



2 КАК
АВТОШКОЛАМ
ПОПАСТЬ
В СПИСОК



4 НА ЧТО
НАДЕЕТСЯ
КУЗБАССКИЙ
ТУРБИЗНЕС



10 ЗАЧЕМ
ИГРАТЬ
В
«60 СЕКУНД»

АКТУАЛЬНО
**СЕТИ
ВОЗВРАЩАЮТ
НОВОКУЗНЕЦКУ**

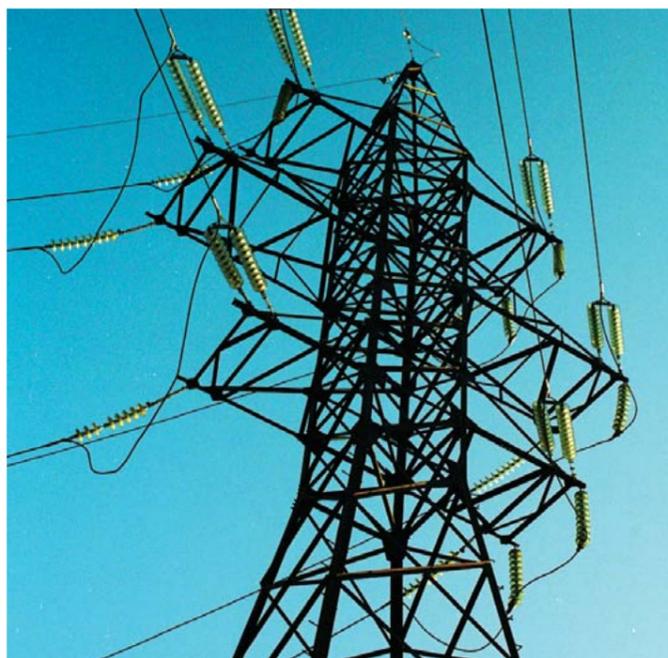
В прошлую среду губернатор Кемеровской области Аман Тулеев «потребовал принять все меры», чтобы стабилизировать ситуацию с электроснабжением в Новокузнецке. А для этого – вернуть электрические сети в городскую собственность.

1 ноября в связи с аварией на высоковольтном кабеле в Орджоникидзевском районе города были обесточены 35 домов. Как заявила пресс-служба администрации, по поручению Амана Тулеева материалы по аварии направлены в правоохранительные органы. Кроме того, глава региона высказался за деприватизацию электрических сетей города, заявив, что «ситуация не изменится, пока сети не будут переданы Новокузнецку». В сообщении пресс-службы указано, что «при бывшем руководстве администрации Новокузнецка основная часть энергетических сетей города была незаконно приватизирована, новые собственники не проводят в должном объеме капитальный ремонт сетей и подстанций, не имеют аварийных бригад, плачевное состояние электросетей негативно сказывается на качестве жизни горожан».

В пресс-службе пояснили, что незаконность приватизации вытекает из приговора бывшего руководителю комитета по управлению муниципальным имуществом (КУМИ) Ивану Маковкину. В августе 2013 года он был осужден на 5 лет лишения свободы условно за превышение служебных полномо-

чий, выразившееся в том, что он произвел заниженную оценку акций ОАО «Новокузнецкая энергетическая компания» (НЭК). По версии следствия, в результате его действий муниципальному бюджету был нанесён ущерб в 700 млн рублей, однако, в ходе уголовного преследования вопрос о возвращении сетевого хозяйства в собственность города не рассматривался. Акции НЭК в ходе приватизации в 2007 году были приобретены ООО «ТД «НЭК», одним из учредителей которого был Алексей Мартин, сын тогдашнего мэра Новокузнецка Сергея Мартина.

Заявление Амана Тулеева о деприватизации сетей Новокузнецка последовало после того, как за такой же сценарий высказалась городская власть – администрация и совет народных депутатов на внеочередной сессии 16 октября. Как сообщила пресс-служба администрации, на сессии был рассмотрен вопрос «с обеспечением бесперебойного энергоснабжения города Новокузнецка и фактах многочисленных системных нарушений в этой сфере». Созданная после заседания рабочая группа направила обращения в управление МВД и прокуратуру города



Новокузнецка с целью проведения проверки действий ОАО «Новокузнецкие электрические сети» (ОАО «НЭС») и ООО «Горэлектросеть» на предмет наличия признаков противоправных деяний, связанных с незаконным использованием денежных средств, получаемых от граждан и организаций Новокузнецка за передачу электроэнергии и подключение объектов к системам энергоснабжения.

По данным администрации Новокузнецка, около 70% городского электросетевого хозяйства эксплуатирует ООО «Горэлектросеть», арендуя его у НЭС. В этой компании 48,9% акций по-прежнему принадлежит КУМИ города, 51,1% – различным физическим и юридическим лицам, получившим эти акции через приватизацию НЭК (одно время 27% акций были непосредственно у ООО «Горэлектросеть»). В «Горэлектросети» отказались от комментариев по

поводу последней аварии 1 ноября и претензий к компании, в том числе, в части «незаконной приватизации». Однако на сессии 16 октября депутатам была представлена информация от руководства полиции города, что предыдущие попытки оспорить приватизацию сетевого хозяйства Новокузнецка закончились безрезультатно.

Возможно, нынешние выступления властей города и региона связаны с последними действиями в судебных разбирательствах. В частности, в сентябре по одному из таких дел (об оспаривании сделок по передаче в уставный капитал НЭС 115 объектов сетевого хозяйства города) была подана жалоба уже в Верховный суд РФ. Однако согласно карточке этого дела, по которому иск КУМИ был оставлен без удовлетворения еще в ноябре 2011 году, Верховный суд ещё не определился с принятием жалобы.
Антон Старжилов

АНОНС 27 НОЯБРЯ – ДАТА НОВОЙ ВСТРЕЧИ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ С УПОЛНОМОЧЕННЫМ ПО ЗАЩИТЕ
ПРАВ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ ПО КЕМЕРОВСКОЙ ОБЛАСТИ

27 ноября пройдет вторая встреча, в рамках серии круглых столов, посвященных различным вопросам предпринимательства в Кузбассе с уполномоченным по защите прав предпринимателей по Кемеровской области.



Основная тема встречи – «Как может предпринимательское сообщество влиять на принятие нормативных актов органов исполнительной власти региона» (Оценка регулирующего воздействия).

Группа изданий «Авант» совместно с региональным институтом уполномоченного по защите прав предпринимателей области в октябре запустила серию встреч с уполномоченным по правам предпринимателей по Кемеровской области – Еленой Латышенко.

Основная цель – в формате «круглого стола» обсудить злободневные вопросы, поделиться проблемами, задать конкретные вопросы кузбасскому бизнес-омбудсмену.

Первая встреча была посвящена формам защиты бизнеса и возможностям института уполномоченного в отстаивании прав предпринимателей.

До конца года запланировано ещё 2 встречи.

Накануне второго круглого стола, предлагаем предпринимателям принять активное участие в подготовке и предварительно задать волнующие их вопросы, которые, по их мнению, необходимо обсудить на ближайшей встрече (не обязательно по заявленной теме). Все предложения будут обязательно учтены и внесены в повестку обсуждения.

Вопросы, предложения ждём по адресу: editor@avant-partner.ru или по т. 8-923-601-6006



Мы не жертвуем качеством
Проминвест Лизинг

Все виды лизинга:

- оборудование
- транспорт
- спецтехника
- недвижимость

Удобное решение для реальных проектов



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

ДЕЛОВЫЕ НОВОСТИ

«КУЗНЕЦКИЙ ЦЕМЕНТ» НЕ РАССЧИТАЛСЯ

ООО «Производственная компания «Кузнецкий цемент» так и не смогло расчитаться и договориться с одним из своих кредиторов. В результате, 30 октября кемеровский арбитраж, ввёл на предприятии, которое является одним из двух производителей цемента в Кузбассе, процедуру банкротства – наблюдение. Временным управляющим суд назначил **Ольгу Бортикову**, рассмотрение её отчета назначено на 16 февраля 2015 года. Попытки банкротить «Кузнецкий цемент» кредитору предпринимали регулярно, начиная с 2012 года. Закончившееся введением наблюдения, дело о банкротстве было возбуждено в апреле нынешнего года, однако, до октября заводу удавалось договариваться и рассчитываться с кредиторами. В августе своё заявление направило в суд ООО «ОВЭ КТС» (Республика Алтай) с требованиями к заводу в 5,57 млн рублей, до конца октября суд дважды откладывал рассмотрение этого заявления, чтобы стороны договорились и заключили мировое соглашение. Однако, в итоге, «Кузнецкий цемент» смог погасить только 1 млн рублей, и на предприятии было введено наблюдение.

ПРОМЫШЛЕННОСТЬ РАСТЁТ УГЛЁМ И НЕФТЬЮ

Индекс промышленного производства в Кемеровской области за январь-сентябрь 2014 года составил 102,7% к уровню января-сентября прошлого года, сообщает территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Кемеровской области. Темпы промышленного роста немного выросли – за первые 8 месяцев года они составляли 2,6%. В сентябре текущего года промышленное производство выросло на 3,8% по сравнению с сентябрем 2013 года и на 2,8% по сравнению с августом текущего года. В сфере добычи полезных ископаемых рост за 9 месяцев 2014 года составил 4,7%, в том числе, в добыче угля, основной отрасли промышленности Кузбасса – 4,8%. В обрабатывающих отраслях рост производства за 9 месяцев текущего года составил 1,7%, при этом данный скромный рост обеспечен в первую очередь значительным приростом в производстве кокса и нефтепродуктов (рост в 35,9%). Собственно производство металлургического кокса в этой отрасли сократилось на 7,8%, зато нефти было переработано в 2,8 раза больше, чем годом ранее – 2,64 млн тонн, светлых нефтепродуктов, используемых для дальнейшей переработки, выпущено 270 тыс. тонн, в 2,9 раза больше, чем за 9 месяцев 2013 года, мазута – 1,08 млн тонн (в 2,9 раза больше). Во многих других отраслях обрабатывающей промышленности продолжило сокращение производства, в частности, в производстве машин и оборудования, на 22,6% за 9 месяцев 2014 года, транспортных средств, на 45,1%, в производстве электротехнического оборудования, на 2,9%. Кроме того, сокращение на 6,9% отмечено в производстве и распределении электроэнергии, и на 9,8% в производстве и распределении тепла.

РУКОВОДИТЕЛЯМ «ТОМУСИНСКОГО» ПРЕДЪЯВИЛИ ШТРАФЫ И ПЕНИ

30 октября кемеровский арбитраж приступил к разбирательству по существу иска компании Saven Enterprises (Британские Виргинские острова), как миноритарного акционера ОАО «Разрез «Томусинский» (Кемеровская область, входит в группу «Мечел»), о взыскании рекордных убытков, 453,86 млн рублей, с двух генеральных директоров «Томусинского» – **Геннадия Сыргашева**, руководившего разрезом до 28 октября 2010 года, и **Михаила Крайзмана**, работающего в этой должности с 28 октября 2010 года по настоящее время. Иск миноритария, как разъяснил на заседании его представитель **Сергей Учитель**, основан на уже вступившем в законную силу решении арбитражного суда по иску налоговой инспекции. В 2009-2010 гг. она проводила проверку «Томусинского» и привлекла разрез к налоговой ответственности. В результате, после вступления в силу судебного решения, предприятие должно заплатить около 1,5 млрд рублей дополнительно на численных налоговых платежей, включая пени и штрафы. Именно штрафы и пени миноритарный акционер счел убытками, которые были нанесены ОАО «Разрез «Томусинский» «противоправным бездействием» руководителей предприятия, и предъявил иск об их взыскании. Разбирательство пока отложено на 18 декабря.

ГЕНДИРЕКТОР ОСТАЛСЯ

ОДИН НА ОДИН С БАНКРОТСТВОМ

Процедура банкротства была введена на ещё одном предприятии группы Ралифа Сафина (на фото) в Кемеровской области – в ООО «МаррТЭК». Оно было головной структурой группы, но к моменту банкротства осталось не только без денег, но всего лишь с одним гендиректором.



Группа предприятий «МаррТЭК» контролируется Ралифом Сафиным, бывшим членом Совета Федерации и бывшим вице-президентом «Лукойла». В составе группы – ООО «Разрез «Степановский» и ООО «Кузбасс Авто» (процедуры наблюдения введены в августе и в сентябре нынешнего года по собственным заявлениям). В собственности самого ООО «МаррТЭК» лицензия на участок Хмелевский с запасами 344 млн тонн угля в Промышленновском и Ленинск-Кузнецком районах.

Егор Николаев

На заседании арбитражного суда 21 октября от гендиректора «МаррТЭКа» **Дениса Фролова** было оглашено ходатайство об отложении дела как раз со ссылкой на сокращение штатов, на то, что из сотрудников остался только генеральный директор, а с 6 октября по 1 ноября он находится в отпуске. Поэтому от должника никто не может прийти на заседание суда, и не могут быть представлены необходимые документы. Представивший заявителя, новосибирского ООО «Новосибирская технологическая компания» (НТК), **Сергей Афанасьев**, конкурсный управляющий НТК, был в замешательстве. «Довольно сложно, откровенно говоря, комментировать, но я бы возражал против такого ходатайства», – заявил он, и сослался на то, что дело о банкротстве было возбуждено ещё в августе, а заседание суда по проверке обоснованности заявления НТК назначено 26 сентября. В таких обстоятельствах гендиректор и единственный сотрудник «МаррТЭКа» мог бы перенести свой отпуск.

Суд в итоге отклонил ходатайство должника об отложении и удовлетворил заявление НТК – в ООО «МаррТЭК» введена процедура наблюдения, временным управляющим назначена **Ольга Терешкова**. По данным Сергея Афанасьева, задолженность ООО «МаррТЭК» перед ООО «Новосибирская технологическая компания» составляет 35,73 млн рублей.

АВТОШКОЛЫ СТРЕМЯТСЯ В СПИСОК

Согласно «Сведениям об образовательных учреждениях» по подготовке водителей» Управления ГИБДД ГУ МВД России, в Кемеровской области на 7 ноября имеют право осуществлять преподавательскую деятельность всего 3 автошколы.



С 5 ноября 2014 года вступило в силу постановление Правительства РФ «О допуске к управлению транспортными средствами», согласно которому меняются условия допуска к экзаменам в автошколах, появилась возможность обучения на машине с «автоматом», а также определен новый порядок получения и обмена водительского удостоверения, появились новые категории и подкатегории: М (скутеры и мопеды), А1 (мотоциклы с объемом двигателя до 125 кубических сантиметров), В1 (квадроциклы и трициклы) и прочее. В связи с новым законом все автошколы обязаны согласовать новые образовательные программы и пройти проверку материально-технической базы в ГИБДД. Только после получения соответствующего заключения областного ГИБДД они имеют право вести образовательную деятельность.

Чтобы граждане могли посмотреть, какая автошкола и в каком регионе получила пакет разрешительной документации, ГИБДД запустила на своем сайте специальный раздел. Автошколы Кемеровской области перечисляются на отдельной страни-

це (<http://www.gibdd.ru/r/77/drivingschools/?region=42>), где на 7 ноября числится всего три автошколы: АНО «Магистраль-Авто», ФАУ «Кемеровский ЦППК» и НОУ АТШ «За рулем» (все расположены в Кемерове). Для сравнения, в Красноярском крае на 7 ноября на сайте российского ГИБДД числится порядка 20 автошкол, в Алтайском крае – 4 автошколы, в Новосибирской области – 0, в Томской области – 1. Начальник отдела лицензирования и лицензионного контроля Кузбассобнадзора **Максим Прокопенко** пояснил, что на данный момент в Кузбассе имеют лицензию 105 автошкол, но образовательную деятельность могут вести только те, кто получил заключения в ГАИ. В ГИБДД Кемеровской области затруднились оперативно ответить, сколько именно кузбасских автошкол подали заявки на согласование учебных программ и сколько автошкол эти заключения получили. Там лишь пояснили, что работа в этом направлении ведется и автошколам документация выдается в рабочем порядке. Информация на сайте российского ГИБДД обновляется с определенной пери-

Максим Москвичкин

РЕМОНТА НЕ СТАЛО

Арбитражный суд Кемеровской области 5 ноября признал обоснованным заявление ОАО «Первый Кемеровский авторемонтный завод» (КАРЗ-1) о признании его банкротом и ввёл на предприятии процедуру наблюдения. Проблемы завода связаны с тем, что перестали поступать заказы от угольщиков, основных заказчиков предприятия, специализирующегося на ремонте карьерных самосвалов.

Как сообщил суду представитель ОАО «КАРЗ-1» **Александр Кирьяков**, заявление о признании себя банкротом предприятия направило в суд в связи с недостаточностью имущества для удовлетворения требований кредиторов. Балансовая стоимость

мелного участка предприятия, который был оценен в 1 млрд рублей и соответствующие, были насчитаны увеличенные платежи по налогам. В сентябре появились рекламное объявление КАРЗ-1 о том, что «Кемеровский авторемонтный завод» ищет инвестора на 40 млн долларов. При этом было указано, что «предлагаемый к продаже КАРЗ-1... имеет солидный опыт ремонта карьерной техники (в том числе агрегатов и узлов автомобилей БелАЗ), занимает площадь 19 га земли, имеет более 10 корпусов

Первый Кемеровский авторемонтный завод был введён в строй в 1955 году для проведения капитального ремонта большегрузных автомобилей угольных предприятий региона, а также выпуска запасных частей для карьерной техники. Согласно отчёту за прошлый год выручка завода составила 184,6 млн руб. при себестоимости произведенной продукции 186,6 млн руб. Основным заказчиком завода в отчетности указано ОАО «УК «Кузбассразрезуголь» (КРУ). Более 50% акционерного капитала ОАО «КАРЗ-1» контролирует Константин Яковлев, владелец кемеровской группы «Аква» (розница и общепит), миноритарным пакетом владеют лица, аффилированные с менеджментом КРУ.

первого оценивается в 77 млн рублей, в основном это недвижимость и оборудование, в то время как 15 кредиторам завод должен уже 90,6 млн рублей. Представитель завода сообщил, что с 1 сентября завод лишился заказов и прекратил производственную деятельность, 80% его персонала уволилась. Впрочем, задолженности по зарплате у завода нет, но есть по обязательным платежам на 12,5 млн руб.

упала стоимость основных активов предприятия, еще в начале года она составляла 181,14 млн рублей, а к моменту рассмотрения заявления в суде – 77 млн. Представитель КРУ **Лариса Береснева** пояснила, что сокращение заказов компании связано с общим ухудшением ситуации в угольной отрасли. Как сообщил источник знакомый с ситуацией на заводе, проблемы у него начались в прошлом году, когда была произведена переоценка зе-

мощности угольной отрасли. Как сообщил источник знакомый с ситуацией на заводе, проблемы у него начались в прошлом году, когда была произведена переоценка зе-

ЦЕНА ВОПРОСА

9 миллионов 500 тысяч рублей заплатило ЗАО «Разрез «Инской» (Беловский район) своему кредитору ленинск-кузнецкому ООО «Сибтранссервис» и получило отсрочку в деле о банкротстве. 28 октября арбитражный суд посчитал обоснованным ходатайство ЗАО об отложении рассмотрения обоснованности заявления о банкротстве и назначил новое заседание по этому делу на 8 декабря. Это произошло после того, как представитель ЗАО «Разрез «Инской» **Ольга Роут** представила суду и участникам заседания платежное поручение, согласно которому должник 24 октября перевёл своему кредитору 9,5 млн рублей, что составляет ровно половину долга. Оставшуюся половину, как пояснила Ольга Роут, предприятие намерено выплатить «во второй декаде ноября», и для выполнения этого намерения она попросила суд отложить дело. Её ходатайство поддержал и представитель «Сибтранссервиса» **Дмитрий Волинский**. Он отметил, что деньги пришли, и «лучше бы дать срок на погашение остатка долга с запасом». В доказательство данных намерений Ольга Роут представила суду также платёжное поручение о погашении половины задолженности ещё одному кредитору, кемеровскому ООО «Технострой», однако, этот документ суд пока не принял, поскольку заявление «Технострой» о вступлении в данное дело о банкротстве пока не назначено к рассмотрению. В феврале 2011 года ЗАО «Разрез «Инской» ввело в строй шахту на месте и с использованием выработок ранее закрытой шахты «Сигнал» в Беловском районе. В первом полугодии этого года, по данным администрации Беловского района, добыча угля на этом предприятии составила 447 тыс. тонн.

162 миллиона 6 тысяч 520 рублей составляла стартовая цена выставленного на торги 27 октября первого лота продаваемого имущества обанкроченного ООО «Кино-Сервис» (кинотеатр «Москва» в Кемерове). В составе этого лота, который продавался на открытом конкурсе, – здание кинотеатра «Москва» площадью 4,8 тыс. кв. метров и земельный участок, на котором оно расположено. По условиям конкурса покупатель обязан соблюдать установленные в соответствии с федеральным законом РФ «Об объектах культурного наследия (памятниках истории и культуры) народов Российской Федерации» ограничения права пользования зданием, поскольку оно является объектом культурного наследия и памятником архитектуры Кемеровской области. Однако торги, как следует из объявления конкурсного управляющего «Кино-Сервиса» **Сергея Бортикова**, не состоялись, и на 15 декабря назначена новая продажа. Но цена имущества при этом снижена до 145 миллионов 805 тысяч 868 рублей. На открытом аукционе 27 октября не было продано и два лота, в которых собрано прочее имущество кинотеатра. В лоте №2 со стартовой ценой 2,997 млн рублей были собраны различные кинопроекторы и звуковое оборудование, в лоте №3 со стартовой ценой 6,88 млн руб – кино- и звукоаппаратура, оборудование для общественного питания, 478 кинозальных кресел, 19 диванов, 3D-очки, кондиционеры, мебель и пр. Лоты №1 и 2 находится в залоге у МДМ-Банка. Они также выставлены на повторные торги 15 декабря со сниженными ценами – 2,7 млн и 6,2 млн рублей, соответственно. ООО «Кино-Сервис» было признано несостоятельным 27 января 2014 года.

Подстанция 110/10 кВ «Имени Лапина В.И.» – В СТРОЮ

29 октября «МРСК Сибири» (дочерняя компания ОАО «Россети») – «Кузбассэнерго – РЭС» торжественно запустила в эксплуатацию подстанцию 110/10 кВ «Имени Лапина В.И.» в Кемерове. Новый объект не только закрыл потребность в электроснабжении строящихся кварталов 15А и 7Б, соотставимых по объёму планируемой жилой площади с небольшим городом, но и положил начало реализации масштабного проекта по созданию «энергокольца» вокруг Кемерова.



Новая подстанция, полностью автоматизированная и оснащённая самым современным электрооборудованием, будет выдавать 25 мегаватт (МВт) мощности. Два 55-тонных трансформатора будут взаимозаменять друг друга в работе, обеспечивая надёжность электроснабжения потребителей. Этой же цели служат смонтированные системы мониторинга и защиты. Для безопасности объекта на нём установлены элегазовые выключатели. Как пояснил энергетик, отсутствие в них масла снижает риск возникновения пожара и значительно повышает его эксплуатационные качества. Кроме того, эти выключатели позволяют минимизировать эксплуатационные затраты в течение всего срока службы оборудования. При подготовке проекта была предусмотрена и защита близлежащих микрорайонов от излишнего шума – это сопоставимо с площадью жилого фонда небольшого города, такого как Полысаево или Калтан». Отметим, что 2014 год уже стал рекордным в Кемеровской области по пуску объектов энергетики. Электроподстанция «Имени Лапина В.И.» стала пятым по счёту

вводом. Как сообщил на церемонии открытия заместитель губернатора по угольной промышленности и энергетике **Андрей Гаммершmidt**, в 2014 году в Кузбассе введено уже 1,5 тыс. мегаватт мощностей – это 1/5 часть всей энергосистемы региона. Заместитель губернатора поблагодарил энергетиков за то, что такие масштабные и дорогостоящие проекты они реализуют, несмотря на непростую в экономическом отношении ситуацию в стране и в мире. Стоимость строительства подстанции «Имени Лапина В.И.» составила 260 млн рублей. Как рассказал журналистам директор филиала ОАО «МРСК Сибири»

– «Кузбассэнерго – РЭС» **Юрий Антонов**, данный проект был задуман ещё в 90-х годах, но к его реализации приступили в 2007 году. Данный объект стал первым, построенным «с нуля» для развития областного центра с 2008 года. Напомним, тогда была введена подстанция «Спутник», обеспечившая электроэнергией город-спутник Лесная Поляна. С тех пор производилась лишь реконструкция уже действующих подстанций с увеличением их мощности. Но этим не ограничивается значимость новой электроподстанции для города. Как сообщил Юрий Антонов, это строительство – первый этап в обеспечении резервирования энергоснабжения всего областного

центра: линия протяженностью 6,5 км соединит новую подстанцию с подстанцией «Восточная». Следующий этап реализации проекта по созданию «энергокольца» вокруг Кемерова – строительство линии электропередачи 110 кВ от подстанции «Имени Лапина В.И.» до подстанции «Рудничная», обеспечившая электроэнергией Рудничский район, с переходом через реку Томь. Это позволит замкнуть линиями 110 кВ в единую систему все центры питания (в том числе системные) с объектами генерации и подстанциями более высокого класса напряжения, что обеспечит резервирование электроснабжения всего города и фактически гарантирует его энергобезопасность.

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

avant-partner.ru
ИНТЕРНЕТ ВЕРСИЯ ГАЗЕТЫ

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

Реклама Онлайн
агентство полного цикла

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

Все виды рекламы. Все регионы РФ и СНГ

Печатные СМИ, Радио, Телевидение, Транспорт, Метро, ВТЛ/Промо, Интернет, Наружка

ООО «Группа Компаний «Реклама Онлайн», с. Новосибирск, ул. Новорочная-Дачная, 104, ОГРН 115064718361



ТУРБИЗНЕС КУЗБАССА: ЧТО ДАЛЬШЕ?

Останется ли для простого российского туриста отдых у моря в Турции или Греции просто удовольствием, а не видом экстремального туризма? Будет ли он чувствовать себя защищенным, чтобы никакая кризисная ситуация не могла повлиять под удар его благополучие? Будет ли вообще туристическая поездка за рубеж просто одним из видов отдыха, а не голубой мечтой?

Всё это обсуждали участники заседания комитета по предпринимательству в сфере туристического бизнеса, курортно-рекреационной и гостиничной деятельности Кузбасской торгово-промышленной палаты (КТПП) «Актуальные вопросы развития туристического бизнеса» 30 октября. Столь острая ситуация в сфере туристического бизнеса сделала события прошлого года, когда в разгар сезона ряд крупнейших российских туроператоров и агентств объявили о невозможности продолжения своей деятельности, в результате чего пострадало около 160 тыс. российских туристов. Ситуация несколько стабилизировалась, но проблемы остались.

Гендиректор ООО «Интурсервис» **Юрий Голуб** отметил, что кризис в туристической отрасли нагрянул давно. Среди его главных причин – отсутствие государственного регулирования в этой сфере, когда нет внятного правового кон-

троля над взаимоотношениями операторов и страховых компаний, операторов и перевозчиков. В результате этого и возникают ситуации, когда при наступлении страхового случая у страховщика средств оказывается в разы меньше, чем нужно, а авиакомпания вспоминает о накопленных долгах именно в разгар сезона. При этом, по его оценке, власти плохо разбираются в тонкостях туристического бизнеса, предпочитая объявить всех работников и агентств виноватыми в причинах кризиса и искать выход. Между тем, положение в туристической отрасли остаётся сложным — в целом по стране туристический поток снизился более чем на 40% по сравнению с прошлым годом, многие страховые компании наотрез отказываются сотрудничать с турфирмами, кроме разорившихся агентств, есть целый ряд понесших большие убытки туристических фирм, специалисты которых разо-

чарованы в своей деятельности и готовы уйти из бизнеса. В сфере выездного туризма пострадал 71% турфирм Кузбасса. И упало доверие к турагентам, как организациям, не справившимся с одной из своих главных задач – защитой прав российских туристов. Как отметил **Юрий Голуб**, проблемы столь глубоки и кардинальны, что на данном этапе даже прогнозы дальнейшего развития ситуации в туристическом бизнесе сделать невозможно.

О развитии внутреннего туризма, его перспективах и потенциале на заседании рассказал зам председателя комитета по вопросам туризма, спорта и молодежной политики совета народных депутатов Кемеровской области **Андрей Жигулин**. Впрочем, вряд ли развитие внутреннего туризма способно провозгласить импортозамещение. Несмотря на всю важность и актуальность внутреннего туризма, вряд ли он удовлетворит всех потенциальных туристов. Тем более, что, как от-

метил **Андрей Жигулин**, и развитие внутреннего туризма требует правового урегулирования. И не только. Как отметил председатель комитета по предпринимательству в сфере туристической, курортно-рекреационной и гостиничной деятельности КТПП **Николай Кыриченко**, чтобы путешествовать по Кузбассу, нужны комфортабельные, соответствующие всем нормам техники и безопасности, автобусы. Но не все туристические фирмы имеют такой транспорт, и могут его приобрести.

Другой важной проблемой отрасли продолжает оставаться недостаточная подготовленность её кадров. Как отметила директор ООО «Пегас-Кемерово» **Екатерина Григорьева**, из примерно 1000 турагентов Кузбасса только 30% являются профессионалами, соблюдающими все нормы и правила, обеспечивающие туристам спокойный отдых. Некоторые из них занимаются туризмом как побочным бизнесом, и подчас не могут сказать выезжающим за

границу отдыхающим ни аэропорт прибытия, ни звездность их отеля. Безусловно, время и конкуренция выдают дилетантов с рынка, но готовить молодых профессионалов необходимо уже сейчас. Одним из шагов в этом направлении стала стажировка студентов – будущих специалистов турбизнеса в перво-классных отелях Турции, организованная при содействии КТПП и ООО «Пегас-Кемерово». Очевидно, что нужно действовать уже сейчас, чтобы не столкнуться в будущем с проблемами года уходящего. Одна из главных задач в данном случае, как подчеркнул **Юрий Голуб**, выслушать туристическую общественность и собрать все предложения для депутатских слушаний. Они состоятся в январе будущего года, и на них областные депутаты смогут выработать уже предложения в сфере законодательного регулирования отрасли и защиты прав простых туристов.

Светлана Платоенко

В КЕМЕРОВЕ НАЧАЛ РАБОТУ ЦЕНТР СОЦИАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

17 октября, в рамках проходившего в Кузбасском Технопарке круглого стола «Социальное предпринимательство: практика, проблемы, решения», в своем выступлении президент Муниципального некоммерческого Фонда поддержки малого предпринимательства (МНФПМП) г. Кемерово **Светлана Энгель**, презентовала новый проект Фонда – Центр социального предпринимательства (ЦСП) «Шаг вперед».

ЦСП «Шаг вперед» начал свою деятельность 3 октября 2014 года с целью формирования благоприятной среды для развития инициатив в сфере социального предпринимательства.

Уже сегодня ЦСП проводит ряд мероприятий направленных на развитие предпринимательских проектов, ориентированных на решение актуальных социальных проблем Кемерово, в т.ч. интенсив-курс «Социальное предпринимательство», реализованный при поддержке Отдела молодежной политики Администрации г. Кемерово. Основная задача этого курса, по словам **Светланы Энгель**, – развитие компетенций активных молодых людей, ориентированных на социальное предпринимательство.

На сегодняшний день, пока основными проектами, кроме обучающих площадок для ЦСП, выступают различные мероприятия по оказанию консультативной, методической, маркетинговой поддержки предпринимателям в сфере детского негосударственного дошкольного образования, решающих такую острую социальную проблему для Кемерово, как недостаток детских садов. Но, по словам президента МНФПМП, круг этих проектов будет расширяться, так как многие молодые люди хотят себя реализовать именно в социальной сфере.

Круглый стол «Социальное предпринимательство: практика, проблемы, решения» также инициатива ЦСП «Шаг вперед». В его работе приняла участие **Иван Бирюков** (г. Москва) – инициатор создания и Координатор Совета ТПП РФ по вопросам развития социального предпринимательства, член Экспертного совета по вопросам развития социального предпринимательства комитета по вопросам развития инновационного развития и предпринимательства Государственной думы РФ. Целью проведения этого круглого стола для ЦСП было оценка проблем и перспектив развития различных форм социального предпринимательства.

Позтому свое выступление **Иван Бирюков** посвятил состоянию и тенденциям развития социального предпринимательства в России, затронув вопросы государственного регулирования и поддержки социального предпринимательства.

Присутствовавший на встрече известный кемеровский предприниматель **Василий Бочкарев**

высказал в ходе обсуждения своё мнение: «Мне режет ухо словосочетание «социальный предприниматель». На мой взгляд, каждый предприниматель решает социальные проблемы, просто даже тем, что создает рабочие места, платит зарплату и налоги. Можно в каждом виде предпринимательства найти ту или иную социальную составляющую, по которой он может считать себя социальным предпринимателем».

На что **Иван Бирюков** ответил, что, по его мнению, «вопрос выделения в специальную категорию для предоставления каких-то преференций социального предпринимательства – вопрос спорный, но, конечно, по факту сейчас это происходит. Чем это вызвано? Это то продвижение социального предпринимательства, которое может делать государство, решая свои собственные задачи. Потому что социальное предпринимательство это субъект, который можно перевести из дотационной зоны в зону, которая приносит

ему налоги. Вот почему это важно государству». Ведь социальное не значит неприбыльное. При этом он отметил, «социальное бизнес находится на стыке государственного сектора, благотворительности и традиционного бизнеса. От благотворительности он берёт цели. Это решение или смягчение той или иной социальной проблемы, а от бизнеса берёт средства достижения и механизмы реализации».

Елена Латышенко, уполномоченный по защите прав предпринимателей по Кемеровской области, поддержав точку зрения **Василия Бочкарева** («Я тоже в частности соглашусь, что предприниматель, уже тем, что платит налоги, принимает участие в решении социальных проблем»), заметила, что сейчас нужно предпринимателям обратить внимание на это направление и использовать те льготы, которые предоставляются этой категории, так как социальное предпринимательство – приоритетная группа для инфраструктур поддержки.

РОССИЯ – ГЕРМАНИЯ: ИТОГИ СОТРУДНИЧЕСТВА

За время действия Президентской программы подготовки управленческих кадров в Кузбассе более 500 её выпускников прошли стажировки на предприятиях ведущих стран мира. Германия традиционно остаётся в числе стран, с которыми сотрудничество складывается наиболее активно. Не случайно именно Кемерово был выбран в этом году для проведения так называемого постстажировочного, или Follow up семинара российских участников стажировки в Германии в 2013 году. Помимо стажёров из 18 регионов России, 16-17 октября Кемерово посетила делегация немецкого общества по международному сотрудничеству (GIZ) в составе 14 человек. Мы воспользовались случаем и задали несколько вопросов о семинаре и перспективах российско-германского партнёрства руководителю проектов по международному сотрудничеству GIZ госпоже **Изольде Хайнц**.

- Изольде, какова цель Follow up семинара?

- Ежегодно стажёры-управленцы из России посещают Германию, их цель – посмотреть, как организован в нашей стране бизнес, а также наладить сотрудничество с немецкими предпринимателями. Такие стажировки для российских партнёров наше общество GIZ организует от имени Федерального министерства экономики и энергетики Германии. Конечно, для нас важно оценить эффективность сотрудничества, но результаты стажировки редко бывают очевидны сразу. Поэтому спустя год мы ещё раз собираем стажёров на таких семинарах.

- Почему для проведения Follow up семинара Вы выбрали Кемерово?

- Каждый год мы проводим семинар в Москве. Но в этом году мы решили провести ещё и региональный семинар. Выбор пал на Кемерово, так как из вашего региона к нам приезжает огромное количество выпускников Президентской программы. Участниками семинара стали более 110 человек,

прошедшие в 2013 году стажировку на предприятиях Германии по направлениям «экономическая кооперация в горнодобывающей промышленности», «экономическая кооперация в здравоохранении» и «общая экономическая кооперация».

- Расскажите, по каким критериям Вы оцениваете эффективность стажировки?

- Оценка эффективности производится с помощью анкет. Мы исследуем около 30 параметров, среди них – произошёл ли у стажёра за год карьерный рост, рост зарплат, приступил ли он к реализации новых проектов, какие изменения он за год внедрил на своём предприятии и так далее.

- Уже можете рассказать о результатах анкетирования?

- Ещё не все анкеты обработаны, но первые итоги показывают, что результаты очень хорошие. Более 60% участников программы успешно применили на своих предприятиях опыт, полученный в Германии. Торговый оборот между



Вручение сертификатов участникам семинара

российскими и немецкими предприятиями, принявшими участие в стажировках, за год составил 18 млн. евро. Но мы понимаем, что реальная сумма больше – в анкетах не всю информацию указывают, поскольку считают это коммерческой тайной. Многие участники за год произвели серьёзные изменения на своих предприятиях – в структуре организации труда, в системе мотивации сотрудников.

- Изольде, наверняка многие задают Вам сейчас этот вопрос – как Вы оцениваете перспективы российско-германского сотрудничества в свете обсуждения различных экономических санкций?

- На прошлой неделе я приняла участие в совещании, посвящённом этой теме в нашем министерстве экономики и энергетики Германии. На эту встречу были приглашены и российские пред-

ставители. Во время дискуссии неоднократно было подчеркнуто, что Германия надеется на сохранение хороших экономических отношений с Россией. Отмечу, что действующие санкции не касаются малых и средних предприятий, которые в основном принимают участие в наших программах. Если сложности и возникают, то в основном они связаны не с санкциями, а скорее носят психологический характер. Дело в том, что немецкий бизнес очень осторожный, всегда тщательно оценивает риски. Но обнадеживает то, что, как показывают итоги семинара, введённые санкции никак не повлияли на реализацию действующих проектов по сотрудничеству.

- И всё же, нет ли у GIZ планов по корректуре программы сотрудничества с российскими партнёрами?

- Мы работаем по заказу Федерального министерства экономики и энергетики Германии, и никакие изменения мы не планируем. Сохранение продуктивного диалога между немецкими и российскими предпринимателями остаётся нашей приоритетной задачей.



г. Кемерово, пр. Советский, 56, офис 303, 310, 311.
Телефоны: (3842) 58-77-48, 36-31-83, 36-07-39, 36-06-55.
E-mail: krr@yandex.ru.
Подробная информация на сайте: <http://pprog12.ru>



БАНК МОСКВЫ: МАЛОМУ БИЗНЕСУ – ПРИОРИТЕТ

О том, какие продукты и услуги Банк Москвы предлагает малым предприятиям, рассказывает директор РОО в г. Кемерово Валентина СКИРНЕВСКАЯ.

- Валентина Борисовна, какие продукты, услуги банка, по Вашим оценкам, сегодня наиболее интересны малому бизнесу в Кемеровской области?

- Одними из самых востребованных продуктов, безусловно, являются кредиты на развитие бизнеса. Причём это общероссийская тенденция, ведь по оценкам Министерства экономического развития РФ, потребность в кредитовании малого бизнеса в настоящий момент удовлетворена лишь на 20 процентов.

- Какие продукты в области кредитования МБ предлагает Ваш банк?

- На сегодня Банк Москвы предлагает двенадцать программ кредитования предприятий малого бизнеса. И каждая из них актуальна по-своему, каждая находит своего клиента. Однако наиболее популярным предложением банка в настоящий момент является кредит «Бизнес-Успех».

- Не могли бы более подробно рассказать об этой кредитной программе?

- Сумма кредита предоставляемого по программе «Бизнес-Успех» варьируется от 500 тыс. до 5 млн рублей. Принятие решения по кредиту при условии предоставления заемщиком всех необходимых

документов происходит в течение 1 дня. При сумме кредита до 3 млн рублей залоговое обеспечение не требуется, а при большей сумме кредита требуется обеспечение только на сумму, превышающую 3 млн рублей. Обеспечением может служить практически любое имущество, принадлежащее потенциальному залогодателю на праве собственности. Возможно частичное обеспечение кредита поручительством Государственного фонда поддержки предпринимательства Кемеровской области и/или Агентство кредитных гарантий». Кредит предоставляется на следующие цели: пополнение оборотных средств, осуществление операционных расходов, развитие текущего бизнеса, приобретение недвижимости. Срок предоставления кредита – от года до 3-х лет.

До конца ноября в банке действует акция «Выгодное партнёрство». Она направлена на привлечение в Банк компаний, контрагенты которых уже имеют счета в Банке Москвы. Такие компании могут бесплатно открыть у нас расчетный счет. При открытии расчетного счета мы бесплатно заверяем комплект необходимых для его открытия документов, а также осуществляем бесплатное ведение счета на срок до 3-х месяцев.

- В каких банковских услугах, помимо кредитов, сегодня заинтересованы малые предприятия? Какие решения для удобства банковского обслуживания банк предлагает своим клиентам?

- На сегодня Банк Москвы осуществляет комплексный подход к обслуживанию клиентов МБ, а продуктовой линейкой является одной из самых привлекательных на рынке: мы предлагаем клиентам МБ полный перечень услуг РКО, в том числе услуги оптимизации расходов по операциям по расчетным счетам – 5 видов тарифных планов; в целях возможности получения доходов по свободным средствам организаций мы предлагаем линейку депозитных продуктов – клиенты могут выбрать оптимальные варианты сохранения и приумножения средств из 6 видов депозитов; особое направление работы с малым бизнесом – предоставление целой линейки продуктов для предприятий МБ – участников системы государственного и муниципального заказа – кредиты, гарантии, тарифные планы. Для клиентов малого бизнеса важны скорость, удобство и стоимость расчетно-кассового обслуживания. Чтобы отвечать этим требованиям, мы на регулярной основе внедряем новые услуги и сервисы, проводим мотивационные акции. С августа корпоративные клиенты нашего банка могут осуществлять внутрибанковские платежи в круглосуточном режиме по системам дистанционного обслуживания на специальных условиях. Мы стали одним из первых банков в стране, который предоставил своим клиентам такую услугу.

Недавно мы внедрили новый сервис для корпоративных клиентов – «SMS-информирование по расчетному счету», который позволяет контролировать движение денежных средств по счету и получать информацию о текущем остатке на счете в режиме реального времени, а также повышает уровень безопасности при проведении расчетов.

- Расскажите, как развиваются отношения Банка Москвы с клиентами малого бизнеса, каковы их результаты в первом полугодии 2014г. С учетом сложившейся на рынке ситуации, каковы планы по развитию бизнеса в этом сегменте до конца года?

- Наши отношения с малым бизнесом строятся на основе постоянного взаимодействия, как с действующими клиентами, так и с потенциальными. Мы информируем наших клиентов обо всех нововведениях банка, как через клиентских менеджеров, так и через менеджеров счета. На регулярной основе банк проводит различные специальные мероприятия: конференции, круглые столы, на которых мы даем возможность нашим потенциальным клиентам познакомиться с продуктами банка, предназначенными именно для этого сегмента рынка, и предоставляемыми Банком Москвы возможностями для развития их бизнеса. Системная работа в этом направлении приносит свои плоды, так на 2014 год у банка запланирован 45-ти процентный прирост кредитного портфеля в сегменте малого бизнеса, против прогнозных темпов роста рынка в 10%.

За первое полугодие портфель Банка увеличился на 4,7 млрд рублей или на 21%. Если говорить о клиентской базе, то за первое

полугодие т.г. на обслуживание в Банк было привлечено более 7,6 тыс. клиентов малого бизнеса. Это почти в полтора раза больше, чем в первом полугодии прошлого года. До конца года мы сохраняем оптимистичные прогнозы: для малого бизнеса второе полугодие – период максимальной активности, поэтому Банк Москвы, как минимум обеспечит выполнение заявленного плана.

М Банк Москвы
Вместе с вами

БОЛЕЕ ПОДРОБНУЮ ИНФОРМАЦИЮ ОБ УСЛУГАХ ДЛЯ МАЛОГО БИЗНЕСА МОЖНО ПОЛУЧИТЬ В ОФИСАХ ОАО «БАНК МОСКВЫ» В КЕМЕРОВСКОЙ ОБЛАСТИ:

Центральный офис:
г. Кемерово, ул. Ноградская, 5г
тел.: (3842) 36-75-39, 34-87-17

Отдел малого бизнеса:
г. Кемерово,
ул. Дзержинского, 2, 1 этаж
тел.: (3842) 77-27-36

Операционный офис №9
«Октябрьский»:
г. Кемерово, пр-т Октябрьский, 30
тел.: (3842) 51-29-69, 35-40-41

Операционный офис №10
«Центральный»:
г. Кемерово, ул. Д. Бедного, 1
тел.: (3842) 36-79-26, 36-86-08

Операционный офис №14
«Радага»:
г. Кемерово, пр-т Шахтеров, 95
тел.: (3842) 77-27-36

Операционный офис №11
«Ленинск-Кузнецкий»:
г. Ленинск-Кузнецкий,
пр-т Ленина, 50
тел.: (38456) 3-24-50

Операционный офис №12
«Новокузнецкий»:
г. Новокузнецк,
ул. Орджоникидзе, 29
тел.: (3843) 46-29-82, 46-33-97

www.bm.ru
ОАО «Банк Москвы» - Рекламная
Генеральная лицензия Банка России
№2748 от 10.08.2012

Почти 150 предпринимателей и 18 муниципальных образований Кузбасса приняли участие в конкурсе Национальной предпринимательской премии «Бизнес – Успех», финальная часть регионального этапа которого состоялась в Кемерове 22 октября на межрегиональном форуме «Территория бизнеса – территория жизни».

В начале форума председатель комиссии Общественной палаты РФ по развитию малого и среднего бизнеса, член Правления Общероссийской общественной организации «ОПОРЫ России» Дмитрий Сазонов отметил, что в Кемеровской области один из лучших показателей в России по поддержке малого бизнеса. Из 18 муниципальных образований Кемеровской области, принявших участие в конкурсе, в финал прошли лишь три территории: Осинники, Тайга и Мариинск. По словам исполнительного директора Кемеровского областного отделения Общероссийской общественной организации малого и среднего

предпринимательства «ОПОРА России» Станислава Чердацера, это те территории, которые, несмотря на специфику внешних проявлений, находят в себе силы заниматься вопросами развития предпринимательства более точно и привлекать дополнительные инвестиции.

Победу в региональном конкурсе одержала администрация Осинниковского городского округа, представители которой отправятся в Москву, где будут бороться за главный приз для муниципалитетов – 1 млн рублей. Победу Осинников обеспечили два проекта – цех по переработке сель-



ТЕРРИТОРИЯ БИЗНЕСА ВКЛЮЧИЛА СИБИРЬ

хозпродукции «Вишневый город» и завод по производству соков ООО «Торговый дом «Новые технологии». По данным зама главы города по экономике и коммерции Юлии Самарской, в завод по производству соков вложено порядка 560 млн рублей. В скором будущем планируется вложить еще 30 млн рублей для запуска второй линии. В предприятие по переработке сельхозпродукции вложено 14,5 млн рублей. Еще 100 млн рублей необходимо для создания плодово-ягодного питомника и открытия производства киселей.

В конкурсе среди предпринимателей со всей области принял участие 141 бизнесмен, но в финал прошли только 15 из них. На форуме предприниматели представили свои бизнес-проекты на суд компетентного жюри, в результате в разных номинациях определились 5 победителей. В номинации «Молодежная премия в области предпринимательства» победил Алексей Манжес (магазин интерьерных решений ЕСЛЕПТС). В номинации «Лучший проект в сфере электронной коммерции» – Степан Лебедев (онлайн-типография «Своя Марка»). Юлия Молчанова (компания «Трамдия»), предлагающая разнообразные виды игр и развивающих элементов) победила в номинации «Лучший проект в сфере торговли и услуг». Дмитрий Николаев (ИП Николаев Д.А. или «насека Николаевых»)

– победитель в номинации «Лучший экспортный проект». Родион Морозов (компания «Русский Дом») одержал победу в номинации «Лучший производственный проект». По результатам итогового онлайн-голосования «Народным предпринимателем» в СФО стал Владимир Черепанов (компания «Пауэр КС»), который презентовал проект Г'м Siberian.

Он вышел к трибуне в костюме бурого медведя и, оставаясь в этом образе, рассказал о своём проекте, о том, что под торговой маркой Г'м Siberian создаются различные арт-проекты, главной тематикой которых является Сибирь.

Пчеловод Дмитрий Николаев, в пасеке которого в Аняеро-Судженске 120 пчелосемей, объявил о планах создания бренда «Аняерский мед» и увеличении количества ульев до 1500 штук. «Самое главное к чему мы стремимся, это не только наполнить российский рынок, но и выйти на зарубежные рынки, – заявил он. – Сегодня есть очень хорошая возможность заполнить эту нишу. С рынков Европы потеснили китайские производители из-за повышенного содержания в меде антибиотиков. В США была массовая гибель пчелосемей и имеется сейчас дефицит меда. Сейчас открыта туда дорога. Вопрос только количества и качества».

В процессе подготовки к конкурсу у пасечника родилась идея создания бренда «Сибирский мед».

«Сибирь – это место необычное, это медведь ходит по улицам, это глухая тайга, это дикие пчелы, это могучесть русского духа... Все это может способствовать раскрутке бренда сибирского высококачественного меда и способствовать нашему успеху, – заметил Дмитрий Николаев. – Давайте залезем Запад не только нефтью, но и медом».

По мнению одного из членов жюри, управляющего партнера маркетинговой компании «АрхИдея» Самвела Авегисяна, именно эти два проекта – Г'м Siberian и пасека Николаевых – заслуживают особого внимания. «Я сужу бизнес-проекты по законам маркетинговой красоты, – пояснил он. – Если это не красиво, то это не работает, как говорил Джобс. Мне кажется эти схожие проекты (Г'м Siberian и пасека Николаевых), их надо правильно упаковать и правильно продвигать. Сказано что богатство России будет приращать Сибирью. Если в начале «нулевых» мы все время оглядывались на Запад и повторяли за ним, то сейчас мы психологически готовы поверить в себя. Мне не показалось утопическим то, что говорили Дмитрий и Владимир. Другие проекты я подделал из-за их социальной направленности. Я считаю, что предприниматель – это не тот, кто чего-то просит и на что-то жалуется, а тот, кто что-то делает и дает».

Максим Москвичкин

МНЕНИЕ УЧАСТНИКА

Сергей Мартюшов, президент Союза предпринимателей г. Новокузнецк:

– У нас, по большому счету, первый раз проходит так мероприятие. Наверное, хорошо, что модератором выступает человек не из Кузбасса. Такой живой диалог мог бы и не получиться. Ведь, как правило, у нас представители власти выступили, предприниматели – послушали, а диалога нет. Это даже, в первую очередь, показ муниципалитетам, как работать, как разговаривать с предпринимателями.

В чём прелесть привлечения федеральных структур для проведения подобных мероприятий? У них колоссальный опыт, и они транслируют этот свой опыт взаимодействия с федеральной властью сюда. Мы живём в глубинке и чувствуем себя провинцией, и так же ведём себя – и власть, и бизнес. Предприниматели вкладывают в развитие, они дивятел всего, поэтому, прежде всего, у них надо спрашивать: что делать?

Мне, конечно, в Новокузнецке нельзя пожаловаться, что у нас нет диалога, но в других городах региона это большая проблема. В Белове, например, даже совета по поддержке предпринимательства нет при главе. О каком диалоге может идти речь? Хотя там и мэр – бывший предприниматель, но не бывает, чтобы один человек всё знал, для этого и нужен диалог. И этот диалог должен идти постоянно. Вот, например, оценка земли. У нас в Новокузнецке мы сразу попросили власти, чтобы предприниматель привлекли к этой оценке. Ведь сколько судов прошло за этот год! И предприниматели, как правило, выигрывают. И потому этот диалог, прежде всего, самой власти нужен. Чтобы, действительно, развивалось предпринимательство.

Ещё пример – только 3% открывшегося бизнеса доживает до 5 лет. Так вы освободите новый бизнес от налогов, дайте ему эту фору в 5 лет. Не надо никакой господдержки, просто освободите от налогов. Или у предпринимателя 300 тыс. месячный оборот. Ну, какой это бизнес? Это – самозанятость. А мы с него – патенты, налоги, проверки! Поэтому нужно разговаривать и договариваться.

ВЕНЧУРНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ ОТ ПРОМСВЯЗЬБАНКА – В КУЗБАСС

В рамках форума «Территория бизнеса – территория жизни» 22 октября в Кемерове состоялась очный отбор проектов для финансирования Венчурным фондом Промсвязьбанка.

Венчурный фонд Промсвязьбанка был создан в 2013 году для поддержки молодых предпринимателей, уже зарекомендовавших себя в бизнесе. «Цель – помочь предпринимателям, которые умеют «обращаться с деньгами», масштабировать их бизнес и поднять его на качественно новый уровень», – сформулировала задачу фонда региональный директор ОАО «Промсвязьбанк» в Кемерове Ольга Гайнеджинова.

Если банк при принятии решения о выдаче кредита рассчитывает финансовый результат действующего бизнеса, то Венчурный фонд, как поясняет его руководство, учитывая действующий бизнес, строит свои оценки на доходах от будущего проекта, и в этом заключается коренное различие.

«У нас в России венчурный рынок только развивается, причём он представлен в основном в самом высокоранжированном сегменте – IT, – рассказывает руководитель Венчурного фонда Промсвязьбанка Алёна Сокова. – Такие проекты более рискованные, но и более доходные. Наш фонд работает в другом сегменте – в реальном секторе экономики, с малым бизнесом: это мелкое производство, услуги, торговля. И здесь не приходится рассчитывать суперприбыль».

До сих пор среди клиентов фонда не было предпринимателей из Кемеровской области. «Наш фонд заходит не сразу во все регионы, а поэтапно, – поясняет Алёна Сокова. – Как правило, такие отборы мы приурочиваем к национальной предпринимательской премии

«Бизнес-Успех», которую вручаем в партнёрстве с «Опорой России». Но у всех предпринимателей есть возможность подать заявку на сайте фонда. Для нас важно, чтобы возврат заёмных денег в фонд не сказался негативно на бизнесе: чтобы он не прекратил своё существование, не имел дефицита ликвидности. Поэтому у нас очень жёсткий отбор. Не все проекты, даже если бизнес-идея хорошая, этот критерий выдерживают».

Всего на суд комиссии 22 октября было представлено 9 бизнес-проектов: салон интерьерных решений, клининговая компания, детский центр изучения иностранных языков, сервисный центр для ремонта любых устройств, центр временного пребывания детей, производство автомобильных ба-



гажников, цех по производству высокоточных деталей для легкой промышленности, транспортная компания и Интернет-магазин по продаже молодежной одежды. В перерыве предприниматели рассказали «А-П», что шанс сотрудничества с Венчурным фондом привлёк их возможностью беззалогового финансирования, более удобным графиком гашения долга и отсрочкой выплата.

Помимо руководства Венчурного фонда и Промсвязьбанка, проекты оценивали также генеральный директор Государ-

ственного фонда поддержки предпринимательства Кемеровской области Александр Баштанов, директор Кемеровского муниципального «Центра поддержки предпринимательства» Вадим Назаров и председатель Кемеровского регионального отделения Ассоциации молодых предпринимателей России Василий Бочкарев. В итоге не все проекты получили безусловное одобрение комиссии, но, по словам Алёны Соковой, «2-3 проекта из тех, что мы сегодня посмотрели, точно профинансируем».

НОВАЯ ЖИЗНЬ СТАРОМУ ЦЕНТРУ

ул. КИРОВА, 25



В условиях насыщения рынка недвижимости типовыми новостройками всё чаще можно услышать сожаления о дефиците комфортных для проживания домов в старом центре города. Исторический центр имеет неоспоримые преимущества как с точки зрения престижности и статусности, так и с прагматической – более низкая плотность населения, набережная и скверы для прогулок, близость – вся необходимая инфраструктура, а также самые значимые культурные и развлекательные заведения города. Увы, центр Кемерова, как и большинства других российских городов, заполнен «хрущёвками» и домами сталинской архитектуры. Первые человек, обладающий возможностью выбора, вряд ли будет рассматривать в качестве достойного варианта жилья. Вторые имеют преимущества, но в большинстве своём находятся в плохом состоянии и не отвечают ряду других критериев современного комфортного проживания – уровень управляющей компании, занимающейся обслуживанием дома, социальная неоднородность жильцов, количество машиномест на придомовой парковке и так далее. Новые жилые дома в Центральном районе в последние годы строятся, в проектах некоторых из них даже наблюдается попытка копировать сталинский ампи в упрощённом виде. Но вряд ли они удовлетворят ожидания человека, мечтающего жить «с историей». Однако сейчас появилась возможность совместить все преимущества – рынок недвижимости Кемерова пополнится новым уникальным объектом. Новый собственник здания бывшего общежития на улице Кирова, 25, делает капитальный ремонт. Согласно проекту, в здании будут располагаться квартиры бизнес-класса, ресторан и офисные помещения. Продажи стартовали в июле 2014 года – договор на реализацию недвижимости заключен с ООО «Проград». Об уникальном для нашего города проекте реконструкции здания сталинской эпохи мы беседуем с главным специалистом по связям с общественностью ООО «Проград» Евгенией Холдовой.

– Евгения, расскажите подробнее об этом проекте.

– Первое, на что хотелось бы обратить внимание – это характеристики самого здания. Дом 1956 года постройки выполнен из кирпича, высота потолков – более трёх метров. Существенным преимуществом являются железобетонные перекрытия – это редкость в домах, расположенных в центре города. На первых двух этажах будут находиться офисы и новый ресторан домашней кухни «42 пельмени», на 3 и 4 этажах предусмотрены 1-комнатные, 2-х и 3-комнатные квартиры. Их площадь – от 41,2 кв. метров до 75,4 кв. метров. Также у нас уже есть пример объединения двух квартир в большую площадь, порядка 120 квадратных метров. Проект отличают продуманные планировочные решения, предложенные дизайнерами из Новосибирска. Близости – городской сад, набережная, торговые, культурные и развлекательные заведения, удобные транспортные развязки. Сдача дома в эксплуатацию запланирована на июнь 2014 года.

– Какой контингент покупателей?

– Квартиры приобретаются для семейного проживания, также среди покупателей

есть бизнесмены, регулярно приезжающие в город по делам. Отмечу, что покупкой квартир в этом здании интересуются и орга-

но усовершенствован – обычные окна будут расширены до панорамного остекления, что украсит само здание и позволит полнее насладиться видом из него на улицу Кирова.

– Кто выполняет ремонтные работы на этом объекте?

– Это компания ООО «ЕвразияСтрой-Сервис». В основном ранее она занималась премиальным ремонтом квартир, но среди выполненных ею работ есть и более крупные объекты – к примеру, ресторан Grillbar42 и караоке-бар Truffaldino. В настоящее время компания ведёт реконструкцию объекта на Черняховском, 2, где вскоре откроется новый, современный бизнес-центр, а так же сотрудничает с компанией Good line – строит для неё штаб-квартиру в Кемерове.

– Известно, что в старом центре города есть один существенный недостаток – устаревшие коммуникации. Как счита-



Дизайн квартир предоставлен Дизайном компаний «Green Fox»
Green Fox design company
тел.: 8-913-298-7273, 8-905-966-2434
www.greenfoxdesign.ru



– В городе сохраняется дефицит парковочных мест. Как решён вопрос хранения автомобилей в данном проекте?

– Во дворе дома предусмотрена закрытая парковка на 30 машиномест для жильцов. Аналогичной вместимости будет удобная парковка со стороны улицы Кирова – для сотрудников и посетителей коммерческих помещений.

– Продажи начались не так давно. Много квартир уже продано?

– Всего в доме 24 квартиры, из них проданы 13. Также оформлены предварительные договоры купли-продажи порядка 30% офисных помещений.

низации, часто приглашающие иногородних топ-менеджеров на определённый срок, или желающих комфортно разместить деловых партнёров, приезжающих из других регионов. Добавлю, что в жилую и коммерческую части здания вход будет раздельный, поэтому многофункциональность здания никому не помешает – напротив, в ней есть свои преимущества.

– Это здание выполнено в архитектурном стиле «сталинский ампи», он будет сохранён?

– Конечно, монументальный стиль автором проекта сохранён и даже немного

таете, это не отпугнёт потенциальных покупателей и не снизит класс объекта?

– Инвестор полностью заменил электрические сети, водопроводный узел, тепловой узел, системы отопления, водоснабжения и канализования. Кроме того, в здании установлена новая система естественной вентиляции. Поэтому с инженерными сетями никаких проблем не возникнет.

Центр продаж ООО «Проград» г. Кемерово, пр. Шахтеров, 72
8-950-589-2299
8-923-600-3858
www.po-novomu.ru

МНЕНИЕ

С чем, на Ваш взгляд, в большей степени связан рост процентных ставок по кредитам – с удорожанием банковских ресурсов, или же с ростом рисков?



Наталья Орлова, главный экономист Альфа-Банка:
– Повышение ставок связано с инфляционными рисками. Введённый запрет на импорт продовольствия из США, ЕС, Канады, Австралии и Японии может иметь инфляционные последствия. Но это не единственный фактор, который говорит о росте инфляционных рисков. Перспективы инфляции на 2015 год резко ухудшились за последние несколько месяцев. Налоговый маневр в нефтяной отрасли на 2015 год предусматривает увеличение налоговой нагрузки на нефтеперерабатывающие заводы, что приведёт к 5% повышению внутренних цен на бензин, что также инфляционно; индексация тарифов естественных монополий в 2015 году добавит ещё примерно 1-1,5% к инфляции.

ФИНАНСЫ

Уходящий 2014 год был не слишком удачен для банковского рынка – стагнация в экономике, сокращение спроса на кредиты и депозитные продукты, да и политическая обстановка в мире преподнесла российскому финансовому рынку немало сюрпризов. Тем не менее, в этих условиях прогнозы экспертов на конец года нельзя назвать пессимистичными.

НЕ ЛУЧШИЙ ГОД

Замедление темпов роста экономики, снижение платежеспособности населения и бизнеса, нестабильность на валютном рынке – все эти факторы негативно отразились на динамике развития банковского сектора в 2014 году. Ситуация в Кемеровской области усугублена ещё и кризисом в главной отрасли региона – угольной. Снижение цен на уголь, а значит, и доходов угольных предприятий привело к снижению зарплат населения и даже сокращению рабочих мест, что подтверждается официальной статистикой. По данным Кемеровостата на август, численность работников организаций (включая малые предприятия) в регионе снизилась на 3,6% по отношению к аналогичному показателю прошлого года. При этом в сфере добычи топливно-энергетических полезных ископаемых снижение значительнее – на 6,7%. Отметим, что на 10% снизилась занятость в сфере производства кокса и нефтепродуктов, на 6,6% – в сфере металлургического производства и производства готовых металлических изделий, на 13,8% – в сфере производства машин и оборудования. Растёт доля убыточных предприятий – по итогам января-августа, согласно данным Кемеровостата, их было 39,3% (годом ранее – 33%). Общая сумма убытка составила 56,2 млрд рублей (в 2013 году – 44,7 млрд рублей). В частности, в сфере добычи топливно-

энергетических полезных ископаемых доля убыточных организаций 66,1%, их общая сумма убытка составила 38,7 млрд рублей (годом ранее – 57,8% предприятий и 31,4 млрд рублей соответственно). Просроченная кредиторская задолженность предприятий региона на 1 сентября составила 111,3 млрд рублей, из них 86,3 млрд приходится на долю предприятий по добыче топливно-энергетических полезных ископаемых. Среднемесячная начисленная заработная плата в регионе (включая малые предприятия) в январе-августе выросла на 6% по отношению к аналогичному периоду прошлого года. Однако реальные располагаемые денежные доходы населения за это время, напротив, снизились на 8%. «Конечно, снижение доходов населения было отмечено банковским сектором Кузбасса, – комментирует управляющий ВТБ24 в Кемеровской области **Аркадий Чуринов**. – Экономика Кузбасса зависима от того, как развивается угольная промышленность. Снижение экспортной выручки от продажи угля, снижение спроса угольной промышленности на услуги поддерживающих предприятий привело как к снижению заработной платы населения, так и к сокращению рабочих мест, вплоть до ликвидации ряда предприятий малого бизнеса. Рост инфляции в 2013-2014 годах также начал съедать реальные доходы населения. Бан-

ковский сектор повлиять на рост доходов населения не может, но в текущей ситуации наш банк прорабатывает ряд программ для поддержания платежеспособности населения: предоставление кредитных каникул, отсрочка платежей, реструктуризация кредитов на более выгодных условиях и под более низкую ставку, рефинансирование дорогих кредитов других банков». **ИЗ ВКЛАДЧИКОВ – В ЗАЁМЩИКИ**
Анализируя структуру использования денежных доходов населения за январь-август 2014 года (данные Кемеровостата), стоит отметить снижение интереса к сбережениям: если годом ранее граждане откладывали 5,9% от доходов, то теперь – 5,1%. В то же время за этот период незначительно выросли расходы населения на приобретение валюты (с 2,4% от доходов до 2,9%) и снизились траты на покупку товаров (с 56,9% от доходов до 56,1%). В целом превышение доходов над расходами составило 6,7% (год назад – 7,1%). По данным Центробанка на 1 сентября 2014 года, объём кредитования физлиц в Кемеровской области снизился на 1,56 млрд рублей (1,3% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Впрочем, эксперты утверждают, что всё не так однозначно, и даже прогнозируют по-

В НЕЛЁГКИЕ ВРЕМЕНА

итогам года рост выдачи кредитов – хотя и менее значительный, чем годом ранее. «Нельзя однозначно сказать, что произошло снижение appetites населения на кредитование в 2014 году, – уверен **Аркадий Чуринов**. – С начала года явно снизился спрос только на продукты автокредитования. Причина проста: в России за первое полугодие в среднем спрос на автомобили упал на 12%, а по Кузбассу – на 26%. Инвестирование денежных средств в автомобили для получения прибыли – дело невыгодное, чего не скажешь про ипотечное кредитование. Многие люди, имеющие сбережения или просто желающие выгодно вложиться, приняли решение приобрести недвижимость. Поэтому в 2014 году спрос на ипотечные продукты не уменьшается, он даже вырос. Снижение спроса на потребительские кредиты стало заметно только в начале четвертого квартала 2014 года. И дело здесь не только в снижении интереса к данному виду кредитования со стороны населения. Банки, видя высокую закредитованность населения и растущий портфель просроченной задолженности по потребительским кредитам, стали тщательнее подходить к финансовому анализу заемщиков, ужесточили условия по кредитованию и требования к заемщику, повысили ставки. Все это привело к небольшому снижению объёмов потребительского кредитования».

«Банки в текущем году стали меньше кредитовать как корпоративный сектор, так и розничный, – отмечает **Валентина Скирневская**, директор регионального операционного офиса Новосибирского филиала ОАО «Банк Москвы» в Кемерове. – На рынке потребкредитования сложилась довольно интересная ситуация: если в прошлом году объём рынка кредитования физических лиц вырос на треть, то в этом году эксперты прогнозируют рост около 11%. Идёт серьёзный спад на рынке POS-кредитов, автокредитования и кредитных карт. На рынке ипотеки наблюдается рост, так как многие банки, в том числе и мы, считают этот продукт приоритетным. На рынке потребительских кредитов (кредитов наличными) рост продолжается, но темпами значительно меньшими, чем годом ранее, при этом банки стараются работать в этом сегменте в основном со своими зарплатными и корпоративными клиентами». По информации Валентины Скирневской, с вкладами населения ситуация обстоит ещё хуже: «В прошлом году рост был почти 20%, а в этом году он практически нулевой: люди предпочитают держать деньги, что называется, под подушкой, либо вкладывают в какие-то нефинансовые активы, в том числе в приобретение недвижимости».

Окончание на стр. 14

МНЕНИЕ

Каким Вы видите путь повышения эффективности банковского бизнеса в новых условиях?

Анастасия Пензина, директор «Азиатско-Тихоокеанского Банка» по Кемеровской области:



– Банкам придётся привыкать к тому, что кредиты уже не будут высокодоходными. Безусловно, это должно привести к снижению расходов банков на содержание персонала, АХО, рекламу, продвижение продуктов и услуг, то есть нужно вводить глобальную экономию. Кроме этого, банки будут проводить более взвешенную рисковую политику – вложение средств исключительно в высоконадежные активы, кредитование только заёмщиков, имеющих положительную кредитную историю. Стоимость привлекаемых ресурсов банкам необходимо максимально снижать. Это возможно в рамках следующих основных векторов маркетинговой политики. Во-первых, развитие направлений, позволяющих привлекать дешёвые ресурсы, в рознице это пластиковый бизнес. Необходимо улучшить сервис и стремиться привлекать средства населения не под высокий процент, а с минимальной стоимостью. Для этого нужно развивать очень высокотехнологичные направления, такие как cash back, различные программы лояльности, кобренды. Пластиковый бизнес – это не только привлечение дешёвых ресурсов, но и рост комиссионных доходов через развитие терминалов, проведение расчётов, sms-информирование и другие услуги. Также надо развивать онлайн-сервисы, интернет- и мобильный банкинг, – в общем, всё, что позволяет клиентам хранить свои средства в банке не потому, что проценты велики, а потому, что это удобно и комфортно. Клиентам необходимо привыкать и к тому, что процентные ставки по срочным вкладам будут падать. На первый план будут выходить методы ценовой конкуренции – программы лояльности, повышение качества обслуживания. Далее, банкам необходимо увеличивать доходы, не связанные с кредитованием – это развитие всевозможных переводов и платежей. Их необходимо сделать максимально технологичными, не требующими от банка затрат. На этом рынке сейчас тоже жесткая конкуренция – тарифы падают, а если банк продолжает принимать платежи и переводы по старинке, через кассу – это становится нерентабельным. Если банк обеспечит покрытие своих текущих затрат за счёт комиссионных доходов, это поможет ему не завысить от сужающейся маржи. Сюда же можно отнести продажу страховых продуктов, не связанных с кредитованием, работу с ПФами, накопительное страхование, которое может давать довольно большой доход.

СОРЕВНУЯСЬ С ИНФЛЯЦИЕЙ

В современном мире инфляция – экономическая реальность практически в каждой стране. Россия, Германия или США – не важно: где-то быстрее, а где-то медленнее, но цены постепенно растут, а деньги теряют в цене. Одна и та же номинальная сумма пять лет назад, сегодня и через год – это, по сути, разные суммы в смысле покупательной способности. «Отменить» инфляцию нельзя, но вполне реально приспособиться к этому явлению и сделать так, чтобы оно перестало быть постоянной головной болью. Что для этого нужно? Правильно распоряжаться своими деньгами. У кого-то больше, у кого-то меньше, но так или иначе, у большинства людей имеются какие-то сбережения. Держать их в виде наличности – явно не лучший вариант. По большому счёту, это всего лишь способ постепенно терять накопленное. Поэтому сбережениям стоит найти применение. Ведь деньги способны делать новые деньги – генерировать доход, делая своего владельца богаче.



ИЗ ИСТОРИИ ФИНАНСОВ

Концепция получения дохода со сбережений насчитывает не одну тысячу лет. Подобия ПИФов с коллективными инвестициями и доверительным управлением существовали уже в Древнем Риме. Средневековые итальянские республики, такие как Венеция и Генуя, с их успехами в торговле немало сделали для развития банковского дела. Финансовый прогресс не стоит на месте, сейчас, в XXI веке, инвесторам стали доступны варианты выгодного вложения средств, которых не было ещё буквально несколько лет назад. Если Вы хотите, чтобы Ваши деньги работали с хорошей отдачей, имеет смысл обратить внимание на международный валютный рынок Форекс. В чём же состоит его привлекательность для инвестора?

РЫНОК ДЕНЕГ

Не секрет, что для инвестора одним из важнейших параметров при выборе является ликвидность вложений. А какой актив по определению является самым ликвидным? Правильно – собственно деньги. Если называть вещи своими именами, то Форекс – это рынок денег. Одна валюта обменивается на другую напрямую, без промежуточного звена в

виде какого-либо товара, будь то, например, нефть, золото, зерно или акции. При любом варианте развития экономической обстановки в мире (кроме, разве что, конца света) будет продолжаться международная торговля – ведь на Земле нет ни одной абсолютно самодостаточной национальной экономики. Каждая страна в лице как частных, так и государственных компаний что-то импортирует и что-то экспортирует. А это значит, что существует спрос (и как следствие – предложение) на иностранную валюту для оплаты поставок из-за границы. Именно для обеспечения функционирования международной торговли и существует рынок Форекс. Доллары, евро, фунты, иены и множество других – каждый день на Форексе покупаются и продаются валюты в колоссальных масштабах. Если быть точным, то ежедневный оборот Форекса составляет порядка 4 триллионов долларов – это самый крупный финансовый рынок мира.

Постоянное движение курсов, широкий выбор валютных пар (несколько десятков), исключительная динамичность и огромные масштабы рынка – всё это даёт опытному трейдеру неплохие возможности для зарабатывания денег. Чтобы успешно торговать на

Форексе длительное время, трейдеру необходима соответствующая квалификация, умение просчитывать риски, требуется соблюдать правила управления капиталом. Как и в любой другой деятельности, здесь мастерство приходит с опытом. Что же делать тем, у кого нет нужных навыков и времени, чтобы их приобрести? Забыть о Форексе и его возможностях?

ИНВЕСТИРОВАТЬ, НЕ ТОРГУЯ

Как уже было сказано, финансовый прогресс не стоит на месте. Один из ведущих форекс-брокеров Альпари даёт возможность инвесторам воспользоваться высоким потенциалом Форекса без необходимости заниматься валютным трейдингом самостоятельно. Для этого существует передовой финансовый сервис – ПАММ-счёт. Его суть – в строгом разделении ролей: собственно операции на международном валютном рынке совершает опытный трейдер (управляющий ПАММ-счёта), а инвесторы, не

вмешиваясь в его деятельность, вкладывают свои средства в эту торговлю. Фактически, присоединяются к ней, участвуя деньгами. Управляющий отвечает за торговлю целиком и полностью: он разрабатывает торговую стратегию, отслеживает аналитику, экономические новости и непосредственно совершает сделки по покупке-продаже валюты. Инвесторы же, в свою очередь, решают для себя: когда вложить деньги, а когда вывести их из торговли – часть средств или даже весь имеющийся на данный момент капитал. Поскольку управление чужими деньгами подразумевает немалую ответственность, обязательным условием для управляющего является инвестирование в торговлю своих личных средств. За свою работу управляющий не получает никакого фиксированного оклада, он зарабатывает только на прибыльных сделках. Всё это мотивирует управляющего относиться к торговле максимально ответственно и добиваться лучших результатов.

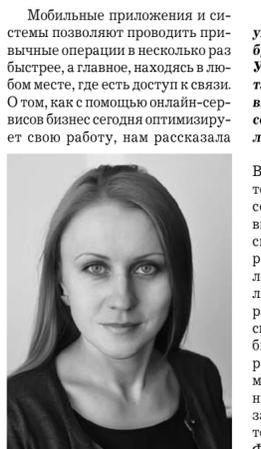
Принцип распределения прибыли и убытков от торговли максимально прост и понятен – результаты делятся между всеми участниками (как инвесторами, так и управляющим) пропорционально вкладу каждого. Для обеспечения финансовой безопасности инвесторов ПАММ-счёт не даёт возможности управляющему распоряжаться деньгами клиентов Альпари по своему усмотрению – например, вывести их на неторговый счёт. Функция управляющего – только торговать, не более. Лишь сами инвесторы способны вводить и выводить свои средства из ПАММ-счёта. Стоит отметить, что инвестирование в ПАММ-счёт не подразумевает необходимости иметь в своём распоряжении огромные капиталы. Достаточно и небольших сумм. В процентном выражении результаты будут аналогичны торговле с использованием крупных средств, но при этом – практически без риска для Ваших капиталов.

Узнать больше обо всех преимуществах сервиса ПАММ-счёт и возможности финансовых рынков Вы можете на бесплатных бизнес-консультациях в офисе официального партнера Альпари по адресам: Кемерово, ул. Весенняя, 24А, офис 408 и Новокузнецк, пр. Ермакова, 9А, офис 237. Предварительная запись и справки по телефонам +7 (3842) 36-22-08 и +7 (3843) 91-00-37. Приходите и узнайте, как можно сберечь и приумножить Ваши средства.



МОБИЛЬНЫЙ БИЗНЕС: УПРАВЛЕНИЕ В РЕЖИМЕ «ОНЛАЙН»

Контролировать счет компании с мобильного телефона, направлять реквизиты контрагентам по SMS, заключать конверсионные сделки с банком, принимать оплату за ваши товары и услуги по карманному терминалу – всё это уже стало технологической реальностью, работать в которой сегодня может любой предприниматель.



Оксана Нешто, начальник отдела клиентского обслуживания юридического лица и индивидуальных предпринимателей, региональный центр «Сибирский», ЗАО «Райффайзенбанк».

– Говорят, что бизнес сегодня уходит в онлайн и в будущем все будет делаться дистанционно. Уже сегодня передовые банки, такие как Райффайзенбанк, развивают мобильные сервисы. Что сейчас ваши клиенты могут делать в режиме «онлайн»? – Возможностей множество. Всё зависит от задач и приоритетов бизнеса. В основном наши сервисы ориентированы на повышение эффективности работы специалистов финансовых подразделений компаний. Это приложения, позволяющие контролировать счета предприятия и работать с ними. Но есть и сервисы, необходимые представителям бизнеса при непосредственной работе с клиентами. Например, мобильный эквайринг для организаций. Это система, полностью заменяющая стандартный POS-терминал и при этом мобильная. Фактически терминалом для принятия расчетов от клиентов по карте становится ваш смартфон. Вы подключаете к телефону ридер банка и можете проводить все те же операции, что и в классическом торговом эквайринге. В

любое время и в любом месте вы готовы к продаже своего товара или услуги. – Какие категории бизнеса могут использовать в работе мобильные и онлайн-сервисы банка – малый, средний, крупный? – На мой взгляд, мобильные технологии могут быть полезны компаниям разного масштаба. Для руководителей небольших компаний мы предлагаем услугу «SMS для Бизнеса», которая позволяет контролировать счета предприятия и оперативно получать информацию об их состоянии. У крупного и среднего бизнеса обычно используется сервис R-Dealer. Это дистанционная электронная торговая платформа для заключения конверсионных сделок с банком в режиме реального времени. Используя её, вы можете получать лучшие курсы конвертации для любых валютных пар, следить за движением рынка и заключать сделки в режиме реального времени, зачислять купленную иностранную валюту или вырубленные от продажи рубли на



счёт, открытый в другом банке без дополнительных комиссий. Это действительно удобно. – То есть для каждой категории компаний банк разрабатывает отдельное приложение? – Это не совсем так. Безусловно, мы стремимся к индивидуальному подходу и оптимизации любых наших продуктов под потребности клиентов. Но среди наших предложений есть и универсальные. Например, система Банк-Клиент ELBRUS Internet пользуется спросом у всех категорий клиентов – как крупных предприятий, так и индивидуальных предпринимателей. Это система позволяет передавать в банк электронные документы, в том числе в произвольной форме в виде текстового сообщения и с вложенным файлом, получать по запросу внутридневные выписки по счетам с отражением в режиме реального времени размера доступного остатка, обмениваться

документами с 1С, формировать выписки по счёту за любой период. В приложении ELBRUS Mobile через мобильный телефон в любое время можно работать со счетами, просматривать операции по всем компаниям, входящим в Группу Компаний, отправлять реквизиты партнерам. – Готов ли сегодня региональный бизнес к переводу ряда функций в онлайн? Востребованы эти сервисы в Сибири? – Компании нашего региона стремятся не просто идти в ногу со временем, но и опережать его. Бизнес сегодня достаточно прагматичен и не станет тратить ресурсы на деятельность, которую можно оптимизировать. Наши сервисы дистанционного обслуживания пользуются спросом у сибирских компаний. Могут сказать, что в этом вопросе предприятия проактивны – объяснять им преимущества подобных продуктов не приходится.



«60 СЕКУНД» – ПРИХОДИТЕ И ИГРАЙТЕ!

5 ноября в Кемерове прошла юбилейная, 10-я игра в Интеллектуальном клубе «60 секунд». За прошедшие с начала первой игры два месяца, можно смело сказать, что появились постоянные участники и поклонники.

По словам Вадима Хащевского, инициатора и организатора «60 секунд» в Кемерове, идея организации интеллектуальных игр возникла в 2013г., после открытия кафе «Геометрия». «Прошедшим летом я общался с другом из центральной части России, он мне сказал, что начал играть в «60 секунд». Я заинтересовался и связался с центральным офисом в Москве. И 28 августа состоялась первая интеллектуальная игра «60 секунд» в Кемерове».

Чтобы участвовать в игре, нужна команда от 4 до 6 человек. Выбирается капитан, название команды и высылается заявка организатору. Организационный взнос 100 рублей с игрока.

Игры проходят каждую среду в 19.00 в кафе «Геометрия», пр. Октябрьский, 28 б. Телефон и почта для записи: 8-913-121-7777, e-mail: kemerovo@club60sec.ru

МНЕНИЯ УЧАСТНИКОВ
Наталья Батырева, директор Сибирского филиала НП СРО «Союз строительных компаний Урала и Сибири»:



рационалист Рене Декарт говорил «Я мыслю, следовательно, я существую». Каждый раз, приходя на Игру, я ловлю себя на мысли, что именно в этот момент я существую, а остальное время я живу в ожидании Игры.

Кроме того, Игра даёт возможность почувствовать себя важным элементом отлаженной системы – Команды. Подбор игроков – очень важное, ответственное дело, с которыми просто комфортно быть рядом, и вместе мы просто единый Мозг. В этом процессе формируются навыки командной работы, умение слушать и услышать рядом сидящего человека, понять или уловить его мысль, аргументировать свою, и на всё это даётся всего 60 секунд. Это очень важное умение – быстро принимать единственно правильное решение.

Во время Игры идёт общение не только в Команде, но и между командами, выстраиваются связи, которые могут быть интересны не только в процессе Игры, но и важны для профессиональной деятельности.

И итоговый фактор, последний по порядку, но не по значимости, уделяя внимание здоровому образу жизни, нагружая мышцы, тренируя выносливость, мы забываем, что мозг тоже – орган, требующий постоянных нагрузок, иначе он атрофируется.

И вообще, Игра – это прекрасная профилактика болезни Альцгеймера, весёлая альтернатива кроссвордам и отличная возможность прекрасно провести вечер с пользой для себя и без ущерба для здоровья.

– Почему я играю в интеллектуальную игру «60 секунд»?

Всё очень просто. В череду будней работа – дом – работа мы забываем о важных вещах, таких как развитие личности эмоциональное и интеллектуальное. Нам кажется, что мы и так достаточно умные и зрелые, и мы перестаем сначала читать, потом ходить в театры, а потом и думать, ссылаясь на усталость и отсутствие времени, бытовые и сиюминутные интересы закрывают от нас самое главное, что мы люди – существа мыслящие. Немецкий философ

МНЕНИЯ УЧАСТНИКОВ
Александр Винокуров, главный редактор радио Кузбасс FM:



ду. Без веселья совсем нельзя в середине недели и в конце рабочего дня нельзя. Может, потому мы и выигрывали, что было весело.

Светлана Давтян, сотрудник страховой компании:



– На игру «60 секунд» я получил приглашение сразу же, как только организаторы решили начать проводить её. Но вот пришёл не сразу же. Всё некогда было. Всё как-то приоритеты расставлял не в пользу игры: мол, де поздно.., мол, де середина недели.. И Вадим Хащевский несколько раз на вид мне ставил, что в группе состою, а ходить, не хожу. И друзья звали, звали, звали.. И я пришёл. Посмотрю, думаю, чего там происходит. Играть не буду, а просто посмотрю. Но команда «Победа», прям, усадила меня за свой стол и втянула меня в игру. Оказалось, что это весьма увлекательно. И азартно же. Меня настораживало, что надо знать много, а я не великий эрудит. Но в этой игре важно не знать, а рассуждать. И у меня получилось. Я даже пару правильных ответов в ту, первую, игру дал. Но лучше у меня получалось веселить коман-

МНЕНИЯ УЧАСТНИКОВ
Павел Катыхев, профессор филологии КемГУ:



– Благодаря организаторов клуба «60 секунд» за возможность приобщиться к сообществу людей, любящих, ценящих и развивающих интеллектуальность не только как личностное качество, но и как стиль досуга и способ сплочения командных усилий. Наша команда «Драмкружок» впервые участвовала в этом мероприятии, и, благодаря ему, я утвердился в мысли, что именно дивергентные способности, т.е. способности находить оригинальные решения, составляют основу нашего коллектива.

То, что в нашем городе есть такой клуб, то, что его заседания проходят регулярно и собирают такое количество умных, веселых и азартных людей, заслуга и организаторов, и ведущих, и самих игроков. Всегда приятно смотреть на эмоции победителей, от которой заряжаешься энергией и желанием прийти и сыграть ещё раз! Всем нам – спасибо за игру!

ВСТРЕЧИ В ФОРМАТЕ НЕТВОРКИНГ – «БУДЕМ ЗНАКОМЫ!»

Центр кластерного развития Кузбасско-го технопарка и Группа изданий «Авант» 23 и 24 организовали встречи под девизом «Будем знакомы!» для участников Угледигмического и Биомедицинского кластеров.



Все мы знаем, что самое интересное и полезное в деловых мероприятиях случается во время неформального общения – перерывов, кофе-брейков и т.п. Поэтому организаторы решили провести встречу в формате нетворкинг. Никаких больших докладов, только общение!

Знакомство через игру, которая не позволяет никому остаться в стороне. Ведь это так важно – сделать первый шаг. В обычной жизни

для многих это, действительно, трудно, а в игре, когда играют все, и нет сторонних наблюдателей, пожалуйста – ведь мы же играем.

Далее – небольшая мини-презентация (не больше одной минуты!), зов колокольчика предупреждает: «Ваше время истекло!», и микрофон передается следующему участнику. И вот представились и рассказали о себе все.

А чтобы «закрепить достигнутое», ещё одна игра – «Узнай, как



Игорь Каширских, заместитель председателя комитета по вопросам предпринимательства и инноваций Совета народных депутатов Кемеровской области:

– Кластер его участникам нужен для решения общих задач и преодоления общих проблем (а о проблемах в бизнесе, как о болезнях рассказывают только близким людям, которым доверяют) так вот нашей задачей и стоит создание доверительной атмосферы, только в ней будут проходить все необходимые интеграционные процессы. Да и когда нет особых формальных рамок, когда людям просто комфортно общаться, «скорость» общения значительно увеличивается, следовательно, и общий язык они находят быстрее, а сотрудничество будет более успешно и продуктивно.



Наталья Чурсина, руководитель Центра кластерного развития:

– Наша главная цель – налаживание кооперационных связей и развитие совместных кластерных проектов. И задачи, которые мы перед собой ставили на это мероприятие – выполнены. Мероприятие оказалось очень полезным и интересным. Определённо точно познакомил участников угледигмического и биомедицинского кластеров между собой. Уверены, что наличие неформальных связей между участниками кластера приведёт к укреплению имеющихся деловых связей, расширению круга потенциальных бизнес партнёров, а также к поиску идей и информации для реализации совместных кластерных проектов. Представители организации участников угледигмического и биомедицинского кластеров от формального «сухого» взаимодействия перейдут в более дружественную плоскость – видят, чем могут быть полезны друг другу. Подобные мероприятия этому способствуют. В будущем планируем проводить подобные встречи, возможно, в ином формате – будем ориентироваться по запросам организаций участников.

можно больше о другом!». Ведь чем больше ты знаешь о человеке, тем проще тебе построить с ним диалог на разные темы, в том числе, и деловые. Люди предпочитают строить даже бизнес отношения с теми, кого знают, а ещё лучше – доверяют. Именно такие встречи позволяют лучше познакомиться и узнать друг друга.

Ну а дальше уже пошло неформальное общение «по интересам». Возможно, даже обсуждение совместных проектов. К примеру, котельные Ольги Чаловой из кемеровского «Теплоэнерго» оказа-

лись очень интересны для Виктора Федотенко, представляющего ООО «КузбассПромРесурс». Дело в том, что одно из направлений деятельности Виктора – переработка крупногабаритных шин. А что если небольшое их количество сжигать в котлах? Вот так в дружеской обстановке за чашкой чая и начинаются многие проекты.

Позитивное настроение, новые знакомства, встреча с давними знакомыми, а также – новые идеи и информация «из первых рук», поиск потенциальных партнёров и сотрудников, возможность рас-

ширить кругозор и питаться энергией новых знакомств и свежих идей, – всё это результат такой неформальной встречи. Нетворкинг позволяет найти тех, с кем можно поделиться своими идеями, обсудить их, получить конструктивную критику или заинтересованный совет. При этом никто не отрицает также и возможность получения довольно быстрых коммерческих результатов. Основное правило таких встреч – открытость и готовность общаться! И тогда, результаты не заставят себя ждать!



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

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

Экспресс-доставка корреспонденции и грузов по России и за границу

Кемерово
пр. Советский, д. 606, офис 03, тел. (3842) 36-49-07

Новокузнецк
пр. Дружбы, д. 7, тел. (3843) 71-88-19

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

www.sibex.biz

ГИПЕРМАРКЕТ СПЕЦТЕХНИКИ

осталось только выбрать



ЛИЗИНГ автотранспорта, спецтехники, оборудования и недвижимости
НАДЕЖНО, ПРОСТО



Вместе достигнем большего!

Филиал в г. Кемерово:
пр. Октябрьский, д. 2Б, оф. 430
(3842) 65-04-25

Дополнительный офис в г. Новокузнецк:
пр. Ермакова, д. 9А, оф. 410
(384-3) 32-04-41

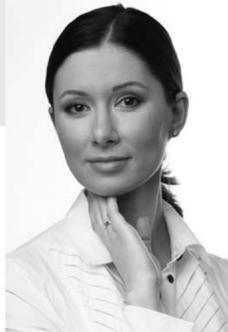
Мы работаем по всей России!

www.battlease.ru

При заключении договора лизинга а также индивидуально согласовываются иные условия оказания услуг, влияющие на сумму расходов, которую понесет лизингополучатель: срок лизинга, размер первоого (взносового) платежа, включенность возмещения в составе лизинговых платежей расходов на приобретение предмета лизинга, удержание, выбор страхователя, страхования, балансовый предмет лизинга, стороны, на имя которой регистрируется предмет лизинга. Данное предложение не является офертой. ООО «Балтийский лизинг».

Сегмент корпоративных клиентов для операторов связи всегда был привлекательным из-за своей высокой доходности. Сегодня, как отмечают участники рынка, он продолжает расти. Способствуют этому самые разные факторы, среди которых расширение сервисных услуг.

БИЗНЕС



Татьяна Никифорович: «Прежде всего, корпоративному клиенту необходим простой универсальный тариф, в котором не нужно долго разбираться, без наворотов и лишних сложностей»

КОРПОРАТИВНЫЙ РОСТ

По оценкам аналитической компании АС&М, общее количество корпоративных клиентов в России (юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, подключённых по корпоративным тарифам операторов), составляет на сегодняшний день более 900 тыс. В общей структуре доходов операторов мобильной связи России бизнес-сегмент составляет порядка 11%. При этом практически все операторы, опрошенные «А-П» отметили, что для них важны все клиенты, будь то физические или юридические лица. Как утверждает директор филиала МТС в Кемеровской области **Станислав Тен**, в России лидером по числу подключённых корпоративных клиентов, согласно данным АС&М, является МТС. «На нашу долю приходится 40% от всех предприятий», — говорит он. — Если рассматривать рынок по объёму выручки от корпоративных клиентов, то по этому показателю первое место также занимает МТС — на долю компании приходится более 35% рынка. В Сиббири на сегодняшний день МТС обслуживает более 50% всех корпоративных клиентов».

Рост базы корпоративных абонентов МТС в сегменте В2В в Ке-

меровской области с ноября 2013 по ноябрь 2014 года составил более 10%. По мнению Станислава Тена, рост обусловлен победами в тендерах, а также предоставлением корпоративным клиентам, помимо голосовых услуг и Интернета, широкого спектра телеком-сервисов, в том числе VAS-услуг, конвергентных сервисов и М2М-решений. «Внедрение этих услуг позволяет оптимизировать бизнес-процессы, а также сделать бизнес более эффективным и рациональным с точки зрения затрат», — утверждает он. Потребление подобных бизнес-услуг МТС за год выросло на треть.

В Tele2 активно развивая корпоративный сегмент бизнеса начали в 2009 году. «Более чем за 5 лет мы достигли хороших результатов и продолжаем эффективно работать в этом направлении», — рассказывает коммерческий директор Tele2 Кемерово **Татьяна Никифорович**. — Только за первое полугодие 2014 года абонентская база бизнес-клиентов Tele2 в Кузбассе выросла на 41%, а объём подключений — на 41% по сравнению с аналогичным периодом 2013 года. Бизнес-тарифы Tele2, как и тарифы для частных клиентов Tele2, третий год подряд признаются самыми выгодными по данным иссле-

дования аналитического агентства ComNews Research. Аналитики пришли к выводу, что в регионах с наиболее дешевой сотовой связью, как правило, присутствует Tele2. Регионы с дорогими тарифами характеризуются высоким уровнем цен на все товары и услуги и/или низким уровнем конкуренции (например, Чукотский АО, Пермский край, Москва и Московская область, Ханты-Мансийский АО). «Корпоративный сектор и физические лица — это два равноценных сегмента рынка, несмотря на то, что сегмент физических лиц в силу естественных и исторических причин пока больше в денежном выражении, — считает руководитель по развитию корпоративного бизнеса Кузбасского регионального отделения ОАО «МегаФон» **Захар Тюкавкин**. — Однако сегмент корпоративной связи имеет более высокие темпы роста — в целом по России выручка «МегаФона» от услуг бизнес-сегмента выросла на 18%. Это связано, в первую очередь, с увеличением количества услуг, предлагаемых корпоративным заказчикам. Например, в Сибирском регионе только количество SIM-карт, используемых в комплексах телеметрии М2М, за последний год увеличилось на 200%».

На увеличение доходов проводных интернет-провайдеров влияние оказывает ещё и такой внешний фактор, как строительство новых зданий. «Спрос на услуги связи в корпоративном сегменте продолжает расти благодаря строящимся торговым и бизнес-центрам, а также развитию малого и среднего бизнеса в регионе, — отмечает первый заместитель генерального директора ТТК-Западная Сибирь **Дмитрий Васильев**. — На текущий момент услугами ТТК в Кемерове, пользуются более 500 корпоративных клиентов в торгово-развлекательных комплексах и бизнес-центрах». При этом доходы в корпоративном сегменте у ТТК-Западная Сибирь сопоставимы с доходами от розничного бизнеса. С начала 2014 года абонентская база корпоративных клиентов ТТК-Западная Сибирь в Кемерове увеличилась на 10%.

КОРПОРАТИВНЫЙ КЛИЕНТ — ОСОБЫЙ

Особенность обслуживания корпоративных клиентов заключается в разнообразии и сложности предлагаемых услуг, наличии у оператора для каждого клиента персональные менеджеры, готовые помочь в решении любого вопроса. Специально для корпо-

ративных клиентов операторам выделяется отдельный номер службы поддержки, допустимое время устранения аварийных ситуаций прописывается в договоре и так далее. «Корпоративный клиент чаще делает ставку на высокую скорость доступа, которая всегда очень востребована у частных пользователей, а на надёжность связи и оперативность служб технической поддержки, — поясняет Дмитрий Васильев. — Ведь от этого могут зависеть такие жизненно-важные процессы, как управление авиацией и ж/д перевозками, а также бизнес-процессы организаций».

НА СВЯЗИ



Станислав Тен: «Для корпоративных клиентов одним из важнейших параметров выбора оператора связи является качество предоставляемых услуг и скорость реагирования на обращения клиента»



Дмитрий Васильев: «Спрос на услуги связи в корпоративном сегменте продолжает расти благодаря строящимся торговым и бизнес-центрам, а также развитию малого и среднего бизнеса в регионе»



Захар Тюкавкин: «Корпоративную связь для бизнеса сегодня стоит рассматривать с двух точек зрения — с одной стороны, это традиционный голосовой связь, а с другой — это обширный набор неголосовых услуг и возможностей, которых ещё буквально 3-4 года в портфеле мобильного оператора связи не существовало»

«Если в сегменте частных клиентов услуги так или иначе стандартизированы, то бизнес-клиенты очень часто требуют индивидуального подхода, — отмечает Захар Тюкавкин. — Особенно, если это такая сложная услуга как строительство VPN-сети или специальная конфигурация виртуального сервера. В этом случае обслуживание клиента подключается уже профильные специалисты из других подразделений, например, ИТ. Если же корпоративный клиент пользуется только услугами голосовой связи, то более 90% всех вопросов обслуживания он может решить с помощью веб-сервиса «Личный кабинет».

«Безусловно, линейка тарифных планов и услуг корпоративных клиентов отличается от тарифных предложений для физических лиц, — говорит Татьяна Никифорович. — Это связано, в первую очередь, с тем, что в В2В-секторе достаточно часто мы запускаем услуги, которые необходимы именно бизнес-клиентам. Для многих предпринимателей, корпоративных клиентов компании, важна, например, услуга «Контроль расходов», позволяющая управлять номерами корпорации. Она предоставляет возможность установить лимит по расходам, который компания оплачивает сотрудник. Есть и общие услуги, востребованные как среди корпоративных клиентов, так и среди физических лиц. Как, например, «Городской номер», позволяющий подключить к федеральному номеру абонента городской шестизначный номер. Услуга «Личный кабинет» на сайте компании даёт возможность для руководителя предприятия дистанционно управлять номерами. В вопросе обслуживания и подключения к сети Tele2 у бизнес-клиентов выбор немного обширнее. Бизнес-тарифы Tele2 можно подключить в офисах Tele2, мобильных салонах связи и через партнёрскую сеть компаний-агентов. Мы стараемся максимально задействовать все возможные точки продаж, чтобы быть там, где удобно подключаться малому и среднему бизнесу».

«Если в сегменте частных клиентов услуги так или иначе стандартизированы, то бизнес-клиенты очень часто требуют индивидуального подхода, — отмечает Захар Тюкавкин. — Особенно, если это такая сложная услуга как строительство VPN-сети или специальная конфигурация виртуального сервера. В этом случае обслуживание клиента подключается уже профильные специалисты из других подразделений, например, ИТ. Если же корпоративный клиент пользуется только услугами голосовой связи, то более 90% всех вопросов обслуживания он может решить с помощью веб-сервиса «Личный кабинет».

УСЛУГИ НА ЛЮБОЙ ВКУС

«Прежде всего, корпоративному клиенту необходим простой универсальный тариф, в котором

не нужно долго разбираться. Без наворотов и лишних сложностей, — рассуждает Татьяна Никифорович (Tele2). — Помимо этого, малый и средний бизнес очень чувствителен к цене, для них нужна очевидная ценовая выгода в предложении от мобильного оператора. Кроме этого, важна особая система продаж. Во-первых, нужно как можно больше доступных точек для подключения. Мы понимаем, что важно прислушиваться к нашим клиентам — и тогда будет возможность создавать востребованный продукт». Она отмечает, что кроме корпоративных тарифов, бизнес-абоненты Tele2 активно подключают дополнительные услуги, позволяющие разумно подходить к своим тратам. Кроме этого, предприниматели активно используют для развития своего бизнеса М2М-тарифы. Так, доля корпоративных абонентов, подключающих М2М-тарифы, за последний год выросла почти в три раза. Большая часть бизнес-клиентов Tele2 активно используют М2М-оборудование в системах мониторинга и управления транспортом, в охранных системах, а также в сфере ЖКХ».

Станислав Тен убежден, что для корпоративных клиентов одним из важнейших параметров выбора оператора связи является качество предоставляемой услуги и скорость реагирования на обращения клиента. «Взвешенная тарифная политика, индивидуальный подход и высокий уровень обслуживания по мере абонента городской шестизначный номер. Услуга «Личный кабинет» на сайте компании даёт возможность для руководителя предприятия дистанционно управлять номерами. В вопросе обслуживания и подключения к сети Tele2 у бизнес-клиентов выбор немного обширнее. Бизнес-тарифы Tele2 можно подключить в офисах Tele2, мобильных салонах связи и через партнёрскую сеть компаний-агентов. Мы стараемся максимально задействовать все возможные точки продаж, чтобы быть там, где удобно подключаться малому и среднему бизнесу».

«Прежде всего, корпоративному клиенту необходим простой универсальный тариф, в котором не нужно долго разбираться, без наворотов и лишних сложностей»

звонки внутри корпоративной группы, т.к. от 50 до 90% звонков приходится именно на разговоры между сотрудниками, — говорит он. — На большинстве предложений «МегаФона» звонки внутри корпорации предоставляются бесплатно, и клиент оплачивает только пакет минут для звонков на номера других сетей. Вторая особенность корпоративного обслуживания — это гибкость в расчётах. Многие ошибочно считают, что услуги корпоративной связи должны оплачиваться работодателем. На самом деле это не так. Одним сотрудникам работодатель может возмещать затраты на связь, а другая категория работников может оплачивать услуги самостоятельно, сохраняя при этом собственный лицевой счёт. Например, штатным сотрудникам затраты компенсируются, а внештатным или приходящим работникам — нет. При этом те, и другие могут пользоваться одним и тем же тарифом и звонить друг другу бесплатно. Также для корпоративных клиентов может быть предусмотрена как авансовая, так и кредитная схема оплаты услуг, в то время как для частных пользователей предусмотрен только предоплатный способ».

И помимо традиционной голосовой связи «МегаФон» предлагает корпоративным заказчикам обширный перечень новых услуг — это услуги телеметрии и удаленного мониторинга за объектами М2М, услуги корпоративных сетей VPN, услуги дата-центров и аренды виртуальных серверов, хостинг, аренда каналов и даже защита от DDoS-атак, услуги виртуальной АТС и многое другое. «Очевидно, что такие услуги не нужны обычным физическим лицам, потому что ими пользуются компании — корпоративные заказчики», — резюмирует Захар Тюкавкин.

Анализируя весь спектр услуг для корпоративных клиентов, становится ясно, что стандартный подход предложить клиенту наилучшее соотношение «цена — качество» в данном случае будет слишком просто. Список услуг и тарифов весьма велик, и неподготовленному клиенту очень трудно в нём разобраться. Что ещё раз подтверждает, что при выборе оператора не стоит смотреть только на цену и качество. Тут важна еще и функциональность, способность удовлетворить конкретные потребности конкретного предприятия.

Максим Москвичкин

ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ КОМПЬЮТЕРНАЯ ТЕХНИКА ДЛЯ БИЗНЕСА

- серверное оборудование
- сетевые решения для корпоративных клиентов
- печатное оборудование для больших и малых офисов
- расходные материалы
- программное обеспечение
- ноутбуки • планшеты
- фототехника • видеотехника

консультации специалистов

- ✓ Заказ оборудования в удобной для вас форме (по электронной почте, по телефону или через интернет-магазин).
- ✓ Ремонт компьютерной техники любой сложности (даже после неудачного обращения в другой сервисный центр).

NEW-TRADING
WWW.NT-GST.RU
t/ф: (3842) 45-22-17
г. Кемерово, пр. Кузнецкий, 91
E-mail: info@nt-gst.ru

ДИНАМИЧНЫЙ АЛЬЯНС

Любой бизнес должен развиваться, иначе, не было смысла его создавать. Холдинговая компания «Кузнецкий Альянс» даже в сегодняшних сложных условиях продолжает расти и открывать новые направления в своей деятельности. Только в этом году холдинг заключил несколько новых дилерских соглашений и «взял под крыло» одно из известных печатных изданий. Об особенностях ведения своего бизнеса, достижениях и планах на будущее рассказывает генеральный директор ХК «Кузнецкий Альянс» Михаил Александрович Шкурпатский.

- Михаил Александрович, как родилась идея создания такой крупной компании?

— Никакой специальной задумки не было. Компания росла постепенно. Одно направление открывалось за другим. На первых порах, в 1996 году, мы занялись издательской деятельностью. Тогда же было положено начало направлению «Строительные и отделочные материалы», но активно развиваться оно стало несколько позже. В 2000-ом году основали Торговый дом для производства и реализации спецдежды. В результате поступательного развития в компании сложилось несколько основных направлений: оптово-розничная продажа строительных и отделочных материалов, бытовой химии в Кузбассе (ЗАО «Кузнецкий Альянс»), производство и реализация спецдежды (ТД «Кузнецкий Альянс»), реализация противопожарного оборудования (ООО «Кузнецкий Альянс»), подбор и оценка персонала (ООО «Кемеровское Кадровое Агентство»), и, конечно же, издательское дело, в которое входит ООО «Рекламная группа «Всё про Всё», газеты «Работа в Кузбассе», «Почуйка», журнал «Всё про недвижимость», а с ноября этого года начинаем выпускать по договору франчайзинга газету «Московский комсомолец (МК) в Кузбассе». Практически вся наша деятельность сосредоточена в Кемерове, но есть два филиала в Новокузнецке и Мариинске.

- Считается, что в эпоху кризисов и перемен легче выживать тем, кто работает в нескольких направлениях. Это действительно так? Какие направления помогают Кузнецкому Альянсу держаться на плаву?

— Разноплановость бизнеса помогает, но кризис есть кризис, и чудес не бывает. Наша сфера деятельности, в основном, направлена

на промышленный сектор, который сейчас находится в тяжелом положении. Однако, мы держимся и, в любом случае, выдержим, так как у нас большой запас прочности. Сказать, что холдинг вытягивают какие-то отдельные направления, не могу. Все наши предприятия финансово самостоятельные и самодостаточные. У нас изначально, как в перестройку, было введено понятие «хозрасчет», и оно вполне оправдывает себя.

- А какое направление у вас любимое?

— Наши компании мне, как дети. Я их всех люблю одинаково и не представляю жизни без них.

- Коллектив у вас дружный?

— В общей сложности в «Кузнецком Альянсе» работают более 500 человек. Как и в любом предприятии со своей историей у нас есть свои сложившиеся традиции. Многие увлекаются спортом, посещают тренажерный зал, иногда за счет компании. По праздникам совместно выезжаем отдыхать на природу.

- Не сложно управлять таким крупным и разноотрасльным бизнесом? Как у вас налажено взаимодействие с предприятиями?

— Нет, не сложно. Конечно, я лично возглавляю холдинг, все важные вопросы решаются только с моим участием, но я, ведь, не один. За каждое направление отвечает свой директор. Я лишь исполняю роль контролирующего органа, куратора.

- Холдинг пользуется услугами корпоративной мобильной связи?

— В нашей работе мобильная связь просто необходима. Она нужна всем, начиная от грузчиков и заканчивая директорами. В

первое время на территории базы мы пользовались радиотелефонами большого радиуса действия. Затем пытались использовать радиацию, но батарейки у них быстро садятся, а связь нужна постоянная и без перебоев. Несколько лет назад мы остановили свой выбор на сотовой связи Tele2. По качеству претензий не имеем. К тому же, у этого оператора самые подходящие для нас тарифы. Например, связь между работниками компании бесплатная. Кроме этого, у нас есть возможность установить лимит по расходам, который компания оплачивает сотруднику. Если работник превысит свой лимит — он может самостоятельно пополнить свой счет. Это дисциплинирует.

- Недавно Кемерово — Tele2 объявил о старте новой маркетинговой программы поддержки предпринимателей «Помогаем рекламой». Вы принимаете в ней участие?

— Принимаем. Уникальность программы заключается в том, что альтернативный оператор мобильной связи предоставляет своим корпоративным клиентам не только выгодную связь, но и возможность рассказать о своем деле. Например, Tele2 готово бесплатно создать и разместить рекламу товаров и услуг своих бизнес-клиентов на светодиодном экране в самом центре города. Наш заинтересовало это предложение, и мы оформили заявку на участие в программе на сайте помогаем-reklamou.tele2.ru.

- Что вам помогает побеждать конкурентов?

— Конкуренция на рынке жесткая. Если бы у нас не были заключены прямые дилерские соглашения, нам бы пришлось туго. Но, мы являемся дилерами многих известных



мировых брендов, как следствие, у нас минимальные закупочные цены в Кемеровской области, и, благодаря этому, мы твердо стоим на ногах.

- Какие у вас планы на ближайшее будущее?

— Планируем развивать дилерскую сеть дальше. Только с конца 2013 года мы заключили несколько дилерских соглашений, в том числе, с такими мировыми брендами как Henkel и Knauf Insulation. Большое внимание будем уделять газете «МК в Кузбассе», а именно, постараемся увеличить ее тираж и расширить местный контент за счет наиболее злободневных тем. Приглашаем к сотрудничеству журналистов. Мы постоянно находимся в поиске, развиваемся, но делаем это, не опротячивая, а постепенно, следуя правилу, «лучше синица в руках, чем журавль в небе». Наверное, в этом и есть главный секрет нашей компании.

Максим Москвичкин

ОСНОВНОЙ ПОСТАВЩИК-КЕМЕРОВО, ООО

- ⇒ Профессиональный ремонт печатного оборудования.
- ⇒ Высокое качество заправки и восстановления картриджей
- ⇒ Замена чипов и сброс счётчиков на принтерах
- ⇒ Поставка расходных материалов и оргтехники

ТЕРРИТОРИЯ ОБСЛУЖИВАНИЯ:
Мы осуществляем выезд во все населённые пункты Кемеровской области. Для корпоративных клиентов специальные предложения.

ул. Веры Волошиной, 416 — 76 офис
тел.: 8 (3842) 38-88-97, 8-913-128-6588
e-mail: op-keмеровo@mail.ru
сайт: www.op-keмеровo.ru



ФИНАНСЫ В НЕЛЁГКИЕ ВРЕМЕНА

Окончание. Начало на стр. 8-9
Это подтверждает и Аркадий Чурин: «Тенденции поменялись: сейчас люди кредитуются гораздо охотнее, чем сберегают. В 2014 году (и в первом полугодии, и по итогам трёх кварталов) население является чистым заёмщиком: взяло денег в банках больше, чем принесло туда. В 2013 году, как и в течение нескольких предыдущих лет, было наоборот. Ключевой фактор – реализация не только текущего, но и будущего спроса («потом уже не получится, давай कुछ сейчас»). Это особенно хорошо видно на рынке жилья – часть сбережений ушла на первоначальные взносы в ипотеку, поэтому в этом году стагнация депозитного портфеля сопровождалась агрессивным ростом ипотечных выданных».

Напомним, что в текущем году Центробанк РФ неоднократно повышал ключевую ставку, последнее повышение произошло на прошлой неделе – до 9,5% годовых. Данная мера призвана замедлить инфляцию, также эксперты обращают внимание на то, что укрепление рубля делает более привлекательными рублёвые депозиты. По оценке главного экономиста Альфа-Банка **Натальи Орловой**, пока этой цели достичь не удалось: «Приток депозитов в банки продолжает замедляться. Основная стратегия населения на данный момент – это использование своих сбережений для приобретения недвижимости».

В целом прогнозы некоторых экспертов не лишены позитива. «В банковской системе в целом наблюдается снижение темпов роста», – отмечает Аркадий Чурин. – Но, по предварительным расчётам, кредитования населения по итогам года вырастет на 16-17%, а

объём депозитов физических лиц – минимум на 6-7%. Проявлениями кризиса это назвать сложно. Наш прогноз по росту кредитного портфеля физических лиц на следующий год – 12-14%, что сопоставимо с прогнозами Центробанка».

БИЗНЕС ОСТОРОЖНИЧАЕТ

На рынке корпоративного кредитования в настоящее время действуют те же тенденции, что и в кредитовании физлиц.

По данным Центробанка, на 1 сентября текущего года юрлицам и индивидуальным предпринимателям Кемеровской области выдано кредитов на общую сумму 286,338 млрд. рублей (в рублях и иностранной валюте). Снижение объёмов кредитования по сравнению с соответствующим периодом прошлого года составило 4%. Участники рынка объясняют это торможением роста рынка в целом, высоким уровнем закредитованности заёмщиков, а также тенденцией к повышению ставок по кредитам из-за сжимающейся ликвидности и роста стоимости фондирования. На этом фоне банки вводят дополнительные требования к заёмщикам – в первую очередь, влияющие на повышение качества селекции клиентов и снижение уровня кредитного риска. Но и корпоративные заёмщики также стали осторожнее в вопросах привлечения кредитных средств.

По данным Аркадия Чурина, наибольший объём кредитования, как и в прошлые годы, приходится на торговый сектор – именно эти предприятия чаще всего обращаются за кредитами. Как правило, кредитные средства им нужны для пополнения оборотных средств, то есть речь идёт о краткосрочных займах.

Ксения Сидорова

ПРИВИВКА ОТ ГРИППА:

Сезон прививок от гриппа близок к завершению. Согласно данным *Управления федеральной службы по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека по Кемеровской области, на сегодняшний день вакцинировано 735 тыс. человек из запланированных 740, из них 680 тыс. из категорий населения, указанных в Национальном календаре прививок РФ – их иммунизация завершена к 15 октября. Те, кто не вошёл в их число, но считает для себя необходимым поставить прививку от гриппа, ещё не опоздал – официально вакцинация населения проходит до 1 декабря. Хотя и в декабре ещё можно поставить прививку, главное, не опоздать и укрепить свой иммунитет к началу эпидемического сезона, который этой зимой по прогнозам Всемирной организации здравоохранения начнется в конце января – начале февраля. Но есть и большая группа населения, которая всё ещё раздумывает: стоит ли ставить прививку или опасность гриппа преувеличена.*

«Грипп» в переводе с французского означает «хватать врасплох». В самом деле, эта болезнь относится к тем, что развиваются самым стремительным образом: ещё утром вы чувствовали лишь лёгкое недомогание, а уже вечером лежите в постели с температурой под 40, жутким кашлем и насморком. В худшем случае – и это бывает чаще, чем хотелось бы – грипп может вызвать различные осложнения, особенно болезнь опасна для людей с патологиями, поскольку может вызвать их обострение.

На сегодняшний день самый надёжный способ избежать болезни или ослабить её течение – вакцинация. В России вакцинация активно проводится с 2006 года. За это время профилактические прививки от гриппа обавелись как сторонниками, так и противниками. И если последние утверждают, что пользы от прививок нет, поскольку вирусы мутируют и невозможно угадать, какой вирус гриппа будет атаковать человечество в этом году, что и после прививки все равно можно заболеть, что после вакцинации могут быть осложнения, которые опаснее самой болезни, что у организма возникает привычка к вакцине и она просто перестает действовать и, более того, снижает сопротивляемость организма к инфекциям. И уж, конечно, ни в коем случае

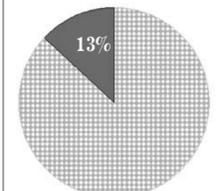
нельзя делать прививки людям с ослабленным иммунитетом, потому что они этот самый иммунитет убивают.

Сторонники вакцинации доказывают свою точку зрения цифрами и фактами. Действительно, полной гарантии избежать болезнь вакцина не даёт, но эффективность её всё же достаточно высока, по оценкам некоторых специалистов до 70-90%. Заболеть – да, можно, но при этом болезнь проходит в легкой форме и не вызывает осложнений. Способность вируса гриппа мутировать также учтена – каждый эпидемический сезон на основе прогноза Всемирной организации здравоохранения о тех разновидностях гриппа, которые могут вызвать эпидемию, создается новая вакцина. Именно поэтому организму прививку к вакцине, которая каждый раз новая, невосможна.

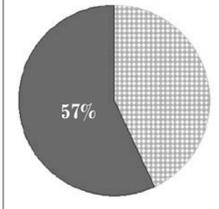
Что же касается осложнений и побочных эффектов, то обычно они случаются не чаще, чем у одного человека из 100. Как правило, это припухлость, покраснение, болезненность в месте введения вакцины, реже – головная боль, аллергия, повышение температуры тела, озноб, чувство слабости – симптомы, напоминающие грипп, но, только напоминающие. Что же касается людей с ослабленным иммунитетом, то именно им стоит позаботиться о прививке в первую

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ВАКЦИНАЦИИ ОТ ГРИППА В ЭПИДЕМИОН

Привито из фокус-группы 17102 чел. Заболело 2249 человек, 13%



Не привито из фокус-группы 16754 чел. Заболело 9547 человек, 57%



Источник: ФБУН «Центральный научно-исследовательский институт эпидемиологии»

очередь, поскольку вакцина как раз и должна укрепить иммунитет.

Прививку от гриппа можно поставить в поликлинике по месту жительства, обратившись к участковому терапевту. Если по какой-то причине этот вариант не устраивает, и вы не принадлежите к категориям, указанным в Национальном календаре прививок РФ, то вакцину от гриппа можно поставить на платной основе в одном из медицинских центров, занимающихся этим видом деятельности. Стоимость прививки колеблется от 500 до 650 рублей, в зависимости от того, импортная вакцина или отечественная. Сейчас некоторые медицинские организации предлагают скидки. Как рассказал директор медицинского центра «Ваш

ТОРОПИТЕСЬ БЫТЬ ЗДОРОВЫМИ

доктор» **Константин Сиворов**, для желающих укрепить иммунитет, скидки на прививку здесь будут действовать в течение всего эпидемического сезона.

Готовясь к вакцинации, необходимо иметь в виду ещё один важный момент: даже если вас ни о чём не предупредили в медицинском центре перед прививкой и не попросили никакой медицинской документ, помните – прививка от гриппа имеет ряд противопоказаний, среди которых гиперчувствительность к компонентам вакцины (в том числе, куриному белку), на основе которого она готовится и аллергия. Не надо торопиться с вакцинацией и в случае острого инфекционного заболевания, сопровождающегося повышением температуры тела. Вообще, чтобы избежать неприятных сюрпризов, лучше перед вакцинацией обследоваться у врача. В некоторых медцентрах осмотр врача обязателен и проходит непосредственно перед прививкой.

Одно из самых опасных качеств гриппа – быстрая распространяемость болезни. В прошлом такая лёгкость распространения вызвала эпидемии, унесшие подчас миллионы жизней – одной из таких стала эпидемия «испанки»

в начале XX века, считается, что тогда было заражено около 30% всего населения планеты. «Существуют несколько групп лиц определённых профессий, влияющих на эпидемическое благополучие, среди которых работники коммунальной сферы, торговли, общественного питания, то есть те, которые контактируют с большим количеством людей. Они должны быть обязательно привиты. Некоторые предприятия делают это за счёт собственных средств, некоторые финансируются муниципальным бюджетом», – отметила начальник отдела эпиднадзора Управления федеральной службы по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека по Кемеровской области **Маргарита Новоселова**.

Впрочем, корпоративная прививка вошла в практику многих трудовых коллективов. И не случайно – по оценкам некоторых экспертов вакцинация 50-80% коллектива создаёт коллективный иммунитет. В свою очередь, медицинские центры стараются корпоративную прививку максимально удобной. Прививку от гриппа в нашем центре организациям можно сле-

БЛИЦОПРОС

Для многих ставить или не ставить прививку от гриппа по-прежнему остается почти гамлетовским вопросом. А что если возникло решение поставить прививку всем членам трудового коллектива? Благо это или нет? «Авант-ПАРТНЕР» попросил ответить на вопрос: Как вы относитесь к корпоративным прививкам?

Светлана Ткаченко, заведующая отделом библиотечного менеджмента и инноваций Кемеровской областной библиотеки для детей и юношества:

– Конечно, сотрудники организаций, работающих непосредственно с детьми, должны ставить прививки. Нам всем тоже предлагали поставить прививки, но я считаю – это личное дело каждого, я не поставила.

Анна Брехт, заместитель директора по торговле гипермаркета «Доминго»:

– К корпоративным прививкам отношусь очень хорошо, все наши сотрудники уже привиты. Были и те, кто не захотел ставить прививку, но это дело добровольное. Но результат налицо – те, кто отказался от вакцинации, чаще болеют, тяжелее переносят болезнь. Сузу по себе – благодаря прививке болею легче, выздоравливаю быстрее.

Анна Виляда, директор салона «Шик'О'Лад»:

– К корпоративным прививкам отношусь плохо. Считаю, что каждый должен решать ставить или не ставить прививку сам.

Наталья Носорова, руководитель отдела контроля качества системы универсамов «Бегемот»:

– Считаю, что корпоративные прививки нужны. Сузу по себе – после прививки во время эпидемии гриппа чувствую себя гораздо уверенней, ведь грипп страшен не столько самой болезнью, сколько осложнениями. Но, к сожалению, моё мнение о прививках разделяют не все. Некоторые категорически не хотят прививаться – ссылаются на противопоказания к вакцине, на аллергию, на то, что после прививки испытывали неприятные ощущения и не хотят испытывать их снова.

Олег Шаманаев, генеральный директор ООО «Кемеровский пчелоцентр»:

– Мы не особо заинтересованы в корпоративных прививках от гриппа – всем коллективом мы их не делаем. Каждый ставит, исходя из своих возможностей и желаний. По роду деятельности нас больше волнует прививка от клеща. А от гриппа... Как-то поставили прививку ребёнку, так проблем оказалось больше, чем от болезни – может, вакцина попалась неподходящая. От гриппа мы лечимся продуктами пчеловодства – едим пергу, пьём чай с мёдом. Помогает.

Первый выпуск студентов программы MBA в Кемерово!

10 октября состоялось торжественное вручение дипломов выпускникам программы MBA (Master of Business Administration – Мастер Делового Администрирования) Института современного менеджмента «Бизнес-Рост».

2 года слушатели программы совершенствовали свои управленческие навыки и получили практические знания по 3 специализациям:

- «Стратегический менеджмент»
- «Производственный менеджмент»
- «Финансовый менеджмент»

Итогом программы стала защита дипломных проектов, на которой слушатели презентовали экзаменационной комиссии проработанные идеи оптимизации и повышения

эффективности бизнес-процессов, результаты стратегического планирования, планы внедрения системы «Бережливое производство».

Защита прошла интересно и полезно как для каждого выступающего, так и для одноклассников в целом. Вопросы задавали не только члены комиссии, но и сами слушатели, ведь каждый этап на программе MBA, это не только знания, полученные от консультантов, но и обмен опытом.

Большая часть группы прошла стажировку в Японии, которая помогла углубить полученные знания, оставила много позитивных впечатлений и вдохновила участников к внедрению новых управленческих технологий. В результате многие проекты были посвящены повышению эффективности производства при помощи внедрения инструментов бережливого производства.



Конференция выпускников

Вручение дипломов завершилось банкетом, поскольку в кругу друзей интересно не только учиться, но и общаться. Подойдя к концу интересный и полезный этап в жизни слушателей

программы MBA. Что же дальше? Какие новые возможности открыты перед выпускниками? Для тех, кто уверен, что постоянное развитие – это единственный путь к успеху, мы готовы ответить на эти вопросы!

НОУ «Институт современного менеджмента «Бизнес – Рост»:

- Бизнес-образование для руководителей
- Сибирский Клуб MBA
- Внедрение современных управленческих технологий

650056 г. Кемерово, пр.Химиков, 10Б т.8 (3842) 54-11-16, 8-923-530-6115 www.brost.ru

МЕДИЦИНСКАЯ КОРПОРАЦИЯ «МЕДСАНЧАСТЬ КУЗБАСС»

ВАШ ДОКТОР

ПОЛИКЛИНИКА ДЛЯ ВЗРОСЛЫХ И ДЕТЕЙ

ГРИППА

Вакцинация - самый эффективный способ профилактики гриппа

Риск заболеть гриппом не зависит от общего состояния здоровья, хотя некоторую роль в профилактике гриппа играют закалывание, закаливание спортом, использование общеукрепляющих средств и др. Доказано, что использование таких средств для профилактики гриппа, как дибазол, настойка элеутерококка, поливитамины, гомеопатические препараты и т.д. 3-4 раза менее эффективно, чем вакцинация. Незамысловатый факт, что и расходы на лечение гриппа и его осложнений в 6-9 раз выше стоимости вакцинации.

Когда лучше ставить прививки против гриппа?

Если Вы все-таки решились сделать иммунизацию от гриппа в этом сезоне, то обратите внимание на следующие факты. Врачи проводят вакцинацию в первой половине осени, так как эпидемия начинается в ноябре-марте.

Почему именно в начале осени?

Во-первых, защитные антитела вырабатываются в течение 15-30 дней, лишь затем можно смело говорить о полноценной защите от гриппа.

Во-вторых, защитный эффект действует от нескольких месяцев до года. Значит при весенней эпидемии, уровень противостояния вирусу может быть сохранен на высоком уровне.

Для кого грипп более опасен?

Наиболее восприимчивы к гриппу и предрасположены к осложнениям гриппа:

- дети, начиная со второго полугодия жизни, еще не имеющие полноценного иммунитета;
- пожилые люди (за счет возрастного снижения иммунитета);
- лица с любыми хроническими заболеваниями (почечной, бронхолегочной и сердечно-сосудистой систем);
- здоровые активные молодые люди публичных профессий, «бизнесмены», работа которых требует общения с большим количеством людей.

ВАКЦИНАЦИЯ ПРОТИВ

КЛЕЩЕВОГО ЭНЦЕФАЛИТА

Вакцинация - самый эффективный способ профилактики клещевого энцефалита

Клещевой энцефалит – одна из опасных инфекций. Разносит его энцефалитными (исходными) клещами. Большинство покусанных ими – жители городов. Среди них же значительное число, составляют дети. Клещи сейчас в изобилии расселились в пригородных садово-огородах.

Когда лучше ставить прививки против клещевого энцефалита?

ВАКЦИНАЦИЯ ПРОВОДИТСЯ КРУГЛОГОДИЧНО!

Медицинский центр «Ваш доктор» предлагает современные вакцины отечественного и зарубежного производства против клещевого энцефалита. Они высокоиммуногенны, хорошо переносятся детьми и взрослыми.

- «Энцевер» (Россия)
- «Энцевер» (Германия)
- «Энцевер» (Австрия)
- «СМЕ-ИММУНО» (Австрия)
- «СМЕ – ДЖУИНО» (Австрия)

Эти вакцины прошли дополнительные испытания в Сибири, на Урале и Дальнем Востоке, в результате которых была доказана их эффективность и в нашем регионе. Противопоказания к вакцинации минимальны.

Вакцинация против клещевого энцефалита – это:

- Заблаговременная, длительная защита
- Высокая эффективность
- Возможность вакцинации в любое время года
- Хорошая переносимость
- Эффективность 95-100 %

С 1999 года в центре ежегодно вакцинируем десятки тысяч кемеровчан и жителей КО, накоплен собственный позитивный опыт в этой области. В поликлинике для взрослых и детей «Ваш доктор» Вы найдете индивидуальный подход, внимание к здоровью каждого пациента. Существует система скидок как для индивидуальных, так и для корпоративных клиентов. Специалисты поликлиники ответят на любые вопросы по лечению и профилактике гриппа.

КЕМЕРОВО: ул. Островского, 27, т. (3842) 36-88-62
ул. Ворошилова, 14, т. (3842) 53-39-36 (молочная кухня)
НОВОКУЗНЕЦК: пр. Дружбы, 60, т. (3843) 77-88-99

ПРОКОПЬЕВСК: пр. Ленина, 20, т. (3846) 62-10-03
ЛЕНИНСК-КУЗНЕЦКИЙ: пр. Кирова, 69, т. (38456) 7-23-54, 3-29-04
БЕЛОВО: пер. Цинкозаводской, 13, т. 8-909-519-8458

www.mcvd.ru



Выпускники программы MBA 2014 года



Торжественное вручение диплома

ДЕНЬ РЕКЛАМИСТА – 2014

В конце октября «Авант» традиционно собрал представителей рекламной отрасли на празднование Дня рекламистов.



В этот раз темой обсуждения стало – «как правильно заказать и написать рекламный текст», ведь грамотно заполненный бриф избавляет вас от многих вопросов и проблем уже процессе написания и согласования. Кроме того, что бриф – техническое задание для тех, кто будет писать статью, его заполнение – прекрасная возможность уточнить для себя, что же вы, на самом деле, хотите получить от рекламной статьи. Как выяснилось в процессе обсуждения, для многих естественно, что журналисты или редакция сами должны предлагать темы для их материалов, по принципу – «вы профессионалы, вы должны...», наверное, доля истины в этом есть, но задачи компании, которая должна решать заказываемая публикации всё равно не может никто сформулировать точнее, кроме самих представителей этой компании. Здесь даже самый хороший, но сторонний для вас журналист может только догадываться. Зачем же на догадках строить текст? Это не выгодно никому. Правильно поставленная задача – ваш шанс на успешное решение.

Но обсуждение актуальных вопросов – это только часть мероприятия (для некоторых даже не основная). Главное – это встреча со старыми знакомыми, новые знакомства, приятное общение.

А чтобы общению было ещё более интересным, динамичным и продуктивным, «Авант» предложил участникам немного поиграть. Целью игры было, как можно больше узнать о собравшихся – работа, образование, хобби и т.п. Награды – бизнес-книги по маркетингу, рекламе и продажам – победителям предоставил партнёр встречи – ООО «Агентство ПРОФИ»

До встречи в следующем году!

МНЕНИЯ УЧАСТНИКОВ

Алена Суворова, предприниматель:

– В первую очередь хотела сказать большое спасибо, за то, что пригласили меня на это мероприятие. Было очень кратко и по теме всё рассказано. И объяснено, как же всё-таки правильно писать тексты для рекламы. Для меня это всегда являлось большой проблемой. Я неделями сидела над текстом. После слов Галины я поняла. Я не могла писать, потому что садилась за написание без подготовительной работы. Я не составляла себе план, не ставила себе конкретных задач. В общем, буду и дальше дружить с Авантом!

Анна Логачева, начальник отдела рекламы «ТД «КМПК»:

– Встреча в День рекламиста, проводимая изданием «Авант-ПАРТНЕР», стала ежегодной приятной традицией. Мероприятие всегда насыщено полезной и актуальной информацией о работе редакции с целевой аудиторией, принципах формирования контента издания, сотрудничестве с компаниями. На мероприятии можно узнать много нового и интересного, а так же познакомиться с коллегами, рекламистами и маркетологами нашего города.

Александр Шелихов, директор салона эксклюзивной флористики и подарков «Shelli-Holl»:

– Ждал от мероприятия новых знакомств и новой информации о состоянии рекламного рынка. Особо интересно было узнать об этапах создания рекламного брифа и особенностях восприятия текста целевой аудиторией. В ходе непринужденной беседы мне удалось наладить несколько деловых контактов и приятно провести время.

Наталья Михайловская, директор ООО «Агентство ПРОФИ»:

– Мы как провайдер, работающий на локальном рынке труда, всегда рады поддержать развитие профессиональных сообществ. В третий раз с большим удовольствием принимала участие в мероприятии, приуроченном ко дню рекламиста организованном Группой изданий «Авант». Особенно радует, что такие мероприятия стали традиционными/ежегодными. Для меня это говорит о том, что сообщество развивается, привлекает в свои ряды и опытных специалистов и новичков в профессии, тем самым транслирует и задает стандарты профессии, создавая площадку для открытого обмена информацией и знаниями. Было приятно увидеться уже с хорошо знакомыми маркетологами, PR-ми, рекламистами, журналистами города, а также познакомиться с новыми для нас людьми. Особенно хочется отметить уникальную дружескую атмосферу, которую организатором удается создать на всех своих мероприятиях, пожелать удачи и дальнейшего развития.

Юлия Лобова, генеральный директор ООО мебельной компании «АКАДЕМИЯ УЮТА»:

– Для меня День рекламиста – не профессиональный праздник. Но, как руководителю компании, принимать решения в вопросах рекламы приходится регулярно. Если в прошлом году моё посещение подобного мероприятия, можно сказать, было случайным, и на тот момент привлекла именно тема выступления Галины Красильниковой (тогда нас познакомили со структурой, сотрудниками и, в целом, работой издательства). В этом же году я мероприятие запланировала посетить заранее. Интерес вызвала и заявленная тема – видение «по ту сторону» – каково же должно быть взаимодействие между заказчиком и исполнителем, чтобы получить эффективные(!) рекламные тексты. Но не менее значимым для меня была возможность встретить коллег и партнеров, пообщаться по общим актуальным темам. Вечер прошёл с пользой в уютной дружеской обстановке. Спасибо «Авант-ПАРТНЕРУ» за подобные мероприятия!

Алина Цветкова, управляющий партнер, руководитель кузбасского филиала

Агентство маркетинговых и PR-коммуникаций «Фокус-группа. СИБИРЬ»:

– День рекламиста с «Авант-ПАРТНЕРом» на профессиональном поприще – хороший проект, ежегодный, полезный. Каждый год собираюсь, и вот, наконец, дошла. Как всегда, очень благодарна всем мероприятиям «Аванта», они объединяют профессионалов и новые имена направления маркетинга, рекламы, PR. Кроме того, специфика моей работы (PR-проекты, кампании по продвижению) вплотную связана с предпринимательской деятельностью, а День рекламиста – всегда очень полезный формат, где можно встретить неравнодушных, деятельных людей. Таких специалистов я очень люблю, и, как показывает практика, скоро ждём новых совместных проектов.



ОАО «Россельхозбанк»,
Генеральная лицензия Банка России
№ 3349 (бессрочная).
Реклама

Коммерческая ипотека для малого бизнеса*

Более подробную
информацию можно
получить по тел.:
(3842) 34-59-42, 48-05-11
г. Кемерово,
пр. Советский, 8а



8 800 200-02-90 | www.rshb.ru
Звонок по России бесплатный

*Кредиты на приобретение объектов
коммерческой недвижимости под их залог