрочем, что бы ни делали кузбасские ритейлеры, федеральные игроки оценивают состояние местного рынка как мало конкурентное. Яна Могилёва, менеджер по связям с общественностью компании «Лента» заявила «Авант-ПАРТНЕРУ»: «Кузбасский рынок имеет свои особенности. Так, удаленность от столицы и вопрос с доставкой товаров влияют на конкурентность рынка. При этом в Кемеровской области пока слабо представлены федеральные сети. Однако перспективы у данного рынка высокие за счет хорошей заработной платы и отсутствия конкуренции». И сегодня именно тактика «Ленты» на таком рынке интересует многих кузбасских игроков. «Лента» стала первой крупной российской федеральной сетью, пришедшей в Кузбасс.

НА ПОРОГЕ «ЛЕНТЫ»

«Лента» давно присматривалась к Кемеровской области, рассказывает Яна Могилёва: «Мы искали площадки под строительство собственных гипермаркетов в Новокузнецке, Кемерово. Но пока реализовать идею, строительство первого гипермаркета сети в Кузбассе, удалось в Прокопьевске (в конце прошлого года там открыл гипермаркет площадью 7,5 тыс кв. м – «А-П»). По оценкам компании, предложение, удовлетворяющих её требованиям, немного. «Для строительства гипермаркета мы ищем участки порядка 4 гектаров на первой линии основной городской магистрали. Важно близкое расположение относительно крупного жилого массива – спального района или в целом относительно небольшого города. Несомненно, важен экономический статус территории, в которой планируется открытие магазина. Также нас интересуют возможности подключения к основным инженерным сетям для оценки расходов на капитальные строительство», – поясняет представитель компании.

В текущем году компания намерена открыть гипермаркеты в Кемерово (сегодня есть две площадки – в Рудничном районе и на Ленинградском проспекте). «Брать» покупателя «Лента» намерена качеством продукции и сравнительно низкими ценами. «В гипермаркете работает двойная система контроля качества товаров. А рабочие отношения с производителями и поставщиками продуктов позволяют держать цены на низком уровне. Кроме того, сотрудничество с местными производителями позволяет «Ленте» снизить затраты на транспортировку товаров, что также влияет на цены. Плюс в системе действует целый ряд

КУЗБАССКОГО РИТЕЙЛА

программ для покупателей, позволяющих покупать товары дешевле», – говорит Яна Могилёва. Замгубернатора по промышленности, транспорту и предпринимательству Сергей Кузнецов подтверждает, что сеть будет работать с местными производителями: «Мы смотрим, где разрешить строительство, с каким товаром. Это все под контролем. И обязательное условие возведения в регион – представление товаров кузбасского производства».

Реакция кузбасского ритейла на приход столь крупного игрока соответствующая. Пожалуй, впервые кузбасские розничники всерьез готовятся к переменам на рынке. Татьяна Саженова говорит, что её компания проведет «улучшения» в двух своих «палатах» в Кемерово: «Мы не боимся прихода «Ленты», но готовимся. Мы планируем кардинально перестроить «Палаты»: поменять оборудование, внешнее и внутреннее оформление. Акцент будет сделан на том, чтобы всё более соответствовало требованиям к гипермаркетам. В основном изменения коснутся «Палаты» на ул. Тухачевского. Это будет сделано уже в течение марта (ожидается не позднее закрытия магазина). На проспекте Кузнецком – в конце лета – в начале осени. Ещё планируем в супермаркет

«Кора» площадью свыше 1 тыс. кв. м произвести перемены в целом по ассортименту, а особенно по гастрономии. Увеличить ассортимент колбас, сыров».

Как считает Ирина Арабян, с приходом «Ленты» перераспределится покупательский поток среди торговых объектов: «Покупатели с той или иной частотой будут посещать магазин. Их оборот будет зависеть от того, как игроки подготовятся к приходу».

ПАРАЛЛЕЛЬНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ

По оценкам компании «М.Видео» в сфере ритейла бытовой техники на региональные рынки вышли и продолжат выходить новые игроки, которые пока не составляют серьёзной конкуренции лидерам отрасли. Тем не менее, рынок насыщается, конкуренция возрастает, особенно за счёт усиления интернет-торговли. Именно на неё зачастую делают ставку новые игроки. Главные события отрасли в 2012 году – появление мультиканальных ритейлеров и расширение бизнеса крупнейших ритейлеров в веб-направлении. А в 2013 году, как полагают в компании, ещё очевиднее станет необходимость объединения розницы и веб-направления. Преимущества в этой ситуации получают те компании, которые имеют развитую розничную сеть, инфраструктуру доставки, розничную сеть складов и т.д. Во-вторых, рынок продолжает активно расти и концентрироваться.

На первое место постепенно выходят качество сервиса, возможность выбора дополнительных услуг, широта ассортимента как в рознице, так и в онлайн, заявляет «Авант-ПАРТНЕР» Регина Роднянская, менеджер по связям с общественностью компании «М.Видео».

У нас есть некие направления, которые нуждаются в усилении. И этим мы будем заниматься вне зависимости от прихода «Ленты». Это развитие собственного производства, работа с зоной фреш, определённая работа в сфере ценового позиционирования в части

некоторых категорий продуктов и укрепление определенной категории nonfood. Мы в этих направлениях двинулись и в 2012 году».

Впрочем, по мнению Александра Яблонского, особенно беспокоиться относительно «Ленты» не стоит. В Прокопьевске, где магазины «Мария Ра» находятся рядом с «Лентой» не сильно, по его словам заметили появление нового конкурента. «Наша компания имеет опыт работы рядом с «Лентой».

Евгений Зубарев говорит, что, несмотря на то, что «Континент вкуса» ориентирован на покупателя с высокими доходами и потребительскими запросами, такой гипермаркет как «Лента» может оттянуть внимание потребителей, что, заставляет компанию повысить лояльность клиентов: «Мы будем совершенствовать собственное производство, в том числе значительно расширять кондитерский ассортимент. Планируем в скором времени открыть прямо в магазине небольшое кафе, где наши покупатели могли бы посидеть, выпить чашку кофе и попробовать новинки. Наши наблюдения показывают, что наши покупатели встречаются в магазине и беседуют. Почему бы им не сесть за столики? Мы будем также поддерживать линейку эко-продуктов. Наш покупатель разборчив, он хочет покупать здоровые и полезные продукты».

По оценкам компании «Мария Ра» у нынешних игроков кузбасского и сибирского рынков есть

шли, прежде всего, посмотреть на новинку. Но всё равно, современная ситуация успокоилась. В Кемерово будет так же. Дело в том, что по мировым меркам у нас очень низкий уровень конкуренции. И ещё не было настоящих ценовых войн. Мы находимся ещё на первой стадии конкурентного развития – продажи аукционных продуктов».

Евгений Зубарев говорит, что, несмотря на то, что «Континент вкуса» ориентирован на покупателя с высокими доходами и потребительскими запросами, такой гипермаркет как «Лента» может оттянуть внимание потребителей, что, заставляет компанию повысить лояльность клиентов: «Мы будем совершенствовать собственное производство, в том числе значительно расширять кондитерский ассортимент. Планируем в скором времени открыть прямо в магазине небольшое кафе, где наши покупатели могли бы посидеть, выпить чашку кофе и попробовать новинки. Наши наблюдения показывают, что наши покупатели встречаются в магазине и беседуют. Почему бы им не сесть за столики? Мы будем также поддерживать линейку эко-продуктов. Наш покупатель разборчив, он хочет покупать здоровые и полезные продукты».

По оценкам компании «Мария Ра» у нынешних игроков кузбасского и сибирского рынков есть

ещё года два на активный рост, после чего расти относительно высокими темпами, увеличивать количество магазинов будет значительно дороже, чем сейчас. Уже сегодня в Кемерово наблюдается дефицит подготовленных под строительство торговых объектов участков (см. последние примеры в рубрике «Деловые новости»). Это приводит к сильному увеличению цены участка. А завтра всё будет ещё дороже, уверен Александр Яблонский.

Пока кроме «Ленты» компаний из числа федеральных или мировых ритейлеров в регионе не ждут. По словам Сергея Кузнецова, озвученные планы «Ашана» пока ни о чём не воплотились». Но, так или иначе, по признанию руководителей всех основных компаний розничной торговли в Кузбассе, «Лента» – это только начало. Если прихода Метго кузбасская розница почти не почувствовала из-за ограниченного контингента покупателей, то дальше будут приходить структуры «с свободным входом» для всех. И часть покупательского «пирого» у каждого игрока формируется сегодня.

Александра Фомина
P.S. Полную версию материала об итогах развития кузбасского ритейла в 2012 году и о перспективах 2013 года см. в очередном выпуске альманаха «Авант-ПАРТНЕР Рейтинг».

Как сэкономить на команде 20% и при этом получать ее поддержку?



Тарифы для бизнеса: платите меньше, говорите, как привыкли

- Минуты дешевле, чем в обычных тарифах, потому что покупаются оптом
- Сотрудникам можно установить ограничения по расходам
- Неизрасходованный остаток предоплаченной суммы переходит на следующий месяц

Тариф «Менеджер»
☎ (904) 999 99 04, tele2.ru

Указана экономия в руб./мес. по сравнению с тарифом Tele2 «Все на связи» при среднем профиле потребления услуг связи абонентом. Подключение доступно для юридических лиц и ИП. Тариф действует при нахождении абонента на территории Кемеровской области.

TELE2
Для дела

www.kemka.ru E-mail: personal@kemka.ru

КЕМЕРОВСКОЕ КАДРОВОЕ АГЕНТСТВО

Кемерово ул. Ноградская 3 оф 54 тел (3842) 34-94-24 36-16-56 факс 36-42-21 сот 8-923-490-04-44

Обеспечим динамичное процветание Вашей компании путем подбора лучших специалистов!

ВАШ ВЫБОР – НАШИ КАДРЫ!

Реклама



ИРИНА АРАБЬЯН: «МЫ РЕШАЕМ ЗАДАЧИ В СВОИХ ГРАНИЧНЫХ УСЛОВИЯХ, ИСХОДЯ ИЗ ТЕХ РЕСУРСОВ, КОТОРЫЕ ЕСТЬ В НАЛИЧИИ»

Как-то незаметно в нашей жизни стало обыденностью, что многие руководящие посты в бизнесе заняли представительницы прекрасного пола. Но для компании численностью более 6 тыс. человек и годовым оборотом более 15 млрд рублей пока это всё-таки исключение. Накануне Весеннего праздника «Авант-ПАРТНЕР» встретился с генеральным директором группы компаний «Система РегионМарт» Ириной АРАБЬЯН.

инструмент, как проектный подход. Значит, обучаемся ему, проводим в компании для всех вовлечённых соответствующие тренинги, занимаемся внедрением. Причём, в каждой компании своё обучение, а не одного человека. Должна работать команда, которая говорит на одном языке. Я считаю, что вообще нужно учиться одновременно с практикой деятельности. Когда менеджер под потребности бизнеса постоянно учится, ищет новое, он постоянно развивается сам, помогает развитию своей компании, и они совместно развивают компанию. Это самое эффективное обучение. Очень сложно в бизнесе и управлении выучиться впрок.

— А как строилась Ваша карьера?

— Нельзя сказать, что я строила карьеру как-то осознанно. Я достаточно быстро приобрела некоторую «специализацию», и начала заниматься продажами маркетингом, логистикой, в компаниях, которые были производителями и занимались дистрибуцией.

В «Сибирский берег» я пришла в 2001 году на позицию управляющего торговыми филиалами. К этому времени у меня уже было достаточно большого опыта. В то время компания только начинала развиваться, но это развитие было достаточно быстрым. Соответственно и моя карьера развивалась очень стремительно. Год я проработала управляющей филиалом. Стремительный рост и расширение штата компании требовали другого уровня работы по управлению человеческим ресурсом. И мне предложили этим заняться. Это был интересный новая задача — построение и внедрение системы управления человеческим ресурсом, куда входил и подбор персонала, и найм, и обучение, и многое другое. И мы выстроили такую собственную систему.

Потом появилась такая позиция — директор по развитию, связанная с инновациями, с новыми продуктами, я стала заниматься этим новым направлением. Потом эти

направления были интегрированы в коммерческий блок, в итоге я стала исполнительным директором коммерческого блока, куда входили маркетинг, продажи, инновации, логистика, новые проекты, впоследствии к этому добавились ещё и зарубежные рынки. Компания развивалась и менеджеры, которые были в компании, развивались вместе с ней. Я проработала в «Сибирском береге» 8 лет, и можно сказать, выросла вместе с ним. И ушла уже, когда компания готовилась к продаже.

— Но розница это всё-таки немного другой бизнес...

— Если говорить о розничной сети, то это не было совсем для меня ново. Я достаточно хорошо знала розницу с другой стороны. Со стороны человека, который занимается маркетингом, логистикой, продажами со стороны поставщика.

Моя работа в компании «Сибирский берег» совпала с активным ростом сетей. Когда мы начинали, сети были совсем маленькие, была слабо организованная розница, отдельные магазины, павильоны, рынки, был и такой канал как опт. Постепенно всё преобразовывалось. Доля такого канала как сети росла. Этот канал был новым, интересным. Он привлекал много внимания. И мне это было всегда интересно. Я впервые в Австралии увидела, что такое иностранные сети. Какой уровень сервиса у тебя, как у поставщика и производитель есть при работе с такими сетями.

Но я не искала специально работу в рознице. Это получилось в большей степени случайно. Когда пришло предложение, я подумала, почему нет, темы все понятны. Да, технологии, может, не до конца изучены, но это же самое управление ассортиментным портфелем, только более обширным. Плюс, конечно, это ещё одновременно и сервис. Ты делаешь своему покупателю не только ассортиментно-ценовое предложение, но ещё и сервисное.

Я не считала возможным менять специализацию кардинально, хотя, конечно, люди переходят из одной отрасли в другую и переходят очень успешно.

В любом случае, это другой рынок, и тебе надо его изучить. Например, по каким критериям на этом рынке потребитель выбирает товар. Есть ли у него брендвая зависимость, какие основные игроки, какие у них доли рынка, в каком положении твоя компания, её сильные и слабые стороны. Ты всё равно делаешь определённый SWOT-анализ.

Просто если специализация меняется кардинально, тебе нужно более глубоко погружаться в тему, больше сил необходимо потратить на изучение этого вопроса.

— Вы пришли на работу в «РегионМарт» не в самое лучшее время — накануне кризиса. Что было самым трудным в новой работе?

— Вообще, самое сложное в любом таком переходе, даже не изучение какой-то новой темы. Хотя и это не совсем так. Ведь тебе даже законодательство приходится изучать, которое регулирует работу твоей отрасли. Плюс профессиональные темы, в которые необходимо углубиться. Но самое главное — приходится работать с новыми людьми, как внутри компании, так и вовне. Ты работал с определённым сообществом, выстраивал с ними отношения, изучал мотивацию, понимал ценности. А на новом месте надо заново построить все отношения. Тебе нужно завоевать определённую лидерскую позицию. Тебе нужно выстроить отношения с руководителями, либо с акционерами, а также со сторонними партнерами. Это требует много сил, много времени. Но одна сложность — это работа с новыми людьми, а вторая, конечно, то, что переход пришёлся на кризис.

Во все кризисные времена на менеджерские позиции приходило достаточно сложно. Растущих рынков немного, и это в том числе накладывает очень серьёзный отпечаток на то, как выстраиваются отношения. Работа в условиях позитива, когда все рынки растут — это легко. А когда кризис, менеджеры тоже демотируются. Получение успешного результата — одна из составляющих мотивации, и она не менее, а иногда и более важная, чем материальная. Людям работать в условиях кризиса всегда очень тяжело.

— Какими качествами, на Ваш взгляд, должен обладать современный руководитель, чтобы добиваться успеха?

— Как говорится, в управлении нет ничего сложного, нужно просто правильных людей поставить на правильные места, правильно их мотивировать, а дальше всё будет работать само.

А если серьёзно, то, по-моему, для любого управленца эти требования выглядят следующим образом. Основополагающее — это ответственность и хорошее отношение к людям. Далее, управленец должен быть активным и работоспособным. Он должен быть профессионалом, что включает и владение менеджерскими инструментами, и знаниями в области, где работает. Он также должен уметь очень качественно анализировать и планировать, то есть обладать определёнными интеллектуальными способностями.

И очень важное качество для руководителя — умение расставлять приоритеты. Чем больше компания, более серьёзные задачи, и чем больше задач нужно решать руководителю, тем более качественно он должен расставлять приоритеты. Неумение расставлять приоритеты фактически умножает на ноль всё остальное.

Руководитель должен быть сам мотивированным и увлечённым, и он должен уметь мотивировать людей. Мотивировать не только как лидер, а находить те правильные мотивы для каждого отдельного человека, выстраивать систему мотивации, связанную с ней оплатой труда, завязанную на результат. И сам руководитель должен быть мотивирован на результат.

И, конечно, умение подбирать команду. Один без команды, какими бы он качествами ни обладал, человек ничего сделать не сможет.

Просто если специализация меняется кардинально, тебе нужно более глубоко погружаться в тему, больше сил необходимо потратить на изучение этого вопроса.

И — без фанатизма. Крайние проявления чего-либо очень серьёзно снижают эффективность. Плюс. Если говорить о тех требованиях, которые повышают конкурентность и привлекательность управленца на рынке труда — это креативность, инновационность, умение постоянно находить новые решения.

— Вы назвали качества, которыми не обучают на факультетах менеджмента... Можно ли вообще этому научиться?

— Всему этому, я считаю, можно научиться. Люди не рождаются с развитым системным мышлением. Этому учат в семье, в школе и т. д. и т. п. Но не на уроках. Например, у нас в компании есть программа кадрового резерва, в рамках которой мы помогаем развивать компетенции, необходимые руководителю. Мы эту программу базируем на проектном подходе. Проекты все разные, рассчитанные на разный уровень, это может быть и организация празднования 8 марта, а может — внедрение новой программы, где работа ведётся в течение года...

— А есть ли, по Вашему мнению, так называемые «гендерные различия» в управленческих подходах?

— Существует такое расхожее выражение: «Женщине, для того чтобы быть успешной в бизнесе нужно выглядеть как леди, думать как мужчина и работать как лошадь». По факту так и есть. Но могу сказать, что видела в своей жизни много мужественных женщин и женственных мужчин. И моё мнение — на самом деле неважно женщина ты или мужчина, и возможности важно некоторое рациональное решение вопроса. И важно — как эффективно ты находишь это решение. А то, что женщины меньше на больших управленческих постах, связано в первую очередь с тем, что у женщины ориентация на карьеру меньше, чем у мужчин, и времени, кстати, тоже. Здесь вопрос в критериях успешности вообще в жизни.

— Существует такое мнение, что менеджер за 3-5 лет «выгорает» и ему нужно что-то менять в своей жизни...

— Мне кажется, что здесь есть некоторая подмена понятий. Часто это «выгорание» путают с обычной физической усталостью. Не секрет, что работа по 12-14 часов в день — это практически нормальное положение дел на управленческих постах. В этом случае, нужно просто периодически качественно отдыхать. Лучше раз в полгода. Либо работа связана с внутренним конфликтом и общей неудовлетворённостью от того, что делаешь. Здесь нужно разбираться с собой.

А если работа приносит удовольствие... Ведь, возвращаясь к уже сказанному: есть задача, есть граничные условия. Ты должен решать эту задачу в соответствии с этими условиями. Граничные условия у нас меняются каждый день. Каждый день нужно решать задачу заново. Если год назад было одни методы хороши, в этом году уже эти методы работать не будут. Каждый новый день приносит новый вызов и новый ответ. За чем здесь дополнительные изменения? Беседовала Галина Красильникова

Главный редактор Галина Красильникова.
Зам. гл. ред. Игорь Лавренко.
Газета «Областной экономический еженедельник «Авант-ПАРТНЕР» учреждена ООО «Издательский Дом «Деловой Кузбасс».
Издатель — ООО «Издательский Дом «Деловой Кузбасс». Зарегистрирована в Сибирском окружном межрегиональном территориальном управлении.
Свидетельство о регистрации № ПИ 12-1924 от 25.06.2003 г.

И — без фанатизма. Крайние проявления чего-либо очень серьёзно снижают эффективность. Плюс. Если говорить о тех требованиях, которые повышают конкурентность и привлекательность управленца на рынке труда — это креативность, инновационность, умение постоянно находить новые решения.

— Вы назвали качества, которыми не обучают на факультетах менеджмента... Можно ли вообще этому научиться?

— Всему этому, я считаю, можно научиться. Люди не рождаются с развитым системным мышлением. Этому учат в семье, в школе и т. д. и т. п. Но не на уроках. Например, у нас в компании есть программа кадрового резерва, в рамках которой мы помогаем развивать компетенции, необходимые руководителю. Мы эту программу базируем на проектном подходе. Проекты все разные, рассчитанные на разный уровень, это может быть и организация празднования 8 марта, а может — внедрение новой программы, где работа ведётся в течение года...

— А есть ли, по Вашему мнению, так называемые «гендерные различия» в управленческих подходах?

— Существует такое расхожее выражение: «Женщине, для того чтобы быть успешной в бизнесе нужно выглядеть как леди, думать как мужчина и работать как лошадь». По факту так и есть. Но могу сказать, что видела в своей жизни много мужественных женщин и женственных мужчин. И моё мнение — на самом деле неважно женщина ты или мужчина, и возможности важно некоторое рациональное решение вопроса. И важно — как эффективно ты находишь это решение. А то, что женщины меньше на больших управленческих постах, связано в первую очередь с тем, что у женщины ориентация на карьеру меньше, чем у мужчин, и времени, кстати, тоже. Здесь вопрос в критериях успешности вообще в жизни.

— Существует такое мнение, что менеджер за 3-5 лет «выгорает» и ему нужно что-то менять в своей жизни...

— Мне кажется, что здесь есть некоторая подмена понятий. Часто это «выгорание» путают с обычной физической усталостью. Не секрет, что работа по 12-14 часов в день — это практически нормальное положение дел на управленческих постах. В этом случае, нужно просто периодически качественно отдыхать. Лучше раз в полгода. Либо работа связана с внутренним конфликтом и общей неудовлетворённостью от того, что делаешь. Здесь нужно разбираться с собой.

А если работа приносит удовольствие... Ведь, возвращаясь к уже сказанному: есть задача, есть граничные условия. Ты должен решать эту задачу в соответствии с этими условиями. Граничные условия у нас меняются каждый день. Каждый день нужно решать задачу заново. Если год назад было одни методы хороши, в этом году уже эти методы работать не будут. Каждый новый день приносит новый вызов и новый ответ. За чем здесь дополнительные изменения? Беседовала Галина Красильникова

БИЗНЕС-ЛЕДИ

Вот уже несколько лет подряд редакция «Авант-ПАРТНЕРА» выбирает наиболее заметного за прошедший год руководителя-женщину. Выбор редакции проходит на основе деловых и экономических событий прошедшего года, показателей компаний, экспертных опросов.

Представляем Вашему вниманию удивительных женщин, стоящих у руля кузбасских бизнес-компаний. Эти компании совершенно разные по масштабам бизнеса, работают в разных отраслях, но общее для них — это успешное развитие и заметные достижения в своих видах деятельности, в чём не малая заслуга их первых руководителей.

ИРИНА АРАБЬЯН, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ГРУППЫ КОМПАНИЙ «СИСТЕМА РЕГИОНМАРТ»
Закончила с отличием физико-технический факультет Новосибирского государственного технического университета. С 2001 года по 2008 год занимала должность исполнительного директора компании «Сибирский берег». С 2008г. — заместитель гендиректора ООО «Система РегионМарт». Курировала коммерческой службы, логистики и маркетинг. С лета 2010 к коммерческому блоку добавились вопросы, связанные с персоналом, и IT-управлением.
С 1 октября 2010 — генеральный директор ООО «Система РегионМарт».
На 1 января 2013 года в «Систему РегионМарт» входят 187 магазинов, расположенных в СФО: в Кемеровской области — 135, в Томской — 21, в Красноярском крае — 3, в Республике Хакасия — 3, в Иркутской области — 21. В компании работает более 6 тыс. человек.
Подробнее см. ЛИЦА БИЗНЕСА на стр. 6.

АНЖЕЛИКА РОГОЖКИНА, УПРАВЛЯЮЩИЙ КЕМЕРОВСКИМ ОТДЕЛЕНИЕМ ОАО «СБЕРБАНК РОССИИ»
Окончила Кемеровский техникум механизации учёта в 1988 году и Кемеровский государственный университет (экономический факультет, специальность «Финансы и кредит»). Начала свою деятельность в Сбербанке в 1990 году в Кировском отделении Сбербанка г. Кемерово. С декабря 2008 года — управляющий Кемеровским отделением №8615 ОАО «Сбербанк России».

Под руководством Анжелики Рузалимовны Кемеровское отделение Сбербанка стабильно занимает лидирующие позиции среди филиалов Сбербанка. В 2012 году доля Сбербанка на банковском рынке Кемеровской области выросла практически по всем позициям (кредиты физических и юридических лиц, привлечение средств физических и юридических лиц и т.д.). В 2012 году были реализованы масштабные проекты «Школьное питание» (На сегодняшний день в проекте участвуют 45 учебных заведений, непосредственно в школах города установлено 29 информационно-платёжных терминалов), и возможность оплаты коммунальных платежей в пользу ЖКХ МП «Расчётно-информационный центр» в режиме он-лайн.

Об успехе в бизнесе и жизни от первого лица:
— Критерии успеха в бизнесе, конечно, существуют. Необходимо уметь ставить цель и уметь её добиваться. Нужно любить дело, которым ты занимаешься. Очень важно чтобы тебя окружала команда профессионалов и единомышленников, людей которые доверяют тебе, а ты им. С такой командой можно горы свернуть, добиться любых, самых амбициозных, целей.

Современному руководителю, чтобы добиваться успеха, нужно быть настойчивым и профессиональным. А «гендерные различия» в управлении, по-моему, всё-таки есть. Мы, женщины, более гибкие, у нас есть выраженное стремление уметь договариваться, а учиться надо всегда.

Накануне весеннего праздника, праздника весны и очарования, красоты и нежности хочу пожелать всем женщинам — Пусть в Вашей жизни было как можно больше светлых дней, пусть Вас всегда окружают дорогие, близкие и любящие люди. Моря цветов и улыбок, радости и света, благополучия и счастья!

ТАТЬЯНА КУПРИЯНОВА, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР АУДИТОРСКОЙ КОМПАНИИ «АУДИТ-ОПТИМ-К»
Родилась в Кемерово. Закончила с отличием экономический факультет Кузбасского политехнического института. С 1987 г. работала на «Шагте Северная» ПО «Северкузбассуголь» в качестве подмазочного нормировщика. С 1994г. организовала и возглавила аудиторскую компанию «Аудит-Оптим-К». На сегодняшний день Татьяна Куприянова — практикующий аудитор, кандидат экономических наук, имеет диплом АССА по МСФО, руководителем одной из крупнейших аудиторских компаний сибирского региона, член Аудиторской палаты России.

Сегодня Холдинг «Аудит-Оптим» — интегрированная структура, включающая в себя: ООО «Аудит-Оптим-К», ООО «Сфера-Аудит» (г. Кемерово) — для регионов Сибири и Дальнего Востока; ООО «Аудит-Оптим» (г. Санкт-Петербург) — для Европейской части России; ООО «Перекресток Плюс» (г. Кемерово) — кадровое агентство.

Совместно с Некоммерческим Партнерством «Аудиторская Палата России» является организатором конкурса «Сибирский кадровый резерв» по дисциплинам бухгалтерский учёт, анализ и аудит среди студентов экономических специальностей вузов. Основная задача конкурса — выявление талантливых студентов с возможностью дальнейшего трудоустройства, повышение интереса студентов к экономическим дисциплинам.

В течение нескольких лет входит в «top» аудиторских компаний на рынке Западно-Сибирского региона. Квалификация ООО «Аудит-Оптим-К» подтверждается результатами рейтинга аудиторских компаний Сибирского региона России, официально публикуемых в журнале «Эксперт-Сибирь» и на сайте www.expert.ru. Согласно свидетельству аналитического центра журнала «Эксперт-Сибирь», по итогам деятельности за 1-е полугодие 2012 г. компания ООО «Аудит-Оптим-К» входит в список крупнейших аудиторско-консалтинговых компаний Сибирского федерального округа и занимает 1 место по объёму совокупной выручки среди аудиторско-консалтинговых групп СФО. Входит в ТОП-5 по видам услуг: общий аудит, юридический консалтинг, услуги в области МСФО. Входит в ТОП-3 по оказанию услуг отраслям экономики: машиностроение, металлургический комплекс, нефтяная и нефтегазовая промышленность, промышленность строительных материалов, электроэнергетика, строительство и девелопмент, связь.

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

— Ирина Левоннова, Вы с отличием закончили физико-технический факультет Новосибирского государственного технического университета, как получилось, что Вы оказались в торговле, отрасли вроде никак не связанной с Вашим основным образованием?

— Я заканчивала институт в 1992-м году, сразу после института даже поступила и поучилась в аспирантуре, но поработать по специальности на самом деле не удалось. Время было такое переломное. Рушилось государство. Жизнь менялась прямо на глазах. Нужно было искать себя в новых реалиях. Это было время, когда многие в том или ином виде пробыли себя в бизнесе. У кого-то получилось, у кого-то не очень. Но, начиная где-то с 1995 года я постоянно работала в сферах, где продажи, маркетинг, логистика были, если не основным направлением деятельности, то всегда рядом. А физика...

Знаете те, кто в то время пришёл в бизнес, все были в нём непрофессионалами, мы постоянно учились, «добырали по ходу». Нашим преимуществом было хорошее базовое образование, давшее нам структурное мышление, позволявшее работать с большими массивами информации, анализировать её, выбирать нужное для решения той или иной задачи. Подход к решению проблемы, который даёт физико-техническое образование, всегда помогал и помогает мне до сих пор. Ведь, по сути, в бизнесе, как и в физике, мы решаем задачи в своих граничных условиях, исходя из тех ресурсов, которые есть в наличии. Кроме того, это образование помогает хорошее владение серьёзным математическим аппаратом.

Без глубокого знания математики работать в розничной компании с таким ассортиментом, как например в «РегионМарт», мне кажется не то что сложно, практически невозможно. Все управленческие решения базируются на аналитике: нужно уметь грамотно собрать большое количество информации, правильно её структурировать, а главное — правильно проанализировать, используя все инструменты, которые нам может предложить математический аппарат. Мало того, я считаю, что всё это также относится и к области маркетинга и управления продажами.

Может, мне и немного жаль, что так сложилось. Мне безумно нравилась физика. Но то, чем я сейчас занимаюсь не менее интересно. И я для себя в немного шуточной форме переформулировала основные законы Ньютона, применив их к бизнесу. В этом виде, первый закон звучит так: Никакое изменение в бизнесе не происходит быстро, всё имеет эволюционный характер. Второй: Успешность бизнеса прямо пропорциональна количеству сил и энергии, приложенных к нему и времени, которое ему уделялось. И, третий: На каждое действие всегда есть противодействие.

— Но всё равно, ведь пришлось получить дополнительное образование...

— Да, у меня второе — экономическое. Но я всегда училась под потребность, когда возникала задача, тогда и обучалась. Например, работаем в компании с изменениями, но не получается это сделать в обычном функциональном режиме. Значит, надо искать инструмент, который позволит решить эту задачу. Есть такой замечательный

— Но всё равно, ведь пришлось получить дополнительное образование...

— Да, у меня второе — экономическое. Но я всегда училась под потребность, когда возникала задача, тогда и обучалась. Например, работаем в компании с изменениями, но не получается это сделать в обычном функциональном режиме. Значит, надо искать инструмент, который позволит решить эту задачу. Есть такой замечательный

Агентство ПРОФИ приглашает Вас принять участие в тренингах по лидерству Ивана Чернышева

5-6 апреля
«Женщина-лидер. Честный разговор.»
К участию приглашаются только женщины

Темы тренинга:
Женщина лидер, кто она? Почему? Надо ли? Чего это будет стоить?
— Сила женщины, почему она управляет жизнью. Женские роли, губительные стереотипы. Женский менеджмент, табу. Внутренний театр, быть ли актрисой, режиссером или не быть в нем вовсе?
— Мужчина в жизни женщины лидера. Типы мужчин, разрушающих женщину.
— Внутренняя энергия женщины, куда инвестировать? Женский багаж убеждений, функционален ли он? Как организоваться для реализации заложенного потенциала и обретения заслуженной власти над жизнью.

24-25 мая
«Мужчина-лидер. Мужской разговор. Начало.»
К участию приглашаются только мужчины

Темы тренинга:
Пицца лидера. Как организовать свою жизнь для главного!
— Личность и окружение мужчины лидера. Мужские проекты. Художники, предприниматели, властители и т.д.
— Цели лидера и жизненная дисциплина. Ограничения лидера.
— Взаимодействие с женщиной, типы женщин. Синергия женщины и мужчины.
— Богатая жизнь лидера. Жизненные привычки мужчины лидера. Мудрость бытия мужчины.
— К чему готовится лидеру. Отклонения от жизненного проекта. Мужские «стараяны». Великие мужчины. Черты.

Заявки на участие принимаются по тел./факсу (3842) 49-62-70 www.profy-kem.ru

БИЗНЕС-ЛЕДИ

ПАРТНЕРЫ ПРОЕКТА



НАТАЛЬЯ АРХИПОВА, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ДИЛЕРСКОГО ЦЕНТРА LADA «АВТОЦЕНТР ДЮК И К»



Родилась на Украине в городе Мариуполе, образование высшее экономическое. На протяжении последних 15 лет возглавляет компанию «Автоцентр ДЮК и К» – с 15.01.1998г.

Под руководством Архиповой Н.С. Автоцентр стал одним из ведущих автомобильных центров области в части продажи и обслуживания отечественных автомобилей.

Высококвалифицированный специалист в вопросах менеджмента, применения новых управленческих технологий для достижения финансовой стабильности компании.

Хороший организатор, пользуется заслуженной любовью коллектива компании. Активно участвует в общественной жизни города, стояла у истоков предпринимательского движения в период выработки регионального законодательства – ЕНВД.

С 2007 года совмещает управление компанией с работой в качестве преподавателя РГТЭУ (Кемеровского филиала), передавая свой опыт будущим коллегам-менеджерам.

За большой вклад в развитие предпринимательства в Кузбассе и участие в общественной жизни города Наталья Семеновна неоднократно награждалась грамотами и благодарственными письмами Администрации города Кемерово, Кемеровской области и лично губернатором Тулевым Аманом Гумировичем.

В 2007г. получила премию общественного признания «Золотая птица» на Всероссийском конкурсе в номинации «Лучшая представительница деловых женщин России» в области торговли.

В 2009г. – «Кемеровчанка года» – победитель городского конкурса в номинации «Бизнес и наука».

В 2012г. отмечена дипломом «Благотворитель года» за многолетнюю поддержку на постоянной основе детских домов и активное участие в благотворительных акциях города Кемерово.

Об успехе в бизнесе и жизни от первого лица:

– Вопрос об успешности людей и компаний для меня очень актуален, ведь нашей компании в этом году исполняется 15 лет. Вспоминаю историю взлётов и страшных падений, хочу сказать, что общие критерии успеха в бизнесе, конечно, существуют: это и правильное целеполагание, и настойчивость в реализации поставленных целей, и постоянное самообразование и развитие компании. В соответствии с этими критериями, современный руководитель должен обладать высокой целеустремленностью, быть настойчивым и, обязательно, высокопрофессиональным. А «гендерных различий» в управленческих подходах я не признаю (может, их придумали мужчины?). Безусловно, есть некие оттенки и в женском, и в мужском стиле управления. Но главное для руководителя – умение взять на себя весь груз ответственности за все ресурсы компании – материальные, финансовые, персонал. И, конечно, профессионализм.

Всем женщинам-руководителям накануне праздника я хочу пожелать быть всегда привлекательными, и чтобы мужчины почаще видели в нас женщин. И ещё очень хочется, чтобы этот год был стабильным, без кризисных явлений, а женщины-руководители уж точно смогут сохранить заданный вектор развития!

НАТАЛЬЯ МИХАЙЛОВСКАЯ, ДИРЕКТОР ООО «АГЕНТСТВО ПРОФИ»



Окончила Высшую коммерческую школу при министерстве Экономического развития РФ г. Москва, МВА (специализация: Управление человеческими ресурсами); Президентскую программу подготовки управленческих кадров (специализация: Стратегический менеджмент); Кузбасский институт экономики и права, экономико-правовой факультет. Прошла зарубежную стажировку (3 месяца) Hagramach&partner International Holding (консалтинговые услуги в области управления человеческими ресурсами, более 12 представительств в странах восточной и центральной Европы), Австрия.

В 1996г. организовала первое на кузбасском рынке кадровое агентство «ПРОФИ», директором которого является по сегодняшний день.

Член ассоциации национального союза кадровиков с 2005 года, Член Ассоциации консультантов по подбору персонала с 2000 года.

Организатор и модератор ежегодных практических кадровых конференций «Кадровый потенциал Кузбасса». Соорганизатор мероприятий для выпускников ВУЗов «Место работы – малый бизнес». Автор многочисленных публикаций в региональных СМИ по рынку труда.

В 2012 году организовала и провела в рамках проекта «Ты – предприниматель» Ярмарку бизнес-идей в Кемерове и Новокузнецке, ставшую одним из самых ярких мероприятий проекта. В ярмарке приняли участие более 150 предпринимателей и представителей бизнеса и более 300 начинающих предпринимателей и студентов.

Об успехе в бизнесе и жизни от первого лица:

– Успех, в отличие от счастья, понятие скорее социальное. Т.е. «успешная карьера», «успешный бизнес», да и «успешный или нет человек» – факторы внешней оценки и критерии здесь соответствующие: востребованность, популярность, обладание какими-то социально признанными благами и достижениями.

Для меня же общие критерии успеха в бизнесе, профессиональной деятельности и жизни, следующие: это постоянное развитие, устойчивый качественный рост, радость от достигнутого и удовлетворение от происходящего. Для того, что бы жизнь была «полной чашей» для меня важно «ощущение полноты» и в профессии и в бизнесе.

Целеустремленность, лидерское и позитивное мышление, ответственность, порядочность и конечно постоянное саморазвитие. Многие эти качества можно и нужно развивать, причем постоянно. Невозможно в один прекрасный день сказать, всё теперь я самый эффективный руководитель или бизнесмен, учиться нужно постоянно.

Женщина руководитель при принятии решений руководствуется в большей степени, чем мужчина, эмоциями, интуицией, и при построении взаимоотношений более ориентирована на межличностное общение, чем на сухую бизнес-логику. Не могу сказать, что это лучше или хуже, это просто, более «по-женски».

Хотелось бы пожелать всем женщинам большей смелости, умения превращать сложности в дополнительные возможности, неиссякаемого оптимизма, и не забывать, что они женщины; весны, улыбок, огромного счастья и конечно любви.

Поздравляем всех лауреатов номинации «Бизнес-Леди», а также всех женщин с наступающим весенним праздником!

Победитель же в номинации определится по результатам голосования на сайте www.avant-partner.ru

Голосование уже идёт! Сделайте свой выбор! Награждение лауреатов и победителя пройдет в рамках Торжественного приема «АвантПерсона 2013», 20 марта.

АНОНС

КОНКУРС ФОТОГРАФИЙ
«Я НА ЛЫЖАХ, НА ГОРЕ!»

Голосуйте на сайте
www.avant-partner.ru

Призы от спонсоров!
Награждение победителя состоится на Торжественном приеме «АвантПерсона – 2013»!

ПАРТНЕРЫ ПРОЕКТА

(3842) 36 49 07
(3843) 45 07 45
www.sibex.biz

ДОСТАВКА В МОСКВУ
ОТ 400 РУБЛЕЙ

ПОДТВЕРЖДЕНИЕ О ДОСТАВКЕ
В РЕЖИМЕ РЕАЛЬНОГО ВРЕМЕНИ