



2 КОГДА
ДОСТРОЯТ
ЯЙСКИЙ НПЗ

АКТУАЛЬНО

В середине февраля на Юргинском машиностроительном заводе власти Кемеровской области провели совещание по продвижению горно-шахтной продукции кузбасских предприятий на внутренний рынок. Помимо актуального повода в виде лозунга «Замещай импортное» продвижение было вызвано серьёзным кризисом, который переживает машиностроительная отрасль региона.

На совещании в заводууправлении ООО «Юргинский машиностроительный завод» (Юрмаш) собрались руководители машиностроительных предприятий и угольных компаний региона. Первый заместитель губернатора Кемеровской области Максим Макин первым делом напомнил собравшимся, что «санкции в отношении угольщиков вводить пока не будут, но мы должны быть к этому готовы». Несколько раз в ходе совещания он повторял, что не завтра, так через несколько лет, импорт горно-шахтного оборудования (ГШО) и техники закроется, и это поставит их потребителей в лице кузбасских угольщиков в сложное положение.

Заместитель губернатора по промышленности, торговле и предпринимательству Александр Мирошник (через три дня он уйдёт в отставку по семейным обстоятельствам) обратил внимание, что на постоянное и заметное падение производства в машиностроении региона в последние три года: в прошлом году оно упало на 20%, до 36,1 млрд с 45 млрд рублей в 2013 и с 55,8 млрд в 2012. Снизились также занятость – с 34,2 тыс. человек



КУЗБАССКИХ УГОЛЬЩИКОВ
ОПЯТЬ ПЕРЕСАЖИВАЮТ

НА ОТЕЧЕСТВЕННОЕ

в 2012 году до 23,8 тыс. в прошлом, и налоговые платежи машиностроителей в региональный бюджет – с 1,4 млрд рублей в 2012 году до 0,9 млрд в 2014. В то же время добыча угля в регионе продолжает расти (с 200 млн тонн в 2012 году до 210 млн в прошлом, план – 212 млн на нынешний год), и основную часть

рублей, из которых лишь от 7 до 9 млрд обеспечивают поставки отечественной продукции.

Самая высокая доля ГШО зарубежных производителей, имеющих на угольных шахтах Кузбасса, оказалась в нише добычных угольных комбайнов (87% против 13% у российских) и механиз-

конвейеров – 80%. Между тем, производственные фонды кузбасского машиностроения загружены всего на 60%, сообщил Александр Мирошник, и загрузка, например, при дополнительных поставках проходческих комбайнов, позволит увеличить занятость в отрасли на 5 тыс. человек и поднять доходы бюджета региона до 3,5 млрд рублей.

Те представители углепрома, что взяли слово на совещании, против отечественного производителя ГШО, естественно, выступать не стали. Как дипломатично заметил гендиректор ОАО «СУЭК-Кузбасс» Евгений Ютяев, по поводу «отношений с Юрмашем не хотел бы говорить о прошлом, оно печально, хотелось бы о будущем». Он сообщил, что его компания самостоятельно развивает замещение импортной продукции, вложив за последние 4 года 500 млн рублей в завод «Сиб-Дамель» в Ленинске-Кузнецком, на котором налаживается производство ленточных конвейеров, электродвигателей и другой продукции не только для «СУЭК-Кузбасс», но и всех предприятий ОАО «Сиб-Дамель».

Окончание на стр. 2

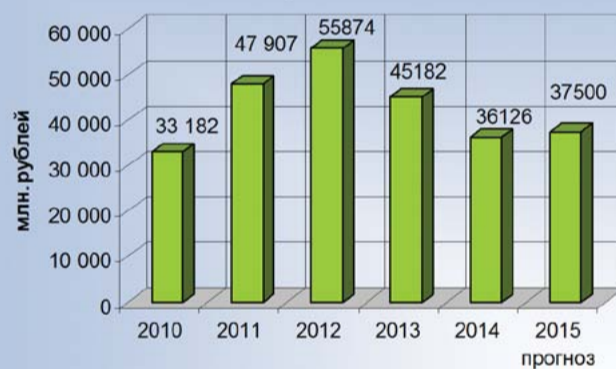


3 СКОЛЬКО
«МАГНИТ»
ЗАПЛАТИЛ
ЗА УЧАСТОК



7 КАК
ЖИВЁТ
ЦВЕТОЧНЫЙ
БИЗНЕС

Объем производства
машиностроительными предприятиями
Кемеровской области



оборудования угольщики предпочитают закупать за рубежом. Его годовое потребление в Кузбассе зам губернатора оценил в 90 млрд

рублей, из которых лишь от 7 до 9 млрд обеспечивают поставки отечественной продукции.



Мы не жертвуем качеством
Проминвест Лизинг

Все виды лизинга:

- оборудование
- транспорт
- спецтехника
- недвижимость

Удобное решение для реальных проектов



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



Экспресс-доставка
корреспонденции и грузов
по России и за границу

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

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

Кемерово, пр. Советский, д. 606, офис 03, тел. (3842) 36-49-07
Новокузнецк, ул. Пирогова, д. 9, тел. (3843) 20-90-49
Томск, ул. К. Маркса, 24, тел. (3822) 51-22-02

www.sibex.biz

ДЕЛОВЫЕ НОВОСТИ

ВТОРУЮ ОЧЕРЕДЬ ЯЙСКОГО НПЗ ПЛАНИРУЮТ ПОСТРОИТЬ В 5 ЭТАПОВ

Совет директоров новокузнецкого ЗАО «Нефтехимсервис» (инвестор и управляющая компания ООО «Яйский нефтеперерабатывающий завод») утвердил стратегию развития проекта строительства Яйского НПЗ до 2023 года. Как сообщила на прошлой неделе пресс-служба «Нефтехимсервиса», вторая очередь предприятия (первая с мощностью по переработки нефти 3 млн тонн в год работает с июня 2013 года) будет строиться в пять этапов. В ходе первого этапа предусмотрено проектирование и строительство вакуумного блока (стоимость этапа – 5 млрд рублей), в ходе второго – проектирование и строительство установки риформинга и изомеризации (25 млрд), в результате чего завод начнет производство автобензинов с октановым числом 92-95. Оба этапа запланированы на 2015-2018 гг. В ходе третьего этапа (2015-2020 гг., стоимость – 18 млрд рублей) планируется построить установку замедленного коксования, что позволит начать выпуск серы и нефтяного кокса. Четвёртый этап в 2018-2020 гг. стоимостью 10 млрд рублей предусматривает расширение мощности Яйского НПЗ на 3 млн тонн нефти в год, а заключительный, пятый, стоимостью 14 млрд – строительство установки гидроочистки дизтоплива. В этом году, как объявлял в начале февраля председатель совета директоров ЗАО «Нефтехимсервис» **Юрий Кушнеров**, компания планирует вложить в проектирование и строительство второй очереди Яйского НПЗ 2,8 млрд рублей.

ПРОМЫШЛЕННОСТЬ РАСТЁТ НА ЭКСПОРТ

Индекс промышленного производства в Кемеровской области в январе 2015 года составил 105,1% к уровню января прошлого года, сообщает территориальный орган Федеральной службы государственной статистики России по Кемеровской области (Кемеровостат). Указанный рост, судя по данным Кемеровостата, обеспечили в первую очередь экспортные отрасли индустрии Кузбасса – угольная и металлургическая, в которых производство в январе выросло на 6,1% и 6,3%, а также электроэнергетика (рост на 14,6%) и пищевая промышленность (12,6%). В обрабатывающих производствах рост был отмечен только в пищевой промышленности (12,6%). В обрабатывающей промышленности индекс производства в январе составил 98,2%, поскольку сильное снижение было отмечено в таких отраслях как производство транспортных средств (на 59,1%), электрооборудования (на 21%), машин и оборудования (на 11,9%), а также в переработке древесины (на 11,2%). При этом, как указано в сообщении Кемеровостата, в январе заметно выросла отгрузка произведенной продукции в текущих ценах. Так в металлургии денежный объём отгруженных товаров вырос в январе на 54,3%, в пищевой промышленности на 30%, угольной промышленности на 21,8%. Кроме них, несмотря на сокращение производства в физических объемах химической (падение на 6,4%), нефтеперерабатывающей (на 1,2%) отрасли, производство резиновых и пластмассовых изделий (на 9,5%) также увеличили отгрузку товара в текущих ценах – на 26,3%, 7,7% и 7,2%, соответственно. За исключением энергетики и пищевой остальные указанные отрасли значительную часть своей продукции отправляют на экспорт. Напомним, что в 2014 году индекс промышленного производства в Кузбассе составил 102,9% к предыдущему году, в 2013 году – 98,9%, в 2012 – 102,6%.

ЗЕМЛЯ – ПРО ЗАПАС

ООО «Промстрой-М» (входит в кемеровскую ассоциацию строительных организаций «Промстрой») признано победителем двух аукционов по продаже земельных участков в Кемерове, проведенных ГП КО «Агентство по оформлению прав на земельные участки». Как следует из объявления агентства, оба участка были приобретены ООО по начальной цене – участок на проспекте Притомский, 56 (фактически, согласно публичной кадастровой карте, на берегу озера Красное у конечной станции детской железной дороги), площадью 5,97 га за 133,862 млн рублей, участок на Притомском 37 (фактически за домом 68 по проспекту Октябрьский) площадью 0,97 га – за 20,065 млн. Первый участок предназначен для строительства торгово-развлекательного центра, второй – «здания multifunctional назначения с размещением кредитных, финансовых учреждений, проектов, социальных организаций, предприятий связи, объектов торговли». Вице-президент АСО «Промстрой» **Олег Козырев** сообщил, что участки были приобретены без конкретных планов их застройки, про запас, в связи с тем, что в марте меняются правила землепользования, и продажа участков в собственность под коммерческое строительство будет прекращена, земля будет передаваться в аренду с возможностью выкупа уже после постройки объекта. Участок в 1,357 га по адресу «в 650 метрах от перекрестка улиц Терешковой и Тухачевского» на южной границе Кемерова за стартовую цену 8,1 млн рублей приобрело ООО «СибСтройИнвест». Предназначение земли – под строительство автосалона, сервисного центра и СТО. Ещё два аукциона по продаже крупных земельных участков под автосалон и торговый центр агентство объявило не состоявшимися.

«СИСИМ» УТРОИЛ ЗОЛОТЫЕ ЛИЦЕНЗИИ В КУЗБАССЕ

Сразу с одного до трёх увеличило число своих золотых участков в Кузбассе красноярское ООО «Сисим». 18 февраля оно приобрело лицензии на участок Северный Урского узла в Гурьевском районе Кемеровской области и на участок река Горелая в Тисульском и Крапивинском районе. Лицензия на участок Северный Урского рудно-рассыльного узла в Гурьевском районе обойдется красноярской компании в 6,93 млн рублей, на месторождение река Горелая в Тисульском и Крапивинском районах – за 8,36 млн. Запасов золота на первом не числится, есть только прогнозные ресурсы, которые оцениваются в 10 тонн. Запасы на реке Горелая составляют 506 кг, кроме того, в 58 кг оцениваются прогнозные ресурсы. Конкуренция на аукционах не было, и победителем участка достались на первом шаге торгов. Генеральный директор ООО «Сисим» **Максим Ковальков** пояснил после торгов, что участки приобретены для расширения деятельности компании, в добавление к уже купленному в октябре 2013 году месторождению река Полуденный Кундат. По данным Максима Ковалькова, новые лицензии стали седьмой и восьмой для компании, из которых пять принадлежат на Красноярский край, три – на Кузбасс. Лицензию на еще один участок рассынного золота на реке Тулунич (110 кг запасов) в Тисульском районе за 3,24 млн рублей приобрело кемеровское ООО «Горно-промышленная компания «Алтай».

ГЛАВНАЯ СТРАНИЦА САЙТА

ВСЕ «ДЕЛОВЫЕ НОВОСТИ»

avant-partner.ru
ИНТЕРНЕТ ВЕРСИЯ ГАЗЕТЫ

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

КУЗБАССКИХ УГОЛЬЩИКОВ ОПЯТЬ ПЕРЕСАЖИВАЮТ НА ОТЕЧЕСТВЕННОЕ

Окончание. Начало на стр. 1

бирская угольная энергетическая компания» (в его состав входит «СУЭК-Кузбасс»). Главный механик новокузнецкого ООО «Запад-но-Сибирская угольная компания»



Владимир Добрыдин предложил создать «национальную горно-машиностроительную компанию»

Сергей Исайкин сказал, что на предприятии компания постоянно используется ГПО российского производства, в том числе, Юрмаша, но отметил, что угольщикам нужны «консигнационный склад завода в центре региона, посто-

инные связи с заводом, а заводу нужно ориентироваться на точное техническое задание от заказчика, а не на общие пожелания».

Гендиректор ООО «Объединенные машиностроительные технологии» (ОМТ, завод компании в Кузбассе расположен в Киселевске) **Владимир Добрыдин** предложил создать «национальную горно-машиностроительную компанию», поскольку консолидация и укрупнение мощностей – это мировой тренд. Кроме того, у власти, по его мнению, есть возможность на стадии согласования инвестиционных проектов сделать так, чтобы угольщики, заказывая оборудование для новых предприятий, ставили условие поставщиком локализовать некий обязательный минимум, «что ж тащить металлоконструкции издалека, нести транспортные расходы».

По результатам совещания решили создать рабочую группу для разработки сводного заказа на производство ГПО в Кузбассе, подготовить предложение госбанкам создать лизинговую компанию для поставок отечественного ГПО и обратиться за поддержкой кузбасского машиностроения из федерального бюджета. А Максим Макин еще напомнил угольщикам,

что «условия в стране уже другие, и в условия последних 25 лет, когда импортировали все что можно, уже не вернуться». Впрочем, подобным совещания с такими призывами региональные власти проводили



Евгений Гюляев: «...с Юрмашем хотел бы говорить о прошлом, оно печально, хотелось бы о будущем»

и ранее, но результата пока нет. А то оборудование отечественного производства, что угольщики покупают стабильно, просто отвечает всем необходимым требованиям потребителей и приемлемо по цене.

Егор Николаев

НЕФТЕПЕРЕРАБОТКА НЕ СПРАВИЛАСЬ С НАЛОГАМИ

В арбитражном суде Кемеровской области началось разбирательство по делу о банкротстве ЗАО «Черниговский НПЗ» кемеровского предпринимателя Андрея Барбаша. Предприятие, которое было одним из первых мини-нефтеперерабатывающих заводов Кузбасса, с января нынешнего года начало процедуру ликвидации, не выдержав кредиторской нагрузки, в том числе, по обязательным платежам. Рассмотрение дела о банкротстве возобновится 16 апреля.

Как сообщила на заседании суда 19 февраля гендиректор кемеровского ООО «Инвестиционно-финансовая компания «Инвестэнерго» **Марина Кондраткина**, в прошлом году её компания поставила на завод нефть для переработки, и покупатель за неё не рассчитался. В декабре прошлого года третейский суд, в котором стороны договорились урегулировать споры, вынес решение о взыскании с НПЗ 1,69 млн рублей, в январе 2015 года арбитражный суд Кемеровской области выдал по этому решению исполнительный лист.

Представитель **Денис Петров** на заявление ИФК «Инвестэнерго» не возражал, сообщил, что «финансовое состояние предприятия не позволяет исполнять предъявленные требования кредиторов и обязательные платежи». Денис Петров на заседании суда также предложил не вводить в отношении завода процедуру наблюдения, исходя из заявления кредитора, а открыть конкурсное производство в связи с начавшейся ликвидацией. Публикации об этой процедуре, по его данным, была 11 февраля. Однако упрощенное банкротство он предложил начать не раньше чем через два месяца, которые необходимы для получения претензий кредиторов. Денис Петров сообщил также,

что стоимость имущества завода оценивается в 208 млн рублей, а

ЗАО «Черниговский НПЗ» было введено в строй в конце 2007 года двумя очередями по 50 тыс. тонн нефти каждая. В декабре 2013 года завод вел в строй третью очередь, увеличив мощность по переработке нефти до 250 тыс тонн. В 2013 году выручка предприятия составила 3,4 млрд рублей, чистая прибыль – 56,8 млн. Единственным акционером завода выступала его гендиректор Андрей Барбаш, однако, до прошлого года «Черниговский НПЗ» входила в структуру кемеровского холдинга «Сибирский деловой союз» (СДС), о развитии завода сообщила пресс-служба СДС. При этом Андрей Барбаш заявлял, что НПЗ был построен для обеспечения топливной безопасности и удовлетворения нужд в горюче-смазочных материалах, в первую очередь технологическое топливо, угольных предприятий СДС. На заседании областного антикризисного штаба было указано, что у Барбаша 47,8% акций завода, а 52,3% – у ООО «Инвестиционная топливно-энергетическая компания» новокузнецкого предпринимателя Александра Щукина.

кредиторская задолженность составляет 949,5 млн, в том числе, 233 тыс. – по зарплате и 121,27 млн – по налогам.

По сведениям «А-П», трудности Черниговского НПЗ появились в прошлом году, когда ему дополнительно начислили более 200 млн рублей налогов, предприятие попыталось их погасить, но выйти из сложного положения так и не смогло, а в конце года имущество завода для переработки нефти было сдано в аренду компании из Ростовской области.

В прошлую пятницу ситуацию на заводе разбирал областной антикризисный штаб, однако, предъявлять претензии по поводу задолженности по налогам оказалось некому. В качестве представителя предприятия по доверенности на заседание штаба пришел всё тот же Денис Петров, который сообщил, что на НПЗ он не работает, уволен, пришёл как представитель по доверенности, а до увольнения работал начальником юридического отдела Черниговского НПЗ. Он признал, что по налоговым требованиям есть арест имущества предприятия, и пояснил, что ЗАО находится в стадии ликвидации. В итоге, члены штаба смогли только констатировать, что «надо заходить на предприятие и работать».

Антон Старожилко

ВЕТЕР СТРАНСТВИЙ ПЕРЕМЕНИЛСЯ

Ушедший 2014 год наверняка назовут переломным в туристской отрасли России. Пожалуй, еще никогда и никакой отрасли не приходилось столь резко и кардинально менять вектор развития. Поток туристов по разным причинам заметно развернулся внутрь страны, создав дополнительные предпосылки для развития отрасли.

ЗАКОНОДАТЕЛЬНАЯ ТУРБУЛЕНТНОСТЬ

Громкие события прошлого года, когда неурегулированность на государственном уровне отдельных сторон туристической деятельности завершилась банкротством и прекращением работы ряда компаний выездного туризма, привела в итоге к кризису доверия к туристическим агентствам, как организациям, не справившимся с защитой прав российских туристов. В ситуации с выездным туризмом серьезные убытки, по оценке руководителя компании «Золотая Русь» **Николая Кириченко**, понесли 71% турфирм Кузбасса. И в результате такого сбоя кризис доверия возник у страховщиков. После этого они отказываются сотрудничать с турфирмами, вынуждая искать другие варианты страхования, дороже прежних.

Для представителей отрасли стало ясно, что накопившиеся глобальные проблемы следует решать только одним путем – законодательным. И когда четко будут регламентированы взаимоотношения и страховщиков, туроператоров и турагентов, тогда предприятия отрасли смогут работать стабильно, а интересы их клиентов будут защищены. Новый закон появился, однако, представители отрасли только шокированы. Отдыхающие положениями закона защищались, но за счет очень жестких мер, усиливающих ответственность туроператоров. Настолько, что большая часть туристических компаний в течение самого короткого времени ушла бы с рынка. И именно Кемеровской области, благодаря деятельности ООО «Пегас-Кемерово», Кузбасской торгово-промышленной палате, уполномоченному по защите прав предпринимателей **Елене Латышенко**, удалось обратить внимание туристической общественности всей России на разрушительные последствия закона и отложить его принятие. В закон был внесен ряд поправок.

ПЕРЕГЕШ ВЫХОДИТ В ОБЩЕРОССИЙСКИЕ ЛИДЕРЫ

Спортивно-туристический комплекс Шерегеш без сомнения уже стал примером быстрого развития внутреннего туризма. Он уже перерос рамки популярного регионального курорта, и, судя по вниманию российских средств массовой информации и победам в разнообразных рейтингах, стремительно завоевывает всероссийское признание. По итогам прошлого года и результатам нынешнего Шерегеш признан самым популярным горнолыжным курортом России по версии портала ski.ru. Он также вошел в тройку курортов с самыми демократичными ценами согласно оценки портала для путешественников Travel.ru, стал лидером среди традиционных отечественных мест активного зимнего отдыха в сезоне 2014-15 годов по версии сервиса онлайн-бронирования отелей Booking.com. С 2000 года за 13 лет туристский поток в СТК «Шерегеш» вырос в 30 раз, с 22 тыс до 700 тыс. отдыхающих за сезон. Всего с 2000 года в Шерегеш вложено более 10 млрд рублей частных инвестиций. За эти



годы построено 54 гостиницы, 57 кафе и ресторанов, 18 подъёмников, 4 культурно-развлекательных центра и 19 горнолыжных трасс общей протяженностью 42 км. Для развития в первую очередь Шерегеша на территории Таштагольского района зона экономического благоприятия туристско-рекреационного типа, для улучшения туристической инфраструктуры удалось привлечь средства частных инвесторов на сумму свыше 1,25 млрд рублей, что даже больше, чем ожидалось. В планах текущего года предполагается на строительство автодороги Кузедеево-Мундыбаш-Таштагол в 2015 привлечь 319 млн рублей из федерального бюджета и 263 млн рублей из областного бюджета. В рамках благоустройства курорта уже завершена работа над проектом строительства полигона твердых бытовых отходов в поселке Чугунаш (подана заявка на включение в состав мероприятий ФШП Ростуризма). В разработке – проекты строительства системы водоснабжения, водоотведения, электроснабжения и т.д. и расширения взлетно-посадочной полосы Таштагольского аэропорта.

Решить многие из проблем Шерегеша, в том числе хаотичную застройку, содействовать превращению СТК «Шерегеш» во всеозонный курорт мирового уровня признан мастер-план развития и проекта планировки территории первой очереди строительства СТК «Шерегеш». Право его разработки выиграла в открытом конкурсе компания ООО «Денеба Групп» (генеральный директор – **Денис Багаев**). Ее основным поддрядником выступила известная международная компания «Эко-сайт», являющаяся мировым лидером в проектировании горнолыжных курортов, начиная с 1975 года, и выполнившая более 360 проектов в 36 странах мира, на 6 континентах, включая места проведения четырех зимних Олимпийских игр и нескольких чемпионатов мира.

Окончание на стр. 6

ЦЕНА ВОПРОСА

27 миллионов рублей составила цена краснодарского ЗАО «Тандер» (головная структура крупнейшей в России розничной сети «Магнит»), признанного победителем аукциона, проведенного на управление муниципальным имуществом Кемеровского района. На аукционе продавался земельный участок в селе Ягуново площадью 26,2 га под размещение складских объектов. ЗАО «Тандер» было признано победителем торгов с предложением стартовой цены аукциона. По данным главы Кемеровского района **Ильи Середюка**, власти района начали переговоры о размещении крупного распределительного центра сети «Магнит» под Кемерово в 2013 году. Окончательные договорённости были составлены в августе 2014 года, но компания согласилась на размещение распределительного центра под Кемерово при условии, что ей будет предложен для приобретения уже подготовленный участок с соответствующим назначением. Поэтому это какое-то время заняло оформление участка, его перевод из земель сельскохозяйственного назначения в земли производственного назначения. По данным главы Кемеровского района, строительство центра начнется в 2015 году. Он также сообщил, что с ЗАО «Тандер» ведутся переговоры и о размещении участка с указанным центром предприятия собственного производства сети «Магнит», и для этого потребуются еще один земельный участок площадью 20 га. В конце декабря прошлого года о том, что в Кемеровском районе будет построен распределительный центр для торговых объектов сети «Магнит», сообщил первый заместитель губернатора Кузбасса **Максим Макин**. Вложения в строительство центра площадью 40 тыс. кв. метров он оценил в 1,5 млрд рублей, число занятых – в 1,5 тыс. человек. Первый магазин сети «Магнит» был открыт в Кемерове в апреле 2014 года.

38 миллионов 400 тысяч рублей предложило ООО «Кузбассуголь» на аукционе за право пользования недрами на участке Нижнетихтинский и Прокопьевском районе и было признано победителем. Торги проводил 18 февраля отдел геологии и лицензирования департамента по недропользованию по СФО, в них участвовало также ОАО «Разрез «Шестаки» (входит в группу «Стройсервис»), но не предлагало своей цены. Направившее на аукцион заявку ОАО «Кузбасская топливная компания» (один из её участков граничит с Нижнетихтинским) отозвало её. «Кузбассуголь» право на разработку Нижнетихтинского достало после одного шага аукциона. После торгов представитель ООО «Кузбассуголь» **Дмитрий Гончаров** отказался пояснить, что из себя представляет его компания и с какими целями приобретён участок недр. По данным сайтов о регистрации юридических лиц, ООО «Кузбассуголь» было учреждено в июне прошлого года – на 60% государственным предприятием Кемеровской области «Жилищно-коммунальное хозяйство», на 40% – ООО «Сибпромуголь» (на адресе в последнем в Осинниках зарегистрирован «Кузбассуголь»), которое в свою очередь на 100% принадлежит директору «Кузбассуголь» **Владимиру Рычкову**. Запасы Нижнетихтинского – 42 млн тонн угля энергетической марки Д.

ПРИГЛАШАЕМ В НОВОКУЗНЕЦК НА ВЫСТАВКИ!

С 25 по 27 марта «Кузбасская ярмарка» организует новый выставочный проект «ИНТЕГРАЦИЯ. РЕАБИЛИТАЦИЯ. СОЦИАЛИЗАЦИЯ».

Выставки – это информационная платформа, презентации современных технологий и оборудования, площадка для инноваций, уникальная атмосфера общения, творческого многообразия, самореализации участников и посетителей.

Формируется насыщенная научно-деловая программа, включающая ряд конференций, семинаров, лекций, круглых столов различной тематики. В числе запланированных мероприятий – совместное заседание Кузбасского регионального отделения Фонда социального страхования Кемеровской области и Кузбасского регионального отделения Союза Реабилитологов России; межрегиональная конференция «Реабилитация пожилых людей и инвалидов в условиях стационарных учреждений социального обслуживания»; круглые столы «Профессиональное образование лиц с ограниченными физическими возможностями как способ эффективной интеграции в общество: возможности, проблемы, перспективы»; «Совершенствование медицинских рекомендаций по обучению и трудоустройству граждан, имеющих инвалидность, в индивидуальной программе реабилитации»; «Актуальные вопросы питания»; «Профилактика – путь к сохранению и укреплению здоровья»; семинары по профилактике нарушений осанки и плоскостопия у детей и подростков, особенностям занятий фитнесом при патологии органов опоры и движения, урок толерантности «Кино без барьеров».

Кроме того, посетителей ждут мастер-классы, презентации спортивных достижений, концерты различных творческих коллективов, выставки декоративно-прикладного творчества и многое другое.

ПРЕСС-РЕЛИЗ



БЛИЦОПРОС

Какое событие для бизнеса Кемеровской области, на Ваш взгляд, самое значимое в 2014 году? Какую компанию Вы бы отметили? Кого бы Вы номинировали на премию «Авант-ПЕРСОНА»?



Марина Шавгулидзе, генеральный директор Кузбасской торгово-промышленной палаты:
На мой взгляд, очень ярким событием года стал Инвестиционный форум по итогам регионального конкурса «Лучший инвестор в Кемеровской области». Он проводился уже в третий раз и имеет все предпосылки стать ежегодным мероприятием. В рамках выставочных площадей и в содержательной программе форума была представлена пространственная и концептуальная модель инвестиционной инфраструктуры Кузбасса. Кроме того, подведение итогов конкурса и церемония награждения сопровождалась работами консультативных, аналитических и дискуссионных выставочных площадок. А представленные инвестиционные проекты стали наглядным свидетельством того, что в Кузбассе проводится серьезная работа, направленная на импортозамещение, создание новых производств, техническое и технологическое усовершенствование, то есть на решение задач, которые сейчас стоят и перед регионом, и перед всей страной.



Елизавета Круталевич, председатель Кемеровского Регионального отделения «Деловая Россия»:
— 2014 год был годом насыщенным политическими, экономическими событиями. Изменились не только карта Российской Федерации, с присоединением Крайнего Севера и негативные события для российского бизнеса и населения. Онувшись от «нефтяной» эйфории, сверхприбылей, государство стало осознавать огромное значение малого и среднего бизнеса, не сырьевого сектора экономики, развития регионов Сибири и Дальнего Востока. Как, говорится не было бы счастья, да несчастье помогло. Появилась возможность у бизнеса развивать импортозамещающие товары, освободились огромные перспективы развития. А при грамотной поддержке государства и региональных властей, можем добиться значительных результатов. Главное, что у предпринимателей в целом, нет паники, как в 2008 году. Большинство корректирует стратегию развития, находят решения очень сложных задач. Главным событием и персонай 2014 года, я считаю, создание в Кузбассе института Уполномоченного по защите прав бизнеса, и назначение на должность 28 февраля 2014 года Латышенко Елену Петровну. За это время, практически на общественных началах, только благодаря своим знаниям, активности и организаторским талантам, Елена смогла оказать реальную помощь многим предпринимателям. Главное, сумела с нуля создать систему работы института во всех территориях Кемеровской области, выстроить отношения с госструктурами и настроить на взаимодействие с бизнесом.



Станислав Черданов, исполнительный директор Кемеровского регионального отделения ОПОРЫ РОССИИ:
— Экономически важным событием 2014 года я без сомнения могу назвать Финал регионального этапа Национальной предпринимательской премии «Бизнес-успех», который состоялся 22 октября в г. Кемерово. Перед конкурсной комиссией предстали проекты предпринимателей со всего Сибирского Федерального округа, но лишь лучшие смогли пройти вперед и уже 5 февраля 2015 года в Кузбасс вернулись целых два победителя. Лучшим муниципальным образованием России стал Осинниковский городской округ, получивший в качестве главного приза 1 млн. рублей на брендирование своего города. В номинации «Лучший экспортный продукт» победил предприниматель из г. Анжеро-Судженска Дмитрий Николаев, покоривший комиссию своей открытостью, огромным стремлением развивать и продвигать свой бизнес и конечно же большой любовью к своему делу. Он — владелец семейной пасеки, многодетный отец и на этом Дмитрий не хочет останавливаться. Ему удалось не только обойти конкурентов, но и привлечь внимание к проблемам пчеловодства, существующим сегодня. Как говорит он сам, участие в премии — шанс заявить на большую аудиторию о том, что пчеловодство сегодня это полноценное звено экономики, способное быть конкурентным на международном рынке. В свете этого события Дмитрий по праву заслужил звание «Авант-ПЕРСОНА». В 2014 году развитию социального предпринимательства уделилось особое внимание как на Федеральном, так и на Региональном уровнях, в связи с чем, считаю необходимым отметить деятельность таких компаний как: центр развития ребенка «STUDIO-ПУПС» и Центр развития детей «Берегиня». Именно эти компании в 2014 году сумели не только успешно функционировать, но и существенно развиваться в столь сложной экономической обстановке. Лично возглавляющие их — молодая предпринимательница Мария Старичикова. Мария — активный участник всевозможных конкурсов и социально направленных акций, выступает куратором благотворительного сектора Комитета молодежного предпринимательства при Кемеровском областном отделении ОПОРЫ РОССИИ, при всем при этом, это профессионал своего дела, настоящий труженик бизнеса, ко всему, мама троих детей.



Артём Михов, управляющий операционным офисом Альфа-Банка «Кемеровский»:
— Пожалуй, резкое падение курса рубля по отношению к доллару и евро в декабре 2014 года затронули все другие события. Последовавший затем рост ключевой ставки Центробанка увеличил затраты кредитных ресурсов, в этих реалиях мы сейчас живём и работаем. Что касается местных предпринимателей и их достижений, то второй год подряд мне хочется номинировать на премию «Авант-ПЕРСОНА» Валдима Сидорова и его сеть гостеприимства «ResStar». Подкупают динамика развития его бизнеса, великолепный сервис, отличная кухня, разнообразные развлекательные программы в его заведениях — есть и караоке, и разные танцевальные программы.



Сергей Муравьев, генеральный директор ОАО «Кузбасский технопарк»:
— Я бы хотел отметить кемеровское предприятие ЗАО НПФ «Норд», руководит которым Олег Александрович Кудрин. Эта компания уже несколько лет занимается глубокими научными разработками в сфере очистки промышленных стоков. Ее коллектив грамотно подходит к каждому проекту, проводит анализ воды, выстраивает оборудование. Применяемая «Нордом» мембранная технология позволяет качественно и глубоко очищать любую воду. В последние годы им удалось существенно продвигаться вперед и выполнять много заказов по созданию комплексов очистки, в том числе на угольных разрезах Кемеровской области.

ДОСТИЖЕНИЯ, НОВИНКИ, ВНЕДРЕНИЯ

Приоритеты современной медицины — новые технологии. Новые технологии в лечении, новые технологии в медицинском оборудовании. С этой точки зрения прошедший год для медицинской отрасли Кузбасса выдался вполне успешным.

ДЕЛО В ТЕХНИКЕ
В здравоохранении Кемеровской области в 2014 году можно отметить целый ряд значимых событий как в направлении оснащения новой техникой, так и освоения новых медицинских технологий. В начале года в Новокузнецке на базе городской больницы №1 открылся второй региональный сосудистый центр. Его работа, а также работа еще четырех сосудистых центров и отделений позволяет вывести медицинскую помощь больным с сердечно-сосудистыми заболеваниями на качественно новый уровень и снижает смертность и инвалидизацию от сердечно-сосудистых заболеваний. Также завершилась реконструкция, оснащение и введение в строй радиологического корпуса областного онкодиспансера. Уникальная медицинская техника, которая специально приобретена для обновленного отделения, позволяет увидеть мельчайшую опухоль и точно её уничтожить, не повреждая здоровые клетки. Плюс к этому — ремонт медицинских учреждений, обновление их материальной базы, открытие новых подразделений, проходившие постоянно в разных городах и районах области.

Из наиболее значимых медицинских событий — уникальная операция по трансплантации печени, которую провели сотрудники горбольницы №3 им. М.А. Подгорного (Кемерово) под руководством доктора медицинских наук, главного врача больницы **Олега Краснова**. Перед проведением сложнейшей операции была проделана большая подготовительная работа. В результате, Кузбасс стал девятым регионом в России, где созданы все условия для трансплантации органов. Успешное освоение новых медицинских технологий также могут занести себе в актив областной клинический перинатальный центр имени Решетовой, где внедрено интравитрульное переливание крови, а также ДГКБ №5 Кемерово, хирурги которой освоили 29 новых технологий.

К ДЕТЯМ — ПО ВЗРОСЛОМУ
Открытие нового медицинского центра — всегда значимое событие. Не удивительно, что появление весной прошлого года еще одной из

сети медицинских клиник «Здоровье» вызвало широкий общественный резонанс. Тем более понятный, что главными пациентами нового медцентра стали дети. «Мы сделали все возможное, чтобы нашим маленьким пациентам было максимально комфортно и не страшно, — сказала «А-П» директор сети клиник «Здоровье» и учредитель медицинского учреждения **Ольга Шаповалова**. — Многие ребяташки испытывают синдром белого халата. Порой ребенок даже не знает, что будет, но при виде врача ему уже страшно».

Девиз детского медицинского центра, как подчеркнула Ольга Шаповалова — «К детям повзрослому». То есть в полной мере воплощается главная задача всех медицинских учреждений «Здоровье» — оказание качественной медицинской услуги в оптимальные сроки. В детском медцентре ведут приём как врачи-педиатры, так и многие профильные специалисты — гастроэнтеролог, аллерголог, кардиолог, ортопед, хирург, невролог и др. Предоставляется широкий спектр услуг, в том числе лабораторная диагностика, детская диспансеризация, вакцинопрофилактика, индивидуальное наблюдение за детьми от рождения до 18-летнего возраста. Возможен выезд любого врача на дом. Кроме этого, открытие нового центра позволило создать 12 новых рабочих мест.

Детская клиника стала четвертой из сети медицинских центров «Здоровье», которая также является официальным представителем федеральной сети независимых лабораторий «Инвитро» в Кемерово. На сегодняшний день три из них работают в Кемерово, одна — в Белово, плюс медицинский кабинет в Топках. Ежемесячно центры «Здоровье» и лаборатория Инвитро обслуживают около 3,5 тыс. пациентов Кузбасса.

Медицинский бизнес Ольга Шаповалова начала с приобретения франшизы независимых лабораторий «Инвитро». Позже возникла идея предложить пациенту не только диагностику, но и помощь. Первый медицинский центр «Здоровье» был открыт в Кемерово в 2010 году. Предлагался достаточно широкий спектр услуг — от разнообразных обследований до приема профильных специалистов, в

том числе кардиолога, невролога, гинеколога, гастроэнтеролога и др. Причем, поскольку клиника «Здоровье» изначально во главу угла ставила качество услуг, к сотрудничеству были приглашены специалисты самого высокого уровня.

По мнению Ольги Шаповаловой, сила частной медицины в предоставлении качественной услуги. «Мы боремся за каждого своего пациента, — подчеркнула она. — Мы не можем себе позволить, чтобы пациент ушел недовольным. Поэтому отношение к своему пациенту и качество услуги, которую мы ему предлагаем — этот тот кит, на котором мы должны стоять».

ПОДАРИТЬ НАДЕЖДУ

Частные медицинские центры тоже могут похвастаться своими достижениями, возможно, не такими грандиозными, как в государственной медицине, но от этого не менее значимыми. Например, директор Медицинского центра «Надежда» **Людмила Минакова** рассказала «А-П», что за период чуть более двух лет существования, благодаря специалистам центра на свет появились 81 малыш. Это значит 81 счастливая семья. 162 счастливейших пап и мам. 324 не помнящих себя от счастья бабушек и дедушек. Не считая прочих родственников. Кстати, Медицинский центр «Надежда», вместе с пятью другими медицинскими учреждениями, среди которых еще три частных клиники ООО «Аврора» (Кемерово), а также ООО «Медика», ООО «Медиа-Сервис» (все — Новокузнецк) получил право оказывать медицинскую помощь по направлению ЭКО за счет средств ОМС в Кузбассе.

А вот сеть стоматологических клиник «Улыбка» ставит перед собой задачи гораздо шире, чем просто лечить зубы: не просто стоматологическая помощь, а стоматологическое просвещение — помочь освоить детям стоматологическую грамотность. Главная роль в этом отводится веселому празднику — Международному Дню Улыбки. Уже несколько лет сеть стоматологических клиник «Улыбка» является инициатором и спонсором праздника, который проводит в сотрудничестве с городской администрацией...

Светлана Платоенко
Полная версия статьи на сайте avant-partner.ru

СГК: КАДРОВЫЙ ОТВЕТ

Современный энергетик — это человек интеллектуальных профессий, с одной стороны, соблюдающий традиционные нормы и правила (а физика-химия процессов генерации — явления, как вы понимаете, более чем постоянные), а с другой стороны, управляющий сложными, внешне выражающимися в многочисленных дисплеях, показателях, графиках, расчётах и прочих, процессами... Да и ответственность возросла, ведь, если что — масштаб проблем и потеря будет огромен. Понятно, что высококвалифицированный рабочий и специалист ценится в энергетике почти на вес золота. Не говоря уже о руководящем составе.

На сегодняшний день стало привычным слышать жалобы на недостаток технических специалистов — хорошо подготовленных инженеров, даже рабочих высокой квалификации. Острых вопросов в подборе кадров, где найти и как подготовить существует море. «Сибирская генерирующая компания» (СГК) на эти кадровые вопросы имеет свой кадровый ответ.

РУКОВОДИТЕЛЯМИ НЕ РОЖДАЮТСЯ

Как рассказала и.о. начальника управления по персоналу Кузбасской филиала ООО «Сибирская генерирующая компания» **Ольга Чермернская**, для СГК работа с кадровым резервом, комплексная и всесторонняя подготовка резервистов — одно из значимых направлений в работе. Сегодня есть два приоритетных уровня резервируемых должностей — ключевые (директор, главный инженер станции / теплостовой компании) и резерв среднего звена (начальники основных цехов / теплостовых районов).

Роль руководителя на предприятии переоценить в принципе невозможно — это ведь своего рода главнокомандующий, от него зависит, в каком направлении и насколько эффективно подразделение или даже предприятие будет развиваться.

Именно поэтому работа с кадровым резервом выстраивается по специальным технологиям с единым алгоритмом и подходом. Для начала формируется модель должности — выявляются главные качества, которые присущи для успешных представителей резервируемых должностей, подбираются инструменты для измерения этих компетенций. А дальше — начинается процедура создания этого самого резерва — для начала включаем в круг будущих резервистов кандидатов, соответствующих формальным требованиям (к образованию, опыту работы) — а это могут быть как работники, выдвинутые руководителями, так и самовыдвиженцы. Все кандидаты проходят многоуровневую оценку — так называемый Ассессмент Центр, по результатам которого утверждается состав кадрового резерва, который будет в течение 2 — 3 лет проходить различного рода развивающие мероприятия. А для этого формируются индивидуальные планы развития с использованием разных инструментов — это



Финальная сессия программы формирования и развития кадрового резерва среднего звена в Кузбасском филиале Сибирской генерирующей компании

основа основ. И, конечно, получают обратную связь от технических руководителей, в том числе и о дальнейшем видении карьерного и прочего развития.

Об уровне подготовки кадров, в том числе высшего звена в Кузбасском филиале СГК красноречиво свидетельствует тот факт, что более 30% ключевого кадрового резерва назначаются на резервируемые должности, а нередко их переводят в головной офис компании. Для резерва среднего звена этот процент гораздо выше — порядка 50%, причём многие из них двигаются вверх по карьерной лестнице, даже не успев завершить программу. Сейчас, как отметила Ольга Чермернская, в компании существует оперативный резерв — те ребята, которые однозначно могут без ущерба для производства заменить руководителей любого уровня.

Практика показывает, что свои «выпестованные» из кадрового резерва руководители, являются достаточно эффективными, а вот с внешними, приглашенными из других регионов, иногда возникают и хэдхантерами. Для этого и существует кадровый резерв среднего звена. Кстати, он решает ещё одну задачу. Многие из молодых людей мечтают о отремительном

МОЛОДО — НЕ ЗЕЛЕНО

В первую очередь рассчитывают при появлении вакансии среди руководителей среднего звена на собственные кадры, несмотря на самые тесные контакты компании с кадровыми агентствами и хэдхантерами. Для этого и существует кадровый резерв среднего звена. Кстати, он решает ещё одну задачу. Многие из молодых людей мечтают о отремительном



Кадровый резерв на обучении

карьерном взлёте после окончания вуза. Такова особенность «поколения Y» — получить все и сразу. А вот в энергетике так не бывает — путь в профессии является непростым. Молодой специалист, только-только окончивший ВУЗ и получивший профильное образование, прежде чем управлять процессом производства даже на инженерной должности, должен в идеале начать свою деятельность с рабочей должности, например, машинистом-обходчиком, поработать с оборудованием основных цехов. Именно поэтому в энергетике очень ценятся те специалисты, которые пришли всерьёз и надолго, а особенно — трудовые династи. Они уже никогда не уйдут с предприятия, потому что это будет делом их жизни.

МАСТЕРСТВО ОТТАЧИВАЕТСЯ НА ТРЕНИНГАХ И... СОРЕВНОВАНИЯХ

Впрочем, работа с кадрами в Сибирской генерирующей компании не ограничивается только формированием и обучением кадрового резерва. Не менее важное место занимает повышение квалификации. По словам Ольги Чермернской, минимум раз в три года сотрудники Кузбасской филиала СГК повышают свою квалификацию. Сотрудничество ведётся, как правило, с лучшими отраслевыми институтами повышения квалификации в Санкт-Петербурге, Челябинске, Новосибирске. В последние годы к этим городам прибавилась и Москва — только здесь обучают энерготрейдеров, специалистов, отвечающих за продажи электроэнергии на рынке — профессия новая для энергетики.

В компании разработана и действует очень интересная программа по развитию управленческой компетенции начальников отделов, руководителей структурных подразделений — действующие руководители тоже требуют повышения квалификации, развития своих навыков.

Повышением квалификации высшего звена занимается управляющая компания в Москве. Там для руководителей проводятся практические семинары, приглашаются тренеры, консультанты, если необходимо получить разъяснения по определенной проблеме. Если возникает производственная необходимость, то организовываются стажировки за границей.

Что же касается рабочих профессий, то здесь наиболее интересными и наиболее эффективными в повышении профессионального мастерства стали соревнования бригад оперативного персонала, обслуживающего электростанции или тепловые сети. Соревнования проходят в несколько этапов. Сначала на местном уровне — в компании — выбирается лучшая бригада. Соревнования превращаются для всего коллектива в настоящий праздник с богатой культурной и спортивной программой. Лучшая бригада отправляется на региональный уровень, где в конкурсе профессионализма с кузбассовцами соревнуются энергетики Алтайского и Красноярского краёв. Победители получают право побороться за звание самых-самых на всероссийском уровне. Состязания профессионального мастерства проходят в несколько этапов — нужно продемонстрировать знания нормативно-технической документации, показать умение справляться с различными аварийными ситуациями, уметь решать технические задачи и т.д.

К слову, в течение четырёх лет подряд Кузбасский филиал СГК занимает первое место во всероссийских соревнованиях бригад оперативного персонала тепловых станций. Это говорит о высоком качестве подготовки наших энергетиков. Ну а самый главный показатель работы любого энергопредприятия — бесперебойность снабжения потребителей теплом и электроэнергией. Энергетики Кузбасского филиала СГК с этой задачей справляются на отлично!

Светлана Платоенко

ПРИГЛАШАЕМ ВАС ПРИНЯТЬ УЧАСТИЕ В ТРЕНИНГЕ

«Фасилитация групповой работы как инструмент современного менеджера»

Как самим породить решения?

Программа нацелена на подготовку организаторов эффективных обсуждений и групповой работы из числа специалистов и менеджеров Вашей компании.

Автор: Людмила Дудорова (г.Москва)

КОГО МЫ ЖДЕМ:
Руководителей и владельцев компаний разной величины, специалистов, в работе которых важно уметь находить новые коллективные решения.

Фасилитация — инструмент современного лидера, позволяющий более эффективно проводить совещания, мозговые штурмы, рабочие встречи, обсуждение вопросов и поиск их решения. Вам предстоит познакомиться с техникой фасилитации, которая изменит ваше представление об эффективном бизнес-мероприятии и групповой работе.

24-25 апреля 2015 г.

Заявки на участие принимаются уже сейчас по телефону/факсу 8 (3842) 49-62-70, 57-44-96 или на почту mku@profy-kem.ru www.profy-kem.ru

БЛИЦОПРОС

Какое событие для бизнеса Кемеровской области, на Ваш взгляд, самое значимое в 2014 году? Какую компанию Вы бы отметили? Кого бы Вы номинировали на премию «Авант-ПЕРСОНА»?



Василий Бочкарев, председатель кемеровского отделения Ассоциации молодых предпринимателей России, предприниматель.

Самое доминирующее экономическое событие прошлого года – это, конечно, падение курса рубля по отношению к доллару и евро. В то же время замечаю, что, несмотря на неблагоприятную экономическую ситуацию, в Кемерове ведётся много строек, и это меня очень радует. В прошлом году мы с Владимиром Николаевичем Новиковым ввели новый, крупнейший в Кузбассе, мебельный торговый выставочный комплекс «СИТИ ДОМ» – считаю это очень заметным и значимым событием на рынке. Много слышу в последнее время об интеллектуальной игре «60 секунд», которую Вадим Хаващевский проводит по средам в своём кафе «Геометрия» – думаю, его точно нужно отметить. Ещё в прошлом году стали очень популярны живые квесты, это такие сюжетно-детективные игры – они сейчас появляются, как грибы после дождя! Мы тоже один построили на улице Мартемьянова, знаю, что ещё есть квест на улице Островского. Что касается ресторана бизнес-класса, то я бы отметил Ивана Печерского – в дополнение к уже действующему ресторану «Grill bar-42» он открыл ещё один, «Чайкан42». Из местных бизнесменов хочу отметить ещё Игоря Юрьевича Прокудина – мне всегда нравился его подход к ведению бизнеса. Кстати, стоимость акций его компании (ОАО «Кузбасская топливная компания») недавно выросла – это очень хороший показатель.



Сергей Скоробогатко, директор филиала ООО «Росгосстрах» в Кемеровской области.

Для компании РОСГОССТРАХ 2014 год был насыщенным и непростым. Значимым событием для нас было открытие в Кемеровской области на наших площадках 24 офисов РОСГОССТРАХ БАНК. Сейчас офисы РОСГОССТРАХ – это полноценный финансовый супермаркет, так как нашим клиентам, помимо достаточно широкого спектра страховых продуктов теперь доступны и банковские услуги: вклады, платежи, переводы. За проектами оказывающих комплексную помощь в финансовой сфере достаточно большое будущее, клиенту удобно прийти в одно место и получить максимально полный пакет, будь то оплата ЖКХ и страхование жизни, например. Конечно, предстоит преодолеть немало трудностей, но потенциал развития есть, и в 2015 году мы планируем продолжить открывать универсальные офисы РОСГОССТРАХ БАНК. Если же говорить о номинации на «Авант-ПЕРСОНА», мне хотелось бы отметить Сергея Малинина, директора ООО «Картеп Авто», представителя автомобильных брендов Nissan, Subaru, Citroen и др. в Кузбассе. Сейчас в условиях жёсткой конкуренции и нестабильности рынка, важно выполнять взятые на себя обязательства и сохранять взаимовыгодные партнёрские отношения. Несмотря на все текущие тенденции рынка, Сергею Владимировичу удаётся профессионально строить свой бизнес, сохраняя деловую репутацию, что обеспечивает стабильную работу и по достоинству оценено партнёрами компании.



Дмитрий Малинин, председатель коллегии адвокатов «Юрпроект».

Сложно выделить чей-то конкретный выдающийся результат за прошедший год. Тем более затруднительно отметить ставшие публично известными достижения применительно к развитию Кемеровской области. Но думаю, что любой предприниматель, который создаёт эффективный бизнес и предоставляет качественный сервис – способствует развитию экономики нашей страны в целом и своего региона в частности. На мой взгляд, как человека, который уже несколько лет строит в Кузбассе с нуля бизнес в сфере услуг, успех компании «Мера» впечатляет. Андрею Клепикову и его команде удалось создать бренд в области операций с недвижимостью. Ко мне периодически обращаются клиенты и просто знакомые, которым надо купить или продать недвижимость. Понятно, что нет бизнеса, в котором не допускаются ошибки, но в отношении «Меры» я могу быть уверен, что услуга там будет оказана на достойном уровне, а возможные проблемы будут решены оперативно и успешно. Считаю, что господин Клепиков достоин звания «Авант-ПЕРСОНА».

ВЕТЕР СТРАНСТВИЙ ПЕРЕМЕНИЛСЯ

Окончание. Начало на стр. 3

В ходе работ специалисты сделали цифровую топографическую съёмку, позволившую впервые в истории Шерегеша провести глобальный анализ склонов, с учетом множества факторов, в том числе, рельефа местности, освещенности и т.д. На основании технического анализа разработан мастер-план развития, включающий сектор А и сектор В курорта, там, где возможно расположение трасс для наиболее многочисленной категории отдыхающих – горнолыжников среднего уровня. По оценке Дениса Багаева, мастер-план – это практически готовый бизнес-план для будущих инвесторов, поскольку точные просчеты расположения объектов инфраструктуры, их нагрузки помогут в максимальной степени избежать рисков. Кроме того, появилась возможность «точно инвестировать в те объекты инфраструктуры, на которые может быть выделено федеральное финансирование, а именно на развитие инженерных сетей водоснабжения, канализации и т.д.». Бюджетное финансирование развития Шерегеша не предусмотрено, как пояснил в сентябре прошлого года начальник департамента инвестиций и стратегического развития администрации **Антон Силинин**, но можно получить 30% финансирования инвестиционных затрат из федеральной целевой программы, остальные должны обеспечить частные инвесторы.

«Ещё сегодня количество туристов, которые могут одновременно кататься на горе, составляет 9 тысяч, то мы планируем увеличить до 19-20 тысяч», – рассказал Денис Багаев. – И это очень хороший показатель. Для примера, самый большой район катания в Европе вмещает 50 тысяч туристов, самый крупный североамериканский курорт – 30 тысяч. Типичный горнолыжный курорт в мире рассчитан на одновременное катание примерно 10 тыс. отдыхающих». На сегодняшний день работа над мастер-планом завершена, и он находится на стадии согласования.

НА САНЯХ И НА КОНЯХ

Сравнить с популярностью с Шерегеша и его возможностями катания с гор очень трудно, но в регионе есть туристический объект со сравнимой посещаемостью – музей-заповедник «Томская Писаница» в Яшкинском районе. В прошлом году его посетило более 150 тысяч человек. Сам музей может служить замечательным примером

того, как из учреждения культуры, созданного вокруг памятника историко-культурная ценность которого была понята лишь узкому кругу учёных, можно создать суперпопулярный туристический объект. Как отмечал директор музея-заповедника **Валерий Калпунов**, ещё на стадии создания музея было принято решение о многопрофильности его деятельности, в том числе активного развития туристского направления.

На сегодняшний день в «Томской Писанице» можно найти отдых на любой вкус. 35 праздников и фестивалей ежегодно – фольклорных, календарных, экологических и спортивных, ориентированных на самые широкие слои населения, в их числе любимый зимний проект «Главный Дед Мороз Кузбасса». Вольерный зоопарк – можно понаблюдать за животными. «Сельский дворик» – контактный зоопарк – дарит возможность свободного общения с животными: разрешается не только кормить, но даже гладить их. Для любителей полного погружения в прошлое – интерактивные экскурсии, во время которых можно окунуться в быт и магические ритуалы древних охотников. Приверженцам активного отдыха: зимой – катание на санях и снегоходах, летом – верёвочный парк, тарзанка, прогулки по реке и катание на квадроциклах. Из новинок на будущее лето – конные экскурсии и водно-экскурсионный маршрут «Наскальная живопись Притомья», специально для неё приобретён 30-ти местный катер. В ходе экскурсии туристы ждут шесть остановок у памятников древнего наскального искусства – Томской, Новоромановской, Второй Новоромановской, Тутальской, Никольской писаниц и Высочего камня, где они смогут познакомиться с петроглифами Притомья.

И, наконец, для поклонников велосипедов – специально для неё разработан маршрут «Томская Писаница» вошёл в число шести победителей федерального туристического конкурса. «Финансовая поддержка будет направлена на обустройство велосипедно-пешеходного маршрута, который пройдет по периметру музея, причём, большая часть его будет пролегать через музейные комплексы», – сказал «А-П» Валерий Калпунов. – То есть можно будет не только кататься на велосипеде, но и осмотреть экспозиции и прослушать экскурсию».

К ОСТАНКАМ ДИНОЗАВРОВ

Ушедший год был для внутреннего туризма Кузбасса весьма урожайным на события большие и маленькие. Среди них разработка историко-культурного туристического маршрута «Золотое кольцо Кузбасса». Автором проекта, в который вошли победители областного конкурса «Семь чудес Кузбасса», музей-заповедника, мемориальные музеи, памятники архитектуры, монументального искусства, храмы и монастыри, краеведческие и исторические музеи, памятники природы области, культурные и архитектурные объекты стали областной департамент культуры и национальной политики совместно с Кемеровским областным краеведческим музеем. Начала работу снежогодная трасса «Средне-Томская» в Бунгаралско-Аржандаровском заказнике (Крапивинский район). Многие районы и объекты культуры и туризма обзавелись новыми туристическими маршрутами.

Но если говорить о перспективах, то наиболее привлекательными они выглядят в Чебулинском районе. Именно здесь в прошлом году начались масштабные работы по сохранению, изучению и популяризации уникального исторического и природного объекта – Шестаковского палеонтологического и археологического комплекса, который известен множеством найденных хорошо сохранившихся скелетов динозавров. По словам заведующей отделом природы областного краеведческого музея **Натальи Демидченко**, Шестаково – примечательно не только ценными палеонтологическими находками, здесь есть сохранились места, где произрастают растения – ревенки динозавров, где можно увидеть мыл таким, каким видели его древние ящеры.

«Вашей компании пять лет – это много или мало? – Мы ещё совсем маленькие и только на пути развития. Каждый год нас учит чему-то новому. Цветы – очень сложный бизнес. Здесь всё время нужно искать что-то новое, продвигаться, не стоять на месте, анализировать рынок. Стоит остановиться, увериться, что у тебя всё хорошо – моментально теряются клиенты, моментально сходишь с волны. Меняются тенденции – из Европы пришла мода оформлять свадьбы цветами. Так что лето у нас сейчас горячее время. Зато осень совсем глухая.

Светлана Платоненко



Руководители ФЦ «Максимум» Сафарян Рустам Григорович и Сафарян Нарине Аветиковна

Добрые, милые, нежные, самые красивые, любимые, дорогие женщины, с 8 марта вас!

И пускай все улыбки будут искренними, все пожелания сбываются, открываются новые возможности и реализуются все мечты! 2014 год был для нас годом профессионального роста и совершенствования. Мы создаем максимально комфортные условия для поддержания стремления людей к здоровому образу жизни. В нашем ФЦ реконструирована зона бассейна, с позиции увеличения площади и контроля качества воды, открылся новый тренажерный зал, с введением многофункциональных тренировочных зон, качественного современного оборудования. Существенное увеличение клиентской базы в разы говорит о том, что мы на правильном пути.

Мы работаем для вас постоянно, повышая профессионализм и качество обслуживания!

ЗА ПРАЗДНИКОМ – В «АМСТЕРДАМ»!

Цветочная компания «Амстердам» за пять лет работы стала одним из крупнейших поставщиков оптом и в розницу свежесрезанных цветов и горшечных растений. Известна она не только в Кузбассе, но и другими крупными сибирскими городами, куда компания доставляет цветы – Красноярске, Новосибирске, Томске. В Томске расположен оптовый филиал, а в самой Кемеровской области находится не только центральный офис компании, но и розничные салоны цветов в Шарыпово, в Юрге, в поселке Изжморка. Управляют всем этим большим цветочным государством две молодые женщины с решительными характерами – Ирина Калининна (на фото справа) и Светлана Сыкова. Они делают все вместе и замечательно дополняют друг друга. Даже на вопросы отвечают вместе – Ирина начинает, Светлана дополняет.



– Почему вы выбрали именно цветочный бизнес – такой красивый, но такой хрупкий?
– Мы со Светланой работали в цветочной оптовой-розничной фирме менеджерами. Там и пришла любовь к цветам. Мы видели и понимали, куда и зачем нужно двигаться и чего можно добиться. Постепенно решили, что пора выходить на другой уровень – создавать свой бизнес. Очень сложно начинать дело совсем без денег. Все, что у нас было – это зарплата по 10 тыс. рублей, которую мы получали, уйдя с бывшей работы. Но у нас осталось много друзей и партнеров. Поставщики и клиенты поверили в нас – это и дало нам силы для продвижения вперед.

– Как вам работаете вдвоем – нет ли разногласий, конфликтов?
– Вдвоем нам легче. Мы полностью заменяем и дополняем друг друга. Светлана – более сдержанная, терпеливая, я более эмоциональная. А конфликтов между нами нет и не было.

– Как родилось название «Амстердам»?
– О-о-о! – переглядываются. – Это мы долго голову ломали. Ведь, известно – как вы лодку назовёте, так она и поплывет. Есть такой сорт розы – «Амстердам» – очень красивая. (Мой любимый сорт, – уточнила Ирина). К тому же Амстердам – столица цветочной индустрии, столица цветов.

– Как вы подбираете персонал?
– Все наши сотрудники собрались как-то постепенно. Кто-то перешёл к нам с прошлой нашей работы, кого-то мы уже давно знали, кто-то из новых пришёл и остался. У нас коллектив небольшой, мы живем как семья. Все основано на доверии и взаимном уважении. Нам повезло с людьми – если нужно, наши сотрудники могут выйти и в ночь поработать, например, на праздники.

– А что касается продавцов – как, вы говорили, не каждого поставщик за прилавок с цветами?
– Безусловно, у нас работают только специалисты – профессионалы-флористы высокого класса. Кстати, при нашей фирме мы открыли курсы флористов. Уже отвели первую группу – все очень довольны. Первое, с чего начинают учиться флористике – это мыть вазоны. Серьёзно! Мыть вазоны, правильно подрезать цветок, наливать правильное количество воды для цветка, правильно обдирать определённые места у цветка. Это азы. А дальше мы уже учим технику и технологию вазания букетов. А потом – ваше творчество.

– А сами где и как учились флористике?
– Сначала учили опытные коллеги на прошлой работе – вместе с ними осваивала азы техники со-

стичка. Доставка российских цветов может стоить дороже, чем доставка цветов из Эквадора. Это, конечно, нюанс, но таковы наши реалии.

– Есть ли какая-то веха, пройдя которую можно сказать – ну всё, бизнес состоялся?
– Мы отсчитываем года 8-ми Мартами. Пережил первое 8-е марта – уже что-то понимаешь в цветах. Пережил несколько праздников – значит, полюбил цветы и уже никуда из этого бизнеса не уйдешь. У нас бывает так называемые «разовые клиенты», которые стремятся заработать только в период праздников – вложить по минимуму, заработать по максимуму. Как правило, из десяти только один такой добивается успеха, не говоря уже о том, что они лишают покупателя тех, кто честно работает в течение года. Так что, цветы – это не так легко. Да и за прилавок с цветами не поставишь человека с улицы, это не булку хлеба продать. Букет нужно создать – не бывает двух одинаковых букетов, даже если они похожи. Каждый со своим оттенком – настроение флориста, настроение клиента...

– На вашем сайте выставлено огромное количество цветочных композиций для всех вариантов торжественных событий. Откуда берете идеи?
– Отсюда (Ирина выразительно постукивает пальцем по голове). Практически все, что выставлено на сайте, сделано нами. Важную роль играет и запрос клиента. Мы создаем композицию в зависимости от того, какое у него торжество, в каких тонах он хотел бы видеть оформление, какое ощущение от цветка хотел бы получить – легкую, воздушную или торжественную, пафосную.

– А были ли у вас необычные, например, экзотичные заказы?
– Как-то мужчина заказал у нас тысячу роз и попросил непременно с каждой розы снять шипы не ножом, как обычно, а руками. Он даже контролировал этот процесс. Вообще, случаем курьезных много. Когда, например, просят посчитать, сколько цветочков на кустовой ветке хризантемы, чтобы не было четного количества. Для нас это смешно – ведь вы дарите цветок.

– Сейчас в моде необычные предложения – цветы с надписями, светящиеся цветы...
– Пожалуйста. Можно сделать надписи специальными маркерами для цветов или опылить их неонами, чтобы они светились в темноте. Но мы за живую флористику. Хотя, если клиент хочет, можем сделать всё. Мы делаем даже букеты из носков, из спиртного, торты из пива с рубкой и добавлением туда цветов. Букет может быть из чего угодно, если есть фантазия. Кстати, мы теперь занимаемся и аэродизайном.

– Предложений на цветочном рынке сейчас много. А как изменился спрос, какие цветы сейчас пользуются наибольшей популярностью?

– Цветочная продукция на 80% – импорт. Как вы справляетесь с кризисом, санкциями, скачками валют? Насколько это все на вас повлияло?

– Очень сильно повлияло. Мы полностью завязаны на валюту, мы покупаем цветы, и привозят нам их за доллары и евро. Серьёзно упали объёмы продаж, наши клиенты с трудом переходят психологический барьер – резкое возрастание цены. А мы полностью зависим от наших клиентов – как они торгуют, так и мы живем. Упали объёмы, упали процент заработка – они тоже не могут накрыть привычный процент. Мы получаем – торгуем, угощаем клиентов, рассказываем, объясняем, придумываем какие-то акции, объясняем. Но это уже вяло работает. Тяжёлый застойный период. Я не знаю, сколько он продлится. Но мы не унываем. Мы считаем, что в кризисе выживают только сильнейшие. Если мы выстоим, значит, мы сильные. А я думаю, что мы выстоим.

– Несколько советов для тех, кто старается украсить свой дом растениями...

– Не стоит бояться пробовать, брать, например, экзотические растения. Как показывает практика, они гораздо менее прихотливы, чем привычные нам растения, та же драцена. Сейчас в моде орхидеи, уход за ними минимальный – свет, тепло, вода. Кстати, появилась новая мода на хищные растения – возможно, кризис повлиял. В Европе комнатные растения всё равно, что у нас срезанные цветы. Подарочный вариант. Принято, чтобы на столе стоял цветочек цветущий. Даже статья расходов есть специальная в семье – на цветы. У нас такого ещё нет, но, надеюсь, мы к этому, придём. Любите цветы, покупайте, они наш кислород, они радуют нас. Если есть вопросы или любите посмотреть в Интернете – позвоните в фирму, специалисты вам все расскажут и объяснят. Наши телефоны: Кемерово 8(3842)655-008 Томск 8(952)152-6224 Юрга 8(38451)663-333

ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ КОМПЬЮТЕРНАЯ ТЕХНИКА ДЛЯ БИЗНЕСА

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

консультации специалистов

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

Заказ онлайн WWW.NT-GST.RU

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

Главный редактор Галина Федорова Красильникова.
Газета «Областной экономический еженедельник «Авант-ПАРТНЕР» учреждена ООО «Издательский Дом «Деловой Кузбасс».
Издатель – ООО «Издательский Дом «Деловой Кузбасс». Зарегистрирована Сибирским окружным межрегиональным территориальным управлением Министерства РФ по делам печати, телерадиовещания и средств массовых коммуникаций. Свидетельство о регистрации № ПИ 12-1924 от 25.06.2003 г.

АДРЕС РЕДАКЦИИ, УЧРЕДИТЕЛЯ И ИЗДАТЕЛЯ: 650991, г. Кемерово, ул. Красноармейская, 136. Телефон/факс (384-2) 585-616. Адрес электронной почты главного редактора editor@avant-partner.ru; электронная версия издания в сети Интернет www.avant-partner.ru; Мнение редакции не всегда совпадает с мнением авторов. При перепечатке журналистских материалов прямая ссылка на «Авант-ПАРТНЕР» обязательна. Использование оригинал-макетов и элементов дизайна газет без ведома редакции запрещено. Материалы в рубриках ЛИДЕР, СОБИТИЯ, КРУПНЫМ ПЛАНОМ, НОВОСТИ КОМПАНИЙ, ПРЕСС-РЕЛИЗ, НОВИНКА, КОНФЛИКТ выходят на правах рекламы. Время подписания номера в печать по графику в 09.00. Сдан в печать в 09.00. Объем 2 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 «Лауры-К», 650999, г. Кемерово, пр. Октябрьский, 28, офис 207.

ВЫБИРАЕМ «АВАНТ-ПЕРСОНУ»!

*Закончился первый открытый этап
выдвижения номинантов
на премию «Авант-ПЕРСОНА».*

Целый месяц редакция Группы изданий «Авант» собирала мнения наших читателей, партнёров, клиентов о наиболее заметных и значимых событиях, компаниях, топ-менеджерах и предпринимателях. Более двух десятков заявок пришли через наш сайт.

На основании опроса и полученных заявок мы сформировали список из более чем трёх десятков претендентов на номинации. Тех, кто, по нашему мнению, соответствует основной цели премии «Авант-ПЕРСОНА» – представить бизнес-сообществу Кузбасса компании, работающие в регионе и способствующие его развитию, а также управленцев, предпринимателей, успешно реализовавших интересные бизнес-проекты и/или общественно-полезные инициативы, пропагандирующих цивилизованный и грамотный подход к ведению бизнеса.

Теперь слово за экспертным сообществом. На основании их оценок и будет составлен окончательный шорт-лист – лауреатов премии – претендентов на победу.

Открытое голосование за лауреатов пройдёт на сайте www.avant-partner.ru с 16 по 20 марта.

Награждение победителей состоится на Торжественном приеме «Авант-ПЕРСОНА 2015» 25 марта в ресто-клубе IMPRESS.

Подробности на сайте www.avant-partner.ru

Генеральный партнер премии – компания «МегаФон».

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЁР

МЕГАФОН

ОФИЦИАЛЬНЫЕ ПАРТНЁРЫ

EQUUS

«Трансхимресурс»
Официальный дилер EQUUS

AMSTERDAM
Чисты оптом и в розницу

IMPRESS
resto-club

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ПАРТНЁРЫ

сiбдепо
информационно-деловой портал

КУЗБАСС МЯЯК
ЖИЗНЬ ПРОДОЛЖАЕТСЯ!

СИБИРСКАЯ ГЕНЕРИРУЮЩАЯ КОМПАНИЯ

СИБЕХ
С 1896 года

БРАЧНОЕ АГЕНТСТВО КРАСНАЯ РОЗА

Регион Упаk

.RU

Дачные Валочки
ВЫЖИВАЮТ ТОЛЬКО С НАМИ!

Рекламное Агентство Fantasy

СибВитрина
ДЛЯ БИЗНЕСА

СЕРЕБРЯНЫЙ ДОЖДЬ
КЕМЕРОВО 91.5 FM





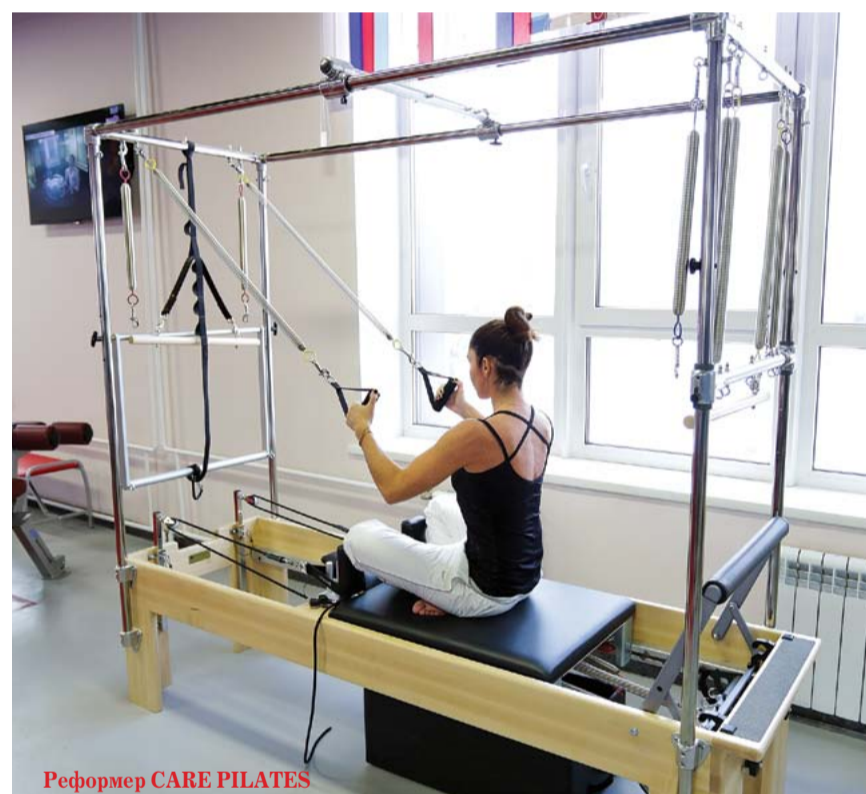
ДЕСЯТЬ УРОКОВ —
И ВЫ ПОЧУВСТВУЕТЕ СЕБЯ ЛУЧШЕ

ДВАДЦАТЬ ЗАНЯТИЙ —
И ВЫ БУДЕТЕ ЛУЧШЕ ВЫГЛЯДЕТЬ

ТРИДЦАТЬ ЗАНЯТИЙ —
И ВЫ ПОЛУЧИТЕ СОВЕРШЕННО НОВОЕ ТЕЛО

Пилатес развивает каждый аспект физической формы:
силу, гибкость, координацию, скорость, ловкость, выносливость

- Повышает осознание физической формы тела
- Улучшает контроль над телом
- Учит правильной активации мышц
- Корректирует осанку
- Улучшает работу внутренних органов
- Улучшает баланс
- Фокусируется на правильном дыхании
- Помогает в расслаблении и снятии напряжения
- Подходит женщинам во время беременности
- Помогает достичь внутренней гармонии посредством здорового тела



Реформер CARE PILATES

Пожалуй, самым известным из всего оборудования пилатес является РЕФОРМЕР. Благодаря сложной системе пружин, ремней и шкивов, на этом удивительном аппарате можно выполнять до 100 различных упражнений.

Пилатес Реформер, представляет собой оборудование, которое используется в студиях пилатеса для индивидуальных и групповых занятий. Он также становится ключевым компонентом, который используется все больше в различных реабилитационных и оздоровительных клиниках. Многие специалисты по лечебной восстановительной физкультуре, остеопаты, физиотерапевты все больше используют Пилатес Реформер в своей практике.

Суть работы кроется в скольжении платформы, на которой можно сидеть, стоять вертикально, стоять на коленях или лежать. Пользователь, скользя вперед-назад по рельсам за счет собственной массы тела, попеременно напрягает различные части тела, что позволяет мягко и целенаправленно воздействовать на мышцы.

Пилатес Реформер в диапазоне движения помогает сохранить стабильность туловища и осанку.

Для большинства занимающихся по системе пилатес набор мышечной массы является нежелательным. Реформеры пилатес оснащены регулируемыми пружинами прогрессивного сопротивления, которые позволяют укрепить мышцы, а не увеличить их в объеме. Процесс тренировки благоприятно влияет на растягивание мышц и их тонус, что благотворно воздействует на суставы.

Медицинские исследования подтверждают эффективность пилатеса в избавлении от болей в спине, излечении травм позвоночника, борьбе с остеоартритом, остеопорозом, последствий травм коленных и плечевых суставов, головной боли, а также последствиями стресса.

МАКСИМУМ

г. Кемерово, ул. Карболитовская, 18
тел: 8(3842) 45-50-50, 68-11-77 www.maximum1.ru
Мы работаем для Вас: ежедневно с 9-00 до 22-00
в праздничные и выходные дни с 9-00 до 21-00

БАНК ФИНАНСОВЫЙ СТАНДАРТ
Банк основан в 1990 году

ОТКРОЙ СВОЙ ЛУЧШИЙ ВКЛАД!

Вклад «Юбилейный - нам 25 лет»

до 16,94%*



Срок Вклада 367 дней
25 000 рублей минимальный первоначальный взнос

*Эффективная ставка при условии ежемесячного перечисления выплаченных процентов во Вклад (Базовая ставка 15,75% + капитализация на весь срок Вклада)

Подробности о Вкладе на сайте Банка: www.bankfs.ru

Лицензия Центрального Банка РФ на осуществление банковских операций N 1053

650000, г. Кемерово, ул. Весенняя, д.21
+7 (3842) 77 45 03 / www.bankfs.ru

