

АКТУАЛЬНО

# «ЛАПЛАНДИЯ» КАК ИСКЛЮЧЕНИЕ ИЗ ПРАВИЛ

Приостановка деятельности крупнейшего в регионе торгово-развлекательного центра — кемеровской «Лапландии» со 2 марта является одной из самых горячих тем для кемеровского ритейла и кузбасских властей. Несмотря на то, что деятельность ТРК приостанавливают не в первый раз с момента его запуска осенью 2007 года, столь серьёзное внимание объекту ещё не уделялось. Всё потому, что власти обещают теперь «строго относиться» к соблюдению норм пожарной безопасности во всех крупных объектах торговли.

Ещё до обнародования официальной информации о приостановке деятельности ТРК Управлением Федеральной службы судебных приставов по Кемеровской области постоянные клиенты многочисленных бутиков «Лапландии» стали получать SMS-уведомления о закрытии торговых точек. По словам одного из арендаторов «Лапландии», заранее никто об «опасности» не предупреждал, всем пришлось спешно в течение 2 марта вывозить товар в другие торговые точки по городу: кому-то пришлось решать вопрос о временной аренде в других ТРК, кому-то — переезжать в другие свои магазины.

Как было сказано в официальном сообщении Управления ФССП, «деятельность «Лапландии» приостановлена из-за многочисленных нарушений правил пожарной безопасности, выявленных уполномоченными органами. Судебные приставы опечатали помещение рано утром, до начала работы торгового центра, когда посетителей практически не было. Специалисты опломбировали все входные двери

за исключением служебного входа и пункта приёмки-передачи товара. Это необходимо для того, чтобы предприниматели могли вывезти свои товары, а персонал мог устранить указанные специалистами пожарной охраны нарушения».



По данным «Авант-ПАРТНЕРа» решение о приостановке «Лапландии» принял суд Центрального района Кемерова после того, как в феврале в ходе проверки объекта Управлением надзорной деятельности ГУ МЧС РФ по Кемеровской области было выявлено

74 нарушения правил пожарной безопасности. Как пояснили в управлении, внеплановая проверка проводилась по требованию прокуратуры после январского пожара в одном из торговых комплексов Уфы. При этом инспекторы пожарного надзора проверяли не только «Лапландию». В частности, в кемеровском торговом центре «Я», по сведениям «Авант-ПАРТНЕРа» было выявлено 9 нарушений, в соседнем с «Лапландией» центре «Спутник» — 14. Но все эти нарушения либо касались документации, которую собственник объектов должен иметь согласно требова-

бы наложен штраф в размере 1 тыс. рублей на каждого, а собственник «Спутника» был оштрафован на 20 тыс. рублей.

Как пояснили в Управлении надзорной деятельности, приостановка объекта — крайняя мера, применить которую в отношении «Лапландии» пришлось по двум причинам. Во-первых, нарушений было довольно много. Во-вторых, при проверке не было видно, что собственник комплекса, в отличие от тех же «Я» или «Спутника» работает «над исправлением». «Отягчающим» обстоятельством стало и то, что ТРК — самый крупный подобный объект, поэтому все последствия возможных происшествий здесь могут быть более серьёзными.

Впрочем, ещё при рассмотрении требования о приостановке «Лапландии» представители собственника — компании «АМК-Фарма», просившие не принимать «крайних мер» уверяли, что исправят ситуацию в кратчайшие сроки. В этом же руководство компании завершило и областных чиновников. Как сообщил «Авант-ПАРТНЕРУ» заместитель губернатора по промышленности, транспорту и предпринимательству Сергей Кузнецов, в день остановки «Лапландии» он встречался с представителями «АМК-Фарма». На встрече было решено в кратчайшие сроки разработать совместный с МЧС план

Окончание на стр. 3

3 ПОЧЕМУ  
СУДИТСЯ  
«СИБИРСКИЙ  
ЦЕМЕНТ»



6 ЧТО ПРЕДЛАГАЕТ  
БИЗНЕСУ  
КЕМЕРОВСКАЯ  
АДМИНИСТРАЦИЯ



8 КОМУ  
НУЖЕН  
ЭНЕРГОАУДИТ



12 КАК УСТРОЕН  
«ЧИСТЫЙ  
БИЗНЕС»



14 КАКИЕ  
КАДРЫ  
В ДЕФИЦИТЕ



LED  
маркет

МАГАЗИН СОВРЕМЕННОГО  
СВЕТОДИОДНОГО ОСВЕЩЕНИЯ

Светодиодные:

системы управления светом

лампы

светильники

прожектора

ленты

линейки

модули

гибкий неон

дюралайт



экономия электроэнергии до 90%  
срок службы до 25 лет  
гарантия до 3 лет  
экологическая безопасность  
отсутствие мерцания

г. Кемерово, ул. Соборная, 6а  
тел.: (3842) 58-91-35

Некон  
энерго

(3842) 39-61-76  
(3842) 39-61-77

г. Кемерово, ул. Карболитовская 1/1, сф. 201

МАТРИЦА

Счетчики электрической энергии

Компания «Матрица», занимает лидирующее положение на рынке производства и разработки автоматизированных информационно-измерительных систем учета энергоресурсов.

ТЕХНО  
ТЕРМ

Теплосчетчики ТеРосс

ООО «Техно-Терм» г. Раменское

Область применения — предприятия тепловых сетей, тепловые пункты, тепловые сети объектов промышленного и бытового назначения, а также в различных отраслях промышленности при использовании для контроля и регулирования технологических процессов.

Автоматизированные системы учета электрической и тепловой энергии от предпроектного обследования до ввода в эксплуатацию.

e-mail: info@nekon-energo.ru  
www.nekon-energo.ru



ДЕЛОВЫЕ НОВОСТИ

СДС БУДЕТ ЗАНИМАТЬСЯ РАЗВИТИЕМ

Холдинг «Сибирский деловой союз» (СДС) в текущем году существенно расширит свою программу займов. Объём инвестпрограммы компании на текущий год составляет рекордные 14,2 млрд рублей. Практически всю сумму компания намерена привлечь в виде кредитов от российских и иностранных банков, сообщил на прошлой неделе президент СДС Михаил Федяев. По сравнению с прошлым годом инвестиции компании вырастут в 4,4 раза. «Это обусловлено тем, что два года в период кризиса мы не имели возможности инвестироваться. Но сегодня возможность появилась. Банки предоставляют нам сегодня кредиты на очень выгодных условиях. И мы приняли решение о модернизации, развитии всего производства», — отметил глава СДС. Основной объект для инвестирования — угольный разрез «Майский» на поле шахты «Майская» в Прокопьевском районе. В этом году СДС введёт первую очередь предприятия, которое планируется вывести на добычу 6 млн тонн угля в год. Также компания начнёт в этом году строить обогатительную фабрику для переработки коксующегося угля шахты «Южная». Предприятие, ввод которого намечен на август следующего года, будет рассчитан на переработку до 4,5 млн тонн угля шахты «Южная». По словам Михаила Федяева, компания в текущем году должна добыть 24 млн тонн угля против 16 млн тонн в прошлом году. Прирост добычи будет обеспечен как за счёт развития действующих активов компании, так и недавно приобретённых предприятий. В частности, на шахте «Листвянская», которая сейчас работает в режиме 3 млн тонн угля в год добычу планирует увеличить до 4,1 млн тонн. Для приобретения нового оборудования компания направит более 1,6 млрд рублей. В течение же двух ближайших лет, отметил президент СДС, добычу планируется нарастить до 6 млн тонн угля в год для того, чтобы «полностью загрузить обогатительную фабрику «Листвянская». Другой серьёзной программой станет развитие разреза «Листвянский» в Повокузнецком районе. Мощности предприятия компания намерена увеличить втрое — до 3 млн тонн в течение 1,5-2 лет.

«КЕМО» НЕ РАССЧИТАЛСЯ ПО МИРОВОМУ

Банк Москвы направил в арбитражный суд заявление о расторжении мирового соглашения с ОАО «Горнорудная компания «Кемерово-Москва» («Кемо») и о новом признании его банкротом. Как сообщил на заседании суда на прошлой неделе представитель банка Дмитрий Биг, в рамках мирового соглашения оплата так и не поступила, хотя банк и пытался урегулировать эту проблему мирным способом. Напомним, что «Кемо» было учреждено в 1999 году как совместное предприятие Москвы и Кемеровской области. В мае 2000 года компания получила лицензию на добычу золота на участке «Фёдоровский - 1» на территории Междуреченского района, а затем в соответствие с заключённым в июле того же года соглашением администрации Кемеровской области с тогдашним мэром Москвы Юрием Лужковым — кредит Банка Москвы в 86 млн рублей на освоение месторождения. Однако проведённая разведка промышленных запасов золота на нём не обнаружила, и деятельность компании была практически прекращена. В 2005-2006 гг. фонд имущества Кемеровской области несколько раз пытался продать 40% акций «Кемо» по стартовой цене в 1 млн рублей (ранее свои 60% пытался также продать и Москва), но сумел это сделать только летом 2007 года томской компании «Малка». Новый собственник инициировал вывод «Кемо» из процедуры конкурсного производства, в котором компания находилась с февраля 2006 года, через заключение мирового соглашения. В соответствие с ним должник гасит долг «не раньше, чем через три года и не позднее чем через три года и один месяц». Но этого так и не произошло. Пока рассмотрение данного дела в очередной раз отложено по ходатайству должника.

В СПИРТЕ НЕ ДОСЧИТАЛИСЬ НАЛОГОВ

Следственные органы Следственного комитета РФ (СК РФ) по Кемеровской области возбудили уголовное дело по уклонению от уплаты налогов (п. «б» ч. 2 ст. 199 УК РФ), совершённое в крупном размере маринским ОАО «Спиртовой комбинат». Как сообщила представитель следственного управления СК РФ по Кемеровской области Надежда Апаньева, руководство комбината, по версии следствия, предоставляло «недостоверные налоговые декларации по результатам коммерческой деятельности за 2007-2008 гг., подготавливая фиктивные документы на неправомерное уменьшение акциза», что привело к снижению налогов, подлежащих уплате, более чем на 365 млн рублей. Подробно управление не комментирует это дело, поскольку пока идёт установление всех обстоятельств произошедшего и конкретных должностных лиц, причастных к совершению преступления. В департаменте по связям с общественностью кемеровского ЗАО «ХК «Сибирский деловой союз» (СДС), который с 2004 года около двух лет управлял спирткомбинатом, пояснили, что СДС является кредитором предприятия на сумму около 200 млн рублей, но контрольный пакет кредиторы находится у налоговой инспекции. В декабре 2008 года на ОАО «Спиртовой комбинат» было введено внешнее управление, однако, вывести предприятие из состояния неплатежеспособности не удалось, и в январе текущего года на комбинате открыто конкурсное производство.

КЕМЕРОВСКИМ АВТОДИЛЕРОМ ЗАЙМУТСЯ МОСКОВСКИЕ КОЛЛЕКТОРЫ

Кемеровский филиал МДМ Банка обратился к московскому Центру развития коллекторства для взыскания задолженности с заёмщика — автодилера ОАО «АВТОВАЗ» — структуры Сергея Проскова, ООО «Авто Град Кемерово» (автосалон «Авто Риджен»). По словам директора Кузбасского филиала МДМ Банка Елены Макаровой, банк кредитовал заёмщика (на тот момент ООО «Август Риджен») с 2004 года, к началу 2008 задолженность составила 250 млн рублей. Банк реструктурировал задолженность на 5 лет, но через 2 месяца владелец бизнеса начал ликвидацию предприятия. По словам Евгении Ганиной, генерального директора ООО «Бизнес-Стратегии» (представляет интересы кредитора), конкурсный управляющий действовал исключительно в интересах Сергея Проскова, в том числе затягивал продажу залогового имущества, завышая цену продажи. Основные активы Сергей Просков перевёл на новое юридическое лицо — ООО «Авто Град Кемерово», которое продолжило сотрудничество с ОАО «АВТОВАЗ». Все полученные ООО «Август Риджен» кредиты были обеспечены недвижимостью, однако стандартные юридические методы, по словам юристов, позволяют кредитору получить не более четверти суммы долга. «В нашей практике взыскать долг удаётся в 30% случаев, — сообщил генеральный директор Центра развития коллекторства Дмитрий Жданухин. — Учитывая, что мы занимаемся самыми безнадежными делами, это немало».



НАЛОГОВ БОЛЬШЕ – БОГАТЫХ МЕНЬШЕ

Кузбасским налоговикам в прошлом году удалось собрать в бюджет 94,8 млрд рублей. При этом рост по отношению к налоговым сборам 2009 года составил почти 40%. Однако, как отметили на пресс-конференции в минувшую пятницу руководители областного управления ФНС России по Кемеровской области Надежда Газизулина, до благополучного 2008 года всё-таки «достать» не удалось.

По словам главного налогового инспектора области, до уровня 2008 года не хватило 17% или почти 20 млрд рублей. И, тем не менее, налоговые инспекторы не скрывают, что довольно достигнутыми показателями. Во-первых, план по сборам выполнен полностью, а во-вторых, динамика роста в 40% — предмет особой гордости. Аналогичный средний общероссийский показатель составляет всего 22%.

С одной стороны, такая динамика налоговых поступлений напрямую связана с оживлением экономики. В первую очередь — в угледобывающей отрасли и металлургии. По словам Надежды Газизулиной, в среднем в структуре налогов доля двух этих отраслей промышленности составляет до семидесяти процентов.

С другой стороны, налицо заметное оживление в бизнесе в целом. Так, по официальным данным количество юридических лиц, зарегистрированных на территории Кемеровской области выросло с 53189 на 1 января 2010 года до 54473 на 1 января 2011 года.

Аналогично выглядит и картина с ростом количества индивидуальных предпринимателей в Кузбассе. Так, если в 2009 году на учёте в налоговых органах состояло 57,3 тысячи ИП, то в 2011 их количество превысило 62 тысячи.

Определённую роль в увеличении пополнения бюджетов всех уровней играют и работа, направленная на борьбу с уклонением от уплаты налогов. Так, в результате 1200 выездных проверок, проведённых в 2010 году, в консолидированный бюджет было доначислено 8,4 млрд рублей. Правда, в настоящее время в бюджет перечислено всего лишь около двадцати процентов от этой суммы.

«В 2011 году мы планируем, что положительная динамика сбора налогов сохранится, — отметила Надежда Газизулина. — Всего должно быть собрано около 100 млрд рублей». Причём доля нало-

лога на доход физлиц снизилась зарплата — снизилась и налог».

Если говорить о новшествах текущей декларационной компании, то стоит отметить несколько моментов.

Во-первых, теперь можно продать, например, автомобиль, который находился во владении менее трёх лет по цене до 250-ти тысяч рублей, не оплачивая при этом налог на доход. Ранее же под такое налоговое освобождение попадали автомобили в ценовом диапазоне до 125 тысяч рублей.

Во-вторых, налоговые вычеты, начиная с 2010 года, можно получать не только за дом, купленный в ипоте-



Аналогично выглядит и картина с ростом количества индивидуальных предпринимателей в Кузбассе.

Если сравнивать 2008 и 2009 декларационные годы, то одним из характерных моментов для физических лиц стало то, что в последнюю декларационную кампанию заметно сократился размер налоговых вычетов, в том числе на приобретённое жильё. Так, по итогам 2009 года он составил всего 1,2 млрд рублей. Этот показатель в 2008 году был выше на 14%.

«Снижение размеров вычетов, — уверена Надежда Газизулина, — напрямую связано с тем, что в 2009 году в период кризисных явлений в экономике стали сокращаться зарплаты, поскольку вычеты напрямую зависят от размера

Структура консолидированного бюджета в 2010 году выглядела следующим образом. Доля в 22,2% пришлась на федеральный бюджет. Региональной казне досталось 56,3% от общего налогового «пирога», а на долю муниципалитетов осталось 16,3%.

Александр Петров

АНОНС «КАК УВЕЛИЧИТЬ ПРОДАЖИ В УСЛОВИЯХ ПАДЕНИЯ СПРОСА?»

Приглашаем Вас принять участие в обсуждении этой актуальной темы 29 марта 2011 года

- Вопросы для обсуждения:
- Падение продаж. Кто виноват и что делать?
  - Что такое продажи: творчество или бизнес-процесс?
  - Контроль в продажах, или чем мерить эффективность продавца?
  - Кадров решают все? Как обойтись без «звезд» и подобрать правильных сотрудников?
  - Как повысить прозрачность работы и уровень информационной безопасности за счет автоматизации процессов работы с клиентами?

Целевая аудитория круглого стола: Собственники бизнеса, генеральные, исполнительные, коммерческие директора компаний. Условно участия: Участие в круглом столе бесплатное. Необходима предварительная регистрация. Контакты для регистрации: Елисеева Евгения, Абрамова Екатерина, тел. (383) 203-53-95, e-mail: evgeniyae@intalev-siberia.ru. Красильникова Галина, тел. 8-901-616-3632, e-mail: editor@avant-partner.ru

Организаторы круглого стола: Группа изданий «Авант», Сибирский офис ГК «ИНТАЛЕВ»

СИБИРСКО-ФРАНЦУЗСКИЙ СПОР ВОКРУГ ТУРЕЦКОГО ЦЕМЕНТА

В начале марта арбитражный суд Кемеровской области приступил к рассмотрению иска французской компании Сима Франс (Ciments Français) к ОАО «Холдинговая компания «Сибирский цемент» о признании решения иностранного арбитражного суда на территории России. Это уже четвёртое судебное разбирательство, которое ведут стороны в судах России и Турции по поводу несостоявшейся покупки «Сибирским цементом» турецких активов Ciments Français мощностью 5 млн тонн цемента.

На заседании кемеровского арбитража представитель французской компании Михаил Иванов сообщил, что в декабре прошлого года в третейском суде Международной Торговой Палаты (МТП) в Стамбуле компания Ciments Français добилась решения о признании действующего положения в договоре с «Сибцементом» о продаже турецких активов, по которому продавец удержал у себя предоплату в 50 млн евро. Теперь он направил иск в кемеровский арбитраж о признании этого решения обязательным на территории РФ. Представитель «Сибирского цемента» Светлана Авилова возразила на иск, ссылаясь на то, что

решение третейского арбитража МТП в Стамбуле не подведомственно российскому арбитражному суду, т.к. в иске требуется его признание без исполнения. Она также отметила, что признание иностранного арбитража в России будет противоречить публичному порядку на территории страны, поскольку в августе прошлого года кемеровский арбитраж уже вынес решение по поводу несостоявшейся сделки. Кроме того, по её данным, решение арбитража МТП уже оспорено «Сибцементом» в турецком суде общей юрисдикции.

В апреле 2008 года «Сибцемент» сообщил о приобретении у компании Ciments Français в Турции за 600 млн евро четырёх цементных заводов, сети бетонных заводов, специализированного терминала по перевалке цемента в морском порту с помольным оборудованием. Часть покупки, 400 млн евро, предполагалось оплатить деньгами, часть — на 200 млн евро — акциями «Сибирского цемента». В октябре 2008 года Ciments Français разорвал соглашение о покупке «в связи с тем, что оно не состоялось в конечный срок», т.е. не была произведена оплата. В прошлом году основной акционер «Сибцема» — ООО «ФПС «Сибконкорд» — добился в кемеровском арбитраже признания недействительности контракта о покупке турецких цементных активов. Это решение пока не вступило в силу.

По мнению Михаила Иванова, российский законодатель требует признавать решения иностранных арбитражных судов вне зависимости от исполнения этих решений. К тому же в споре между Ciments Français и «Сиб-

«ЛАПЛАНДИЯ» КАК ИСКЛЮЧЕНИЕ ИЗ ПРАВИЛ



Сергей Кузнецов подчеркнул, что приостановка деятельности «Лапландия» приведёт «не только к негативным последствиям в экономической деятельности ЗАО «АМК-ФАРМА», но и потере рабочих мест для более чем трёх тысяч человек

деланные переговоры. Отмечено, что высота потолков на некоторых эвакуационных выходах меньше нормы. Опасность при пожаре, как утверждают представители надзорного органа, могут представлять рольставни в дверных проёмах магазина «М-Видео». А в подвальном помещении ТРК — несущие металлоконструкции: частично на них отсутствует огнезащита.

Претензии проверявшие отнесли как к арендаторам «Лапландии» (в чьих магазинах выявлены нарушения), так и к собственнику объекта. Но именно на последнего была возложена вся ответственность, поскольку, как пояснили в Управлении надзорной деятельности ГУ МЧС, он отвечает за всё, что происходит на объекте. «В любом случае собственник, специальные службы должны следить за тем, чтобы и в служебных, и в общих помещениях соблюдались нормы пожарной безопасности. А арендаторы в случае перепланировки помещений должны были согласовывать её с владельцем объекта», — пояснил «Авант-ПАРТНЕРУ» представитель управления.

С момента судебного решения руководства ТРК и компаниями-собственниками воздерживаются от официальных комментариев. По данным же «Авант-ПАРТНЕРа» ТРК «Лапландия» был запущен в эксплуатацию в сентябре 2007 года. Общая площадь объекта составляет около 80 тыс. кв. м. Собственник объекта — красноярская ассоциация «АППИ» («Октябрьский») более 3 млрд рублей. С момента открытия ТРК до февраля этого года уже дважды надзорные органы добивались приостановки деятельности ТРК: первый раз под Новый 2008 год, второй — летом 2009 г. Также дважды сменялся собственник объекта. В начале июня 2009 г. «АППИ» из-за финансовых проблем передала ТРК за долги структуре Сбербанка РФ — «Сбербанк Капитал». В феврале 2010 года московское ЗАО «АМК-Фарма» с аукциона приобрело 23 торговых объекта, ранее принадлежавших «АППИ», единым лотом (в состав лота входила «Лапландия»), на общую сумму 3 млрд 505 млн рублей.

ЦЕНА ВОПРОСА

93 миллиона рублей — на 25,1 млн рублей меньше — составит суммарная начальная цена двух аукционов, принадлежащих Кемеровской области, на повторных приватизационных торгах. Оба актива не были проданы с аукциона 4 марта. После торгов, на участие в которых не было подано ни одной заявки, по решению областного комитета по управлению госимуществом на 27 апреля назначены новые торги. На них 3-этажное здание площадью 1049,7 кв. м с земельным участком на пр. Кузнецкий, 33 (ранее административный корпус КМЗ) станет дешевле на 5,7 млн рублей. Его начальная стоимость снижена с 33,7 млн рублей до 30 млн рублей. А 100% акций ОАО «Кемеровский полиграфический комбинат» подешевеет на 19,4 млн рублей: начальная цена снизится с 82,4 млн рублей до 63 млн рублей. При этом, если в первом случае состав лота (имущества) не изменится, то во втором из состава имущества полиграфкомбината исключена квартира площадью 127,8 кв. м.

628 миллионов рублей направит ОАО «ФСК ЕЭС» на закупку и монтаж оборудования для подстанции «Кузбасская» 500 кВ. Ввод нового энергообъекта, запланированный на конец 2011 года, позволит повысить надёжность электроснабжения юга Кузбасса, удовлетворить потребности в электроэнергии развивающихся предприятий угольной и металлургической промышленности, поясняет пресс-служба кузбасского предприятия МЭС Сибирь, специалист которого приступил к монтажу автотрансформатора на строящейся подстанции. На подстанции будет смонтирована автотрансформаторная группа из трёх фаз суммарной мощностью 801 МВА и резервная фаза мощностью 267 МВА. Трансформаторное оборудование представляет собой важнейшую составляющую подстанции, оно предназначено для преобразования напряжения тока в сети. Строительство подстанции 500 кВ «Кузбасская» началось в 2010 году. Сейчас ведётся строительство здания общеподстанционного пункта управления, релейной защиты и автоматики, насосной станции. На объекте возводятся противопожарные резервуары, камеры переклещивания задвижек, аварийного маслобункера.

1 миллиард рублей товарной продукции в 2010 году против 327,9 млн рублей в 2011 г. Таковы перспективы кемеровского ООО «Ю «Кузбасселектромотор» (создано на базе НПО «Кузбасселектромотор» — банкрот) на текущий год, сообщил гендиректор завода Андрей Рачин. Существенный рост производительности программы основан, по его словам, на предварительных проработках заказов от постоянных потребителей и уже выигранных тендеров на поставку оборудования. Традиционный круг потребителей двигателей и пускателей (в основном угольные компании) будет расширен, уверен гендиректора, за счёт выпуска новой продукции. В частности, взрывозащищённых пускателей плавного пуска для горно-рудной промышленности, двигателей и генераторов на базе вентильно-индукторных машин для вездеходных машин и самоходной электротранспорта на колесном тракторе производства «Гомсельмаш» и т.д. В ближайшее время предприятие намерено решить вопрос с привлечением кредитных ресурсов для закупки сырья и материалов, что должно гарантировать стабильность выполнения заказов.

Сегодня не представляется возможным и посчитать убытки от простоя ТРК. Арендные отношения в «Лапландии» не раскрыты ни владельцы комплекса, ни арендаторы. Довольно сложно оценить и влияние закрытия «Лапландии» на кемеровский ритейл. Как признался «Авант-ПАРТНЕРУ» владелец одного из крупных торговых центров Кемерово, «визуально народу в торговых комплексах в последнюю неделю стало больше. Особенно в секторе непродовольственных товаров. Но здесь нужно помнить, что на эту неделю пришёлся пик продаж 8 Марта». Но что более всего волнует сегодня ритейл и управляющие компании, так это то, что областные власти обещали продолжить проверку торговых объектов. «Авант-ПАРТНЕР» будет следить за развитием событий. Александра Фомина

ПРЕСС-РЕЛИЗ

ПРОЦЕНТЫ СНИЖАЮТСЯ...

Сбербанк России, начиная с 7-го февраля 2011 года, предложил кубассовцам новую линейку розничных кредитных продуктов. Одним из отличительных моментов нового предложения является снижение процентных ставок.

Об этом рассказала на недавней пресс-конференции, которая прошла в режиме видеоконференцсвязи, Заместитель председателя правления Сибирского банка ОАО «Сбербанк России» **Наталья Кочкина**.

Структура розничных кредитов осталась прежней: потребительские, ипотечные и автокредиты. Однако внутри этих групп произошли значительные изменения. Коснулись они, например, потребительских кредитов. Так, вместо существовавших до этого восьми продуктов теперь осталось только два: «С обеспечением» и «Без обеспечения».

С одной стороны, это значительно упрощает проблему выбора кредитного продукта для потенциальных заемщиков. То есть, цель получения заемных средств теперь не важна. С другой стороны, делает кредиты более привлекательными. Минимальная процентная ставка по потребительским кредитам теперь достигла уровня 16,65%. Этот показатель ниже прежнего почти на 4 процентных пункта.

Стоит отметить, что одновременно с сокращением видов потребительских кредитов Сбербанк значительно увеличил доступный кредитный лимит. Если раньше без обеспечения заемщик мог получить кредит до 500 тыс. рублей, то сейчас — 750 тыс. рублей. С обеспечением и вовсе размер заемных средств может достигать 1,5 миллиона.

Разумеется, изменения не могли не коснуться и такой важной составляющей кредитного портфеля Сбербанка как ипотека. В настоящее время банкиры предлагают кубассовцам следующие базовые ипотечные продукты: «Приобретение готового жилья», «Приобретение строящегося жилья» и «Строительство жилого дома».

Кроме того, разработаны специальные кредитные программы. Такие как, «Загородная недвижимость», предусматривающая покупку коттеджей и дач, а также «На жилье в сумме до 300 тысяч рублей». Особого внимания заслуживает ипотечный проект «Гараж».

«Сейчас абсолютное большинство застройщиков предлагают новосёлам приобрести вместе с жилыми метрами подземные паркинги или гаражи, — говорит Наталья Кочкина. — Раньше, сделать это было можно, получив потребительский кредит, который по сравнению с ипотечным, более дорогой. А почему? Ведь собственный гараж — это такая же недвижимость, как и квартира. И в Сбербанке было принято решение о запуске нового ипотечного продукта».

Снижены процентные ставки по ипотеке. Минимальная ставка в настоящее время составляет 9,5%. И ещё один интересный момент. Если при приобретении недвижимости на стадии строительства сумма кредита не превышает 1,5 млн рублей, то оформление залога имущества в собственность жилого помещения не обязательно.

Ну и, наконец, популярные автокредиты. В этой группе предложены два варианта: «На новый автомобиль» и «На подержанный автомобиль». Лимит кредитной суммы установлен на уровне в 5 млн. рублей, а минимальная процентная ставка теперь составляет 12,85%, что ниже прежней на 2,65%.

Среди плюсов «кредитования по-новому», которое предлагает Сбербанк, необходимо отметить, что теперь положительное кредитное решение по ипотечным и автокредитам действует 120 дней вместо прежних 90. Это позволяет будущим заемщикам не торопиться и принимать взвешенные решения относительно покупки того или иного объекта недвижимости, или автомобиля.

В каждом случае при выдаче кредита учитываются конкретные обстоятельства. Например, положительная кредитная история заемщика, его участие в зарплатном проекте Сбербанка. Кстати, для держателей зарплатных карт предусмотрена особая, упрощенная форма подачи заявки на получение кредита.

РАЗРЕЗУ «ЧЕРЕМШАНСКИЙ» НЕ ДАЛИ ЗАВЕРШИТЬ БАНКРОТСТВО

На прошлой неделе арбитражный суд ещё раз продал конкурсное производство на ООО «Разрез «Черемшанский», хотя собрание кредиторов и конкурсный управляющий ходатайствовали о завершении процедуры банкротства. Дополнительный срок предоставлен для взыскания или продажи дебиторской задолженности «Черемшанского». Тем временем главный свой актив предприятие уже утратило — ООО «Разрез «Дунаевский», купившее летом прошлого года имуществомный комплекс разреза, переформирова на себя лицензию на участок недр должника.

Как сообщил в своем отчете конкурсного управляющий «Черемшанского» **Николай Шереметьев**, имуществомный комплекс предприятия с третьей попытки был продан летом 2010 года за 20,28 млн рублей кемеровскому ООО «Разрез «Дунаевский». Внеоборотные активы должника по бухгалтерскому балансу (в основном, это дебиторская задолженность) составили 106 млн рублей. Однако, попытка взыскать дебиторку с помощью судебных приставов, по данному конкурсного управляющего, результата не дали. Основными должниками разреза являются ООО «Разрез «Уропский и ООО «Ресурсы Сибири», которые вели по договору подряда добычу угля на участке должника, и остались должны за отгруженный уголь. Как пояснил Николай Шереметьев, продажа дебиторки также не проводилась, т.к. кредиторы «Черемшанского» на последнем собрании 25 февраля приняли решение считать эту задолженность списанной. Хотя ещё в январе в расчёте на проведение торгов управляющий заказал оценку дебиторской задолженности.

Напомним, что на первых двух торгах в ноябре 2009 года и в феврале 2010 года за имуществомный комплекс «Черемшанского» шла острая борьба между структурами группы RU-COM предпринимателя **Михаила Абызова** и местными компаниями. В первом случае победителем стало беловское ООО «Разрез «Уропский» предпринимателя **Александра**

Лид и ООО «Северо-Западная ремонтно-производственная компания» (кредиторы разреза, структуры RU-COM). Последний сообщил, что решения собрания от 25 февраля оспорены в суде, а Высшим арбитражным судом РФ признана несуществующей задолженность «Черемшанского» перед ООО «Прогресс».

Это судебное решение может привести к исключению «Прогресс» из реестра требований кредиторов ООО «Разрез «Черемшанский», и тогда структуры RU-COM смогут получить контроль над процедурой банкротства последнего. Но практического эффекта от этого не будет, ведь главного актива — лицензия на недропользование — у должника уже нет. Попытки ООО «Северо-Западная ремонтно-производственная компания» оспорить торги по продаже имущества «Черемшанского», проведенные летом прошлого года, результата не дали. И, как сообщили в Феде-

МОДЕРНИЗАЦИЯ И РАЗВИТИЕ

«45 лет для предприятия это немалый срок, — рассказывает генеральный директор «Черемшанского» **Сергей Бурцев**. — Сейчас на разрезе начался очень важный этап — модернизация производства, приведение каждого участка деятельности разреза в соответствие с мировыми стандартами, как по технологическому обеспечению добычи угля и выемки вскрышных пород, так по уровню организации работ и каждого сотрудника разреза и всего производственного процесса».

В рамках программы модернизации на разрез поступает принципиально другая техника. Идёт

доказательство, поскольку никаких документов о её безнадёжности представлено не было. Позиция собрания кредиторов была расценена судом как мнение. Также против завершения процедуры банкротства на «Черемшанском» высказались представитель Федеральной налоговой службы **Анастасия Мураченко** и **Владимир Вишневыский**, представитель Miroseno Investments

Антон Старожилько

«ЧЕРНИГОВЕЦ»: ДВИЖЕНИЕ ВПЕРЕД

В начале марта один из крупнейших угольных разрезов Кемеровской области — разрез «Черниговский» — отметил свой 45-летний юбилей. За эти годы горняки предприятия добыли более 155 миллионов тонн угля, отработали более миллиарда кубометров вскрыши. Имеющийся запас угля — 150 миллионов тонн — достаточно для того, чтобы «Черниговец» продолжал стабильно работать и дальше.

Торжественное собрание в честь юбилея предприятия прошло в Государственной филармонии Кузбасса. В нём приняли участие заместитель губернатора Кемеровской области **Валентин Мазинкин**, заместитель председателя Совета народных депутатов Кемеровской области **Нина Зинкевич**, депутат Государственной Думы России **Владимир Гридин**, президент холдинговой компании «Сибирский Деловой Союз» **Михаил Фёдоров**, вице-президент по угольной отрасли ХК «СДС» — управляющий директор ХК «СДС-Уголь» **Владимир Баскаков**, а также работники и ветераны разреза.

«45 лет для предприятия это немалый срок, — рассказывает генеральный директор «Черемшанского» **Сергей Бурцев**. — Сейчас на разрезе начался очень важный этап — модернизация производства, приведение каждого участка деятельности разреза в соответствие с мировыми стандартами, как по технологическому обеспечению добычи угля и выемки вскрышных пород, так по уровню организации работ и каждого сотрудника разреза и всего производственного процесса».

БЕЗОПАСНОСТЬ И УСЛОВИЯ ТРУДА

Как подчеркнул гендиректор разреза, приоритетная задача — это максимальное обеспечение безопасности труда на нашем предприятии. Так, например, одной из важных составляющих безопасности стала спутниковая диспетчеризация и система промышленного видеонаблюдения. «Черниговец» — первое предприятие в Кузбассе, на котором внедрена и успешно работает автоматизированная система



замещения оборудования на качественно новое, происходит увеличение единичной мощности горно-транспортного оборудования — БелАЗы грузоподъемностью 240 тонн вместо стотридцатитонников, экскаваторы объёмом ковша 30 кубов вместо пятнадцатикубовых. В начале февраля на предприятии приступил к работе электрогидравлический экскаватор Hitachi EX-5500 с объёмом ковша 27 кубических метров. На данный момент это самый большой экскаватор на угольных предприятиях СДС. Поступление второго аналогичного экскаватора ожидается уже в мае. При этом, что немаловажно, вся новая техника обеспечивает безопасность и максимальный комфорт работникам.

В целом сумма инвестиций в развитие разреза в 2011 году составит 1 млрд 360 млн рублей. Всего

управления горнотранспортным оборудованием. Полная диспетчеризация технологического автотранспорта с помощью спутниковых модулей GPS и ГЛОНАСС, а также системы промышленного телевидения, позволяет осуществлять постоянный контроль в режиме реального времени за движением и состоянием транспорта. Немаловажна и работа по обеспечению работников разреза средствами индивидуальной защиты и спецодеждой. Только в 2010 году на приобретение спецодежды было потрачено на 30% больше, чем в 2009 году. В рамках повышения уровня промышленной безопасности большое внимание уделяется обучению и оценке квалификации сотрудников предприятия.

Важным направлением в работе предприятия остается постоянное улучшение санитарно-бытовых условий труда. Например, не так давно в локомотивно-вагонном депо и автоколонне №4, уложено суперсовременное напольное полиуретано-базальтовое покрытие. Оно устойчиво не только к механическим, но и агрессивным химическим воздействиям. Почти во всех производственных помещениях установлены европейские стеклопакеты, так что даже зимой температура здесь держится на уровне 20 градусов тепла. Масштабные ремонтные работы проведены в помещениях локомотивного депо, обогатительной фабрики, автобазы и других подразделениях «Черниговца».

Забота о состоянии здоровья работников предприятия — одно из ведущих направлений в работе предприятия. На разрезе функционирует современный здравпункт, специалисты которого проводят ежедневные предрейсовые и послерейсовые медосмотры. Здесь же оказывается первая доврачебная помощь, проводятся профилактические мероприятия по снижению заболеваемости и травматизма. На каждого сотрудника составлена индивидуальная медицинская карта, на основе которой назначаются необходимые лечебно-профилактические процедуры. Стоит отметить, что около половины работников разреза и членов их семей застрахованы по договору ДМС в Сибирском Доме Страхования, причём 50% страховых взносов вносит предприятие. В 2011 году лимит ответственности определен

«ЗОЛОТОЙ ФОНД»

Как отметил в своем поздравлении Валентин Петрович Мазинкин, «Черниговец» — это современное предприятие, на котором сегодня трудятся 2500 человек. Это стабильный коллектив настоящих профессионалов, нацеленный на результат, на развитие родного разреза. На торжественном собрании по случаю 45-летия разреза лучшим работникам «Черниговца» были вручены награды. В этот день горняки получили 36 областных наград, 19 наград Министерства угольной промышленности, 45 — от компании «СДС» и 13 — от ХК «СДС-Уголь». А четверо лучших горняков уехали с праздника на новых легковых японских автомобилях, подаренных ХК «СДС».

Команда квалифицированных специалистов — это главный ресурс «Черниговца», благодаря которому разрез справляется с новыми задачами и добивается хороших результатов. Примечательно, что на разрезе очень низкий коэффициент текучести кадров — всего 4%, в то время как мировой нормой считается уровень 7,5%. Добиться такой стабильности удалось не только благодаря высокой заработной плате (сейчас средний размер зарплаты составляет 28 тысяч рублей) и хорошим условиям работы с персоналом. Одним из главных направлений кадровой

политики остается трудоустройство на предприятие молодых специалистов — выпускников вузов, средних профессиональных и начальных профессиональных заведений. На предприятии разрабатана специальная программа адаптации новых сотрудников — как молодых, так и работников со стажем. Также на разрезе действует программа повышения квалификации персонала.

Руководство холдинговой компании и разреза активно реализует различные проекты по повышению социальной защищенности сотрудников предприятия, членов их семей и ветеранов. На «Черниговце» принято и успешно реализуется коллективный договор: по итогам 2010 года, затраты на каждого работника составили более 44 тысяч рублей.

Ежегодно сотни сотрудников и их детей отдают в санатории-профилактории «Кабардинка», расположенном на берегу Черного моря, Губернском курортно-оздоровительном центре отдыха и здоровья «Танай». При этом каждый работник предприятия, проработавший на разрезе не менее 3-х лет, получает право на оплачиваемый проезд к месту отдыха один раз в три года и льготную путевку. В целом за последние 8 лет работы разреза «Черниговец» в составе ХК «СДС» затраты на оплату льготного проезда трудящихся и на санаторно-курортное лечение составили более 55 млн рублей.

Уникальным социальным проектом предприятия, бесспорно, стало строительство в Берёзовском нового 60-квартирного дома для горняков и уникального коттеджного поселка «Черёмушки». Улучшить свои жилищные условия, приобрести современное комфортабельное жильё работники разреза могут по рекордно низкой цене. Решить проблему внесения первоначального взноса также помогает разрез — работнику предоставляется льготный заём в размере 30% от стоимости жилья на 7 лет под 6,5% годовых. Немаловажно, что строящиеся жильё будет сдано «под ключ» с полным благоустройством и инфраструктурой прилегающей территории.

Особая статья социальной работы — это забота о ветеранах разреза, помощь которым оказывает и разрез и ХК «СДС». Они получают специальные пенсии, денежные перечисления в честь знаменательных дат, и материальную помощь нуждающимся пенсионерам. Кроме того, ветераны разреза имеют возможность получать качественное санаторно-курортное лечение и бесплатный уголь.



в размере 100 тысяч рублей на человека.

В первом полугодии 2011 года горняки и их семьи будут бесплатно лечиться в Центре здоровья СДС, который создан на базе бывшей поликлиники №4 в городе Березовский.

ПРЕСС-РЕЛИЗ

ОАО «БЕЛОН»: ОРИЕНТИР – СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ

Второго марта руководство угольной компании «Белон» заключило очередное соглашение о сотрудничестве с областной администрацией. Второй год подряд подписывает его **Виталий Бахметьев**, представляющий интересы собственника компании — крупнейшего российского производителя металла — «Магнитогорского металлургического комбината». На подписании Соглашения присутствовало руководство компании «Белон»: **И.О. генерального директора Вячеслав Бобылев** и директор по персоналу, социальным и общим вопросам **Вадим Иванов**. Как свидетельствуют цифры, зафиксированные в соглашении, союз металла и угля — на пользу не только самому «Белону», но и области в целом.

По словам **Виталия Бахметьева**, который сейчас является вице-президентом по коммерции ООО «Управляющая компания ММК», в этом году, несмотря на то, что «Белон» недавно реализовал часть своих угольных «энергетических» активов (комплекс шахты и ОФ

«Листвянская»), компания только усилит свои инвестиционную и социальную программы. Порядка 4 млрд рублей пойдёт на развитие производства. Самую мощную свою шахту «Костромовская» (сейчас она работает в режиме 2 млн тонн в год) компания намерена готовить к удвоенной добычи. Причём одна из главных задач здесь — обеспечение безопасности проходки новых выработок. Новые бурстанки будут готовить скважины для предвзрывательной дегазации угольных пластов. Всего в обеспечение промышленной и охраны труда на своих предприятиях «Белон» в этом году направит порядка 300 млн рублей.

Фактически вторую жизнь компания готовит для шахты «Чертинская-Коксовая». Значительные инвестиции пойдут на проведение наклонного ствола: «ресурсы» действующего вертикального ствола сегодня заканчиваются. В инвестпрограмме компании еще и строительство склада рядовых углей на ЦОФ «Беловская», и ремонт бытовых помещений административных зданий предприятий компании.

По словам **И.О. генерального директора «Белона» Вячеслава Бобылева**, в этом году компания взяла на себя и серьёзные социальные обязательства. Не менее чем на 15% в 2011 году будет увеличена средняя заработная плата по отношению к уровню 2010 года. В «Белоне» дифференцированный подход к оплате труда. За отдельные достижения не только в производстве, но и в сфере безопасности шахтеры



будут получать дополнительные выплаты. С включением в состав ОАО «Магнитогорский металлургический комбинат» в компании «Белон» отмечается позитивная динамика развития. Союз металла и угля пошел на благо как «Белона», так и Кузбасса.

Социальная программа компании запланирована на уровне 160 млн рублей. А шахтерские семьи, живущие в Белове, Беловском и Ленинск-Кузнецком районах, где расположены предприятия «Белона», смогут ощутить участие компании

В 2010 г. предприятия «Белона» добыли 7,4 млн тонн угля против 5,8 млн тонн в 2009 г. Объем инвестиций в развитие производства составил порядка 2,5 млрд рублей против 1,3 млрд рублей в 2009 г. Налоговые платежи в областной и местный бюджеты выросли на 70% до 1 млрд 156 млн рублей. На социальные выплаты трудящимся и пенсионерам компания направила 149,9 млн рублей — в 2,5 раза больше, чем в 2009 г. На реализацию социальных программ области было направлено 56,25 млн рублей. Средняя зарплата в компании выросла с 21 592 рубля до 27 575 рублей. Как свидетельствовал первый замгубернатора **Валентин Мазинкин**, компания полностью исполнила свои обязательства по соглашению о сотрудничестве на 2010 год.

**Виталий Бахметьев** отметил, что инициатива Администрации Кемеровской области по заключению Соглашений о социально-экономическом сотрудничестве — это конструктивный и правильный подход.

# В ПОИСКАХ НУЖНОГО БИЗНЕСА

В начале марта представители администрации Кемерово на встрече с членами Кузбасского клуба МВА презентовали возможные варианты сотрудничества местной власти и бизнеса. Эту встречу в какой-то степени можно назвать беспрецедентной, так как на ней чиновники сами попытались инициировать диалог о том, что же ждёт местная власть от бизнеса и в каких сферах городского хозяйства предполагает партнёрство.

Приватизация муниципальных объектов и пополнение городского бюджета, конечно, одна из главных задач властей. Но, как сказал **Виталий Борискин**, заместитель председателя комитета по управлению муниципальными имуществами (КУМИ) Кемерово, презентуя объекты, подготовленные к аукциону: «Мы, кроме непосредственно самой недвижимости пытаемся предложить идею бизнеса, которую можно реализовать на данном месте. Кроме того, город готов помочь в согласовании всей сопроводительной и разрешительной документации, чтобы этот бизнес заработал». Сейчас на аукцион выставлено 15 объектов. По остальным, подготовленным к приватизации (они представлены на сайте КУМИ), по его словам, можно по заявке организовать аукцион в течение двух месяцев.

исполняющий обязанности директора городского Центра поддержки предпринимательства (ЦПП) **Вадим Назаров**, в большинстве своём можно охарактеризовать как социально значимые для города. Например, им было предложено 3 здания (Инициативная, 90; Потемкина, 4а; Чкалова, 3а) для организации частных детских садов. От предпринимателей требуются инвестиции в ремонт и оборудование и организация самого процесса. Город со своей стороны «поможет, чем может»: льготной арендой, возможно, выделением каких-то субсидий на покупку оборудования. ЦПП возьмёт на себя все обязанности по согласованию разрешительной документации. В этом же ключе были представлены проекты создания предприятий при школах города Кемерово (теплиты, мастерских и т.п.), старляного цеха и производства пенобетон-



Андрей Белов: «Городу не хватает даже не финансов, проблема — в интересных проектах»



Виталий Борискин: «Мы, кроме непосредственно самой недвижимости пытаемся предложить идею бизнеса, которую можно реализовать на данном месте»

ных блоков. Несколько особняком стоял проект создания кемеровского горнолыжного комплекса (в районе дер. Красновка). Так как, по словам Вадима Назарова, уже даже подготовлен бизнес-план, нужны только инвестиции, которые разработчики бизнес-плана

оценили в 42 млн рублей. Опять же помощь города обещана на всех этапах реализации данного проекта, причём, по словам и.о. директора ЦПП, условия вхождения в проект нежесткие, и «если будет заинтересованность, можно обсудить различные варианты».

О том, что вся городская администрация «открыта» и готова к сотрудничеству, говорилось много. **Андрей Белов**, начальник управления потребительского рынка и поддержки предпринимательства администрации Кемерово, вообще призвал предпринимателей выходить «к нему напрямую» и сказал, что готов обсуждать любые идеи совместных проектов. И если идея стоящая, выносить обсуждение на уровень главы города. В разговоре он посетовал, что «городу не хватает даже не финансов, проблема — в

Галина Красильникова



## СОБЫТИЕ

# ПЕРВЫЙ МИЛЛИОН КУЗБАССКОГО «ПЛАСТИКА»

Кузбасский горняк **Иван Карпов** стал миллионным обладателем банковской карты в Кузбассе, эмитированной Сбербанком России и получил в подарок ноутбук.

Инженер по эксплуатации автотранспорта разреза «Барзасское товарищество» **Иван Карпов** признался, что для него было настоящим сюрпризом, что именно он стал держателем юбилейного «пластика». «О том, что карта Сбербанка штука удобная, я знаю не понаслышке, — говорит **Иван Васильевич**. — С её помощью можно и коммунальные услуги оплатить, и перечислить родительскую плату за школу или детский сад, погасить кредит, оплатить штрафы в ГИБДД. Да много чего ещё. А тут ещё и подарок такой — ноутбук. Здорово!»

### ЗАРПЛАТНЫЙ ПРОЕКТ: ВЫГОДНО И УДОБНО

Как рассказал **Иван Карпов**, подарок от банкиров ему очень пригодился. «Я занимаюсь на разрезе эксплуатацией автотранспорта, в том числе с использованием информационных технологий, так что мобильный компьютер мне очень нужен и дома, и на работе».

По словам заместителя управляющего Кемеровским отделением ОАО «Сбербанк России» **Станислава Домбровского**, банк работает с «Барзасским товариществом»

(входит в состав ХК «Стройсервис») достаточно давно. История сотрудничества началась ещё в 1995 году. В 2011 г. это угледобывающее предприятие заключило со Сбербанком зарплатный договор, теперь сотрудники разреза будут получать заработную плату на банковские карты.

Как рассказала начальник управления по работе с предприятиями-партнёрами Кемеровского отделения ОАО «Сбербанк России» **Ирина Шитикова**, работа по зарплатным проектам в целом в Кузбассе и в частности в Кемерове идёт очень активно. «На сегодняшний день только в областном центре Сбербанк заключил около 4,5 тысяч таких договоров с различными предприятиями, — рассказала **Ирина Владимировна**. — Это даёт ряд преимуществ сотрудникам этих организаций, в том числе, и более низкую стоимость кредитов, которые они оформляют в Сбербанке».

### БАНКОМАТ НА ВСЕ СЛУЧАИ ЖИЗНИ...

Как отмечают в Кемеровском отделении ОАО «Сбербанк Рос-

сии», в Кузбассе темпы эмиссии банковских карт — лучшие в Сибирском банке. Так, в пяти регионах, которые входят в его состав, скоро будет выпущено 3 миллиона карт, эмитированных Сбербанком. Таким образом, треть «пластикового» рынка Сибири приходится именно на Кемеровскую область.

Управляющий Кемеровским отделением ОАО «Сбербанк Рос-



сии» **Анжелика Рогожкина** отмечает, что, несмотря на достигнутые успехи, банк ставит перед собой достаточно амбициозные планы по дальнейшему развитию «пластика» в регионе. «До конца текущего года мы запланирова-

ли увеличение объёма выданных пластиковых карт на 30%, — говорит **Анжелика Рузалимовна**. — Таким образом, общий объём «пластика» к началу 2012 года должен достичь показателя в 1,3 млн штук».

Стоит отметить, что в настоящее время количество выданных карт Сбербанка практически сравнялось с численностью взрослого работоспособного населения на-

стами современных банковских технологий.

Широкому росту в Кузбассе сегмента банковских карт в небольшой степени способствует несколько моментов. Во-первых, развитая сеть банкоматов Сбербанка. По сути, эти устройства самообслуживания в настоящее время в большинстве населённых пунктов Кемеровской области находятся в так называемой шаговой доступности.

Во-вторых, «пластик» действительно становится альтернативой традиционному кошельку с наличными. Только в отличие от него, риск случайно расстаться с деньгами минимизируется. Даже если по каким-то причинам ваша карта потерялась, то её достаточно заблокировать — и деньги останутся в сохранности.

В-третьих, с помощью карты можно совершить абсолютное большинство платежей, которые каждому из нас приходится делать ежемесячно. Начиная от «коммуналки» и заканчивая погашением кредитов. Причём, перечень услуг для владельцев «пластика» от Сбербанка постоянно расширяется. Так, например, буквально недавно с помощью банкомата стало возможным проводить платежи в системе «Яндекс Деньги».

Александр Галушко

# МАСЛЕНИЦА В «СЕРЕБРЯНОМ БОРУ»

В первые мартовские дни, когда солнце светит и даже греет совсем по-весеннему, не стоит сидеть дома. Так решили жители микрорайона «Серебряный Бор» на Радуге, и в первый же выходной отправились на свежий воздух. Тем более, что идти далеко для этого им не приходится — благодаря месторасположению в экологически благополучном месте, для того, чтобы насладиться по-настоящему свежим воздухом, им достаточно просто выйти в собственный двор. А застройщик микрорайона, ООО «Проград» совместно с управляющей компанией «Серебряный Бор», постарались и организовали весёлые развлечения по случаю древнего русского праздника Масленица.

Уже с утра двор наполнился кучей ребятишек с родителями. Как и положено, в центре двора возвышалось чучело Масленицы. Весёлые скomorохи не давали скучать никому: песни и пляски, шуточные и вполне серьёзные конкурсы едва успевали сменять друг друга. Загадки, игры, конкурс «Кто выше подкинет блин», перетягивание каната, конкурс частушек — одним словом, каж-



дый гость праздника имел возможность проявить свои таланты в пении, танцах, силе и ловкости. Даже родители охотно принимая участие в конкурсах вместе со своими чадами. Тем более, что для взрослых отличные призы предоставил спонсор масленичных гуляний, страховая компания «РЕСО-Гарантия». Наиболее активные участники получили призы в виде страховых полисов, а ребята не остались без сладких подарков. Приветствовать гостей праздника и поздравить всех с Масленицей пришёл и кандидат в депутаты кемеровского горсовета **Михаил Черник**, избирательный штаб которого находится тут же, в «Серебряном Бору», свои прямые обязанности управляющая компания выполняет также на «отлично»: «Если требуется электрик, слесарь, все заявки выполняются очень быстро и качественно, никого подолгу ждать не нужно». Во дворах по самым современным инженерным технологиям построены детские и спортивные площадки. Кстати, в сентябре, по случаю открытия новых площадок, также был организован весёлый праздник.

По словам представителя инвестиционной компании «Проград», новые квартиры в жилом комплексе «Серебряный Бор» ждут своих хозяев. А значит, будущие праздники будут ещё многослюднее и веселее.



**СЕРЕБРЯНЫЙ БОР**  
жилой микрорайон на Радуге

Застройщик жилого микрорайона «Серебряный бор на Радуге» ООО «Проград».  
Контакты центра продаж:  
(3842) 440-800  
(3842) 440-805  
www.progrand.ru



ПРЕСС-РЕЛИЗ

## ВЕСНА СНИЖАЕТ СТАВКИ В «ПРОМСВЯЗЬБАНКЕ»

«Авант-ПАРТНЕР» уже писал в одном из февральских номеров газеты о новых банковских продуктах и полезных услугах, которые постоянно предлагает своим клиентам Кемеровский филиал ОАО «Промсвязьбанк». В прошлом году линейка банковских продуктов, наиболее удобных и выгодных для предприятий малого и среднего бизнеса, помимо 8-ми различных кредитов, 3-х видов депозитов, предоставления банковских гарантий, включала и ставшие уже традиционными льготные акции. Такие программы как «Коммерческая недвижимость» или акция, отменявшая комиссию при выдаче кредита «Ни грамма лишнего» были по достоинству оценены заемщиками. Весна нового 2011 года также дала старт новым интересным акциям «Промсвязьбанка»

### «ВЕСЕННИЕ СКИДКИ НА ДЛИННЫЕ СРОКИ»

Акция уже началась — с 1 марта клиенты могут ей воспользоваться. Суть этой акции «Промсвязьбанка» заключается, в первую очередь, в снижении ставок по продуктам Банка для сегмента малого и среднего бизнеса.

Касается она таких банковских продуктов, как «Кредит-Бизнес» и «Кредит-Инвест». Напомним, что они предусматривают предоставление кредитов индивидуальным предпринимателям и юридическим лицам в суммах от 3-х миллионов до 60-ти миллионов рублей, на срок до 7-и лет.

Как в этом случае работает механизм новой льготной акции? При оформлении кредита сроком на 24 месяца и более (это и считается «длинным сроком») ставки по «Кредит-Бизнес» будут снижены на 2%, по «Кредит-Инвест» на 1%. При этом такие условия будут действительны, как для одновременных кредитов, так и в отношении кредитных линий с лимитом выдачи. Акция «Весенние скидки на длинные сроки» продлится до 1 июня 2011 года.

### «КОМИССИЯ — В ПОДАРОК»

Одновременно с акцией «Весенние скидки на длинные сроки» в «Промсвязьбанке» — также с 1 марта 2011 года — стартует ещё одна акция под названием «Комиссия — в подарок». Она является своеобразным дополнением акции «весенних скидок», поскольку распространяет действие своё на те же банковские продукты: «Кредит-Бизнес» и «Кредит-Инвест». Суть акции понятна по самому названию, она позволяет клиенту избежать уплаты комиссии при оформлении кредита.

Главное условие акции: общий лимит кредитования в банке по продуктам МСБ — не менее 6-ти миллионов рублей. Срок же кредита соответствующий — 24 месяца и более. Как и предыдущая акция, «Комиссия — в подарок» продлится до 1 июня 2011 года.

### «КРЕДИТ-ТРАНСПОРТ»

Несмотря на то, что эту банковскую инициативу нельзя отнести к числу принципиально новых акций, она наверняка порадует тех, кто в ближайшее время планирует приобретение транспортных средств. Дело в том, что «Промсвязьбанк» произвел снижение базовых ставок по продукту «Кредит-Транспорт». Теперь они снижены на 0,3% - 2,2% — в зависимости от сроков кредитования.

Напомним читателям, что продукт «Промсвязьбанка» «Кредит-Транспорт» предназначен для финансирования покупки транспортных средств, с целью использования в хозяйственной деятельности заемщика. При этом приобретаемые транспортные средства выступают в качестве залога. Такой кредит может быть предоставлен как юридическому лицу, так и индивидуальному предпринимателю и даже физическому лицу (владельцу бизнеса).

«Промсвязьбанк» не ограничивает участие в своих новых акциях никого. Присоединиться к ним и воспользоваться льготными условиями кредитования могут как действующие клиенты Банка, так новые участники. А для участия в акциях не требуется никаких дополнительных соглашений, достаточно лишь оформить заявку на кредит.

# ЭПОХА ДОРОГОЙ

В начале первого десятилетия XXI века современный мир с неожиданным удивлением обнаружил себя в условиях дорожающей жизни. Казалось, современные технологии в промышленности, сельском хозяйстве и других отраслях экономики навсегда устранили угрозу нехватки основных видов ресурсов, сырья, продовольствия, топлива. Однако в последние месяцы и крупнейшие компании производители, и руководители многих государств, и ООН отметили резкий рост цен на продовольствие, которые вышли на рекордный уровень во всей истории. Ещё раньше стали расти, и никак не хотят падать, цены практически на все виды сырьевые товаров и энергоносителей

Ценовые рекорды бьёт не только золото или серебро, на максимум цен вышли и многие цветные металлы, такие как медь, никель, цинк. Про цену на нефть и говорить не приходится, в России, как в крупнейшем производителе нефти, привычна следить за ценой барреля уже вошла в обыденность. Но известно также, что после наводнения в Австралии, вышедшего из работы значительные мощности по добыче и экспорту угля, вырос в цене и этот энергоноситель. Волнения на Среднем Востоке привели к росту цен на природный газ.

Специалисты предсказывают, что с выходом на арену большого промышленного развития и урбанизации недавно ещё отсталых аграрных стран, многих видов сырья и энергоносителей уже не будет в таком изобилии и доступности по цене, как это было еще сравнительно недавно. Напомним, что в 90-е гг. в России бензин стоил не более 3 рублей за литр, рыночная цена угля едва превышала 100 рублей за тонну, металлургия спорилась с энергетиками насколько обоснованно платить за электроэнергию более 6 копеек за 1 кВт·час.

С того времени цены и внешние, и внутренние выросли в разы, не изменил ситуацию и последний экономический кризис. Сократившийся одно время спрос привел к резкому снижению цен на сырьё и энергоносители, нефть, к примеру, пала до 30 долларов за «бочку», но вскоре вновь пошла вверх. Сегодня эксперты допускают обоснованную цену в 120 долларов за баррель. А это значит, что и уголь с газом будут в большой цене.

В таких обстоятельствах рациональное использование доступных ресурсов становится не просто стремлением к технологическому совершенству, улучшению конкурентоспособности, но и насущной социальной необходимостью. Каждая сэкономленная тонна условного топлива означает не только снижение издержек и возможность получения допол-

нительных доходов, но и гарантирует в определенной степени энергетическую самообеспеченность будущих поколений. И какое количество доступного угля, нефти и электроэнергии в данный момент есть в наличии, не имеет значения.

Канаде этот показатель равен 11,3 тысяч BTU на 1 доллар, в Китае — 11,1 тысяч, в Финляндии и Швеции — 7,4 тысячи и 6,8 тысяч, соответственно, в США — 7,5 тысяч. Пока российской экономике помогает сохранить хоть какую-то конку-



По данным Андрея Малахова, в рамках программы по энергосбережению продолжается работа по использованию коксового газа и отходов углеобогащения для производства энергии

Пока же экономика России, если брать её в целом, отличается рекордной неэффективностью в использовании энергии. По данным, которые приводит американское экономическое издание Wall Street Journal со ссылкой на Энергетическое информационное агентство США, в России тратится 14,5 тыс. британских термических единиц (BTU, одна такая единица равна 253 калориям) на 1 доллар валового внутреннего продукта. Больше, 20,8 тыс. BTU на 1 доллар, тратит только Исландия, расположенная у Полярного круга. В

ренгоспособность только то, что практически все энергоносители в стране собственного производства, и затраты на импорт угля, нефти и электроэнергии невелики.

В это время это обстоятельство даёт определённый шанс на править российский курс по энергосбережению пути. Хотя в целом понимание необходимости это сделать пришло в Россию сравнительно недавно. Примечательно, что первоначально этой проблемой решили заняться власти регионов России. В Кузбассе политика энергосбережения начала фор-

# ЭНЕРГИИ

мироваться более 10 лет назад, госучреждение «Кузбасский центр энергосбережения», как полномочный орган формирования программ, финансирования мероприятий и контроля над целевым использованием средств энергосбережения, было создано в 2000 году. Кроме того, при администрации работает координационный совет по энергосбережению. По данным заместителя губернатора Кузбасса по энергетике и угольной промышленности Андрея Малахова, за это время в качестве крупных энергосберегающих проектов были реализованы перевод котлов Кемеровской ГРЭС на коксовый газ, который раньше просто сжигался на факеле, котельной ООО «ПО «Химпром» также на коксовый газ, строительство мини-ТЭЦ в Анжеро-Судженске мощностью 10 МВт. К подобным же мерам следуют отвести и программу замены устаревших и низкоэффективных коммунальных котельных новыми механизированными и более эффективными предприятиями.

В рамках исполнения указаний федерального центра об уменьшении энергоёмкости валового внутреннего продукта страны к 2020 году на 40% к уровню 2007 года на основе муниципальных программ разработана региональная программа «Энергосбережение и повышение энергетической эффективности экономики Кемеровской области» на 2010-2012 гг. и на перспективу до 2020 года». В августе прошлого года она одобрена координационным советом по энергосбережению Кемеровской области и утверждена постановлением коллегии администрации. Среди проектов, которые предусмотрены программой, — налаживание добычи и использования метана угольных пластов, включая применение этого энергоносителя в качестве моторного топлива для автомобилей и для производства тепловой и электрической энергии. По данным Андрея Малахова, в рамках программы продолжается работа по таким направлениям, как использование коксового газа и отходов углеобогащения для производства энергии, производство топливных гранул, подготовка программы строительства мини-ГЭС и мини-ТЭЦ на базе коммунальных котельных и другие.

Областной центр отчитался о завершении первого этапа городской программы «Энергосбережение» уже в конце прошлого года (эта программа до 2020 года также предполагает снижение энергоёмкости городской экономики на 40%). Созданный для исполнения программы «Городской центр энергосбережения» снабдил приборами учёта 224 объекта бюджет-

ной сферы Кемерово. По данным директора МАУ «Городской центр энергосбережения» Павла Ширшова, на это потребовалось около 23 млн рублей, и в большинстве случаев экономия энергоресурсов, позволит окупить затраты на установку приборов учёта за несколько месяцев, в отдельных случаях — даже за несколько дней. Парадокс, однако, в том, что целенаправленно экономить энергоресурсы в бюджетных учреждениях администрации стала после принятия федерального закона «Об энергосбережении», который Павел Ширшов назвал «инструкцией» для местных властей.

Конечно, сами по себе приборы учёта экономии не обеспечивают, но позволяют следить за расходными ресурсами, и предпринимать меры по экономии. Обычно, по данным городского центра энергосбережения, она составляет 20-30% по теплу, и 60-70% — по горячей воде.

Следующим этапом программы должна стать установка приборов в жилых домах. Это, судя по всему будет куда более сложной задачей. В конце прошлого года, по данным заместителя начальника управления ЖКХ Кемерово Олега Ивлева, лишь чуть более 100 многоквартирных домов в Кемерово имели приборы учёта тепла, а в 1600 домах их ещё не было. Примечательно, что обязывает установку приборов, причём со стороны жилищных управляющих компаний. Платежи резко ухудшились с началом экономического кризиса 2008 года, и пока не восстановились. И особо в проблеме задолженности населения стоят неплатежи и споры по поводу общедомовых нужд. Выделение этого платежа произведено в соответствие с решением правительства, сетевые компании установили приборы учёта на границах многоквартирных границ, и жильцам пришли счета на оплату не только собственного потребления электроэнергии, но и расходов на неё всего дома. Но зачастую из-за плохого состояния внутридомовых сетей и, соответственно, значительных потерь, воровства и отсутствия приборов учёта плата за ОДН резко увеличивается, вызывая недовольство потребителей.

Окончание на стр. 10

# СЕТЕВИКИ ЭКОНОМЯТ ТЕПЛО

Третью неделю в областной кадетской школе-интернате милиции не расходуют лишнее тепло, свет и воду. Это областное образовательное учреждение стало пилотным проектом «Энергоэффективная школа», который реализует в области крупнейшая электросетевая компания региона филиал «МРСК Сибири» — «Кузбассэнерго-РЭС». Как уверяют разработчики проекта и руководство самой школы, первые результаты работы установленного в кадетской школе оборудования превзошли ожидания.

Новый федеральный закон «Об энергосбережении...», действующий с ноября 2009 года, потребовал от регионов разработки специальных программ повышения энергоэффективности экономики. При этом специально созданные для реализации закона рабочие группы готовили не только базовые документы для внедрения новых правил в жизнь, но и разрабатывали программы энергосбережения и повышения энергоэффективности для конкретных объектов. По словам директора филиала «МРСК Сибири» — «Кузбассэнерго-РЭС» Евгения Тюменцева, электросе-

вальной помещении корпуса, где расположен теплоузел.

Сейчас в кадетской школе установлено новое оборудование — многофункциональная система «погодного регулирования». Наружные датчики фиксируют температуру, а внутренняя система в зависимости от показаний приборов позволяет регулировать — увеличивать или уменьшать — подачу тепла в помещения из центральной системы. Датчики установлены и внутри помещений. От их показаний зависит уровень теплопдачи. Так система обеспечивает устойчивую комфортную среду: температу-

может экономить до 10% средств, которые идут на оплату тепла, электроэнергии и воды. Однако первые же недели эксплуатации системы показали, что эффект может быть и выше — до 200 тыс. рублей в год.

По словам Евгения Тюменцева, для энергопереснащения учебного корпуса было подобрано самое современное импортное оборудование. Проект получился недешёвым. Срок окупаемости инвестиционной энергии довольно высокий. Но директор «Кузбассэнерго-РЭС» полагает, что затраты эти оправданы с учётом «особого внимания к надёжности оборудования» для школы-интерната. «Проект «Энергоэффективная школа» — пилотный. На нём мы будем оттачивать всю дальнейшую работу. А по области программе мы будем запускать ещё два объекта — хирургический корпус областного госпиталя ветеранов войн и храм



тевая компания, представители которой входят в рабочую группу в Кузбассе, решила не только участвовать в разработке программ, но и реализовать их на практике. Пилотным проектом по региональной программе энергосбережения и энергоэффективности и стала «Энергоэффективная школа».

В ГОУ «Областная кадетская школа-интернат милиции» энергетики «зашли» в октябре прошлого года. Для начала специалисты компании провели энергетическое обследование четырёхэтажного здания учебного корпуса. Данные объёме потребляемых энергоресурсов, показатели энергоэффективности, которые были получены при обследовании, были нужны не для отчётности. А, прежде всего, для того, чтобы оценить потенциал энергосбережения и энергоэффективности объекта и составить конкретный план того, что нужно сделать, чтобы реализовать этот потенциал.

Учебный корпус, как отмечают представители сетевой компании, частично отвечал современным требованиям к энергоэффективным зданиям. Собрать тепло помогла же те стеклопакеты во всех окнах. Однако «сердце» любого объекта — теплоузел, как показала энергообследование, явно устарел. Поэтому основные работы по повышению энергоэффективности школы-интерната и были развёрнуты в под-

ра воздуха в учебном корпусе не должна быть ниже 19 градусов.

Система работает и на экономии теплоэнергии. Контроллер теплоузла изменяет температуру подачи тепла. В пустующее после завершения занятий кадетов время — вечером и ночью тепло просто не подается из центральной системы. А уже имеющееся тепло циркулирует в закрытой системе. Включается теплоузел в общую систему утром перед началом учебных занятий. Так же система будет работать и в каникулярный период.

Новые приборы учёта, с повышенным классом точности, уже фиксируют уменьшение потребления тепла. По оценкам «МРСК Сибири» — «Кузбассэнерго-РЭС», ежегодно новая система позволит экономить почти 96 Ккал тепловой энергии. Это свыше 60 тыс. рублей энергоэффективности объекта и составит содержание областной бюджет) в год исходя из действующих тарифов. К этому нужно прибавить ещё и экономии горячей и холодной воды, и электроэнергии. Ведь в здании теперь иначе выстроена система подачи тепла (теперь можно, например, использовать горячую воду не только от прямого водоснабжения, но и обратного), заменены все лампы накаливания на энергосберегающие, установлены новые трансформаторы тока и электросчётчики. По проектным расчётам ежегодно новая энергосистема корпуса

в Рудничном районе Кемерово», — поясняет Евгений Тюменцев.

На вопрос о том, в чём выгода самих энергетиков от реализации подобных мероприятий, Евгений Тюменцев отвечает, что компания «не может не участвовать в жизни области». Однако тот же закон «Об энергосбережении...» отводит энергоснабжающим организациям роль сервисных компаний. Внедрив в кузбасских потребителей заключение энергосервисных контрактов, которые предполагают энергообследование объектов и реализацию мероприятий по энергосбережению. Схема выгодна и заказчику, и исполнителю. С одной стороны потребитель не должен будет постоянно тратить дополнительные деньги на энергосбережение. Средства у него появятся от внедрения первоначальных мероприятий, которые ведут к снижению затрат. С другой — энергосервисная компания, которой может быть тот же филиал «МРСК Сибири» — «Кузбассэнерго-РЭС», получит удобную схему расчёта за свои услуги. Ведь сэкономленные финансовые ресурсы, как следует из закона, должны пойти на расчёт с энергосервисными компаниями. И пока в области только готовятся к заключению таких контрактов, оценить работу электросетевой компании с потребителями на примере кадетской школы-интерната можно уже сегодня.



## «СИБЭНЕРГОТРЕЙД»: АКТУАЛЬНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ ЭНЕРГОСБЕРЕГАЮЩИХ РЕШЕНИЙ

ЗАО «Сибэнерготрейд» является крупнейшей независимой энергосбытовой компанией в Сибирском регионе. Под руководством ЗАО «Сибэнерготрейд» с 2005 года, на начальной функционирует отовый рынок электроэнергетики и мощности, были выведены крупнейшие промышленные предприятия Кузбасса — «Мечел-Энерго», разрез «Черниковский», ООО «ПО «Химпром», ОАО «Кокс», ООО «Топкинский цемент», ОАО «Кузнецкие ферросплавы» в Новокузнецке и многие другие. Это позволило предприятиям значительно снизить свои затраты на энергоснабжение. «Сибэнерготрейд»

работает и в других регионах Сибирского федерального округа, в Омской области и в Алтайском крае. Дальнейшее расширение энергосбытового бизнеса компания видит в проведении энергоаудита и энергосервисного обслуживания клиентов. Как отмечает Алексей Машков, заместитель генерального директора ЗАО «Сибэнерготрейд», «кто как ни мы понимаем специфику работы крупных потребителей, особенно применяемых ими технологических процессов, и, соответственно потребления электроэнергии, а также тепла,

воды и других энергоресурсов». Энергоаудиторы ЗАО «Сибэнерготрейд», прошедшие подготовку в политехнических вузах Томска и Новосибирска, оснащенные необходимыми приборами и оборудованием, в состоянии про вести как подробный комплексный аудит, так и обследование отдельных объектов, — в зависимости от пожеланий и возможностей заказчика, с выдачей энергетического паспорта предприятия. Это могут быть предприятия топливно-энергетического комплекса, административные здания, жилые дома, объекты промышленности и транспорта и др.

«Мы заинтересованы в клиентах, которые хотят экономить энергоресурсы, и это не противоречит нашей основной деятельности», — подчеркивает Алексей Машков. «Ведь экономия пойдет на расширение производства и, соответственно, на увеличение закупок электроэнергии». Энергоаудит, проводимый ЗАО «Сибэнерготрейд», позволяет выявить и снизить потери энергоресурсов, создать новые или модернизировать существующие системы учета, внедрить энергосберегающие технологии и, тем самым, повысить энергоэффективность производства.

Предлагаемые ЗАО «Сибэнерготрейд» энергосервисные контракты, позволяют потребителю, в счет будущей экономии энергоресурсов, реализовать рекомендованные энергетическим обследованием мероприятия по снижению их расхода.



650036, г. Кемерово, ул. Терешковой, 41 корпус 2, оф.610, Тел.(3842) 45-36-28; 45-46-17 Факс (3842) 45-36-28 E-mail: info@sibentre.ru Сайт: www.sibentre.ru

**ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБУЧЕНИЕ ГАРАНТИЯ ТРУДОУСТРОЙСТВА ОБУЧЕНИЕ В РАССРОЧКУ**

Кладовщик, кассир, продавец, повар, пекарь, электрогазосварщик, газорезчик, токарь, машинист: экскаватора, погрузчика, скрепера, грейдера, бульдозера, мостового, козлового, автомобильного, башенного крана; стропальщик, монтажник, машинист котельной; слесарь (различных направлений); электрик, штукатур, маляр, тракторист (В, С, Д, Е) и др.

**БОЛЕЕ 60 СПЕЦИАЛЬНОСТЕЙ!**

**Г. Кемерово, пр. Кузнецкий, 14, офис 3, тел.: 36-32-42, 36-96-92, 8-901-616-17-74**



**БЛИЦОПРОС**

*Вы прибегаете к услугам прачечной или химчистки? Если да, то, как вы оцениваете качество услуги?*

**Владимир Кольванов, пенсионер:**

— Я давно уже не ходил в химчистку, а тут вот в прошлом году решил почистить зимние вещи. И меня всё устроило — и шубу, и пальто вычистили хорошо. А вот что удивило, так это очередь. Видно, многие теперь хотят быть чистыми.

**Ольга Штраус, журналист, зав. отделом культуры газеты «Кузбасс»:**

— К прачечной я очень даже хорошо отношусь, тем более, что она у нас рядом, буквально через дорогу. Вообще-то проблемы в этом возникают не столько со стиркой, — есть нормальная машина-автомат — а с сушкой белья. Квартира на первом этаже, балкона нет. Поэтому всё крупноформатное отдала в прачечную. Это очень удобно и дешево, меня вполне устраивают и качество, и сроки.

С химчисткой всё сложнее. Лет семь назад отдавала туда чистить пальто и намутилась — мало не покажется. Почему-то самой пришлось отрезать пуговицы. Потом потерялся накладной воротничок, пока его пытались отыскать, ездила в эту химчистку три раза. Зареклась на будущее. Но вот, не так давно решила отдать в чистку шубу. Мне порекомендовали новую и очень хорошую химчистку. Но расценки оказались такими, что поняла — лучше ещё немного подождать и купить новую шубку. Старая такая затрат просто не стоит.

**Сергей Барсуков, офицер запаса:**

— Прачечной я не пользовался никогда в жизни. А вот в химчистку вещи отдавал часто. В основном это были костюмы. Последний раз — это было несколько лет назад — решил постирать белые джинсы. Мне сказали, что постирают, но гарантировать, что они отчистятся, дать не могут. Там же висело и объявление об услугах покраски. Я попросил перекрасить джинсы в чёрный цвет. Ответ тот же: покрасить можем, но гарантии равномерности цвета не даём. Плонул и ушёл...

**Ольга Елисеева, работник банка:**

— Недавно отнесла в чистку дублёнку. Выбрала приёмный пункт поближе к месту работы. Заранее узнала цены. А когда принесла сдавать, там оказалось столько всевозможных надбавок «и за это, и за то», что цена выросла вдвое. Расстроилась, но отдала — не нести же обратно. Так оставили ещё и пуговицы отпаривать!

Качество осталось недовольна. Дублёнка подела. Правда, я знаю другую химчистку, где у моих подруг был хороший опыт, но она только для по-настоящему дорогих вещей.

**Игорь Кустов,**

**сотрудник ОПФР по Кемеровской области:**

— Прачечными наша семья не пользуется, а вот в химчистку ходить приходится. Могу сказать, что чистят там плохо. Недавно мне испортили хорошие итальянские брюки. По-моему, они их просто в воде постирали, настало брюки сели. Персонал некавалифицированный, приёмщики вообще неадекватные. Звонили технологу, но та не смогла дать никакого вразумительного ответа. И так, как я помню, было всегда. И даже догадываюсь о причинах. Такое качество — результат применения некачественных химикатов «из экономии» и нарушение технологии. Думаю, что пора преодолеть лень, не ходить в ближайшее заведение, а найти предприятие, где обеспечивают качество. Знаю, что такие уже появились.

**Марат Валеев, предприниматель:**

— Недавно сломалась стиральная машина. Что делать? Пошёл туда, где привычно располагалась прачечная. А её там уже нет. Предлагают какой-то телефон. Позвонил, договорились о стирке. И цена оказалась приемлемой. Вот только стирают, они, естественно, сами, без какой-либо фирмы — просто на дому. Но качество хорошее!

# ЧИСТАЯ РАБОТА

Когда в истории человечества появились первые прачечные, точно не знает никто. Струауцки в «Хромой судьбе» упоминали о фантастическом роскошном томе в подарочном издании «Развитие прачечного дела от царицы Тамар до наших дней», но история платной стирки, безусловно, гораздо старше. Иное дело химчистка. Довольно известно, что прародителем метода стал в 1855 году французский красильщик Жан Жюлли, обративший внимание на то, что пятна со скатерти исчезли после того, как горничная неосторожно пролила на неё керосин. С тех пор химчистка прочно вошла в быт. Новая эпоха российского предпринимательства открыла для малого бизнеса большие перспективы именно в этих отраслях — вплоть до почти полного вытеснения с этого рынка государственных предприятий. «Авант-ПАРТНЕР» решил выяснить, насколько легко частнику войти в этот бизнес, какими путями можно продвигаться, и на какие результаты можно рассчитывать.

Сегодня в городе Кемерово — по данным электронного справочника «ДубльГИС» — значится 8 прачечных (одна из них — муниципальное предприятие), 21 химчистка и 9 фирм, специализирующихся на чистке первых подушек и одеял. Впрочем, эти цифры реально мало о чём говорят: многие из предоставлявших себе информацию предприятий, имеют в своём составе по несколько обособленных друг от друга производств, а некоторые, наоборот, являются лишь приёмными пунктами поступающих от клиентов вещей. Кроме того, есть малые предприятия бытовых услуг, которые не дают о себе широкой информации по той простой причине, что их мощности рассчитаны лишь на обслуживание клиентуры, живущей поблизости.

**КАК ВОЙТИ В «МОКРОЕ ДЕЛО»**

В какую же сумму может обойтись сегодня вхождение в прачечный бизнес? Начнём с оборудования.

Стоимость профессиональных стиральных машин сегодня достаточно высока. Цена на самые маленькие из них — с загрузкой до 7 килограммов — начинается от 90 тысяч рублей, причём независимо от производителя. Качественные 20-килограммовые шведские машины Electrolux или чешские ROMO стоят уже от 280 тысяч. 60-килограммовые тянут на 700 тысяч, а самые большие — с загрузкой на 100 кг белья — стоят более миллиона. Впрочем, «большегрузы» отечественного производства обходятся дешевле: российская «Вега» с загрузкой на 20 кг стоит 120 тысяч, 30-килограммовые колеблются в цене от 150 до 200 тысяч, что в два раза дешевле импортных аналогов. Вот только как такая экономия отразится на качестве, а особенно на сроке эксплуатации оборудования?

Но стирка только часть производственного процесса прачечной. Надо учитывать, что оборудование для сушки и глажки белья тоже стоит недешево. Хороший гладильный пресс производительностью до 17 кг в час стоит около 260 тысяч рублей. Каландры, применяемые в прачечных большой производительности, начинаются в цене от 170 и доходят до 580 тысяч. Гладильные катки — 60–80 тысяч. Минимальный по своей цене про-

**Цены на услуги химчисток в Кемерове (выдержки из прейскуранта одной из частных фирм)**  
Дублёнки обычные — 1250-2300 руб (в зависимости от длины).  
Дублёнки с отделкой из меха — 1950-2300 руб.  
Дублёнки обильные — 2100-2750 руб  
Пальто, куртки кожаные — 1350-1700 руб.  
Подстежки — 150-300 руб.  
Пальто кожаные — 1850 руб.  
Шпаны, воротнички, перчатки — 350-550 руб.  
Шубы из недорогого меха — 1100-1850 руб.  
Шубы из дорогого меха — 2100-3550 руб.  
Сумки, обувь — 650-950 руб.  
Чехлы меховые — 600 - 1300 руб.

фессиональный гладильный стол обойдётся не меньше чем в 20 тысяч рублей.

Отдельный вопрос — аренда помещения. Здесь надо понимать, что разговор пойдёт не только о цене за метр площади. Ведь прачечную можно разместить далеко не в каждом помещении. Должны быть, как минимум, рассчитаны и согласованы проекты энергообеспечения, водоснабжения и канализования, определены расходы на воду и электроэнергию.

Отдельная графа — стоимость расходных материалов, которая будет зависеть от видов стирки, качества и объёмов. И только после того, как вы определитесь с расходами, можно переходить к формированию доходной части бюджета будущего предприятия.

Рентабельность прачечных услуг во многом будет зависеть не столько от цен, сколько от наличия клиентуры и её качества.

Крупным прачечным будут выгодны как корпоративные, так и индивидуальные клиенты (при обеспечении их постоянным потоком). Мелкие обслуживать большие корпоративные заказы вряд ли смогут. Цены же, как показывает практика, на местном рынке давно сложились, и оперировать ими в ту или иную сторону сложно. Хотя, по мнению некоторых представителей этого бизнеса, можно — поскольку клиент идёт в

ту прачечную, которая поближе к дому. Но если говорить о средних расценках частных предприятий, то каковы же они на сегодняшний день?

Стирка прямого постельного белья с глажением — 35 рублей (здесь и далее — за килограмм). Стирка спецодежды или утеплённых вещей — 70 руб. Покрывала, пледы, одеяла — 80 руб. Автомобильные чехлы — 90 руб. Чехлы мебельные и изделия из наполнителем из пуха — 110 руб. Как правило, корпоративным клиентам предлагаются скидки в зависимости от объёмов и регулярности сдачи в стирку белья.

Как видим, организация прачечного дела требует пусть не гигантских, но всё же, вполне серьёзных затрат. Но можно ли при организации небольшой частной прачечной уложиться по затратам в меньшие суммы? Это вполне возможно, доказа-

тельством чему стало появление в городе мини-прачечных, открытых исключительно на средства бюджетного субсидирования безработных.

Характерным примером может служить прачечная Елены Казанцевой, (фамилия изменена по её просьбе), открытая менее года назад. Попав под сокращение (предприятие, на котором Елена работала экономистом, было ликвидировано собственниками в период кризиса) и зарегистрировавшись в качестве безработного, она решила принять участие в программе самозанятости. Выбор сферы деятельности пал на услуги прачечной — как малозатратной, но востребованной. Средства со стороны не привлекалось, а все полученные в счёт субсидии 58 тысяч рублей пошли на покупку оборудования (удалось купить небольшую — на 10 кг загрузку — профессиональную стиральную машину всего за 48 тыс. руб.) Остальное оборудование — гладильный стол и стеллажи.

Клиентура в мини-прачечной тоже небольшая. Расчётные возможности по производительности при наличии одной машины — до 500 килограммов в месяц. Клиентская политика строится пока на «самотёке» и привлечении мелких корпоративных клиентов, к примеру — парикмахерских или кафе. Пока Елена справляется со всеми работами одно. Но уже готова к расширению дела. Причём начинать планирует с приёма дополнительного персонала, и только после выхода на стабильные объёмы с учётом их перспективного роста — на приобретение нового оборудования.

**ОБ АСПЕКТХ «СУХОГО ЗАКОНА»**

Организация предприятия химчистки — дело ещё более затратное, чем устройство прачечной. Это обусловлено высокой ценой оборудования. Современная машина для химчистки чистки стоит не меньше миллиона рублей. Такие агрегаты, как, например, итальянская UNION с загрузкой на 20 и на 40 кг стоят 34700 и 51500 евро соответственно. Дороги и расходные материалы для «сухой чистки» одежды.

Для непосвящённых поясним, что означает этот термин и в чём заключается сам технологический процесс. Под «сухой чисткой» подразумевается физико-химический процесс очистки без использования воды — то есть в химическом растворителе. Самый распространённым на сегодняшний день растворителем является перхлорэтилен (С2С14). Современная машина химчистки представляет собой комбинированную стиральную машину с сушилкой. Одежда загружается в барабан, в остов машины заливается растворитель, барабан начинает вращаться — всё это очень похоже на обычный процесс стирки с теми лишь отличиями, что стирка идёт не в воде, а растворитель по ходу процесса обновляется. Моечный цикл длится до 15 минут. Затем растворитель удаляется и в том же барабане начинается процесс сушки одежды горячим воздухом. Завершает чистку проветривание и охлаждение одежды.

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

# БРЭНД ИМЕНИ СЕБЯ

«Собственной карьерой нужно управлять как брендом». Эта фраза Светланы Жуковой, директора сети филиалов кадрового холдинга «АНКОР», стала ключевой на заседании «круглого стола «Успешная карьера: мечта или реальность», которое прошло в конце февраля в областной администрации с участием представителей кадровых агентств, СМИ, бизнеса и вузовских преподавателей.

«Почему-то сегодня многие рассматривают построение своей карьеры внутри компании. Но такой подход не имеет ничего общего с собственным построением карьеры. Потому что в этом случае управление карьерой занимается компания, а не ты сам», — заявила в своём выступлении Светлана Жукова. Это психология наёмного работника, который «ждёт, что его кто-то заметит». Но на самом деле сегодня конкуренция, в том числе и на рынке труда, происходит на уровне «личных брендов». А построение карьеры

с точки зрения построения собственного бренда требует изменения философии наёмного работника на философию фрилансера, тогда появляется свобода выстраивания собственной карьеры, собственной жизни. С этой точки зрения меняется и отношение к работе. Ты усиливаешь собственные позиции с помощью проектов компании, в которой работаешь. Появляется заинтересованность именно в результатах и ощущение, что ты делаешь общее дело вместе с собственниками и руководством компании.

Но в каких компаниях возможен такой подход? Только в тех, где ты уверен, что твои идеи, работа, усилия, знания, действительно влияют на конечный результат. То есть это должны быть либо небольшие компании, либо те, которые способны воспринимать такое отношение к работе, где сотрудники это не «наёмная рабочая сила», а партнёры. Кстати, именно этот вопрос вызвал наиболее острую дискуссию участников «круглого» стола. Ведь многие организации устроены таким образом, что там вообще нет места никакому партнёрству. Конечно, это больше свойственно государственным и большим корпоративным структурам, в которых построение карьеры основано на других принципах. И на продвижение по карьерной лестнице мало влияет твоя реальная эффек-

тивность. Здесь получается своеобразный «естественный отбор»: наиболее предприимчивые, свободные и эффективные уходят в те сферы деятельности, где у них есть возможность реализовать свой потенциал. А те организации, которые «вымывают» наиболее активную свою часть, стратегически проигрывают в борьбе за человеческий капитал, а значит и за будущее. Хотя, может быть, им будущее и не нужно.

В любом случае, у каждого есть выбор: строить «формально-социальную» (как выразился один из участников разговора) карьеру, либо создавая себе «имя успешного профессионала».

Как заметил Александр Попов, главный редактор «Эксперт-Сибирь», построение такой карьеры



Имя есть!  
По словам Светланы Жуковой, построение карьеры с точки зрения построения собственного бренда требует изменения философии наёмного работника на философию фрилансера

# 2011 – ВРЕМЯ ПОКУПАТЬ АКЦИИ

Новогоднее ралли внесло заметное оживление на российский фондовый рынок — только за декабрь индекс РТС выросла вверх на 10,83%! Акции оправдали ожидания терпеливых инвесторов, а инвестии принесли им значительную прибыль. Если посмотреть в разрезе полугодия, то показатели выглядят еще более привлекательно: индекс РТС показал прирост на 32,17%, а второй ключевой индикатор рынка ценных бумаг, индекс ММВБ вырос более чем на 30%\*. Не отстали и отдельные «голубые фишки». Например, акции ОАО «Газпром» и ОАО «Сбербанк» взлетели на 30% и 55%\*\*, соответственно. В это же самое время по данным ЦБ ставки по депозитам снижались каждые 10 дней — и за 2010 год средняя доходность вкладов упала до 8,1%. Пассивные вкладчики, которые ориентируются на госбанки, скорее всего, так и останутся в своих консервативных депозитах. А вот активные и продвинутые депозитные клиенты банков, которые в 2009 году искали для себя самые выгодные предложения на рынке, сейчас будут искать альтернативные варианты вложений — чтобы не только перекрыть убыток от инфляции, но и приумножить свои накопления.



По прогнозу аналитиков Компании БКС, в I полугодии 2011 года есть все предпосылки для сохранения оптимизма на рынках. «Мировые цены на нефть закрепятся в районе отметки \$90 за баррель, рост денежной массы составит около 20%, т.е. недостатка в ликвидности не будет, а ставки останутся низкими как минимум до III квартала», — считает Максим Шени, начальник аналитического отдела ИК БКС. — Даже самый консервативный годовой прогноз предполагает рост биржевых индексов более чем на 20% от значе- ний конца декабря». Заработать на этом росте может любой из вас. Необходимо лишь открыть брокерский счет и сформировать свой первый инвестиционный портфель.

Ноанос успешного старта достаточно много, но начинающим инвесторам начать надо с серьезного подхода к выбору брокера. Надежность брокерской компании, широкий спектр услуг и инвестиционных продуктов, проведение ознакомительных и обучающих семинаров, наличие офиса брокера в вашем городе — всё это необходимые условия, по которым можно

отличить партнера на рынке ценных бумаг от обычного посредника. Один из крупнейших компаний по инвестированию на фондовом рынке является компания БКС. Имея рейтинг максимальной надежности «AAA» Националь-

ного рейтингового агентства, Инвестиционная компания БКС по праву занимает лидерские позиции среди других брокеров. Уже в четвертый раз за последние пять лет лауреатом национальной премии «Компания года» в номинации «Инвестиционная компания года» признается именно БКС. Статус лидера в 2010 году подтверждает и первое место в Рейтинге брокерских компаний по версии журнала о биржевой торговле F&O.

За 15 лет профессиональной брокерской деятельности в Компании БКС были разработаны и внедрены самые эффективные технологии для успешных инвестиций в акции и созданы максимально комфортные условия для клиентов с разными финансовыми ожиданиями-

ми и возможностями. Специалисты компании профессионально обучат торговле на фондовом рынке, предложат инвестиционные идеи по отдельным акциям с обоснованием движения цены или выдают рекомендации как же сделки и когда лучше совершать.

Не откладывайте в долгий ящик решение инвестировать в акции российских компаний часть своих сбережений, узнайте адрес офиса Инвестиционной компании БКС в вашем городе и сделайте первый уверенный шаг в мир финансовой свободы.

Инвестиционная компания БКС.  
Телефон: 8 800 100 55 44,  
звонок по России бесплатный  
www.bcs.ru

## Акции снова победили депозиты

Практически каждый год темпы роста стоимости акций опережают проценты по вкладам. Есть все основания полагать, что 2011 год не станет исключением.



Будьте в тренде — становитесь инвесторами! (3842) 44 15 35 Кемерово, пр.т. Ленина, 33/2, офис 310 www.bcs.ru

\* Данные по доходности указанных ценных бумаг представлены по результатам торгов на ФБ ММВБ за период с 11 января по 31 декабря 2010 года. (www.micex.ru). ОАО «НК «Норильский никель» — номер и дата государственной регистрации 1-01-40155-Ф от 26.12.2006 (www.nornik.ru). ОАО «Северсталь» — номер и дата государственной регистрации 1-02-00143-А от 02.06.2005 (www.severstal.ru). ОАО «Банк ВТБ» — номер и дата государственной регистрации 1-04-01060-В от 28.05.2007 (www.vtb.ru). \*\* Указана средневзвешенная ставка по рублевым депозитам населения в кредитных организациях сроком до 1 года за январь 2010 года. По данным ЦБ РФ www.cbr.ru. ОАО «Компания БКС», лицензия ФСФР РФ №154-04-434-100000 от 10.01.2001 на осуществление брокерской деятельности. НОУ «Учебный центр БКС», лицензия на осуществление образовательной деятельности А 311174, выдана 16.04.2008 Департаментом образования г. Москвы. Действительна до 2013 года.

Брокер №1 для вашего успеха на фондовом рынке!  
Профессиональное обучение торговле на фондовом рынке  
БКС БРОКЕР

# БРЭНД ИМЕНИ СЕБЯ

**Окончание. Начало на стр. 13**  
 может быть не всегда целенаправленное, просто, когда ты занимаешься делом, которое тебе нравится, если ты реально очень много работаешь, то, в конце концов, ставшийся заметным в профессиональной среде. А если ещё при выборе места работы руководствоваться общностью идей своих и компании, в которой работаешь, а также возможностью влиять на результаты, то создание такого «собственного бренда» идёт просто параллельно.  
 Причём, в том, что базовое высшее образование, как правило, мало влияет на успешность карьеры, согласилось большинство присутствующих. Именно личностные характеристики позволяют построить сильный собственный бренд.



Как заметил Александр Попов, когда ты занимаешься делом, которое тебе нравится, если ты реально очень много работаешь, то, в конце концов, ставшийся заметным в профессиональной среде

Какие же действия/усилия нужно предпринимать тем, кто целенаправленно решил вступить в эту «гонку брендов» и не проиграть? Вот несколько правил, которые вывела Светлана Жукова, руководствуясь основными принципами маркетинга и своим 15-летним опытом работы в рекрутинге.

Не боритесь со своими недостатками, а выявите свои сильные стороны. Но помните, что эти ваши качества должны быть востребованы рынком, иначе вы рискуете стать «непризнанным гением».

Выберите для себя сферу деятельности, которая вам действительно интересна. И — работайте. Много и упорно, учитесь и профессионализироваться.

Придумайте для себя «упаковочные решения» — в каком виде вы будете предъявлять себя миру (как будете одеваться, что и как говорить, какие идеи делять).

Помните о каналах «устойчивой дистрибуции»: нужен постоянный контакт с референтной группой (иначе как о вас узнают и запомнят?).

Продумайте каналы коммуникации и постоянно практикуйтесь в предъявлении собственных ценностей (здесь может быть и участие в деловых мероприятиях и публикации в качестве эксперта в СМИ со сходящей целевой аудиторией, и выступления на отраслевых конференциях и т.д. и т.п.).

Но главное помнить — любой бренд нуждается в капитализации. А капитализация личного бренда — это реализация или участие в значимых проектах, достижение видимого результата. Понятно, что «значимость значимости рознь». Но можно начать с малого и постепенно расширять «географию присутствия». Всё зависит от того, на бренд какого масштаба вы решили замануться.

Галина Красильникова

# ДЕФИЦИТ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ ПРИЧИНЫ И РЕШЕНИЯ

В декабре 2010 года кадровый холдинг АНКОР провел исследование среди представителей HR-департаментов ведущих российских и международных компаний, оперирующих в России с целью выявить дефицитные специальности и определить основные причины, способствующие развитию и ухудшению ситуации с профессиональными кадрами в России.

В исследовании по Сибирскому региону приняли участие 115 компаний из следующих регионов: Новосибирск, Красноярск, Омск, Иркутск, Кузбасс (Кемерово и Новокузнецк).

На рис. 1 представлено распределение выборки по регионам проведения опроса.

Большинство компаний, которые представляют респонденты, это торговые/сервисные компании (65%), остальные (35%) — производственные компании. Данное соотношение изменяется от города к городу и отражает характер экономической жизни региона: Новосибирск — 23% на 77%, Красноярск — 32% на 68%, Омск — 52% на 48%, Иркутск — 33% на 67%, Кузбасс — 33% на 67%.

Наибольшие трудности (рис.2) для респондентов в последние два года вызвал подбор персонала в области продаж (55%), сотрудников информационно-технического направления (22%) и линейного персонала (20%).

Причем, среди сотрудников отдела продаж наиболее дефицитными оказались специалисты/менеджеры по продажам, далее — торговые/региональные представители и руководители отделов продаж. Среди линейного персонала и рабочих наиболее дефицитными являются слесари, далее токари, механики, электромонтеры, машинисты, водители на автопогрузчик, фрезеровщики, наладчики, электромеханики, монтажники, укладчики, электрогазосварщики, инструкторы по вождению, каменщики, продавцы-консультанты, повара и т.д. При поиске профильных технических специалистов наибольшую трудность, по мнению респондентов, вызывает поиск инженеров на производство, инженеров в строительстве и энергетиков.

Причин дефицита профессиональных кадров существует несколько, но основные из них, по мнению опрошенных представителей HR-департаментов, это отсутствие на рынке кандидатов требуемой квалификации (76%) и завышенные финансовые ожидания кандидатов (41%) (рис.3). Данные цифры респонденты подтвердили высказываниями: «Отсутствие у кандидатов ответственности и желания работать. Наша компания гарантирует оплату труда выше рынка на 10% в среднем, но и требования к кандидату и ожидания достаточно высоки, возможно, это «пугает» кандидатов» и «У кандидатов завышена оценка своих профессиональных качеств, в связи с чем возникает несоответствие требований работодателя компетенциям соискателя».

В то же время 15% опрошенных ответили, что трудности в подборе персонала связаны с низким уровнем оплаты, предлагаемой их компаниями кандидату. Столько же респондентов дефицит кадров связывают с отсутствием карьерного роста.

У 19% ответивших трудности в подборе персонала были связаны с высокой текучестью кадров на данной позиции, что довольно

характерно для таких специальностей как разнорабочий, грузчик, кассир, продавец-консультант, специалист/менеджер по продажам и т.д. Практически столько же респондентов (17%) ответили, что трудности в их компании с подбором персонала связаны с завышенными требованиями к кандидатам.

Помимо общего для всех городов фактора-лидера возникновения трудностей в подборе — «недостатка квалификации кандидатов», другие варианты ответов респондентов демонстрируют яркую региональную специфику: — в Новосибирских компаниях основные проблемы подбора и поиска связаны с завышенными финансовыми ожиданиями кандидатов (42%) и высокой текучестью кадров (27%); — в Красноярске лидирующая причина трудностей в рекрутинге — это завышенные требования к кандидатам (27%); — омские и иркутские респонденты выделили завышенные фи-

нансовые ожидания соискателя (48% и 42% соответственно); — в Кузбассе найти и удержать персонал сложно из-за отсутствия карьерного роста на тех или иных позициях.

Респонденты чаще пользуются инструментом внутреннего продвижения/перевода на позицию внутреннего кандидата (50%).

В процессе исследования респондентов спрашивали о степени взаимодействия с вузами и работе с молодыми специалистами (рис.5). Так 58% респондентов по Сибири отметили, что их компании привлекают на постоянную работу студентов и выпускников.

Интенсивнее всего работают со студентами в Кузбассе — 70% опрошенных. Оплачиваемые стажировки проводят 19% опрошенных в Новосибирске, 16% и 17% в Омске и Иркутске соответственно.

По данным исследования лишь 25% респондентов считают, что ситуация с квалифицированными кадрами улучшилась в ближайшее время.

Комментирует Светлана Жукова, директор сети филиалов, АНКОР в Кемерово, Новокузнецке и Томске: «Отличительная особенность Кузбасса — это большая численность предприятий, являющихся филиалами крупных компаний. При этом многие сервисные подразделения компаний вынесены за пределы региона, в головные офисы. Они занимаются поддержкой бизнеса дистанционно, например, отделы логистики, ИТ. Поэтому потребность в подсобных специалистах невысока. Спрос же на сотрудников фронт-офиса, именно в области продаж, всегда превышает предложение, особенно в условиях, когда ком-

пани нацелены на рост и на увеличение объёмов продаж. Также в Кузбассе наблюдается дефицит линейного персонала в сфере Retail и HoReCa. Причина этого — низкий уровень культуры сервисного обслуживания, недостаток кандидатов, в частности молодежи, которая стремится уехать в крупные города на обучение и построение карьеры.

В итоге мы подходим к тому, что сложность поиска персонала в Кузбассе значительно выше, чем, например, в Новосибирске или Красноярске. Работодателю приходится прикладывать больше усилий в подборе персонала, в частности привлекать кадровых провайдеров».

Для того, чтобы быстро принимать управленческие решения и при этом допускать минимум ошибок — нужно быть хорошо информированным.

**ПОДПИШИТЕСЬ НА «АВАНТ-ПАРТНЕР» И ВЫ ВСЕГДА БУДЕТЕ В КУРСЕ:**

— что происходит на вашем рынке и смежных отраслях;  
 — какие изменения произошли в законодательных и нормативных актах, влияющих на ваш бизнес;  
 — кто руководит интересующими вас компаниями, и кто влияет на принятие решений в них;  
 — как увеличить эффективность бизнеса, как для этого есть управленческие инструменты.

В любом отделении почты России по каталогу Российской Прессы: 12203 — «Авант-ПАРТНЕР»; 12206 — «Авант-ПАРТНЕР Рейтинг». В агентстве ООО «Урал-Пресс Кузбасс», тел. (3842) 58-73-70.

Телефон редакции 8 (3842) 585-616  
 www.avant-partner.ru

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

Рис. 1: География исследования

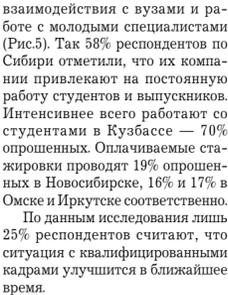


Рис. 2: Дефицитные специалисты, Сибирь



Рис. 3: Причины дефицита кадров, Сибирь

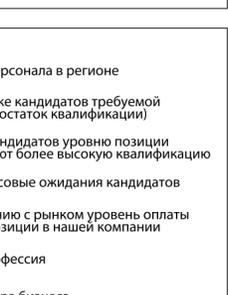


Рис. 4: Решение возникающих трудностей в подборе, Сибирь



Рис. 5: Привлечение выпускников, Сибирь



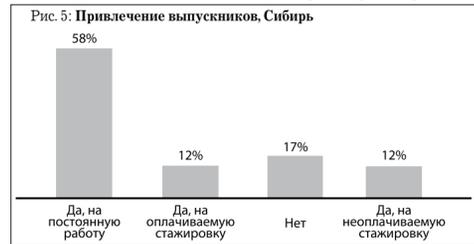
# КАДРОВ: ПРОБЛЕМЫ



Комментирует Светлана Жукова, директор сети филиалов, АНКОР в Кемерово, Новокузнецке и Томске: «Отличительная особенность Кузбасса — это большая численность предприятий, являющихся филиалами крупных компаний. При этом многие сервисные подразделения компаний вынесены за пределы региона, в головные офисы. Они занимаются поддержкой бизнеса дистанционно, например, отделы логистики, ИТ. Поэтому потребность в подсобных специалистах невысока. Спрос же на сотрудников фронт-офиса, именно в области продаж, всегда превышает предложение, особенно в условиях, когда ком-

пани нацелены на рост и на увеличение объёмов продаж. Также в Кузбассе наблюдается дефицит линейного персонала в сфере Retail и HoReCa. Причина этого — низкий уровень культуры сервисного обслуживания, недостаток кандидатов, в частности молодежи, которая стремится уехать в крупные города на обучение и построение карьеры.

В итоге мы подходим к тому, что сложность поиска персонала в Кузбассе значительно выше, чем, например, в Новосибирске или Красноярске. Работодателю приходится прикладывать больше усилий в подборе персонала, в частности привлекать кадровых провайдеров».



Для того, чтобы быстро принимать управленческие решения и при этом допускать минимум ошибок — нужно быть хорошо информированным.

**ПОДПИШИТЕСЬ НА «АВАНТ-ПАРТНЕР» И ВЫ ВСЕГДА БУДЕТЕ В КУРСЕ:**

— что происходит на вашем рынке и смежных отраслях;  
 — какие изменения произошли в законодательных и нормативных актах, влияющих на ваш бизнес;  
 — кто руководит интересующими вас компаниями, и кто влияет на принятие решений в них;  
 — как увеличить эффективность бизнеса, как для этого есть управленческие инструменты.

В любом отделении почты России по каталогу Российской Прессы: 12203 — «Авант-ПАРТНЕР»; 12206 — «Авант-ПАРТНЕР Рейтинг». В агентстве ООО «Урал-Пресс Кузбасс», тел. (3842) 58-73-70.

Телефон редакции 8 (3842) 585-616  
 www.avant-partner.ru

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

Газета «Областной экономический еженедельник «Авант-ПАРТНЕР» учреждена ООО «Издательский Дом «Деловой Кузбасс». Издатель — ООО «Издательский Дом «Деловой Кузбасс». Зарегистрирована в Сибирском окружном межрегиональном территориальном управлении. Свидетельство о регистрации № ПИ 12-1924 от 25.06.2003 г.

Адрес редакции, учредителя и издателя: 650991, г. Кемерово, ул. Красноармейская, 136. Телефон/факс (384-2) 585-616. Адрес электронной почты главного редактора editor@avant-partner.ru; электронная версия издания в сети Интернет www.avant-partner.ru; Мнение редакции не всегда совпадает с мнением авторов. При перепечатке журналистские материалы прямая ссылка на «Авант-ПАРТНЕР» обязательна. Использование оригинал-макетов и элементов дизайна газет без ведома редакции запрещено. Материалы в рубриках ЛИДЕР, СОБЫТИЯ, НОВОСТИ КОМПАНИЙ, ПРЕСС-РЕЛИЗ выходят на правах рекламы. Время подписания номера в печать по графику в 09.00. Сдан в печать в 09.00. Объем 4 п.л. Печать офсетная. Тираж 4500 экз. Распространение: подписка, VIP-рассылка — бесплатно. В розницу — цена договорная. Газета набрана и сверстана на компьютерном комплексе Издательского Дома «Деловой Кузбасс». Газета отпечатана в ООО «Азия-принт», 650004, г. Кемерово, ул. Сибирская, 35а.

# ПОЛИМИЛИЦИЯ НА МАРШЕ

Как-то нечестливо вступил в действие закон «О полиции»: внешне, по крайней мере, ничего не переменилось. Милиционеры по-прежнему ходят в форме мяшино-небесного цвета. Титуловать их «господами полицейскими» никто не торопится. Новостные ленты приносят привычные известия: тут офицер ГИБДД попался на взятке, и волшебная палочка не помогла, там патрульные сержанты отметили бытаея, и даже права ему не зачитали...

Говорят, милициеиские окончателно перелиняли в полицейских только к 1 января будущего года. А пока что все на своих местах. Глава ведомства Нургалев с привычной брезгливостью на лице изображает маленького генерала. Президент Медведев рассуждает, что не все милициеиские кадры плохие, есть и хорошие, и он их надеется увидеть в рядах реформированной полиции. Блажен кто верует, тепло ему на свете.

Если даже допустить, что не вся нынешняя реформа сведется к сокращению, переодеванию и прибавке жалования, и что милиционеры и в самом деле узрят перед собой некие сияющие полицейские идеалы и искренне к ним потянутся, хотелось бы понять, что это за образцы. Как я ни напрягал фантазию, видятся только четыре варианта: два реальных и два сказочных. Сначала разберёмся со сказочными.

Мне как-то уже доводилось писать, что капитализм в России строили не по Карлу Марксу и даже не по Милтону Фридману, а по пророческой книжке Николая Носова «Незнайка на Луне». Недавно я получил ещё одно подтверждение этому. Оказывается, есть легенда, что новоизбранный российский президент Борис Ельцин при своем вступлении в должность в 1991 г. должен был принести присягу, половив руку на Конституцию РСФСР; однако она оказалась довольно тонкой книжечкой, отчето телекарижка выглядела неубедительно. Единственной толстой книгой близости оказалась «Незнайка на Луне», купленная одним из телеоператоров для своих детей, и Ельцин принес присягу на книжке Носова; оттого капитализм в России получился таким, каков он есть. Что ж, согласно этой сказке, на Луне создано в буквальном смысле полицейское государство. Простые коротышки сталкиваются с властью исключительно в образе полиции. С Незнайкой это происходит в первый же день его пребывания на Луне. При этом полиция коррумпирована настолько, что полицейский чин ещё до установления личности Незнайки начинает вымогать у него взятку, обещая полное освобождение. Согласимся, что этот образец как-то не очень вдохновляет.

Другой очевидный сказочный образец — голливудские полицейские боевики, где лейтенанты с бляхами и в фуражках — один белый, другой чёрный — чинными парами разъезжают по каменным джунглям, и, поймав убийцу и мошенника, первым делом устраивают ему юридический ликбез. Этот

идеал у нас тоже как-то не очень проканивает. Во-первых, непонятно, где мы столько чернокожих полисменов наберём. Во-вторых, полицейские округа в США возглавляют шерифы; от штата к штату их функции могут различаться (где-то они только преступников ловят и порядок обеспечивают, где-то еще и надеются увидеть в рядах реформированной полиции. Блажен кто верует, тепло ему на свете).

Среди реальных образцов самый близкий к нам исторически — правоохранительная система Третьего рейха на оккупированных советских территориях во время Великой Отечественной войны. Понятно, что этот образец не годится в силу особенностей нашей исторической памяти (уже довелось прочесть остроу: «Парад в честь 66-летия Великой Победы охраняли две тысячи полицейев»). Впрочем, полиция у немцев была по большей части недавние советские граждане, и нельзя сказать, чтобы они несли свою службу с германским педантизмом, так что даже и по прагматическим соображениям тут присматриваться особо не к чему.

Остается обратиться к исконным отечественным традициям и рассмотреть, как же была устроена полиция в Российской империи, в той самой «России, которую мы потеряли». Тут не надо далеко ходить: недавно известный кемеровский историк Алексей Ермолаев издал предобштытную книжку забытого сибирского журналиста и литератора Дмитрия Поникаровского (1840-1918). Этого автора можно считать первым кузбасским писателем, потому что писания и исследования его были связаны по большей части с Салаиром, Мариинском и Кузнецком. Интересно, что при этом Поникаровский долгое время служил именно по полицейскому ведомству и закончил карьеру помощником уездного полицейского исправника в 1904 году. При этом Дмитрий Алексеевич был честный писатель: небольшого дарования, но обстоятельный и дотошный, с гражданским нервом и живым слогом, со здравым смыслом и вполне интеллигентскими идеалами.

Так вот, сумма претензий Поникаровского к коллегам-полицейским, в общем, все та же что и теперь. Полицейские не торопятся

выполнять свои прямые обязанности. Обывателей без вины заключают в катажалку с целью вымогательства. Взятки, взяты, «оскорбление действиям» — широко распространённая и почти узаконенная практика.

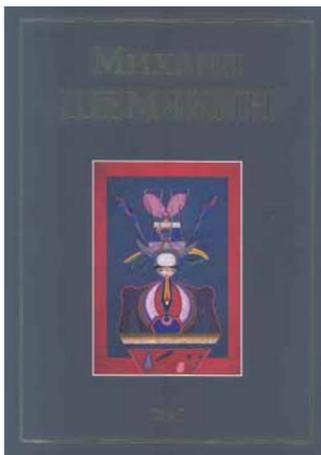
«Да, много чудес в нашей стороне, — пишет Поникаровский, — но нельзя не указать на одно из них, а именно на полицейского надзирателя Л-ва, как на пример бескорыстия в наш материальный век, когда все бросилось на наживу; так он получает в месяц всего содержания рублей около сорока, а между тем держит трех писцов, которым чуть ли не платит все свое месячное содержание, да за себя с человека платит за хлеба 20 рублей; притом же держит двух лошадей, да содержит жену с двумя детьми в Томске. При всем этом ведет карточную игру, довольно несчастную, так как постоянно проигрывает... Но только странно, что сколько ни было краж, ни одна из них не была раскрыта, и ни один из воров не был пойман».

Можно припомнить и другую книжку Алексея Ермолаева — монографию «Уездный Мариинск. 1865-1917». Из неё также следует, что полицейские столетней давности были ничуть не расторопнее нынешних ментов. Например, в 1910 году в Мариинске объявлялась серьёзная банда: кражи, грабежи, поджоги и убийства исчислялись десятками. «Полиция никаких действий не предпринимала, объясняя это тем, что преступники хорошо вооружены и значительно превосходят по численности силы... Председатель крестьянского съезда Пеньков заявил, что будет жаловаться губернатору. Полиция резко отреагировала на критику. Уездный исправник Николаев заявил, что никакой шайки не существует. Грабежи и разбои совершены отдельными лицами, не входящими в организованную группу». Судя по всему, преступников так и не удалось найти, заключает Ермолаев.

В общем, не надо представлять себе уездных исправников и околоточных надзирателей по книжкам о добродушном сыщике Путилове; и типичные преступления, и нравы слуг закона столетней давности удивительно напоминают нынешние. Вот почему представляется, что и нынешняя полицейская реформа сведется к переименованию и переодеванию. Главная беда, образцов и идеалов нету, и негде взять. При том что в рядах старой полиции попадались даже и честные литераторы. А из рядов нынешней милиции если и выйдут писатели вроде Александры Марининой или Андрея Кивилова, то их книжки сводятся в конечном итоге к прославлению родного ведомства — отсюда и бесконечные сериалы про братьев Ментов и прощательных Сыщип.

Юрий Юдин

# «УНИВЕРСАЛЬНО-АНАРХИЧЕСКИЙ УМ»



Эти слова с полным правом можно отнести к лауреату Государственной премии России, художнику Михаилу Шемякину, презентовавшему на сентябрьской Международной московской книжной выставке-ярмарке в 2010 году только что увидевший свет двухтомник со своими работами — наиболее полный путеводитель по его творчеству в полиграфическом исполнении. Хотя сказаны они были о Льве Толстом писателем Марком Алдановым.

Два фолианта общим весом семь килограммов прилетели вместе со мной в Кемерово. Циклопическое количество репродуцированных шемякинских «картинок» — самое полное их издание — возможно просмотреть лишь сильно настроившись, да и то не за один раз.

Можно сказать, что последние несколько лет у художника в России в полный рост поднимается личный Ренессанс: скульптуры стоят в разных городах, книги его и о нём пошли потоком, выставки сменяют друг друга, театральные постановки завоёвывают зрителей. Но даже на этом плодоносящем культурном гумусе два тома, выпущенные питерской «Азбукой-классикой» после шестилетней предварительной подготовки, выделяются основательностью. Здесь работы художника всех этапов его творческой биографии, до эмиграции 1971 года, французского и американского периодов, ныне Шемякин вновь возвратился во Францию, при этом находит достаточно времени для работы на своей Родине.

Любители получили возможность довольно подробно ознакомиться с циклами шемякинских работ, всем творческим диапазоном художника. В первом томе разделы «Метафизическая голова», «Трансформации», «Фантомы», «Ангелы смерти и призраки», «Бутылки и коконы», «Чрево Парижа» и прочие. Любопытны известные меньше других прикладные жанры в его творчестве: «Керамика, стекло», «Натюрморт в бронзе и меди».

Во втором: «Автопортреты», «Портреты», «Сумасшедший дом», «Галантный век», «Карнавалы», «Крысы» и иные. Здесь же спорные «Рисунки по подтекам акварели», «Рисунки по каплям воды», еще более неожиданные «Тротуары Парижа» — это работы, сделанные на основе фотографий парижских мостовых, улиц и переулков, помните у Ахматовой: «А я не знаю, из какого сора, растут стихи...» Мне были чрезвычайно интересны следующие разделы: «Иллюстрации» — несколько книг, иллюстрированных художником, среди которых пара подарочных Нью-Йоркских изданий, живут на полках моей библиотеки, «Фарфор» — это просто чудо и художественная роскошь, можно только представить, сколько эти изделия будут стоить на артрынке через несколько лет. (Если смотреть на рыночные тенденции, то легко

утверждать, что вылезет их всех щелей много фальсификаторов индивидуального шемякинского стиля, да они уже начали плодиться). Выделяется раздел «Ювелирные изделия» — могут лишь предполагать стоимость громадных причудливых серебряных с золотом подсвечников размером более метра в виде излюбленного Шемякиным русского Петрушки и иных фигур, да даже и бронзовых. А бокалов? А просто фигурок, брошей, бра и прочего?..

И, конечно, «Театр», занимающий ровно 130 страниц (больше не отдано ни одному из разделов). Декорации мощнейшего музыкального звучания сотворил художник к балетам «Щелкунчик», «Волшебный орех» и остальным. А подробнейшие, да ещё и в вариантах, эскизы балетных костюмов, с надписями о цветах одежды и её размерах — ясно и объёмно видишь великолепное сценическое одеяние всех персонажей. Будет что разыскивать коллекционерам, не всё же гоняться за Бакстом, Бенуа и прочими мирискусниками.

Здесь де и балетная бутафория в красочном разнообразии, рождённом воображением замечательного художника. И фотографии из спектаклей, чтобы было с чем сравнивать. Мощно! Феерично! По-настоящему сказочно!

Шемякин — метафизик в творчестве, о чем сам сказал ещё на заре творческого пути, и последовательный позитивист в изучении искусства. Его талант движется по этим двум параллелям.

Многие завидуют гигантской шемякинской библиотеке. Это его материал для постоянного изучения искусства в развитии, поисков и синтеза из визуальных традиций всех времен, народов и культур своего, непохожего ни на кого, воссоздании «новой гармонии» в творчестве — посетителям его выставок ждет много неожиданностей. Наверное, неизбежная исследовательская

страсть заставляет художника вновь и вновь обращаться, каждый раз по-новому с нюансами и новыми мыслями, к некоторым фирменным шемякинским темам. Он словно стремится вычерпать до дна какой-то конкретный сюжет, но всякий раз убеждается, что достичь таинственной мифологизации образа, урывающегося в непостижимую временную глубину, — это вызов Творцу, а потому — дело невозможное.

Художник пытается нащупать ядро искусства, его суть, его формулу, разъяснить искусство — чем не титаническая задача? Его творчество напоминает о генезисе искусства, но одетом в современные одежды. Он словно утверждает своими методами — прошлое искусство не умирает (может, поэтому у Шемякина так много смерти в его работах?), искусство может возродиться в преображенном виде. Помните идею «вечного возвращения» у Ницше?

Шемякин, как высоковольтный генератор, производит новые идеи развития современного искусства, создавая свой неповторимый мир, дает жизнь художнической свободе и страсти.

Он немножко сумасшедший, а может, и не немножко, впрочем, как и многие из творцов. Ведь не случайно его работы предлагались студентам при их посещениях «желтого дома» для психиатрического диагностирования запертого там насильно на полгода молодого Шемякина. А какие скандалы разыгрывались на его выставках?! Да и сам художник относится к творчеству собратьев достаточно жестко; он без всякой дипломатии назвал выставку «Россия!» показом «особенностей национального ссания», что натурально делал известный концептуалист Кулик на этом вернисаже, имитируя собачий процесс.

Шемякин числит в учителях художников мистики и ужасных шифровок — Брейгеля, Босха, Грю-

невальда. Они, прежде всего, повлияли на его художественное мировоззрение, вели к его метафизическим исканиям. Кроме того, его любимый учитель — Павел Филонов.

Художник уделяет очень большое внимание рисунку — «этой свободной воздушной тканью может управлять только умелая рука». В этом смысле очень интересен Шемякин иллюстратор: тема для вдумчивого исследователя. Его иллюстрации — прорыв в графике.

Работы Шемякина находятся в крупнейших музеях мира от США до России, он лауреат престижнейших премий, почетный доктор несколь-

ких знаменитых университетов.

Далеко не все воспринимают разнообразные живописные идеи Шемякина, тем более, что у него много работ о гниении плоти и мира, безумии, кошмаре действительности — «болезненные галлюцинации, изводящие художника».

Но его «карнавальное мироощущение», метафизические воспоминания до-рождения и после-смертия, прорывы от реализма до абстракции, восхождения к новой гармонии, что в полной мере явлено в его двухтомнике, мало кого могут оставить равнодушным.

Валерий Плющев

**Град НК** гид ГОРОДОВ КУЗБАССА

Электронная карта-справочник



т. 46-40-40, 59-29-09

скачай БЕСПЛАТНО [www.grad-nk.ru](http://www.grad-nk.ru)

**КУЗБАССКАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ НЕДЕЛЯ ТРАНСПОРТА И ИНФОТЕЛЕКОММУНИКАЦИЙ**  
**22-25 МАРТА 2011**

**ПРИГЛАШАЕМ ВСЕХ ЖЕЛАЮЩИХ НА СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫЕ ВЫСТАВКИ-ЯРМАРКИ:**

**ТРАНССИБ-ЭКСПО**  
Грузовой, пассажирский и легковой транспорт, запчасти и оборудование

**СИБДОРСТРОЙ**  
Строительство и содержание дорог - от проектов до техники

**ИНФОТЕЛЕКОМ-ЭКСПО**  
Инфотелекоммуникационные технологии, операторы связи

**ИНТЕРКОМ**  
Компьютеры и оргтехника - от «железа» до программных продуктов

**НОВЕЙШИЕ ТЕХНОЛОГИИ И ЛУЧШАЯ ТЕХНИКА В ОДНОМ МЕСТЕ И ТОЛЬКО 4 ДНЯ!**  
**ВХОД СВОБОДНЫЙ**

КУЗБАССКАЯ ВЫСТАВОЧНАЯ КОМПАНИЯ «ЭКСПО-СИБИРЬ»

СРК «БАЙКОНУР», пр.Советский 8  
36-21-19, 36-69-63 [WWW.EXPOSIB.RU](http://WWW.EXPOSIB.RU) БАЙКОНУР

**ДубльГИС**<sup>®</sup>

Городской Информационный Справочник

**Спешите на встречу?**

Оптимизируйте маршрут вместе с ДубльГИС!

СКАЧИВАЙТЕ БЕСПЛАТНО!  
[WWW.2GIS.RU](http://WWW.2GIS.RU)