ГЛАВНАЯ ТЕМА

ОБЛАСТНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

БУДЬ В КУРСЕ!

АВАНТ ПАРТНЕР

№ 29(302)

ВТОРНИК
15 НОЯБРЯ 2011

www.avant-partner.ru

НЕ РОСТ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

3 КТО ПОЙДЁТ ЗА ЁЛКАМИ

8 КАК УСЛЫШАТЬ МАЛЫЙ БИЗНЕС

14 СТАВИТЬ ЛИ ПРИВИВКУ ОТ ГРИППА

АКТУАЛЬНО

ОТ СЛУЧАЙНОСТИ К ПРАВИЛАМ

Валентин Мазикин обратился к руководству Ростехнадзора с просьбой взять под контроль ситуацию на ликвидируемых шахтах

Ростехнадзор и проверяемые этой службой угольные компании Кузбасса, похоже, договорились об общих подходах к оценке безопасности предприятий. Как показало всероссийское совещание под председательством главы Ростехнадзора Николая Кутьина, прошедшее 7 ноября в Кемерове, за последний год в сфере промышленной безопасности и охраны труда угольщики и надзорные органы сделали больше, чем за все последние годы. Осталось дождаться окончания разработки новых правил безопасности для угольной отрасли. Хотя бизнес и кузбасские власти уже волнуют новые проблемы.

Свыше 300 млрд рублей, направленных на строительство новых и модернизацию действующих угольных предприятий в Кузбассе за последние 10 лет, и миллиарды рублей, вложенных непосредственно в реализацию мероприятий по повышению безопасности (только за 2010 год это 3,4 млрд рублей), как заявил на совещании первый вице-губернатор области **Валентин Мазикин**, не дают уверенности в том, что для безопасности «всё сделано». Каждая крупная трагедия на шахте, по его словам перечёркивает все достижения. По его данным, в этом году на шахтах региона погибло 18 человек, на открытых горных работах — 3 (в целом по отрасли, согласно отчёту Ростехнадзора, в 12 авариях погибло 32 человека).

И как заявил первый заместитель прокурора Кемеровской области **Константин Еремеев**, «то, что не случилось крупных аварий, — это случайность».

Ростехназор, констатировал Николай Кутьин, в текущем году в ходе проверок выявил 43 663 нарушения на предприятиях угольной отрасли. Наказывает Ростехнадзор угольщиков рублём. Причём ощутимей, чем прежде. Если за весь прошлый год за различные нарушения угольщиков оштрафовали менее чем на 42 млн рублей, то в этом году уже почти на 130 млн рублей. 131 раз предприятия останавливались, 197 раз применялась такая мера как приостановка работ, возбуждено 7 уголовных дел о нарушениях правил безопасности. Как пояснил глава Ростехнадзора «Авант-ПАРТНЕРу», даже на передовых предприятиях, известных своими рекордами добычи, служба вынуждена «останавливать лавы и забои, потому что постановка этих рекордов выходят за рамки возможностей, которые прописаны в нормах и правилах, по метану, по запылённости, что напрямую приводит к угрозе». Впрочем, по словам Николая Кутьина, за последний год «было сделано очень много. Компании явно озаботились после событий на «Распадской». Потому что они видят, какие потери происходят. Потери миллиардные».

Сами угольщики на совещании попытались продемонстрировать свои «достижения».

Гендиректор ОАО «СУЭК-Кузбасс» **Евгений Ютяев** рассказал об опыте по выработке энергии из метана угольных пластов на шахтах компании (сейчас здесь вырабатывается 22 тыс. МВт электроэнергии), об увеличении нормы осланцевания в 2-4 раза и новых венти-

Окончание на стр. 2

«РОСНЕФТЬ»: ЗАПРАВКА ПО ЛУЧШИМ СТАНДАРТАМ

Компания «Роснефть» завершает работы по ребрендингу своих автозаправочных комплексов. В начале ноября в Кемерово была торжественно открыта после реконструкции первая из четырёх заправок этой компании в нашем регионе. Теперь качественное топливо и высокий уровень обслуживания, отличающие розничную сеть «Роснефти» по всей стране, доступны и в Кузбассе.

3 ноября в Кемерово на улице Пригородная ООО «РН-Кемеровонефтепродукт» провело торжественное открытие первого автозаправочного комплекса (АЗК), реконструированного в едином фирменном стиле ОАО «НК «Роснефть».

Как рассказал в ходе мероприятия исполняющий обязанности генерального директора ООО «РН-Кемеровонефтепродукт» **Андрей Волков**, обновленный автозаправочный комплекс оснащён современным оборудованием, в том числе электронной системой контроля количества нефтепродуктов, которая полностью исключает возможность недолива топлива, а также новыми топливо — раздаточными колонками одного из мировых лидеров в области разработки решений для АЗК. Его открытие позволило создать 11 рабочих мест.

Одной из особенностей нового АЗК является наличие круглосуточного мини-маркета «Подсолнух», в котором представлено более двух тысяч наименований сопутствующих товаров — от продуктов питания до автомасел. Стоит отметить, что наличие круглосуточного магазина удобно не только для автомобилистов, но и для местных жителей — в округе подобной торговой точки больше нет.

«РН-Кемеровонефтепродукт», как и все дочерние общества «Роснефти», является социально ответственной компанией, что было подтверждено и на этот раз. В ходе мероприятия автомобилям пожарной службы и скорой помощи предоставили право бесплатной первой заправки. Также руководство «РН-Кемеровонефтепродукт» вручило подарочный сертификат на заправку транспортного средства своему подшефному детскому дому № 105 (г. Кемерово).

На сегодняшний день в Кемеровской области работает 4 автозаправочных комплекса «РН-Кемеровонефтепродукт», из которых три расположены в столице Кузбасса и одна — в п.г.т. Промышленная. По словам Андрея Волкова, работы по приведению всех автозаправочных станций компании к единому корпоративному стилю будут завершены до конца 2011 года.

ОАО НК «Роснефть» — лидер российской нефтяной отрасли и одна из крупнейших публичных нефтегазовых компаний мира. Одной из стратегических задач компании является увеличение реализации собственной продукции напрямую конечному потребителю. Сегодня «Роснефти» принадлежит вторая по величине сеть автозаправочных станций в России, которая охватывает 41 регион страны и представлена 1700 заправочными комплексами. По знаменательному совпадению Кузбасс в этом счету стал 42-м субъектом Российской Федерации.

ООО «РН-Кемеровонефтепродукт» — дочернее общество ОАО НК «Роснефть» — на рынке Кузбасса уже более трёх лет. За это время компания стала крупнейшим оптовым поставщиком нефтепродуктов, обеспечивающим бесперебойные поставки топлива на ведущие промышленные предприятия области и независимым розничным сетям. Первые шаги на розничном рынке нефтепродуктов в регионе были сделаны ею в 2010 году, когда были открыты реконструируемые сегодня 4 АЗК.

«Слоган компании «Роснефть» — «новые перспективы», — говорит Андрей Волков. — Я считаю, что он особо актуален для нас потому, что мы не намерены останавливаться на достигнутом и будем расширять собственную сеть. Тем более, что Кемеровская область развивается, растёт автомобильный парк, интенсивность перевозок. Мы искренне надеемся, что наши автозаправочные комплексы станут достойным вкладом в развитие инфраструктуры региона».

Максим Москвикин

РН-КЕМЕРОВОНЕФТЕПРОДУКТ

**650070 г. Кемерово,
ул. Н. Островского, 12
тел. (3842) 36-61-23**

ДЕЛОВЫЕ НОВОСТИ

ТРИ ЛИЦЕНЗИИ ПРОДАНЫ, ДВЕ – НЕТ

Три лицензии на разработку угольных участков в Кузбассе были проданы в начале ноября. ООО «Разрез «Степановский» (входит в компанию «МаррТЭК» члена Совета Федерации Ралифа Сафина) выиграло аукцион на право пользования недрами на участке Чуазасский, который проводило 2 ноября управление по недропользованию по Кемеровской области. В торгах участвовали также ООО «Минералстандарт», ООО «Сибирские ресурсы» и ООО «Ман». Каждый из них предложил свою цену по одному разу, последним это сделал представитель «Степановского» **Руслан Сафин**, после чего разрез был признан победителем с ценой в 2,8 млн рублей при стартовой цене 2 млн рублей. Чуазасский расположен в 32 км к юго-востоку от Новокузнецка. Его запасы оцениваются в 35 млн тонн угля энергетической марки «Т» (по категории геологической изученности Р2), однако, Руслан Сафин после торгов выразил надежду, что после дополнительной разведки их окажется больше. В планах «МаррТЭК», сообщил он, построить на данном участке разрез мощностью до 5 млн тонн в год. Ещё один аукцион в этот же день выиграло новокузнецкое ООО «Сибирские ресурсы», предложившее за участок Кичийский, расположенный рядом с Чуазасским, 2,1 млн рублей при стартовом платеже 1,5 млн рублей. Прогнозные запасы Кичийского оценены в 25 млн тонн угля марки «Т». Планы «Сибирских ресурсов» на Кичийском их представитель на аукционе **Валерий Ивашкин** комментировать отказался. Лицензия на участок Глушинский Северный вернулась к кемеровскому ООО «Ровер», которое и владело на нём правом недропользования, однако, в июле 2009 года впервые в российской практике оно было отозвано наряду с лицензиями ещё на три участка (две были возвращены в начале прошлого года). В августе нынешнего года на Глушинский Северный был объявлен конкурс. Его инициатором выступила компания «Ровер», которая, по данным её владельца **Тимура Цориева**, и стала победителем с платежом в размере стартового, 238,5 млн рублей. Конкурсную комиссию устроили его технико-экономические предложения по освоению участка недр. Запасы угля марок «КЖ», «К», «ОС» и «Т» на этом участке составляют более 36 млн тонн. А вот по двум другим участкам, Синклинальному и Алардинскому Восточному — 2, аукционы не состоялись, 1 в первом случае обе заявки на аукцион были отклонены, во втором — не набралось нужного количества принятых заявок.

«КУЗБАССЭЛЕМЕНТ» ЗАТЯГИВАЕТСЯ

Дело о банкротстве лениногорского кузнецкого завода «Кузбассэлемент» всё более затягивается, только процедура конкурсного производства продлится не менее трёх лет (напомним, что предприятие было объявлено банкротом в мае 2009 г.). Это следует из решения об очередном продлении банкротства, которое принял областной арбитражный суд на прошлой неделе по ходатайству конкурсного управляющего предприятия **Геннадия Кунцова**. Имущество ЗАО «Кузбассэлемент», в том числе, находящееся под залогом у казахстанского БТА Банка, так и не продано, не полностью взыскана дебиторская задолженность. Теперь к делу о банкротстве некогда крупного производителя аккумуляторов суду придётся вернуться в мае 2012 года.

КУЗБАССКИХ БРОКЕРОВ ЗОВУТ В АССОЦИАЦИЮ

На фоне ожидания возможного принятия федерального закона, регулирующего деятельность кредитных брокеров Национальная Ассоциация кредитных брокеров и финансовых консультантов России (АКБР) выступила с инициативой обучения кузбасских брокеров. Представитель АКБР **Олег Попов**, директор ООО «ЭкспертБизнесКонсалтинг» (Екатеринбург), посетивший на минувшей неделе первую областную конференцию «Банки и кредитные брокеры, перспективы взаимодействия», прошедшую в Кемерове, заявил, что «с Минэкономразвития есть договоренность, что на базе АКБР будет создаваться СРО. В 2012 году мы ожидаем, что поправки в законодательство будут приняты». По итогам конференции ряд компаний, оказывающих брокерские услуги выразили желание пройти обучение по стандартам АКБР. По неофициальным оценкам, в Кузбассе действует до десятка организаций, специализирующихся на брокеридже.

КЭЗСБ: ЗАКАЗЫВАЮТ ТО, ЧТО ОПРАВДАНО ВРЕМЕНЕМ

ОАО «Кемеровский экспериментальный завод средств безопасности» (КЭЗСБ) осуществляет поставку нового оборудования на площадках Болдыревского и Поленовского блоков Шахты им. Кирова в Ленинске-Кузнецком — строительство идёт в рамках проекта «доработка запасов угля».

Сейчас ведется строительство теплоэнергокомплекса МТЭУ-ВНУ 075*3 мощностью 22МВт, производства КЭЗСБ. На сегодняшний день практически все оборудование энергокомплекса изготовлено и передано в монтаж. На строительной площадке уже смонтированы основные модули энергоблока: каркас здания, металлоконструкции и оборудование теплогенераторного блока, воздухонагревательные установки, система удаления дымовых газов. В настоящее время идёт монтаж систем углеподачи и золошлакоудаления, металлоконструкций фахверка модульного здания ТГБ.

Выбор для оснащения теплоэнергокомплекса шахты именно установки МТЭУ-ВНУ не случаен. Это оборудование, производимое экспериментальным заводом, давно и надёжно зарекомендовало себя, как самое лучшее в сравнении с аналогами — как с точки зрения безопасности и эффективности работы, так и по всем своим экономическим параметрам. А специалисты КЭЗСБ накопили большой опыт работы в оснащении различных предприятий горнодобывающей промышленности установками МТЭУ-ВНУ.

Продукцию Кемеровского завода успешно эксплуатируют сегодня не только в Кузбассе, но и в ближнем зарубежье. В Республике Казахстан построено четыре подобных теплоэнергетических комплекса: на Шахта им. Горбачёва, Руднике «Жомарт», Руднике «Нурказаган», Шахте «Новая»). Один теплоэнергокомплекс эксплуатируется в суровых условиях Якутии на Шахте «Денисовская» в Нерюнгри.

Завод уже неоднократно выступал генеральным подрядчиком строительства энергокомплексов именно того типа, какой сейчас монтируется на шахте им. Кирова: МТЭУ-ВНУ-075х3 успешно работают на Шахта «Чертинская-Коксовая», МТЭУ-ВНУ-05х3 на Шахте «Берёзовская», МТЭУ-ВНУ-05х2 на Угольном разрезе «Моховский».

ОАО «КЭЗСБ» имеет исключительную лицензию на право использования изобретения МТЭУ-ВНУ (патент на изобретение №2386034 от 08.07.2008 г.), и разрешение на применение МТЭУ-ВНУ. Весной этого года завод вошёл в состав НП СРО строителей «Стройрегион» в Санкт-Петербурге (свидетельство № 8471 от 10.03.11г.), где также по достоинству оценили его продукцию и растущий спрос на неё.

Подробная информация о новых разработках и продукции ОАО «Кемеровский Экспериментальный Завод Средств Безопасности» на сайте
www.kezsb.ru
Телефон коммерческой службы/факс: 8 (3842) 64-30-39

ОТ СЛУЧАЙНОСТИ К ПРАВИЛАМ

Окончание. Начало на стр. 1

ляторных установках, о системе контроля как со стороны компании, так и «общественных» проверяющих (в качестве пилотного проекта эта система запущена на шахте им. С.М. Кирова). Результат — общий травматизм снизился в компании на 33%, тяжёлый — на 44%, смертельный — на 33%. Глава холдинга «Сибирский деловой союз» (СДС) **Михаил Федяев**, рассказывал о том, что с осени прошлого года в самой сложной в России угольной компании «Прокопьевскуголь» запущена единая диспетчерская служба. Со всех датчиков на шахтах компания круглосуточно получает данные о состоянии шахты и местонахождении людей. И, как говорят специалисты, за этот год система выявила все узкие места предприятий, которые компания «исправляет». Сейчас помимо четырёх шахт «Прокопьевскуголя» к системе подключены шахты «Южная», «Листвяжная» и «Киселёвская». Программа повышения безопасности реализуется и на открытых горных работах, где в этом году была запущена первая в России высокоточная электронная система взрывания, позволяющая проводить более безопасные взрывы (в 1,5-2 раза по сейсмике и чище в 1,5-3 раза по выбросам пыли и газа). В 2012 году, по словам Михаила Федяева, такая система будет работать на всех предприятиях отраслевого холдинга «СДС-Уголь». А, судя по словам **Константина Лагутина** вице-президента «ЕвразХолдинга», руководителя горнодобывающего дивизиона, в компании «Южкузбассуголь», входящий в состав холдинга, действует едва ли не самая жёсткая система контроля за соблюдением правил безопасности. В прошлом году отсюда за несоблюдение требований безопасности было уволено 99 человек, в этом году уже 156. С 2008 года, заявил он, благодаря комплексу мер по повышению уровня промышленной безопасности и охраны труда (приобретение новой техники, технологий, дегазации, отказу от разработки опасных пластов, ужесточению контроля) общий травматизм на шахтах снизился в 2 раза, тяжёлый — на 30%.

Перед совещанием представителям Ростехнадзора и угольщикам были продемонстрированы последние технологические новинки в сфере безопасности. Однако на самом совещании больше говорилось о необходимости изменять подходы к самому управлению бизнесом. Как считает Константин Еремеев (прокуратура в этом году выявила более 2 тыс. нарушений

По мнению Николая Кутьина, именно за последний год после аварии на шахте «Распадская» угольные компании поняли, что такое терять миллиарды

на предприятиях угольной промышленности), сегодняшняя задача — изменение ценностей: «На предприятиях нет социального партнёрства. Нужна не только армейская дисциплина, но и организация труда и отдыха шахтёров». По его мнению, руководители и собственники компаний «плохо знают российское законодательство, особенно Трудовой кодекс, и не ориентируются на такие конституционные ценности, как «сам человек, его жизнь и здоровье». А глава Южно-Сибирского управления Ростехнадзора **Евгений Резников** обратил внимание на систематически выявляемые нарушения в системе управления, низкую результативность производственного контроля на предприятиях.

Впрочем, и представители надзорных органов, и угольщики согласились в одном. Сегодня остро необходимы новые правила безопасности для угольных предприятиях. По словам Николая Кутьина, за последний год много было сделано для «приведения до здравого смысла тех норм и правил безопасности, которые были изданы ещё 15-20 лет назад». Сегодня, сообщил он, «на выходе 14 новых документов и порядка 20 подготовлены к первому чтению. Это нормы и правила, без которых невозможно вести законную деятельность предприятий в области добычи». Как ожидается, формирование нормативной базы (она разрабатывается специализированными институтами на средства бюджета и угольных компаний) должно завершиться в первой половине 2012 года. Руководители угольных компаний в ответ, однако, не только высказывались за скорейшее принятие документов, но и ставили новые вопросы. В частности о том, как будет выстроена новая система согласования горных работ не только с Ростехнадзором, но и Федеральным агентством по недропользованию. «Роснедра будут смотреть полноту выемки, лицензионное соглашение. А в некоторых лицензиях, которые были получены давно, нет соответствия нашим планам. Где-то написано, что уголь будет добываться столько, и не больше, где-то — такая цифра и не меньше. Ростехнадзор ведь тоже скажет, что лицензионное соглашение — это документ. Надо посмотреть, как решать этот вопрос», — пояснил «Авант-ПАРТНЕРу» суть проблемы глава угольной компании «Заречная» **Виталий Харитонов**.

А кузбасские власти решили просить Ростехнадзор и об участии в решении другой проблемы, вызванной отсутствием полноценного контроля за ликвидируемыми предприятиями. «Уже вложены огромные деньги в ликвидацию старых предприятий, хотя ни по одному из них нет окончательных актов ликвидации. При этом нет и службы мониторинга. А уголь горит, выходит на поверхность, подтапливаются дома, выходит метан. Возникают проблемы на соседних действующих предприятий. Живем как на вулкане», — заявил первый заместитель губернатора Валентин Мазикин, который обратился к руководству Ростехнадзора с просьбой рассмотреть возможность взять эту ситуацию под свой контроль.

На совещание Ростехнадзора, видимо, рассчитывают и угольщики, которым в ближайшие годы придётся закрывать старые шахты в связи с исчерпанием запасов. Ведь пока в правительстве РФ окончательно не определён механизм финансирования ликвидации таких предприятий. Как уже сообщал «Авант-ПАРТНЕР» на сегодняшний день Минприроды РФ лишь предлагает создать специальные ликвидационные фонды, которые бы формировались за счёт амортизационных средств предприятий. По словам Михаила Федяева, сейчас его компания завершает ликвидацию шахты «Тырганская» в Прокопьевске. С 2009 года на проведение необходимых работ на самом предприятии и решение социальных вопросов было направлено уже более 2 млрд рублей. В 2012 году компания намерена прекратить добычу на шахте им. Ворошилова. Программа её ликвидации с учётом необходимости переселения 2,5 тыс. семей «тянет» на 4,5 млрд рублей. Такие траты самостоятельно нести не должны, когда речь идёт о старых шахтах, необходимо частно-государственное партнёрство, считает Михаил Федяев. В этом главу СДС поддержал и Валентин Мазикин.

Николай Кутьин на такие обращения не отреагировал. Он подчеркнул лишь, что первостепенная задача сегодня — обеспечить научное сопровождение новой нормативной базы по безопасности: «Мы должны понять, на каких пластах мы работаем. Какая техника применима на одних пластах, какая-то — на других. Это очень адресно. Нельзя выработать универсальное правило для всех».

Александра Фомина

г. Кемерово, пр. Советский, 9
тел.: (3842) 49-69-73, 45-25-67
ОГНЕСПАС www.ognespas.ru
- Поставка любого противопожарного оборудования;
- Огнезащитная обработка деревянных конструкций;
- Поставка и установка противопожарных дверей и люков;
- Испытание внутреннего противопожарного водопровода на водоотдачу;
- Зарядка, ремонт и техническое обслуживание огнетушителей;
- Изготовление планов эвакуации согласно ГОСТ Р 12.2.143-2009.
Лицензия Сибирского Регионального центра МЧС России на производство работ по обеспечению пожарной безопасности

ЁЛКИ ЗЕЛЁНЫЕ

На этой неделе в Кузбассе начинаются аукционы на право заготовки хвойных деревьев для новогодних праздников. Планируется, что от продажи ёлок в федеральный и областной бюджет поступит не менее 1,29 млн рублей. При этом в департаменте лесного комплекса Кемеровской области отмечают падение спроса на живые ели среди населения и, соответственно, небольшой интерес к ним со стороны легального бизнеса.

16 ноября состоятся первые в 2011 году аукционы на право заготовки 22 804 новогодних елей по Ижморскому, Кемеровскому, Крапивинскому, Новокузнецкому, Междуреченскому, Мысковскому, Прокопьевскому, Тяжинскому, Яшкинскому лесничествам. Ещё 4 аукциона намечено на 24 ноября. Всего на торги будут выставлены 70 аукционных единиц с заготовкой 34,5 тысяч деревьев хвойных пород.

В прошлом году состоялся 21 аукцион на право заготовки почти 34 тысяч елей и деревьев других хвойных пород для новогодних праздников. В результате «ёлочных» торгов у предпринимателей появилось право заготовить к Новому году около 28 тысяч деревьев. Победители торгов внесли в бюджеты различных уровней около 1,3 млн рублей, из них 800 тыс. рублей — в областной бюджет.

Согласно Лесному плану Кемеровской области можно готовить ежегодно порядка 67 тыс. хвойных деревьев на площади 144 тыс. га. Как видно из приведённых выше цифр, объём используется не весь. «Авант-ПАРТНЕРу» в департаменте лесного комплекса Кемеровской области пояснили, что связано это, во-первых, с тем, что количество выставленных на аукционы елей 1 только часть тех объёмов, которые продаются. В департаменте есть ещё 90 договоров аренды в целях заготовки древесины. Арендаторы могут готовить на своей территории новогоднюю ель, не покупая её через торги. Продаются вершины взрослых пихт, могут готовить подрост пихты при проведении лесосечных работ, на волоках и прочее. Объёмы возможной заготовки арендаторами оценивается примерно в 10 тыс. штук. Во-вторых, до сих пор не восстановлены связи, утраченные во времена перестройки. При советской власти Кемеровская область поставляла древесину, в том числе новогодние ели, в Казахстан и сопредельные государства. До перестройки, по оценке специалистов лесного хозяйства (статистических данных на этот счёт нет, более точные сведения о заготовке появились лишь с момента введения торгов), лесхозы готовили около 100 тыс. деревьев в год. В-третьих, «Многие идут в ёлочный бизнес, думая, что на этом можно сделать большие деньги, — говорит начальник департамента лесного комплекса Владимир Рыкалов. — Однако остаются в нём далеко не все. Деревья нужно заготовить в лесу, заплатить работникам, вывезти, организовать точку и всё это умудриться распродать. На согласование в департамент каждый год приходят в основном новые люди, поэтому делаем вывод: первый пробный сезон на ёлочном бизнесе для многих оборачивается разочарованием».

За 1,5 месяца (ноябрь-декабрь) 2010 года в рамках операции «Ель» государственные лесные инспекторы выявили 41 случай незаконной вырубки новогодних елей. Наибольшее количество нарушений было выявлено лесными инспекторами Новокузнецкого, Кемеровского и Гурьевского лесничеств. Виновными выплачено более 1 млн рублей штрафов.

Видимо поэтому чаще всего заявки на участие в аукционах на право заготовки хвойных деревьев

Впервые аукционы на право заготовки новогодних елей состоялись в 2009 году, что связано с изменениями в лесном законодательстве. Лесной кодекс РФ, вступивший в силу 1 января 2007 года, ранее разрешал гражданам самостоятельно заготавливать новогодние ёлки. В 2009 году федеральное законодательство изменилось, и заготовка деревьев для новогодних праздников рассматривается исключительно как предпринимательская деятельность. В связи с этим в конце мая 2009 года Совет народных депутатов Кемеровской области внёс поправки в областной закон «О некоторых видах использования лесов». 16 ноября 2009 года Облсовет принял также закон «Об исключительном случае заготовки елей и (или) деревьев других хвойных пород для новогодних праздников на основании договора купли-продажи лесных насаждений». Закон определил, что для новогодних праздников заготовку елей можно вести без предоставления лесных участков по договорам купли-продажи лесных насаждений с 1 ноября по 31 декабря в местах, не предназначенных для выращивания ценных лесных насаждений. Это места, подлежащие расчистке, на которых не требуется сохранение подроста: квартальные просеки, противопожарные разрывы, охранные зоны линий электропередачи, линий связи, трубопроводов и другие линейные объекты. Таким образом, последствия от заготовки ёлок для лесного фонда минимизированы.

ПРЕСС-РЕЛИЗ

МЕГАФОН ПОМОГАЕТ ЖИТЕЛЯМ КЕМЕРОВА И НОВОКУЗНЕЦКА СЛЕДИТЬ ЗА ДОРОГАМИ С ПОМОЩЬЮ ИННОВАЦИЙ

В Кузбассе Общероссийский универсальный оператор связи запустил проект «Мой город». С помощью мобильного телефона или сайта проекта http://gorod.megafonsib.ru любой пользователь интернета может увидеть загруженность дорог на оживленных участках Кемерова и Новокузнецка.

Проект разработан с максимальными удобствами для пользователей — хорошая картинка, изображение передаётся в реальном времени, пользоваться услугой можно круглосуточно.

«В Кемерове и в Новокузнецке мы установили по две камеры видеонаблюдения, — комментирует **Вадим Севастьянов**, директор Кузбасского регионального отделения Сибирского филиала ОАО «МегаФон». — Проект поможет не только отслеживать ситуацию на дорогах, но и поможет повлиять на безопасность жителей Кемерова и Новокузнецка».

Проект, связанный с видеонаблюдением в Кузбассе был реализован еще в начале этого года — «МегаФон» помог сотрудникам МЧС и местным лесхозам наблюдать за лесами и своевременно предупреждать пожары. Теперь оператор связи предлагает каждому желающему самостоятельно увидеть ситуацию на дорогах. Наблюдать за движением в Кемерове можно на следующих участках — перекресток проспекта Кузнецкого и улицы Сибиряков-Гвардейцев, а также перекресток улицы Терешковой и проспекта Шахтёров. Новокузнечане увидят улицы Павловского и Орджоникидзе.

Справка

ОАО «МегаФон» — общероссийский универсальный оператор связи, работающий во всех сегментах телекоммуникационного рынка. ОАО «МегаФон» было образовано в мае 2002 года. «МегаФон» стал первым и единственным оператором, развернувшим собственную сеть во всех регионах России. Компания и ее дочерние предприятия располагают всеми необходимыми лицензиями и работают во всех регионах России, а также в республиках Абхазия, Южная Осетия и Таджикистан. «МегаФон» первым в России ввел в коммерческую эксплуатацию сеть 3G и сегодня является российским лидером по предоставлению мобильного Интернета, а также занимает второе место в России по количеству активных абонентов.

С приобретением в июне 2010 года одного из ведущих российских магистральных операторов — Группы «Синтерра», «МегаФон» вышел на рынок фиксированной связи для крупных государственных и корпоративных клиентов, а также услуг фиксированного ШПД. Объединенная инфраструктура «МегаФон» и «Синтерра» присутствует во всех регионах РФ, на ее базе функционируют сети GSM 900 / 1800, 3G, VSAT, IP / MPLS, МГ / МН, ЦОДов, ЦОВ, связанные со всеми участниками телекоммуникационного рынка.

В 2009 году «МегаФон» стал Генеральным партнером XXII Олимпийских зимних игр 2014 года и XI Паралимпийских зимних игр 2014 года в городе Сочи.

По состоянию на 30 июня 2010 года, основными акционерами ОАО «МегаФон» являются компании группы «АФ Телеком Холдинг», компании группы TeliaSonera и телекоммуникационный холдинг Altimo.

Сибирский филиал ОАО «МегаФон» предоставляет услуги мобильной связи на территории Новосибирской, Кемеровской, Томской, Омской областей, Красноярского и Алтайского краев, республик Тыва, Хакасия и Алтай. На лицензионной территории филиала проживает более 15 миллионов человек. Компания первой реализовала в Сибири безроуминговое пространство, позволяющее абонентам передвигаться по всей территории действия сети и разговаривать по домашним тарифам.

ЦЕНА ВОПРОСА

11 миллионов 300 тысяч рублей согласно решению Таштагольского городского суда должно выплатить ОАО «Евразруда» за причинённый водным объектам вред. Как сообщила пресс-служба прокуратуры Кемеровской области, суд удовлетворил соответствующий иск Новокузнецкой природоохранной прокуратуры 9 ноября. По итогам проверки деятельности филиалов «Евразруда» в 2010 году были выявлены нарушения водного законодательства. В частности, Горно-Шорский филиал осуществлял сброс сточных вод в реку Большой Унзас (Большая речка), а Таштагольский филиал — в реку Кондома. Сточные воды сбрасывались с превышением предельно допустимых концентраций химических веществ. При проверке в реке Большой Унзас выявлены превышения по двенадцати загрязняющим ингредиентам, в том числе нитритам, нитратам, сульфатам, хлоридам, меди, марганцу и цинку. В реке Кондома выявлены – по сульфату. Изначально требования прокуратуры о возмещении ущерба оценивались в сумму порядка 14 млн рублей. В ходе судебного заседания они были уточнены. Но решение суда на момент подписания номера в печать не вступили в законную силу. В прокуратуре не исключили, что судебное решение будет оспорено.

3 миллиарда 523 миллиона 690 тысяч рублей должны ОАО «Кузбассэнерго» за теплоэнергию предприятия ЖКХ и население области на 1 ноября. При этом общая дебиторская задолженность за теплоэнергию составляет 3 млрд 897 млн 438 тыс. рублей. Как сообщила пресс-служба «Кузбассэнерго», крупнейшими должниками являются ООО «Кузнецкие инженерные сети» (Новокузнецк) — 43,4 млн рублей, ООО «Управляющая компания «РЭУ-1» (Кемерово) — 28,4 млн рублей, ООО «Дос-Строй» (Белово) — 9,7 млн рублей.

5 миллиардов 600 миллионов рублей было направлено Федеральной сетевой компанией (ФСК) на строительство первой очереди новой подстанции «Кузбасская 500», запущенной на минувшей неделе в Прокопьевском районе. Строительство подстанции 500 кВ велось с начала 2010 года. Всего за полтора года на площади 25 га были сооружены открытые распределительные устройства 220, 500 кВ, здание общеподстанционного пункта, четыре здания релейных щитов, здание насосной станции пожаротушения. Также построено более 80 км линий электропередачи 220 и 500 кВ, заходящих на подстанцию. На энергообъекте установлена автотрансформаторная группа из трёх фаз суммарной мощностью 801 МВА (мегавольтампер) и резервная фаза мощностью 267 МВА. Как сообщала ФСК, необходимость строительства нового электросетевого объекта связана с промышленным освоением Талдинского и Ерунаковского угольных месторождений. Кроме того, появление дополнительных энергетических мощностей позволит разгрузить подстанцию 500 кВ Новокузнецкую, действующую с 1974 года. До сегодняшнего дня она была единственным крупным питающим центром на юге Кузбасса. Новый объект позволит значительно повысить надёжность электроснабжения потребителей сибирского региона с населением около 3 млн человек. В целом стоимость строительства (работы планируется продолжить в рамках реализации инвестпрограммы 2011-213 гг.) составляет 8 млрд рублей.

РАСХОДЫ НА РАЗВИТИЕ

На прошлой неделе в ходе расширенного заседания комитета облсовета народных депутатов по вопросам бюджета, налоговой политики и финансов обсуждалась подготовка регионального законопроекта «Об областном бюджете на 2012 год и на плановый период 2013 и 2014 годов». Было отмечено, что наряду с увеличением доходов бюджета области, в сравнении с последними годами, значительно расширена и его расходная часть. Несмотря на ожидаемые сложности с исполнением бюджета, кузбасские власти перед официальным рассмотрением главного финансового документа области, настроены позитивно.

Сергей Ващенко отметил, что отдельные статьи доходов областного бюджета в 2012 году сокращаются и вместе с тем «на его плечи перекладываются некоторые обязательства федерального центра»

Напомним (см. «А-П» №28 от 1 ноября), что доходы областного бюджета предусмотрены на уровне: 2012 год — 79,9 млрд рублей, 2013 год — 81,3 млрд рублей, 2014 год — 84,6 млрд рублей. Самый большой удельный вес в доходной части областного бюджета занимают налог на прибыль организаций (33,2-37,5%), налог на доходы физических лиц (24,4-27,6%), налог на имущество организаций (9,8-10,9%), акцизы (7,8-10,8%), налог на добычу полезных ископаемых (4%), безвозмездные перечисления (9,7-6,4%). Расходы областного бюджета в 2012 году запланированы в сумме 87 млрд рублей, в 2013 году — 88,7 млрд рублей, в 2014 году — 92,3 млрд рублей.

Как сообщил заместитель губернатора-начальник главного финансового управления области Сергей Ващенко, наибольшую часть расходов бюджета-2012 занимает финансовая поддержка городов и районов Кемеровской области, которая составляет 51,3 млрд рублей. Затем идут расходы на образование — 23,3%, социальную политику — 21,2%, здравоохранение — 15,4%, национальную экономику — 9,7%, общегосударственные расходы — 2,7%, жилищно-коммунальное хозяйство — 2,7%, межбюджетные трансферты —22,1%.

Проект бюджета (в первом чтении он будет представлен на сессии облсовета на этой неделе) предусматривает реализацию трёх десятков долгосрочных целевых программ с суммарным объёмом финансирования в 2012 году в сумме 9,7 млрд рублей. При этом объёмы финансирования некоторых программ увеличены в разы. Самыми затратными из них являются программы «Жилище» — 1,5 млрд рублей, «Развитие инфраструктуры жизнеобеспечения населения Кемеровской области» — 1,2 млрд рублей, «Реконструкция и строительство автомобильных дорог общего пользования регионального или межмуниципального значения Кемеровской области» — 1,1 млрд рублей, «Развитие системы образования и повышение уровня потребности в образовании населения Кемеровской области» — 1,05 млрд рублей. Предусмотрена новая региональная адресная программа «Социальная поддержка безработных граждан Кемеровской области на 2012-2014 годов» в сумме 1,36 млрд рублей.

При этом Сергей Ващенко отметил, что отдельные статьи доходов областного бюджета в 2012 году сокращаются и вместе с тем «на его плечи перекладываются некоторые обязательства федерального центра». «Мы обязаны реагировать на изменения в федеральном законодательстве, — сообщил он. — С 1 января содержание полиции будет осуществляться из федеральных средств. Это потребовало определённого комплекса мер от правительства. Эти меры предложены нам. В рассматриваемом законопроекте все эти вещи отражены. Конечно, уменьшается и доходная база регионов вообще, и Кузбасса в частности. Я говорю об акцизах, которые зачисляются пока в доходы областного бюджета. Здесь потери оцениваются более чем в 1 млрд рублей. Вместе с тем нам передаются и дополнительные расходы. Так, в образовании нам передаются на содержание 23 учреждения, которые содержались ранее за счёт федерального бюджета. Это 1,3 млрд рублей. По абсолютному количеству переданных образовательных учреждений Кузбасс занимает первое место в Российской Федерации».

Подводя итог своему выступлению, замгубернатора указал на уникальный с его точки зрения момент в законопроекте нового бюджета – впервые за последние годы дефицит бюджета Кемеровской области планируется установить ниже 10%: на 2012 год — 7,1 млрд рублей, или 9,9%, 2013 год — 7,4 млрд рублей, или 9,8%, 2014 год — 7,7 млрд рублей, или 9,7% от размера собственных доходов областного бюджета. «Это своего рода сигнал всем субъектам экономики, — заявил он. — Хоть и есть повод для тревоги в будущем году, но ни какой безнадёги нет. Мы развиваемся, не смотря на то, что Кузбасс получил статус дотационного региона. Эту стратегию мы будем выдерживать и в будущем, снижая размер дефицита и улучшая структуру расходов и доходов».

А отвечая на один из вопросов депутатов Сергей Ващенко заметил, что в следующем году регион должен погасить задолженность перед Минфином по бюджетным кредитам более чем на 5 млрд рублей. При этом в 2012 году Министерство финансов сокращает объём общего кредитования в 6 раз, кредиты будут выдаваться регионам только в «чрезвычайных ситуациях».

Максим Москвикин

ВТБ ФОРМИРУЕТ НОВУЮ БАЗУ

Филиал банка ВТБ в Кемерове после недавней смены руководителя практически завершил выстраивание новой тактики действий на рынке региона. Перестроив подходы к решению общих задач, филиал, как считает его управляющий Евгений Облов, способен в ближайшие два года продуктивно работать для реализации заложенных в стратегии развития группы ВТБ «Дорога к 15» целей по наращиванию прибыли и росту рыночной капитализации.

Евгений Облов, управляющий филиалом банка ВТБ в Кемерове

По словам Евгения Облова, в кемеровском филиале банка ВТБ произошли некоторые кадровые перестановки, но главное — перед коллективом сейчас чётко поставлены новые задачи. «Работа строится так, чтобы вся команда была объединена общей идеей, чтобы не конкретные подразделения в отдельности, а весь коллектив понимал, к чему и как мы двигаемся, ради чего работаем. А работаем мы в итоге не только ради улучшения показателей, а на благо клиентам. Наша команда нацелена на активное и продуктивное сотрудничество. Речь идёт и о новых компаниях, и о развитии отношений с действующими клиентами. По различным причинам в последний год мы наблюдали некоторое затишье. Теперь нам нужно вести себя более активно», — поясняет Евгений Облов.

Первое полугодие этого года филиал закончил с объёмом выданных кредитов на сумму 912,3 млн рублей. Несмотря на то, что доля филиала на рынке кредитования области за этот период была заметной — 12,4%, такие результаты можно считать довольно скромными. Ведь, если в начале года кредитный портфель филиала составлял 11,8 млрд рублей, то в течение полугода произошло некоторое снижение — до 10 млрд рублей.

По словам Евгения Облова, уже сегодня можно говорить о том, что к концу 2011 года картина изменится. Стратегической задачей развития кемеровского филиала на ближайшую перспективу является создание эффективного бизнеса, который значительно усилит позиции филиала на региональном рынке, в первую очередь это касается увеличения кредитного портфеля в два раза (до 20 млрд рублей).

По оценкам Евгения Облова, после 2008-2009 гг. клиенты «возвращаются за кредитами, поэтому сегодня главное — вовремя прийти к ним с выгодным предложением». А возможности такие у банка есть. При последнем повышении кредитных ставок во многих банках произошло их увеличение на 2-3 процентных пункта, а банк ВТБ увеличил ставки по новым кредитам, как считает управляющий, «несущественно» для клиентов — на 0,3-1%. Но преимущества банка ВТБ состоят не только в цене денег, но и в условиях, и в сроках кредитования. На сегодняшний день лимиты кредитования установлены практически для всех крупных компаний региона, решается вопрос об увеличении лимитов самостоятельного принятия решений для предприятий среднего бизнеса (сейчас этот лимит составляет 300 млн рублей). «Мы имеем возможность самостоятельно и оперативно принимать решение о выдаче кредита. И даже если необходимо получение одобрения московского офиса, как показала практика последнего месяца, решить вопрос можно в течение нескольких дней», — говорит Евгений Облов.

Стратегия «Дорога к 15» требует от филиала нового подхода к развитию бизнеса. «Сейчас делается ставка на то, чтобы не зарабатывать на одном продукте, например, кредитовании. Мы делаем клиенту комплексное предложение», — поясняет Евгений Облов. К услугам клиентов банка — возможности всей группы ВТБ. При этом все направления (страхование, лизинг, инвестиционные услуги и пр.) будут усиливаться. В частности, уже со следующего года в филиале будет работать специалист компании «ВТБ-Лизинг» (сейчас менеджеры самого филиала при необходимости помогают клиентам в выборе продуктов).

В настоящее время кемеровский филиал банка ВТБ ведет переговоры с представителями крупного бизнеса о выдаче кредитов на сумму 7,5 и 6 млрд рублей. Сделки планируется осуществить в конце 2011 или начале следующего года. Активность на рынке кредитования средних региональных компаний, по мнению управляющего, тоже будет нарастать и в ближайшее время кемеровский филиал ВТБ заключит несколько сделок по 50-70 млн рублей.

Как считают в банке ВТБ, несмотря на некоторую нестабильность на финансовых рынках, говорить о кризисе в России неправомерно, так как российская экономика пока находится в достаточно хорошей форме, поэтому руководство филиала банка в Кемерове серьёзно настроено на рост количественных и качественных показателей.

ОАО Банк ВТБ. Генеральная лицензия Банка России №1000.

«СИБТЕНЗОПРИБОР» НАШЁЛ СОБСТВЕННИКА

Имущество обанкроченного топкинского ЗАО «Сибтензоприбор» после нескольких попыток нашло собственника. Им стало кемеровское ООО «Торговый дом Завода «Сибтензоприбор», которое намерено сохранить профиль предприятия и модернизировать его.

Торги по продаже основного имущества завода «Сибтензоприбор» начали проводиться с ноября прошлого года, и трижды признавались несостоявшимися. Во втором аукционе 28 марта нынешнего года, по некоторым сведениям, ожидалось участие ленинск-кузнецких ООО «Завод «Красный Октябрь» (также как и «Сибтензоприбор» оно выпускает шахтные конвейеры), но заявка от него так и не поступила. Затем торги по продаже производственно-имущественного комплекса «Сибтензоприбора» были назначены в виде публичного предложения, но первая попытка в апреле-июне также завершилась неудачей. В сентябре, когда цена продаваемого имущества снизилась по сравнению со стартовой (104 млн рублей в ноябре 2010 года) почти в 2 раза, покупатель нашёлся. На заседании арбитражного суда в конце сентября конкурсный управляющий завода **Сергей Царёв** сообщил, что предложение приобрести имущество за 54,28 млн рублей сделало кемеровское ООО «Торговый дом Завода «Сибтензоприбор».

По данным гендиректора ЗАО «Сибтензоприбор» **Владимира Вялова**, покупка ещё находится в стадии оформления, но платёж уже произведён, и осталось только некоторые формальности. Он сообщил, что в планах нового собственника «оставить завод на тех же рельсах», развивать и модернизировать производство тензометрической продукции, шахтных конвейеров и других изделий, которыми предприятие известно на рынке.

Юрий Блох, гендиректор ТДЗ «Сибтензоприбор», сообщил, что его компания работает на рынке уже два года, и подтвердил планы сохранения профиля топкинского предприятия. В то же время он не стал пояснять дальнейшие планы его развития, а также то, будет ли приобретенное имущество передано в отдельное производство, или останется в составе ООО «ТДЗ «Сибтензоприбор». Собственников торгового дома он не раскрыл. Один из кемеровских предпринимателей охарактеризовал гендиректора ТДЗ как опытного руководителя.

В департаменте промышленности, торговли и предпринимательства администрации Кемеровской области с удовлетворением оценили сделку по продаже имущественного комплекса «Сибтензоприбора», особенно с учётом того, что завод «загружен заказами». По данным Владимира Вялова, предприятие работает в режиме выпуска 20-22 млн рублей продукции ежемесячно, чего вполне достаточно для безубыточности.

Напомним, что конкурсное производство на ЗАО «Сибтензоприбор» было введено в августе прошлого года. До банкротства завод оставался «народным» предприятием, акции которого были распределены между 1004 акционерами из числа бывших и настоящих работников, а также небольшим числом юрлиц. Кредиторская задолженность завода, установленная в ходе банкротства, составляет 222,3 млн рублей, в том числе, 155,9 млн рублей, обеспеченная залогом по кредиту Сбербанка. В настоящее время на заводе занято 430 человека. Пока конкурсное производство на нём продлено до февраля 2012 года.

Егор Николаев

ПРЕСС-РЕЛИЗ

«РАСПРОДАЖА РАСЧЁТНЫХ СЧЕТОВ!»

В Промсвязьбанке стартовала специальная акция для юридических лиц и индивидуальных предпринимателей — «Распродажа расчётных счетов!». Акция продлится до 1 февраля 2012 года.

В рамках акции «Распродажа расчётных счетов!» все юридические лица и индивидуальные предприниматели, впервые обратившиеся в Промсвязьбанк, могут открыть расчётный счет бесплатно.

Кроме того, компании, открывшие расчётный счет в рамках акции, получат скидку 50% от размера комиссии за ведение расчетного счета на период до 1 ноября 2012 года. Более подробная информация об акции на сайте банка в разделе «Малому и среднему бизнесу».

Акция проводится в регионах присутствия Промсвязьбанка: Волгоград, Воронеж, Екатеринбург, Казань, Кемерово, Нижний Новгород, Пермь, Ростов-на-Дону, Санкт-Петербург, Уфа, Ярославль.

Подробная информация об услугах банка доступна на сайте банка в разделах «Малому и среднему бизнесу» и «Корпоративным клиентам», также о них можно узнать во всех офисах банка и в Контакт-центре по телефону 8-800-555-20-20.

О Промсвязьбанке

ОАО «Промсвязьбанк», Москва (год основания — 1995) — один из ведущих российских частных банков с активами 522 млрд рублей и собственными средствами (капиталом) 56,9 млрд рублей по состоянию на 01.10.2011 согласно предварительным данным по РСБУ. Компании «Промсвязь Капитал Б.В.» принадлежит 72,93 % в уставном капитале банка, 15,32 % принадлежат Commerzbank Auslandsbanken Holding AG (дочерняя компания Commerzbank AG), 11,75% — Европейскому Банку Реконструкции и Развития. Банк имеет следующие долгосрочные рейтинги международных рейтинговых агентств: «Ba2» Moody's Investors Service, «BB-» Fitch Ratings, а также индивидуальный рейтинг кредитоспособности «AA+» Национального Рейтингового Агентства. По состоянию на 01.10.2011 сеть банка на территории России насчитывает 260 офисов. За рубежом также работают филиал и дополнительный офис банка на Кипре, представительства на Украине, в Китае, Казахстане и Индии. www.psbank.ru

ТЕХНОЛОГИЯ УСПЕХА

Как «уследить» за бизнесом? Для руководителя небольшой фирмы, располагающейся на нескольких десятках-сотнях квадратных метров офисного помещения, это вполне реальная задача. Если же компания постепенно растёт, и ее филиалы появляются в разных районах города, то контролировать объекты и работу сотрудников становится всё сложнее. Тогда на помощь приходят новые технологии, которые позволяют управленцу сосредоточиться на главном — рабочем процессе, доверив остальные дела технике.

Индивидуальные и детально продуманные для каждого клиента решения от компании WiTe всегда свежи и актуальны для современного бизнеса. В этом убедились сотрудники компании «Орион», которая занимается разработкой, продажей и инсталяцией систем видеонаблюдения, пожарных и охранных сигнализаций. Для обеспечения связи между офисом и объектами, которые находятся в разных районах города, используется выделенный канал передачи данных. По мнению руководителя компании «Орион» **Сергея Прасолова**: *«WiTe обеспечивает идеальное качество цифровой связи. А благодаря скорости до 10Мбит/с, безлимитному трафику, защите и дополнительным услугам по нашему запросу, работать с такими партнёрами — одно удовольствие».*

Компания «Теплоэнерго» также смогла проверить качество беспроводной связи на примере двух котельных, которые находятся на значительном расстоянии друг от друга (в Рудничном районе и посёлке Ягуновский). Поскольку котельные работают в режиме non-stop (круглосуточно), оператор Центрального диспетчерского пункта получает все необходимые данные здесь и сейчас. Для этого ему не нужно ехать из одного конца города в другой. Эффективно организовать столь важный рабочий процесс энергетикам помог именно оператор беспроводного доступа WiTe. *«Это единственный оператор беспроводной связи, который смог предоставить действительно качественную услугу в отдалённой местности и по приемлемой цене»*, — говорят специалисты «Теплоэнерго». Компания WiTe обеспечивает своему клиенту скоростью доступа и качество связи, достаточные для беспрерывной работы выбранных объектов.

Впрочем, работать в партнерстве с WiTe стремится не только кемеровский бизнес. «Кузбасский деловой союз» (г. Новокузнецк) называет приятным сотрудничество с этим оператором связи относительно подключения АЗС «Лукойл» на ул. Красноармейская. Авто-заправочная станция оснащена выходом в сеть Интернет и системой видеонаблюдения, что позволяет осуществлять удаленный контроль состояния объекта и его охрану.

«На сегодняшний день передача видео по IP является актуальным решением для реализации проектов и повседневной работы компаний. У беспроводных технологий огромные перспективы развития в этом направлении», — считает директор Кемеровского филиала WiTe **Ольга Сигида**. Подобной услугой могут пользоваться как сетевые компании, так и частные предприниматели в зависимости от задач, которые они перед собой ставят: видеонаблюдение в офисе и на складах, в торговых точках, на стройках и других объектах, нуждающихся в постоянном контроле; при этом наблюдение может быть как внутри помещений, так и уличным, например, реализация проектов «Город on-line».

Таким образом, оператор беспроводной связи нового поколения WiTe готов реализовать для своих клиентов любую телекоммуникационную услугу. Главное — достичь желаемого результата. Бизнес с WiTe — это легко, удобно и выгодно!

Елена ЕВСЕЕНКО

Wi Te
wireless telecom

ООО "Новые телекоммуникации"
г. Кемерово,
пр. Ленина, 55, оф. 202,
Тел.: 347-200
(круглосуточный, многоканальный)
info@wi-te.ru

БЛИЦОПРОС

ОФИС – ЭТО НЕ ТОЛЬКО ПОМЕЩЕНИЕ

В нём обязательно должны быть все условия для комфортной, плодотворной работы сотрудников. А если компания (учреждение) ведёт ещё и приём граждан, работу с клиентами, то его доступность играет немаловажный фактор для арендатора, зачастую уводя на второй план даже такой показатель как стоимость аренды. «Авант-ПАРТНЕР» спросил у руководителей предприятий и организаций, какие критерии они считают наиболее важными при выборе офиса для своих компаний.

Наталья Батырева, директор ООО «Кузбасс эксперт»:

— Так как наша компания работает в основном с физическими лицами, главным критерием для нас является наличие транспортной развязки, шаговая доступность офиса для потребителей. Цена уже на втором месте. А затем комфортность помещения, наличие в нём кондиционера и охраны. При этом стоит отметить, что обычно на комфорт мало обращают внимания, но в Сибири особые погодные условия, и это также накладывает свой отпечаток. Офисы без коммуникаций сейчас вряд ли существуют, поэтому о них не говорю.

Анна Мильгунова, юрист:

— В первую очередь при выборе офиса важно его месторасположение, а потом уже цена. Нашими клиентами зачастую являются не только кемеровчане, но и жители других городов области. Поэтому важно, чтобы офис находился в доступном месте. Что касается наличия коммуникаций, то, с моей точки зрения, это не так важно. Дело в том, что мы все сейчас «автономны» в этом плане. Интернет у нас с собой всегда «в кармане» — почти у каждого имеется ноутбук. Городским телефоном мы не пользуемся – для этого есть сотовые.

Сергей Ханин, директор кемеровского представительства НПФ «Металлургов»:

— Офис обязательно должен быть в наиболее доступном месте, недалеко от транспортной развязки. Кроме того, сейчас у многих есть личные автомобили, следовательно, должно быть место для парковки. Например, на Островского,15 размещённо одно издания, в которое можно подавать платные объявления, но там невозможно припарковаться, поэтому я подаю объявления в другую газету.

Второй вопрос, чтобы офис был хорошо отремонтирован. Помещение, находящееся в разрушенном состоянии, не вызывает доверия у клиентов. Оборудование средствами связи тоже важно, хотя интернет сейчас не проблема. Мы заключили дополнительный договор с компанией «Ростелеком» и получаем эту услугу по тому же проводу, что и городской телефон, через модем.

Также имеет значение наличие охраны, чтобы была обеспечена сохранность документов.

Любой арендатор хочет получить наибольшие удобства при минимальной цене, а арендодатель – наоборот. Считаю, что в этом плане рынок сейчас достаточно широк и работает хорошо, существует оптимальный выбор: в центре офисы дороже, чем на окраине и это нормально.

Оксана Иванова, директор ООО «Сибирский аудиторский центр»:

— С учётом специфики работы именно нашей компании в первую очередь значение имеет цена. Так как мы не ведём приём граждан, территориальное расположение в нашем случае не стоит на первом месте. Между тем очень важно наличие парковочных мест, состояние помещения, соответствует ли оно заявленным требованиям, а также возмещение на услуги по коммунальным платежам, то есть каким образом они предоставляются. Обязательно наличие городского телефона и отдельной линии интернета.

НЕОПРЕДЕЛЁННАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

Состояние дел на рынке недвижимости — не единственный, но очень важный показатель общего экономического развития. Основу рынка создают такие важные отрасли как строительство и стройиндустрия, её результатами пользуются практически все. Коммерческая недвижимость в этом процессе стоит в центре воздействия разных экономических сил — потребительского спроса, и спроса со стороны бизнеса, в основном, малого и среднего, предложения застройщиков и банков — держателей залогов, регионального налогового законодательства и многих других. Результат не всегда отражает общие тенденции в экономике. На фоне, казалось бы, устойчивого роста в промышленности, розничной торговле и жилищном строительстве, в региональном секторе коммерческой недвижимости не увидеть сильных движений в ту или иную сторону. Нет падения, но нет и заметного роста.

ЗАЛОГОВЫЙ НАВЕС

На положение дел на рынке коммерческой недвижимости, по оценке коммерческого директор ООО «Кузбасс Капитал Инвест» (ККИ) **Евгения Зимина**, сильно влияет наличие большого количества объектов недвижимости, накопленной в период кризиса банками. В своё время она служила залогом, и с потерей платежеспособности её владельцев перешла к кредиторам. Сейчас банки, точнее, их дочерние компании управляют этими объектами, частично продают их, но будут делать с ними в дальнейшем неясно. «Если решатся продавать по 10 тыс. рублей за 1 квадратный метр, приобретать такую недвижимость будет, конечно, выгодно», — отметил коммерческий директор, а вот есть ли это в планах залогодержателей, неизвестно.

Один из ярких примеров такого залога в неопределенности — построенный, но так и не введенный в строй, торгово-развлекательный комплекс (ТРК) «Гранд-Сити» в районе Новокемеровского пивобезалкогольного комбината. Ещё в 2006 году его начали строить в качестве совместного проекта ООО «Многофункциональные центры» (образовано учредителями группы компаний «ЭСТАР» для осуществления девелоперских проектов в регионах России) и ЗАО «Холдинговая компания «Сибирский деловой союз» (СДС). В начале 2009 года он был практически закончен, но в связи с начавшимся кризисом инвесторы отдали его как залог по кредитам «Райффайзенбанку». По данным Евгения Зимина, банк предлагал ТРК заинтересованным сторонам, но только на продажу, а не в управление. А приобретать объект стоимостью в 1,5 млрд рублей минимум (таково было предложение ещё в прошлом году), на запуск которого потребуется дополнительно до 300 млн рублей, дело довольно рискованное. Даже в условиях наметившегося экономического роста.

Общие размеры залогового навеса на рынке коммерческой недвижимости оценить трудно. Значительную его часть составили ТРК разорившегося красноярского ритейлера «АЛПИ», поэтому, как заметил Евгений Зимин, влияние этой компании на рынок было сильно, и когда она работала, и даже сейчас, оставшимися объектами. В этих обстоятельствах сложно решиться на новое строительство, особенно если учесть ситуацию со спросом и предложением. По его оценке, цены на вторичную недвижимость будут даже падать, а вновь строящаяся, естественно, будет дорожать по мере роста цен на стройматериалы, услуги и др.

Вадим Бельков, председатель фонда имущества Кемеровской области (Кузбассфонда), который продает не только государственное имущество, но и объекты частных владельцев, считает, что пока предложение с вторичного рынка коммерческой недвижимости превышает спрос. «Покупатели не соглашаются на предлагаемые цены, ждут пока они опустятся, но продавцы не настолько стеснены в средствах, чтобы соглашаться на любую цену, тем более, что продаваемые объекты и так сданы в аренду, и приносят доход» — отмечает он. Поэтому много покупок не наблюдается, цены не растут, но и не падают. Евгений Зимин соглашается, что, когда недвижимость приносит доход, расходы разделены между арендаторами, и ясно, как и когда могут вырасти издержки, т.е. бизнес по управлению понятен и предсказуем, совсем необязательно стремиться к продаже недвижимости, чтобы на полученный доход начать новое строительство.

Елена Молчанова, исполнительный директор новокузнецкого агентства недвижимости «Адрес», также считает, что цены на коммерческую недвижимость в Новокузнецке соответствуют уровню конца 2008 года: «Конечно, номинально они подросли, но с учётом инфляции остались на прежнем уровне». Есть на рынке и определённые всплески, когда кому-то сильно понравился какой-то объект, и это подняло на него цены, «в октябре-ноябре к Новому году начался сезонный всплеск спроса, зато потом опять впадём в кому». По её данным, цены на офисную недвижимость в Новокузнецке составляют в среднем 65-70 тыс. рублей за 1 кв. метр, на торговую — от 80 до 100 тыс. кв. метров. Есть цены и выше, и ниже в зависимости от расположения и состояния недвижимости. Кузбассфонд в настоящее время предлагает объекты недвижимости по более демократичным ценам, — от 20 до 43 тыс. рублей за 1 кв. метр, но такая стоимость определяется расположением и состоянием объектов.

Эксперты отмечают, что «охлаждает» рынок коммерческой недвижимости Кузбасса и кадастровый вопрос. Земельный налог после того, как в конце 2008 года обладминистрация установила последнюю кадастровую стоимость земли, вырос в 9-10 раз. Это отпугивает покупателей и земельных участков на новое строительство («сразу платить полтора миллиона рублей в год за участок, а мне ещё строить на нем года два-три» — посетовал один из потенциальных застройщиков), и на приобретение объектов недвижимости. Прицениваясь в последнем случае, они спрашивают, а сколько будет налог на землю под зданием.

НА СТРОЙКУ

В условиях, когда рынок коммерческой недвижимости находится в неопределённо-стабильном состоянии, желающих начать новые девелоперские проекты находится немного. За последний год число новых вводов крупных коммерческих объектов весьма невелико, и все они были начаты еще до кризиса. В Кемерове, к примеру, только «Мария Ра» ввела в строй два торговых центра в Рудничном и Ленинском районе, ККИ — торговый центр «Калина» на 1,49 тыс. кв. метров в Киселевске. «Мы строим, точнее, достраиваем то, что было начато в 2008 году, или даже раньше», — признает Евгений Зимин — «и только те объекты, которые точно оправдают себя». Среди новых строек ККИ — крупный торгово-развлекательный центр в Юрге на 11 тыс. кв. метров, торговый центр на 4,4 тыс. кв. метров в Новокузнецке, торгового центра в Кемерове (первый корпус — 1,5 тыс. кв. метров). Большой объект в Юрге строится, как отметил коммерческий директор ККИ, «в хорошем месте», отсюда и расчёт на то, что стройка оправдает себя.

Помимо неопределенности на рынке росту строительной активности на нём не способствует величина. Евгений Зимин считает, что крупные федеральные «игроки», торговые сети и девелоперы в первую очередь стремятся в крупные города: «поэтому в Новосибирске в пересчёте на 1 тысячу жителей коммерческой недвижимости больше, чем в Кемерове». По одному объекту крупные сети в регион не входят, им нужна сразу какая-то местная розничная сеть, а из крупных ТРК внимание привлекают объекты стоимостью в несколько миллиардов рублей. Кроме того, отмечает Евгений Зимин, важно и правильное управление, наличие привлекательных «якорных» арендаторов в крупных центрах: «мелким арендаторам ведь важно сидеть в тусовке, чтобы была большая проходимость, тогда они начинают делать что-то внутри себя, если у них не идет торговля, а если нет посетителей, они — в убытке, и ищут новое место».

По оценке Елены Молчановой, даже приход крупных «игроков» рынка не изменит ситуацию не нём. Ведь на сегмент малого бизнеса они не смогут повлиять, в нём покупают или арендуют мелкие помещения, часто встроенные помещения, «а в крупных объектах недвижимости цена складывается объективно, исходя из расходов и расположения, она не будет двигаться оттого, что кто-то ещё зайдёт на рынок».

Из заявленных к строительству новых объектов немного увидил рынок проект строительства четырёхзвездочной гостиницы в Новокузнецке. Его представила городская администрация и мэр **Валерий Смолего**, в качестве инвестора выступает ОАО «Инрусинвест» (компания Александра Говора, гендиректора ЗАО «НефтеХимСервис», бывшего технического директора и совладельца угольной компании «Южкузбассуголь»). Консультантом проекта выступила Cushman & Wakefield, транснациональная риэлтерская компания, управлять отелем под маркой Park Inn. планирует другая международная компания Rezidor, с которой подписан соответствующий протокол о намерениях. Гостиница на 150 номеров будет располагаться в центре Новокузнецка на улице Ермакова. Общая площадь проекта — около 10 тыс. кв. метров.

Валерий Смолего заявил, что рад приходу в город инвестиций и тому, что «эта гостиница не только украсит город, но и придаст ему более высокий статус». Помимо гостиницы в этом же здании расположится городской дворец бракосочетаний. Ожидается, что строительство начнётся уже в следующем году, завершится в 2014 году, а инвестиции в проект составят 30 млн долларов.

Удивляет в этом проекте не столько высокий статус проекта и попытка привлечь к управлению новой гостиницей международного отельера, сколько то, что в Новокузнецке такой гостиницей до сих пор не было. И это там, где каждый год проходит крупнейшее событие в деловой жизни региона (выставка «Уголь и Майнинг»), на которое традиционно приезжает большое число разнообразных гостей. «Южная столица» на рынке коммерческой недвижимости Кузбасса уже выделяется самым большим числом современных объектов как офисного, так и торгово-развлекательного направления. Пора появиться и отелю с дворцом бракосочетаний. Впрочем, подобные проекты декларировались уже и в самом Новокузнецке, и в Кемерове, но пока так и не были реализованы. Возможно, и в этом случае придется подождать, прежде, чем радоваться за новокузнечан.

Антон Старожилов

БКС БРОКЕР.
Начните зарабатывать на фондовом рынке.

(3842) 441535 Кемерово, ул. Весенняя, 23 www.bcs.ru

БКС БРОКЕР

1. Результат работы следует понимать как итог точного незамедлительного следования всем рекомендациям на примере доходности виртуального портфеля «Маржинальный» «БКС Эксперт», сходящегося экспертами ООО «Компания БКС» по данным торгов на ММВБ за период с 11.01.2011 г. по 04.11.2011 г. Клиент дополнительно несет расходы согласно Регламенту оказания услуг на рынке ценных бумаг ООО «Компания БКС» и Приложению № 11 к нему. Результат инвестирования в прошлом не определяет результат в будущем. ООО «Компания БКС» не несет ответственности за результаты деятельности по рекомендациям «БКС Эксперт» не обещает и не гарантирует доходности вложений на фондовом рынке. ООО «Компания БКС». Инфляция за период с января 2011 г по октябрь 2011 г составила 5,2% по данным Росстата (доступно на www.gks.ru). 2. НОУ «Учебный центр БКС» 3. Пример и не должен рассматриваться в качестве рекомендации. Рекомендации предоставляются исключительно в информационных целях и не могут рассматриваться или быть использованы в качестве оферты рекламы, предложения, побуждения сделать заявку на покупку или продажу, вложения в ценные бумаги, другие финансовые инструменты. ООО «Компания БКС» не несет ответственности за результаты инвестиционных решений, принятых клиентом на основе рекомендаций. Не является реклмной ценных бумаг. ООО «Компания БКС» 4. НРА присвоило ООО «Компания БКС» индивидуальный рейтинг уровня AAA (максимальная надежность). 5. Воспользоваться предложением можно только при полном соблюдении условий в рамках предложения «БКС-Старт». Подробности на www.bcs.ru/promo/start. В течение 30 календарных дней с момента зачисления активов по предложению максимальная ставка вознаграждения ООО «Компания БКС» за сделки с ценными бумагами на биржевом рынке составит 0,015% от оборота по сделкам, заключенным в течение одного торгового дня при обороте до 1 млн. руб, минимальная сумма вознаграждения за день и за месяц не взимается. По истечении указанного срока вознаграждение определяется согласно тарифному плану «БКС-Старт», по которому клиент также несет дополнительные расходы согласно Приложению № 11 к Регламенту оказания услуг на рынке ценных бумаг ООО «Компания БКС». Подробности на www.bcs.ru. ООО «Компания БКС» Реклама.

БАНК МОСКВЫ: СТРАТЕГИЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

В середине прошлой недели была озвучена стратегия Банка Москвы на ближайшие годы в рамках его работы в группе ВТБ. Это было сделано в ходе пресс-конференции в Банке ВТБ, состоявшейся 9 ноября. Стратегию представили Михаил Кузовлев, Президент — Председатель Правления ОАО «Банк Москвы», и Екатерина Петелина, Член Правления ОАО «Банк ВТБ».

Стратегия определила развитие Банка Москвы как самостоятельного регионального коммерческого банка в составе Группы ВТБ. Также как и прежде, в своём развитии Банк Москвы сделает особый акцент на инновационные, высокотехнологичные продукты и сервисы, в том числе одним из приоритетов Банка станет обслуживание субъектов малого и среднего бизнеса. Эти основные положения новой стратегии — реальное и последовательное продолжение той политики, которую Банк Москвы осуществляет на протяжении многих лет — особенно в области внедрения новых технологий и инноваций, касающихся развития дистанционного обслуживания клиентов.

Одним из главных достижений нового века в банковской сфере стали технологии дистанционного банковского обслуживания (ДБО). Это — общее название для современных способов предоставления банковских услуг, которые клиент может получить, не посещая свой банк, а просто используя электронные сети.

Достичь совершенства в этом приоритетном направлении сегодня стремятся многие российские банки, в их числе и Банк Москвы. И, надо сказать, что именно в этом он преуспел. Во всяком случае, по оценкам одного из ведущих международных экспертов, консалтинговой компании McKinsey, Банк Москвы входит в число лидеров в сфере ДБО, в частности корпоративные клиенты банка проводят электронно 94% платежей, а по некоторым регионам достигнута отметка в 99%.

Одним из примеров внедрения в своей работе передовых новаций, можно отнести открытие в октябре очередного отделения нового формата Digital Office в Санкт-Петербурге. Его дистанционные и интерактивные сервисы позволяют теперь клиентам иметь полный круглосуточный доступ к основным услугам банка — вплоть до совершения операций расчетно-кассового обслуживания через рециркуляционного электронного кассира. В планах банка открытие таких офисов и в других городах своего присутствия.

Кемеровский филиал Банка Москвы — один из крупнейших в региональной сети, также всегда стремится продвигать новые технологии в сфере ДБО, в первую очередь, для своих корпоративных клиентов. А их в Кузбассе немало — около 5 тысяч юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, причём доля тех, кто выбирает «работу на дистанции», становится с каждым годом всё больше. Это понятно, ведь в выигрыше здесь все: и банк и клиент экономят время на проведении операций, а в офисах исчезают очереди!

Банк всегда стимулировал использование своих новых услуг с применением инновационных технологий, в том числе, например и более выгодными тарифами. Так, комиссия за ведение расчётного счёта в валюте РФ для юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, использующих электронный документооборот сейчас в 2 раза дешевле, чем для корпоративных клиентов работающих с применением бумажных носителей и составляет 500 рублей в месяц. А стоимость проведения одного электронного платежа в 4 раза (!) дешевле обычного — 12,5 рублей.

Серьёзная работа банка в этом направлении привела к тому, что доля корпоративных клиентов Кемеровского филиала, использующих ДБО, составила 86%. По мнению специалистов Банка Москвы, это вполне хороший показатель, хотя далеко не предел. Не все ещё смогли по достоинству оценить выгоду, удобство и высокую безопасность современных форм обслуживания.

Сегодня Банк Москвы использует в своей работе с клиентами несколько различных технологий.

Самая ранняя, ставшая уже классической, система «Банк-Клиент» предусматривает обслуживание юрлиц и управление их банковскими счетами прямо из своего офиса через модем. Она даёт возможность работы с формализованными типами как рублёвых, так и валютных документов, стыкуется с основными бухгалтерскими программами.

«Интернет-банк» — это система ДБО, работающая через Интернет-браузер. С её помощью можно осуществлять все те же действия, что и через традиционные системы, с тем отличием, что не требуется установки дистрибутива системы на компьютер пользователя.

И, наконец, уникальный инновационный продукт Банка Москвы — это корпоративные банковские карты ведущих международных платёжных систем Visa и MasterCard. Наличие корпоративной карты, — как и ставшие уже привычными технологии ДБО, — даёт возможность вносить, снимать денежные средства, а также проводить безналичные расчеты, то есть работать со своим счетом, круглосуточно, все семь дней в неделю. Что особенно удобно для представителей небольшого бизнеса, предпринимателям.

Всё это, вместе с планами дальнейшего развития и предложения клиентам высокотехнологичных продуктов — наверняка поможет привлечь субъекты малого и среднего предпринимательства, обеспечив заявленную стратегию дальнейшего развития Банка Москвы.

Сергей Волков

Банк Москвы
Банк Вам в помощь

Кемеровский филиал ОАО «Банк Москвы»

Центральный офис:
г. Кемерово, ул. Ноградская, 5г, тел.: (3842) 76-99-99, 75-64-98;

Отделение №1 «Октябрьское»:
г. Кемерово, пр-т Октябрьский, 30, тел.: (3842) 51-29-69, 72-18-81;

Отделение №2 «Центральное»:
г. Кемерово, ул. Д.Бедного, 1, тел.: (3842) 36-92-23, 36-86-08;

Отделение №3 «Ленинск-Кузнецкое»:
г. Ленинск-Кузнецкий, пр-т Ленина, 50, тел.: (38456) 3-29-03, 3-24-50;

Отделение №4 «Новокузнецкое»:
г. Новокузнецк, ул. Орджоникидзе, 29, тел.: (3843) 79-99-99, 46-33-97;

Отделение №6 «Тольятинское»:
г. Новокузнецк, ул. Тольятти, 16 а, тел.: (3843) 76-44-08.

ОАО «Банк Москвы» - ОАО Банк ВТБ. На правах рекламы

В партнерстве с ВТБ

ПРОБЛЕМЫ, КОТОРЫЕ БИЗНЕС «НАЗНАЧИЛ» СЕБЕ

9 ноября «Авант-ПАРТНЕР» совместно с Департаментом молодежной политики и спорта Кемеровской области, при поддержке Государственного фонда поддержки предпринимательства Кемеровской области проводил круглый стол «Малый бизнес: проблемы на пути становления и развития». Помимо предпринимателей, заинтересованных в обсуждении темы, в нём приняли участие представители департаментов и инфраструктуры поддержки предпринимательства Кемеровской области. В ходе обсуждения, обозначились проблемы, с которыми так или иначе пришлось столкнуться всем предпринимателям в ходе становления собственного бизнеса.

В качестве одной из главных проблем, причём не внешней, а сугубо внутренней, зависящей от каждого предпринимателя, было названо ***отсутствие управленческой и финансовой грамотности***, которое как ни что иное затрудняет понимание порядка работы с контролирующими органами, да и многое другое

Об этом говорил, а вернее, задавал вопросы **Константин Найчуков**, генеральный директор ООО «Квадрата».

— Каков порядок действий предпринимателя после регистрации? Кого и как надо уведомить об открытии, кому и когда затем отчитываться? Как составить договор, как оформить допсоглашение? В самом начале бизнеса нам было очень сложно разобраться во всех этих вопросах.

И, замолвив доброе слово в адрес Центра поддержки предпринимательства, где помогли зарегистрировать фирму, задал новый вопрос: «Ну, почему все ответы на эти вопросы, с которыми обязательно столкнётся каждый начинающий предприниматель, не «включить в пакет» сразу, тем самым, помогая ему избежать первых серьёзных ошибок?»

Эти «детские вопросы» и для многих других оказались «не по-детски серьёзными». Правда, в подходе к их решению позиции выявились прямо противоположные. Если директор ООО «Бизнес Персонал» **Марина Егорова** уверена, что на путь предпринимательства нельзя вставать, не обогатив свой ум знаниями — буквально от азов бухгалтерских проводок до вершин знаний МСФО, к примеру, то директор ООО «B2B финанс» **Эдуард Рислинг** мыслит иначе, считая, что успешность предпринимателя измеряется далеко не суммой его знаний. Это и вывело диалог о предпринимательской грамотности на более высокий уровень.

— Всегда существует проблема функционирования вашего бизнеса, — говорит **Елена Латышенко**, президент МНФПМП г. Кемерово, — которая складывается уже заранее. Чаще всего от неправильно выбранной системы налогообложения и отсутствия налогового планирования, незнания конкурентного окружения и целевой аудитории, неправильного применения законодательных актов, пренебрежения к маркетингу начинающий предприниматель и терпит неудачу. А со всем этим можно и нужно работать при помощи инфраструктуры поддержки малого бизнеса.

Кстати, Областной молодёжный проект «Ты — предприниматель», который реализует с сентября этого года Департамент молодежной политики и спорта, в какой-то степени и призван компенсировать те пробелы в знаниях, а главное в понимании того, что же это такое быть предпринимателем, может быть, в какой-то степени, развеять мифы у молодёжи, ориентированной на предпринимательскую деятельность. Присутствовавшие на круглом столе молодые люди — участники проекта, в первую очередь, высоко оценили его образовательную направленность и возможность получить информацию «из первых рук». Но один, даже очень хороший проект не может решить эту важнейшую проблему.

МТС - СВЯЗЬ ДЛЯ ВАШЕГО БИЗНЕСА

В борьбе за корпоративного клиента сегодня на первый план выходят качество связи и уровень сервиса. В чём заключается секрет успеха компании МТС на рынке телекоммуникационных услуг для корпоративных клиентов, мы беседуем с директором филиала МТС в Кемеровской области Станиславом Теном.

Станислав Тен, директор филиала МТС в Кемеровской области

— Станислав, корпоративный рынок связи активно развивается, какие преимущества вы можете предложить клиентам в пользу выбора МТС?

— МТС ведет активную работу на корпоративном рынке Кемеровской области, предлагая клиентам максимально полный спектр актуальных для бизнеса услуг. Стратегия МТС направлена на развитие инновационных сервисов на корпоративном рынке. Наша задача, как интегрированного телекомоператора, вместе с клиентом найти такое решение, которое позволит компании наиболее эффективно работать, сокращать издержки и тем самым увеличивать прибыль. МТС является лидером в обслуживании корпоративного сегмента, как в Сибири, так и в России в целом.

Сегодня многие крупные компании в России являются корпоративными клиентами МТС, такие как Сбербанк, СК «Ингосстрах–М», ОАО «ГМК «Норильский никель», а ведь, как известно, звонки внутри сети одного оператора дешевле, чем в другие сети! Поэтому выгодно выбирать единого оператора.

—А что касается качества связи?

— Для корпоративных клиентов качество связи – одна их главных причин выбора того или иного оператора. В 2011 году на всех магистральных и городских волоконно-оптических линиях связи МТС установлены высокопроизводительные IP-маршрутизаторы, позволяющие значительно повысить емкость сетей. На новую технологию переведено также более трети базовых станций оператора в регионе. Это позволило увеличить емкость и надежность сети, повысить качество связи во всех областных городах и населенных пунктах региона. К началу 2012 года на технологию IP планируется перевести практически все базовые станции МТС, что позволит значительно повысить качество и скорость мобильного Интернета.

— Но ведь для корпоративного рынка сегодня недостаточно только сотовой связи?

— Сегодня активно развивается конвергенция сотовой связи с фиксированной — система FMC. Это решение, позволяющее компаниям объединить на базе сотовой сети МТС мобильные и офисные телефоны своих сотрудников в полноценную внутрикорпоративную телефонную сеть с короткими номерами. Если раньше человеку с сотового нужно было позвонить в офис, он должен был дозвониться до секретаря, а тот уже соединял его с абонентом, то сейчас можно объединить сети и со своего мобильного телефона звонить на любой офисный номер, сразу дозваниваясь до конкретного специалиста. Это удобно и экономично, потому звонок тарифицируется как корпоративный, а значит, его стоимость стремится к нулю. И наоборот, за человеком можно закрепить короткий номер и использовать его для дозвона, где бы он ни находился. Если человек за 3 гудка не отвечает, идёт автоматическая переадресация на его сотовый.

— В Кузбассе есть примеры, как это реализовано?

— Конечно. Мы реализуем совместный проект с ЗАО «Кузбассэнергосвязь». Это один из крупнейших операторов связи на территории Кемеровской области. Мы соединили свои сети и теперь предоставляем полный спектр телекоммуникационных услуг для предприятий энергетики, которые пользуются пятизначной отраслевой связью. Ещё один наш постоянный клиент по использованию FMC — «Стройдорэкспорт». Другой пример — МП «Тепловые сети» (г.Кемерово). В случае аварии сотрудники этой службы, выезжая на место, вынуждены много общаться по телефону с диспетчерами и другими удалёнными специалистами — о характере неисправности, о том, что нужно перекрыть или отключить, сколько времени уйдёт на устранение, какие требуются дополнительные материалы и техника. От оперативности донесения информации напрямую зависит скорость ремонта и, следовательно, обеспечение жизнедеятельности города или района. С помощью нашей связи все эти моменты решаются быстро и экономично.

— А насколько востребована на бизнесом передача сигналов между устройствами по принципу machine-to-machine (M2M)?

— Предоставление услуг телематики — это тоже, мы считаем, одно из наших преимуществ. Область применения этой технологии безгранична — сфера ЖКХ, транспорта, банковские услуги и т.д. Это передача данных с помощью SIM-карт, установленных в банковских терминалах, POS-терминалах и терминалах оплаты. В рамках такого проекта мы сотрудничаем со «Сбербанком», «Собинбанком». С помощью навигационной системы мы предоставляем услуги для транспортных компаний Кемеровской области. С передачей данных через GPRS, наши клиенты получают возможность контролировать работу транспорта: видеть его скорость, количество израсходованного топлива, температуру салона или грузового отсека, осуществлять голосовые вызовы или обмениваться текстовыми сообщениями с водителем, а так же получать множество дополнительной сопутствующей информации. Вот уже не первый год мы работает по такой системе с «УЕЗТУ г.Кемерово».

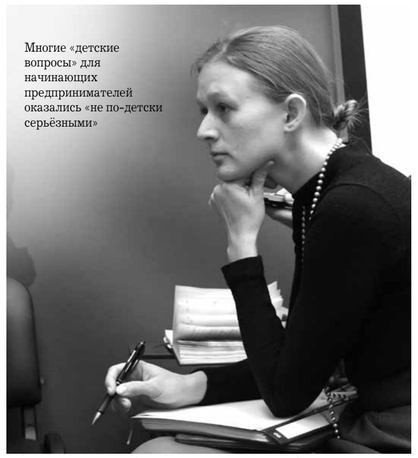
— Есть ещё интересный проект с ГУФСИН?

— Да, совершенно верно. Это проект 2011 года, реализуется в рамках федерального проекта гуманизации исполнения наказания. Некоторым категориям заключённых содержание в тюрьме заменяется домашним арестом, и технология М2М позволяет контролировать их местонахождение минимальным количеством сотрудников. В мире широко применяется такая практика — человек носит браслет, посылающее сигнал, а диспетчерский пункт его мониторит. Как только человек покидает границу зоны нахождения, сигнал о нарушении режима поступает на диспетчерский пункт.

— Как вы разрабатываете и внедряете все эти наработки?

— В работе с корпоративными клиентами МТС использует проектный подход к разработке предложений и услуг, что позволяет находить индивидуальные решения на базе инновационных мобильных технологий. Мы предлагаем длительный тестовый период для наших клиентов, когда они могут бесплатно воспользоваться нашими предложениями, а потом уже решить какие услуги выбрать.

www.kemerovo.mts.ru



Многие «детские вопросы» для начинающих предпринимателей оказались «не по-детски серьёзными»

На полное отсутствие маркетинговой стратегии у большинства начинающих предпринимателей обратил внимание и **Константин Андрусик**, генеральный директор Госфонда поддержки предпринимательства Кемеровской области.

Кстати, разговор о маркетинговой стратегии и бизнес-планировании вывел на весьма болезненный вопрос горизонта возможных сроков планирования. Ведь в том, что многие предприниматели «не представляют своего бизнеса через пять лет, и на подобный вопрос делают круглые глаза», как заметил Эдуард Рислинг, виноваты не только сами предприниматели. Ведь когда власть не задает горизонты, не выстраивает долгосрочные правила игры, к примеру, между инвесторами и открывающими производства на эти инвестиции предпринимателями, очень сложно «планировать вдолгую». Кроме того, постоянные изменения законодательства, введение дополнительных контролирующих органов, которые расширяют спектр возможных проверок, каждая из которых грозит не шуточным штрафом, заставляет многих «уходить в тень».

Вторая проблема прозвучала, хоть и по-разному, но из уст почти каждого — это *отсутствие нормальной информационной поддержки предпринимательства*. Проблема, по мнению большинства собравшихся требует решения, причём решения эффективного.

— Не надо умножать сущности, без числа размножая информационные порталы и сайты, — говорит Константин Найчуков, — здесь нужен функциональный подход.

И действительно, у малого бизнеса зачастую хватает финансовых и человеческих ресурсов лишь на осуществление профильной деятельности, да и то, экономя буквально на всём. А тратить драгоценное время ещё и на то, чтобы достаточно полно отслеживать всю необходимую информацию, а главное — анализировать её и делать выводы, необходимые для ведения именно их бизнеса, просто невозможно. Но информационные порталы с самой необходимой информацией всё больше и больше напоминают сложные фортификационные сооружения, пробраться через которые к нужным данным крайне непросто. Складывается подозрение о массовом заговоре WEB-дизайнеров, стремящихся превратить информресурсы в игры высокой сложности.

— Скажите, с какого по счёту клика вы прибираетесь к нужной для всех информации, даже точно зная, что где-то здесь она должна быть? — спрашивает Эдуард Рислинг. — Очень сложно получить нужную информацию быстро, особенно когда она вам срочно необходима.

Особенно парадоксальной такая ситуация видится при том обилии интернет-ресурсов, которыми обладают все достаточно многочисленные подразделения инфраструктуры поддержки предпринимательства. Видимо, это – то самое исключение из закона диалектики об обязательном переходе количества в качество. Порой, даже наиболее широко распространяемая информация доходит до потенциальных получателей сектора малого бизнеса с большим запозданием, да ещё какими-то «кружными путями». К примеру, некоторые участники реализуемого сегодня в области молодёжного проекта «Ты — предприниматель» признавались, что узнали о нём в самый последний момент, да и то «случайно». Это в студенческой-то по преимуществу среде, да при той пропагандистской мощи, которая была задействована на подготовительном этапе мероприятия! Что уж тут говорить про осведомлённость о вступивших в силу законах и правилах, или о новых мерах поддержки для предпринимателей из глубинки?

А ведь всей этой информацией, которая их касается: законодательные и налоговые изменения, изменения в части регулирования отношений с контролирующими органами, объявление о проведении различных конкурсов и многого другого можно гораздо более грамотно оперировать, если аккумулировать её какими-то иными образами. Кстати, один из очень интересных способов был предложен прямо на ходу Эдуардом Рислингом. Почему бы пустующие рекламные баннеры не заполнять вместо бездарной в большинстве своём и ничего не несущей «социальной рекламы», актуальной информацией по решению проблем в сфере малого бизнеса!? Реальная информационная поддержка будет. Как на такое предложение отреагирует власти?

Третья основная проблема как бы автоматически вышла из предыдущей. В своём выступлении **Вячеслав Горлач**, исполнительный директор НП «Строительные предприятия Кузбасса» говорил о том, что информации о возможностях профинансировать какой-либо проект либо нет, либо ей «не доверяют». В частности бытует мнение о том, что подавать заявки на финансирование в Областной фонд поддержки предпринимательства многие считают бессмысленным,

Окончание на стр. 10

ПРЕСС-РЕЛИЗ

КОНКУРС МОЛОДЁЖНЫХ БИЗНЕС-ПРОЕКТОВ

В целях популяризации предпринимательства как эффективной жизненной стратегии в молодёжной среде в Кемеровской области стартует региональный конкурс молодёжных бизнес-проектов в рамках областного молодёжного проекта «Ты — предприниматель». Организатором конкурса является департамент молодёжной политики и спорта Кемеровской области.

Задачами конкурса являются:

— выявление творческих, финансово-привлекательных идей, претворение в жизнь которых будет способствовать успешному социально-экономическому развитию Кемеровской области;

— стимулирование молодёжи к участию в разработке и реализации инвестиционных бизнес-проектов в приоритетных для экономики Кемеровской области направлениях;

— развитие деловой активности молодёжного предпринимательства;

— повышение знаний и профессиональных навыков молодёжи в вопросах предпринимательской деятельности.

Участниками конкурса могут выступать:

— физические лица в возрасте от 18 до 30 лет;

— индивидуальные предприниматели в возрасте от 18 до 30 лет, срок с момента регистрации которых не превышает 1 год на дату окончания конкурса;

— юридические лица, в уставном капитале которых доля, принадлежащая лицам в возрасте от 18 до 30 лет, составляет не менее 50%, срок с момента регистрации которых не превышает 1 год на дату окончания конкурса.

Приём заявок осуществляется с 1.12.2011 г. до 12.12.2011 г.

Победители конкурса будут определены до 20.12.2011 года и получат грант размером 100 тыс. руб. на реализацию своих бизнес — проектов.

Проект положения размещён на сайте департамента молодёжной политики и спорта Кемеровской области **www.dmps-kuzbass.ru.** и на сайте проекта «Ты — предприниматель» **www. molpred42.ru.**

Заявки на участие подавать в печатном виде по адресу: пр-т Советский 60, каб 325 и в электронном виде на **depmol-mol@yandex.ru.**

Телефон для справок 8 (384-2)36-28-49.

ПОБЕДИТЕЛИ КОНКУРСОВ В ОБЛАСТИ КАЧЕСТВА 2011 ГОДА

Администрация Кемеровской области совместно с ФБУ «Кемеровский ЦСМ» ежегодно проводит конкурсы в области качества в рамках Программы «100 лучших товаров России».

Программа включает:

— федеральный этап Программы на соискание звания «лауреат» или «дипломант» Программы-конкурса «100 лучших товаров России»;

— региональный конкурс на соискание звания «лауреат», «дипломант» конкурса «Лучшие товары и услуги Кузбасса».

Конкурс стал уже хорошей традицией. Его участниками ежегодно становятся лучшие предприятия Кузбасса, чья продукция и услуги завоевали высокий авторитет не только в области, но и за ее пределами.

В этом году лауреатами и дипломантами конкурсов «100 лучших товаров России» и «Лучшие товары и услуги Кузбасса 2011» стала продукция предприятий:

ОАО «Новокузнецкий завод резервуарных металлоконструкций имени Н.Е.Крюкова», генеральный директор Крюков Николай Егорович;

КОАО «Азот», генеральный директор Казачков Виктор Александрович;

ЗАО «Черниговец», генеральный директор Бурцев Сергей Викторович;

ООО «Березовский электромеханический завод-1», генеральный директор Жилин Андрей Петрович;

ОАО «Кемеровский экспериментальный завод средств безопасности», генеральный директор Назимова Светлана Владимировна;

ООО»Завод ТехноНИКОЛЬ-Сибирь», генеральный директор Фролов Виталий Викторович;

ООО Производственное объединение «Химпром», генеральный директор Казанцев Игорь Юрьевич;

ООО «Топкинский цемент», управляющий директор Кличко Владимир Николаевич;

ОАО «Полимер», генеральный директор Чабаненко Виктор Алексеевич;

ООО «Сибинтеркоролор», директор Наземцев Андрей Владимирович;

ООО «Аграрная Группа - Кемеровский мясокомбинат», генеральный директор Вершинин Константин Сергеевич;

ЗАО «Кузбасский пищекомбинат», генеральный директор Васильев Михаил Алексеевич;

ООО «Кузбассконсервмолоко», генеральный директор Булгаков Павел Анатольевич;

ОАО «Юргинский гормолзавод», генеральный директор Крылов Андрей Николаевич;

ООО «Молочное производственное объединение «Скоморошка», учередитель Скоморохов Владимир Михайлович;

ООО «Калинкинский пивзавод», директор Жданов Александр Анатольевич;

ООО «Ликероводочный завод «Кузбасс», генеральный директор Сергеев Сергей Александрович;

ООО «Солнечные дары», генеральный директор Шарыпов Олег Николаевич;

ГОУ СПО «Кемеровский государственный профессионально-педагогический колледж» (КемГППК), директор Жуков Геннадий Николаевич.

Лауреатами и дипломантами конкурсов «100 лучших товаров России» и «Лучшие товары и услуги Кузбасса 2011» стали услуги оказываемые организациями:

ООО «Феорана-СБ», генеральный директор Рыжов Эдуард Николаевич;

ООО «Центр инвестиционных программ и ценообразования в строительстве», директор Сергиенкова Анна Владимировна;

ООО Частное охранное предприятие «СВД», генеральный директор Вильчак Николай Николаевич;

ООО «Управляющая компания», директор Костиков Валерий Юрьевич;

ЗАО «Кемеровская мобильная связь», региональный управляющий Игнатьев Валерий Александрович;

ОАО Страховая медицинская организация «Сибирь», директор Бабарыкина Светлана Васильевна;

ООО «КузбассЭнергоПроект», генеральный директор Иванов Евгений Николаевич;

Индивидуальный предприниматель Стрельченко Яна Сергеевна.

Лауреатами и дипломантами конкурса «Лучшие товары и услуги Кузбасса 2011» стала продукция и услуги организаций:

ООО «Сибпроект», г. Прокопьевск, генеральный директор Скударнов Виталий Сергеевич;

ООО «Статус», г. Прокопьевск, директор Серогодская Надежда Федоровна;

ООО «Стандарт Плюс», руководитель фабрики Широков Сергей Сергеевич;

ООО «Анжеро-Судженский мясокомбинат имени В.В. Пащенко», директор Дмитриев Александр Владимирович;

ОАО «Ленинск-Кузнецкий хлебокомбинат», генеральный директор Журавков Тимофей Владимирович;

ООО «Астронотус», генеральный директор Романенко Юрий Владимирович;

ООО «Мобильные стенды 42», директор Рамазенов Руслан Анварович;

ООО Частное Охранное Предприятие «Кедр Плюс», директор Шубин Вячеслав Викторович;

ООО Частное охранное предприятие «Кузбасс-Рубеж», генеральный директор Вильчак Николай Николаевич.

Стать Лауреатом или дипломантом Программы «100 лучших товаров России», победить в конкурсе «Лучшие товары и услуги Кузбасса» — лучшая пропаганда достижений организаций в области качества.

Информация о товарах и услугах победителях конкурсов размещается в ежегодных каталогах и на Интернет-сайтах Программы «100 лучших товаров России» и ФБУ «Кемеровский ЦСМ».

Предприятия и организации, продукция и услуги которых награждаются дипломами Лауреатов и Дипломантов Российского и Кузбасского конкурсов, получают право размещать логотип Программы «100 лучших товаров и «Кузбасское качество» (золотой Логотип — Лауреат, серебряный — Дипломант) на товарах, включая упаковку и сопроводительную документацию в соответствии с Декларацией качества.

Очередной Конкурс «100 лучших товаров России» 2012 года стартует в январе, а в феврале после подписания Губернатором распоряжения о проведении регионального конкурса «Лучшие товары и услуги Кузбасса 2012» приглашаем Вас принять участие в конкурсах.

Для участия в конкурсах необходимо подать заявку в рабочую группу региональной конкурсной комиссии по адресу:

650991 г. Кемерово,
ул. Дворцовая, 2, каб. 303,
телефон/факс: (3842) 366-166,
E-mail: otriz@kuzbass.net

КЦСМ Кемеровский

ПРОБЛЕМЫ, КОТОРЫЕ БИЗНЕС «НАЗНАЧИЛ» СЕБЕ

Окончание. Начало на стр. 8-9

поскольку там всё разобрано чуть ли не на годы вперёд...

Константин Андрусик это тут же опроверг (полностью подтвердив мнение о неполадках в информационных потоках). Оказалось, что на второе полугодие «разыгрывается» 32 миллиона рублей, а заявок до сих пор подано лишь две.

Это вызвало оживление в зале, выявив третью важную проблему малого бизнеса — доступ к финансовым ресурсам. Причем она касается не только начинающих предпринимателей, но также и действующих давно и успешно.

Галина Арутюнова, главный бухгалтер ИП Калашников, предприятия, которое работает на рынке уже более 12 лет, рассказала, что предприятие, конечно, пользуется кредитами по льготным ставкам, которые предоставляет фонд, но это только кредиты, и, по сути, они не являются проектным финансированием, так как покупка оборудования – это только небольшая часть вложений для запуска реального проекта. Почему бы государственным структурам, заинтересованным в том, чтобы малый бизнес развивался не предусмотреть какие-то схемы. Например, отсрочки платежа, хотя бы до запуска проекта, до того как проект, начнёт приносить если не прибыль, то появится хотя бы какой-то реальный оборот. Или предусмотреть для подобных случаев — открытия нового производства — какие-нибудь налоговые льготы...

Вообще о налоговых льготах для представителей малого бизнеса говорили много. **Елена Козлова**, председатель комитета по вопросам предпринимательства, инноваций и имущественных отношений СНД КО, пояснила следующее. Всё, что касается, например социальных выплат с фонда заработной платы, находится в федеральной компетенции, а местные власти пытаются вводить налоговые льготы на то, на что могут: на налог на прибыль, на имущество. Но, как правило, именно эти льготы почти не касаются малого бизнеса, так как в большинстве своем он работает по упрощенной системе налогообложения.

Ответы на нужды предпринимателей в финансах от представителей инфраструктуры поддержки предпринимательства последовали чуть ли веерные. Оказалось, что помимо банковской сферы с дорогими кредитами у предпринимателей достаточно других, гораздо более выгодных и льготных путей для получения необходимого финансирования.

Дмитрий Алференко: «В декабре молодые предприниматели смогут получить грантовую поддержку на развитие собственного бизнеса в размере 100 тысяч рублей»

Елена Латышенко: «Всегда существует проблемы функционирования вашего бизнеса, и их можно и нужно решать с помощью инфраструктуры поддержки»

Константин Андрусик обратил внимание собравшихся на полное отсутствие маркетинговой стратегии у большинства начинающих предпринимателей

Елена Латышенко подробно рассказала о финансовых проектах муниципального фонда. **Дмитрий Алференко**, заместитель начальника департамента молодёжной политики и спорта озвучил информацию о том, что в декабре молодые предприниматели смогут получить грантовую поддержку на развитие собственного бизнеса в размере 100 тысяч рублей.

Областной фонд, как и прежде, продолжает программу государственных поручительств, в которой участвуют 9 банков, работающих в Кузбассе. Тем, для кого банковские деньги всё равно дороги, фонд предлагает микрофинансирование на сумму до 1 млн рублей под фиксированные 10% годовых. Существует и ещё один вариант, условия которого могут считаться «проектным финансированием».

— Это перевёрнутый с ног на голову банковский подход. Мы верим предпринимателю, представившему свой проект и финансируем его дешевле, чем стоят деньги – под 5% годовых. Но такой проект должен входить в перечень приоритетных для Кузбасса направлений или же нести дополнительные социальные обязательства.

И еще один вопрос, который подняли предприниматели — что нужно сделать, чтобы власть нас услышала, именно нас — реальных предпринимателей, а не строила работу с воображаемым малым бизнесом, как нередивые маркетологи строят свою работу с воображаемой «целевой аудиторией», мало представляя — какой он — реальный её представитель? Здесь ответ остаётся прежним: «Всё в ваших руках. Дорогу осилит идущий».

БОЛЬШЕ ЧЕМ СВЯЗЬ

Корпоративный оператор связи «Энфорта» отметил в этом году свое 8-летие. За это время компания стала лидером беспроводной связи и накопила огромный опыт работы с бизнес-сегментом и государственными учреждениями. Сегодня «Энфорта» идет дальше: предлагает новые услуги связи для бизнеса и запустила новый проект в Кемерове «Интернет в коттедж».

Как изменился ведущий корпоративный оператор связи, каким образом новые услуги связи упрощают ведение бизнеса и позволяют экономить без ущерба качеству, рассказывает директор Кемеровского отделения продаж, Юлия Дудникова.

— Юлия, что нового предлагает «Энфорта» сегодня своим клиентам?

— Мы предлагаем не просто услуги связи (Интернет, телефонию, корпоративные сети), а индивидуальные комплексные решения с множеством новых полезных опций.

Создавая новые опции, мы исходили из каждодневных задач бизнеса (переговоры, совещания, поиск информации в Интернете), желании любой компании оптимизировать свои расходы и нашем желании разрушить стереотип — «экономить можно только в ущерб качеству». Исходя из этих целей, были разработаны новые опции — «Интернет-контроль», «Экономсвязь», «Виртуальная АТС» и другие.

— Каким образом можно оптимизировать затраты на телефонные переговоры, если не подключать дешевые тарифы?

— Для приема и переадресации входящих звонков необходима АТС, установка и обслуживание которой является достаточно дорогостоящим. Новая услуга «Виртуальная АТС» выполняет функции офисной АТС, но не требует покупки оборудования и технического обслуживания.

К тому же все внутренние звонки по компании, и даже междугородние, бесплатны. Это очень ценно для компаний с филиальной структурой.

Для экономии на междугородних и международных переговорах существует услуга «Экономсвязь». Наши транснациональные и трансрегиональные Клиенты были приятно удивлены качеством и ценой данной услуги, и с радостью ею пользуются.

— С этим разобрались. А что касается совещаний, то здесь как ваши услуги связи способствуют сокращению затрат?

— Для проведения совещаний с территориально удаленными офисами многие наши Клиенты используют конференц-связь или видеоконференцсвязь. Это позволяет им не только существенно экономить на командировках, но и облегчает процесс контроля бизнеса.

— Какие еще задачи решают Ваши новые услуги?

— Большинство компаний сталкиваются с проблемой нецелевого использования Интернета в рабочее время. Для решения этой задачи наши Клиенты используют услугу «Интернет-контроль». Она значительно разгружает каналы, экономит расход интернет-трафика и сокращает нецелевое использование рабочего времени.

Для «телекомзависимых» компаний, которым остаться без связи — означает понести убытки, разработана услуга «Гарантия качества», по которой «Энфорта» несет финансовую ответственность за качество услуг.

— Расскажите о вашем новом проекте «Интернет в коттедж».

— Осенью стартовал проект «Интернет в коттедж», и сегодня мы уже подключили к сети многие частные дома в Кемерове.

Этот проект рассчитан на жителей частных домов, которые недовольны низкой скоростью и качеством доступа в Интернет через мобильный телефон или модем.

Данная услуга позволяет организовать WiFi-зону в загородном доме и свободно выходить в Интернет из любой точки дома, не используя провода. Также данная услуга позволяет организовать видеонаблюдение, что очень удобно.

— Каковы Ваши дальнейшие планы?

— Мы планируем дальнейшее развитие проекта «Интернет в коттедж» и сейчас ведем работы по подключению к сети посёлка Нового.

И конечно, будем оказывать новые услуги связи, которые наилучшим образом решают задачи бизнеса наших Клиентов.

ЭНФОРТА
КОРПОРАТИВНЫЙ СТАНДАРТ СВЯЗИ

ООО «Престиж-Интернет»
650000, Россия, Кемерово,
Красноармейская, 136
тел: +7 (3842) 45 70 00
E-mail: info@kmr.enforta.com
www.enforta.ru

«ТЫ — ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ»: СТАРТ НА ОБУЧЕНИЕ

Областной молодёжный проект «Ты — предприниматель» входит в свою завершающую и самую интересную фазу. Впереди — обучающие модули, региональный форум молодых предпринимателей в рамках молодежного форума «Старт — 2011» и областной конкурс бизнес-проектов, по результатам которого победители получат гранты на реализацию своих идей.

Напомним, что этот проект реализуется по инициативе Губернатора области департаментом молодежной политики и спорта Кемеровской области в составе подпрограммы «Вовлечение молодежи в предпринимательскую деятельность». Подпрограмма включена в долгосрочную целевую программу «Молодежь Кузбасса. Развитие спорта и туризма в Кемеровской области» на 2008 — 2013 годы. Цель реализации подпрограммы — стимулирование активности молодежи в сфере предпринимательства. Её заказчики являются Федеральное агентство по делам молодежи и Коллегия Администрации Кемеровской области.

В первых числах ноября были подведены итоги работы экспертных сессий в городах Кузбасса, утверждены списки финалистов проекта. Следующей фазой станет обучающий блок проекта, где финалисты — в соответствии с полученными результатами — пройдут обучение в рамках четырёх модульных программ.

Отбор участников был не простым и, как уже было сказано, многоступенчатым. По данным, предоставленным координатором проекта, экспертом-аналитиком ОГУ «Кемеровский региональный ресурсный центр» **Ириной Федченко**, на третьем этапе отбора участников в финал состоялось 24 очные сессии при среднем количестве прохождения 25 участников за 1 сессию. В городах, представленных малым количеством участников, был использован формат видеоконференции, они были организованы для Мариинска, Междуреченска, Тайги, Промышленной, Мысков. Также по окончании срока очных экспертных сессий применялся формат телефонной презентации, плюс предоставление презентации в формате Power Point на электронную почту исполнителя.

На прохождение экспертных сессий были представлены списки из 690 кандидатов, успешно прошедшие предшествующее тестирование на наличие предпринимательских способностей. Из них на обучение в процессе экспертного отбора были допущены 602 участника.

В основной же список финалистов вошли 434 человека. Сразу следует отметить, что «весовые категории» у финалистов разные.

Те, кто набрал наиболее высокий консолидированный балл по итогам 3-х этапов отбора или

Конкурсанты на экспертной сессии

высокий личный балл по итогам экспертных сессий, теперь могут быть допущены на все обучающие модули проекта. Таких оказалось 284 человека. Из них в 1-й группе (это уже состоявшиеся предприниматели) 18 человек.

Из 2-й группы (начинающие предприниматели или только открывающие свой бизнес) на «полное обучение» было отобрано 56 человек.

Самыми многочисленными финалистами, допущенными к обучению по трём первым модулям, стали участники 3-й группы (студенты и сотрудники компаний, желающие открыть свой бизнес) – их 157 человек.

Наконец, в составе 4-й группы (молодёжь, стремящаяся определиться в выборе профессии) оказалось 153 человека.

Помимо этих 434-х «абсолютных» финалистов ещё 150 участников, как набравшие среднее число баллов по итогам многоступенчатого отбора, были допущены к обучению только на один модуль проекта.

Сформировалась и «скамейка запасных» — 168 участников вошли в резерв с допуском на один модуль проекта, как набравшие низкое число баллов по итогам многоступенчатого отбора.

По принадлежности к городам Кузбасса финалисты делятся следующим образом:

Анжеро-Судженск — 15 участников, Белово — 13 участников, Кемерово — 192 участника, Киселевск — 6 участников, Ленинск-Кузнецкий — 10 участников, Мариинск — 4 участника, Новокузнецк — 122 участника, Прокопьевск — 15 участников, Юрга —20 участников,

Из других городов также представлены: Березовский — 3, Гурьевск — 1, Калтан — 3, Междуреченск – 5, Мыски — 1, Осинники — 8, п. Новостройка — 1, пгт. Промышленная – 2, Полысаево — 1, Новокузнецкий район – 2, Прокопьевский район — 1, Юргинский район — 2, Тайга — 3, Топки — 2, Яшкино — 1.

Теперь задачей нового дня — для финалистов, конечно, — станет обучение, которое по первым трём модулям начинается уже на этой неделе сразу в нескольких городах Кузбасса. Вся подробная информация об этом ежедневно выкладывается на портале проекта «Ты — предприниматель» www.molpred42.ru и постоянно обновляется.

ПРОЕКТ, С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ ЭКСПЕРТОВ

В третьем этапе многоуровневого отбора участников в экспертных сессиях участвовало более пятидесяти экспертов.
Мы попросили некоторых поделиться впечатлениями о том, что же они увидели в ходе конкурсного отбора.

Татьяна Мосейко, исполнительный директор Совета по поддержке и развитию малого и среднего предпринимательства при главе города Кемерово.

— От участия в экспертных отборочных сессиях у меня остались самые положительные впечатления и эмоции.

Состав участников был очень разнообразным. Кто-то приходил с достаточно проработанными идеями. Были такие, кто смог продвинуться дальше и уже перевёл их в практическое русло. По презентациям некоторых сразу было видно, что человек очень хорошо представляет себе, чего хочет добиться в дальнейшей жизни, и как следует подходить к реализации своих замыслов. Другие, напротив, производили впечатление совсем юных, чьи представления о жизни пока что весьма размыты. Но подчас и те и другие показывали, что, несмотря ни на что, они смогут добиться многого — и за счёт своих внутренних качеств прийти к успеху.

Конечно, встречались и казусы. Чаще всего они были связаны с определением мотивации некоторых участников. Те, кто действительно видит себя в бизнесе и понимает специфику предпринимательства, чётко отвечали, что их целью является извлечение реальной прибыли из будущего дела. Версии же других иногда поражали: «предприниматель – сам себе хозяин» или «хочу заниматься бизнесом, чтобы иметь свободный график работы». Но, думаю, это – издержки возраста и отсутствия опыта.

А вот самым лучшим действительно удалось в процессе презентаций собственных проектов убедительно и наглядно продемонстрировать набор тех необходимых качеств, которые помогают достичь цели и привести к лидерству в любимом деле. И чувствовалось, что помимо самого проекта, может быть ещё очень далёкого от совершенства, за ними стоят целеустремлённость, упорство и большая вера в себя, иногда просто безграничная. Это полезно. Такая уверенность может помочь в долгом и нелёгком пути к успеху, к «продвижению по уровням». А алгоритмы пути как раз подскажут такие школы, подобные проекту «Ты — предприниматель».

Антон Силинин, директор научно-инновационного комплекса Кемеровского государственного университета, кандидат физико-математических наук.

— Я принимал участие в проведении двух экспертных сессий, на которых с презентациями своих бизнес-проектов выступали ребята из третьей группы – а это студенты, которые стоят на пороге предпринимательской деятельности и только-только начинают формировать свои собственные бизнес-проекты. Некоторые ещё очень мало знают о сфере предпринимательства, а о каком-то опыте пока речь и не идёт. Но хорошо чувствуется, что для многих из них участие в подобном конкурсном отборе — очень хорошее дополнение к основному образованию.

И вполне возможно, что часть из них придёт впоследствии в сферу малого бизнеса. Это тоже было видно на некоторых примерах. Были ведь на самом деле и такие молодые люди, которые помимо внутренней уверенности в успехе несли чёткие и точные представления о том, чем будут заниматься завтра.

А вообще я склонен рассматривать этот проект как крупную и очень интересную образовательную программу, которая, безусловно, заслуживает продолжения и дальнейшего развития.

Игорь Казанцев, директор ООО «Доминант Тренд», член Совета по поддержке и развитию малого и среднего предпринимательства при главе города Кемерово.

— Свои впечатления о ходе проекта «Ты — предприниматель», в котором я участвовал в качестве одного из экспертов, скажу очень кратко: жить хочется, глядя на молодой потенциал и неиссякаемый идейный источник — будущее нашего общества. Это в плане эмоций, которые родились в процессе общения с молодёжью.

Если же обобщить советы, которые я мог бы адресовать ко всем участникам конкурса, то их два.

Любой коммерческий проект предполагает в итоге реализацию товаров или услуг, успех во многом зависит и от полноты реализации комплекса маркетинга, а потому надо как минимум изучить основы маркетинга в начальной точке проекта.

Каждому необходимо научиться создавать презентацию правильно и эффектно ее осуществлять.

Третий совет обращён к организаторам проекта. На будущее я бы рекомендовал популяризировать подобные проекты в широкие массы, захватывая разные слои населения, при этом действуя, по возможности, во всех населенных пунктах, будь они большими или совсем малыми.

Елена Латышенко, президент Муниципального некоммерческого фонда поддержки предпринимательства города Кемерово.

— Могу сказать, что ещё до начала проекта у меня был к нему субъективно-позитивный подход. И вот почему. Во-первых, я отметила очень хорошую разработку самого проекта, она на сегодняшний день, по моему мнению, просто беспрецедентна – и не только для Кузбасса, но и для большинства регионов России. Из других подобных программ могу припомнить лишь прекрасно удавшийся опыт Томской области. Во-вторых, радовал подход к реализации задуманного – не скучное переписывание заявок, а настоящая живая работа с молодёжью, причем с использованием самых современных средств информирования и коммуникаций. А, в-третьих, очень правильным стало то, что в организации и проведении проекта участвуют все заинтересованные стороны: и власть, и инфраструктура поддержки предпринимательства, и действующие успешные бизнесмены, и представители общественных организаций. И здесь надо отметить, что именно такой подход даёт сторонам-участникам проекта взаимную выгоду — не только участники конкурса, но и многие из организаторов могут извлечь из этого новый полезный опыт.

Позитивное впечатление на меня произвела и позиция многих молодых людей, которые хотят именно сейчас определиться в дальнейшей жизни. Хотя увидели мы и другую категорию участников — из тех, кто никакой целевой ориентировки не имел, а пришёл просто потому, что привык участвовать в любых крупных тусовках...

Хотя проект пока продолжается, я, несколько забегая вперёд, хочу сказать, что начатая работа чрезвычайно важна и её необходимо совершенствовать. Работа с молодёжью в этом плане только начинается, и от того, как мы её будем выстраивать и направлять, зависит наше общее будущее.

Александр Каретин, заместитель генерального директора, руководитель информационно-аналитического центра Кузбасского технопарка.

— Впечатления у меня остались противоречивые...

С одной стороны, я двумя руками «за» — профессиональную предпринимательскую культуру надо «выращивать», сама она откуда ни возьмись не появится.

С другой стороны, было видно, что большинство не готово даже сформулировать свою идею, а уж, тем более, просчитать её экономический интерес. Девяносто процентов представленных бизнес-идей и предложений было рождено только оттого, что этот вид деятельности человеку нравится. А рассуждений о реальном спросе на это, об экономической эффективности, о размере или источниках стартового капитала просто не возникало. В итоге романтический такой подход к бизнесу проявлялся. Поэтому мы в результате оказывались не столько экспертами, сколько деловыми консультантами. Не более двух идей мне довелось услышать, где чувствовалась хотя бы начальная проработка темы и знакомство с бизнес-технологиями.

Но, это опять-таки только подтверждает, что такие конкурсы нужны. И очень полезной — для прошедших в финал — будет следующая обучающая фаза проекта. Думаю, она уже повлияет на рождение первых реальных бизнес-проектов. А в дальнейшем, конечно же, опыт такого обучения надо продолжать.

ИГОРЬ БУЧИН:

В ноябре этого года известной кузбасской компании — Корпорации «АСИ» исполняется 20 лет. О том, как создать компанию в период всеобщего упадка, выжить и сохранить её во время глобальных перемен, как стать лидером и не останавливаться на достигнутом, —обо всём этом мы беседуем с генеральным директором Корпорации «АСИ» — Игорем БУЧИНЫМ.

—Игорь Рафаэльевич, скажите, как получилось, что во времена закрытия и развала многих предприятий страны, когда большинство, из тех кто хотел заработать, начали заниматься торговлей и стали «челноками», у Вас возникла идея создания производственного, причём с высокой интеллектуальной составляющей, как бы сейчас сказали — инновационного предприятия?

—Мне кажется, что это был почти естественный процесс. Наша команда — это, прежде всего, хорошие инженеры. Мало того, я ещё в юности думал, что свою жизнь свяжу с наукой и буду учёным, как мой отец. Я себя в принципе к этому и готовил. Окончив с отличием политехнический институт и имея возможность выбора места работы, я сознательно выбрал научный институт, а не пошёл на производство. Но так получилось, что в период 1983-88 годов, когда я работал в институте «Гипроуглеавтоматизация», генеральный директор НПО «Промавтоматика», Владимир Иванович Носырев, решил создать на базе своего предприятия новый отдел, который бы занимался весовыми устройствами. В то время «Промавтоматика», а это было государственное предприятие министерства приборостроения, была такой матёрой проектной организацией. У неё было два филиала – в Новокузнецке и Екатеринбурге. Практически вся автоматизация основных кузбасских предприятий – Азота, Химпрома, Карболита, КМК – проектировалась здесь. Но Владимир Иванович, как человек, с точки зрения идеологической, очень дальновидный, понял, что весовые средства будут чрезвычайно востребованы на рынке на протяжении нескольких десятков лет, и он, безусловно, был идейным вдохновителем всего этого процесса, и сделал первые шаги. А, понимая, что внутренних ресурсов для развития этой темы у «Промавтоматики» нет, начал смотреть, кто же есть в городе, и нашёл наше подразделение. Надо заметить, что на тот момент я совершенно ничего не определял, так как был рядовым младшим научным сотрудником. Я был, если можно так сказать, совсем на ранней стадии своего развития. Ситуацию тогда определял наш руководитель — Владимир Шевченко. И собственно его Носырев пригласил первого. А так как в «Гипроуглеавтоматизация» у нашего отдела был конфликт с руководством, и нас там страшно не любили, как самых умных, нас всем коллективом переманили в новую организацию. И предложили, с одной стороны, совершенно новое направление деятельности, а с другой, мы должны были заниматься своим делом — разработкой и последующей постановкой на производство. И мы, по-юношески горя на работе, этим занялись. А в «Промавтоматике» соответственно был создан новый отдел, который за несколько лет поставил на производство совершенно новую технику. До этого в Кузбассе этого просто не было.

В то время в «Промавтоматику» входил Топкинский механический завод, ныне «Сибтензоприбор». Когда на заводе была поставлена новая серия электронных весовых устройств, завод себя осознал, как «рыночную единицу» и сказал, что он хочет плыть самостоятельно — «у него для этого всё есть». И в 1990-м году образовался «Сибтензоприбор», а НПО осталось без производства. Это, конечно, была большая потеря. Ведь к тому моменту в завод были вложены большие средства, в частности, был построен совершенно новый цех по производству весового оборудования.

А потом наступил 1991 год — год резкого падения, разрушения всего и вся, в том числе и Советского Союза. И именно на этом развале мы и создались. У нас была патовая ситуация. С одной стороны, полный развал и отсутствие работы в «Промавтоматике». В это время уже шло массовое сокращение. Носырев Владимир Иванович — замечательный человек, у него много хороших и мудрых идей, но он человек своего времени и ему было сложно, как впрочем и многим, удержать ситуацию под контролем. С другой стороны, наш руководитель, Владимир Шевченко, в это время уехал, он эмигрировал в Канаду, кстати, он и сейчас там живёт. А мы остались в слегка подвешенном состоянии. И решили, что надо создать свою организацию. Так 22 ноября 1991 года появилась АСИ. В то время, соответствуя нашему возрасту и романтическим устремлениям, эта аббревиатура означала «Ассоциацию свободных инженеров». В последствии аббревиатуру нам помогли трансформировать в «Автоматизированные системы измерения». Но тогда, действительно, свобода была полная, так как у нас ничего не было. И создано всё было абсолютно на пустом месте.

— Как Вы думаете, за счёт чего вам удалось преодолеть трудности становления и роста? Как удалось сохранить команду?

— Мне кажется, что мы пережили первые годы, потому что наши потребности были весьма скромными. Это было время натурального обмена. Мы делали что могли: нужно было электронику, делали электронику, нужно было что-то собрать спаять — делали это. Первые наши заказы были на предприятиях пищевой промышленности, поэтому в то время у нас всегда были сыр, масло, молоко, всегда были конфеты, колбаса. Денег особо не было, но жить было можно.

Но если говорить объективно, то для нашей компании, например, то, что мы были удалены от центров, сыграло положительную роль. В своё время в Советском Союзе, крупных предприятий, занимавшихся весостроительной тематикой было порядка пяти: в Кемерове, Москве, Армавире, Киеве и Одессе. Наши шансы, с точки геополитики были ничтожны, всё у нас было слабее. Самая мощная база была, конечно, в Москве, но именно она понесла самые серьёзные потери. Как только открылись границы, произошёл колоссальный отток кадров, причём не только за границу, но и в другие отрасли. И те из предприятий, кто мог бы создать бизнес на существующей основе, они оказались обескровленными, т.к. люди побежали в другие отрасли, которые им показались более привлекательными. Поэтому мы и смогли, например, выйти на такого заказчика как РЖД, в том числе благодаря тому, что мы были географически удалены. Нашим людям «бежать было некуда». Используя это, мы создали, сохранили и преумножили интеллектуальный капитал, который впоследствии перерос в производственный капитал, а потом и в финансовый.

Мы очень быстро начали ориентироваться на тяжёлую промышленность. Из серьёзных работ в 1992 году мы выполнили работу по созданию вагонных весов на Новокемеровской ТЭЦ и на Черниговском разрезе. Кстати, на Новокемеровской ТЭЦ до сих пор стоят весы, которые мы сделали в то время, они до сих пор находятся в эксплуатации. Правда, мы проводили там определённые реконструкции, но на тот момент это были революционные решения.

Что касается бизнеса, в то время его структура была очень простая: все были практически равными партниками — такой колхоз абсолютно универсальных людей, каждый из которых должен был уметь делать всё. Мы, естественно, допускали много ошибок, как и все начинающие. Например, мы работали за совершенно смешные деньги, о чём уже в последующие годы сильно жалели. Демпинг на рынке всегда поворачивается к тебе обратной стороной: если вы вчера готовы были работать за 3 копейки, сегодня очень трудно доказать, почему эта работа стоит 3 рубля. Что говорить, коммерсанты мы были никакие. И по сути то, что было тогда сделано, было сделано ради дел. Мы совершенно не умели торговаться. Поэтому что нам давали, за то мы и работали.

Что касается команды... Когда мы начинали, нас было 8. Один человек ушёл практически сразу, он решил, что ничего из нашего начинания не выйдет. Но постепенно наша команда расширялась, мы стали набирать новых сотрудников. На второй год нас было уже 15, на третий — 25. А вот ощущение некоторых правил поведения, того, что мы делаем бизнес, произошло не раньше, чем через 3-4 года, даже, может быть, лет через 5. Эти первые годы были периодом такого становления, взросления. Но, с моей точки зрения, любые люди могут жить в согласии и мире в любой структуре, в любой системе, важно, чтобы у них к этому были хоть какие-то предпосылки. Всегда, чтобы чего-то достичь, нужно чем-то пожертвовать. Я могу сказать, что было очень много людей, которые начинали бизнес в то же время, что и мы, причём, начинали более активно. У некоторых уже через 3-4 год был реальный, большой капитал. И то они разваливались и превращались в ничто прямо на глазах. Нам удалось этого избежать, наверное, потому, что мы глядели по сторонам, и нам не хотелось повторить их путь. Команда может состоять только тогда, когда есть общая цель. Её с течением времени можно и нужно актуализировать. Ведь люди меняются, кто-то подрастает, кто-то остаётся на прежнем уровне, что-то происходит в жизни. Опять же, чем больше человек живёт, в нём «накапливается всё больше сложностей». Постоянно идут разные процессы, но любой процесс может и должен быть управляем. И мне кажется, что никакой оптимальной модели нет. Везде всё по-разному. А у нас в России очень многие вещи происходят от недоверия, от отсутствия информации. Когда мы собирались, мы договорились об определённых принципах, по которым мы работаем, и если эти принципы поддерживать, то всё сохранится естественным образом.

Поэтому полтора десятка лет организация прожила совершенно спокойно, без внутренних переломов. А вот когда она стала действительно большой, тогда начало происходить много сложных этапов. И сейчас у нас не самый простой период — организация вошла в состояние инерционного движения, и остановить её не так уж просто, как и любую другую машину, в которую уже вложено достаточно ресурсной базы, поэтому процессы управления стали более сложными и изощрёнными.

— Вам удалось пронести через два десятка лет высокую интеллектуальную составляющую своей продукции и услуг, постоянно наращивая качество, темпы и объёмы. Это, в свою очередь, требует постоянно поддерживать коллектив «в тонусе». Какие шаги вы предпринимаете, чтобы удержать и сохранить творческий потенциал коллектива, необходимый для подобной работы?

— Да, действительно, в какой-то мере, для нашего региона, наша организация достаточно необычная. Мы создаём новые продукты, причём в полном цикле, начиная от зарождения идеи, постановки на производство, собственно производства, введения в эксплуатацию и сопровождения. Многие компании и у нас, и в стране поднимались на перепродажах, приближении к сырьевым и административным ресурсам, — всё это даёт определённые преимущества, но мы никогда не пользовались подобными схемами.

Когда мы начинали, мы делали практически всё своими руками, постоянно изобретая велосипед. Но при этом мы постоянно учились, учились по тем материалам, которые были, прежде всего, конечно, у немцев, у которых тогда, 20 лет назад, был определённый уровень, которому хотелось соответствовать. Сегодня они уже теряют свои позиции. Сейчас пальму первенства перехватывают китайцы. Они и учатся, и продвигаются: не только быстро осваивают — они тут же начинают переходить к следующей ступеньке.

Но так как тогда немцы были для нас определённым уровнем, мы 8 лет достаточно плотно работали с ними, были представителями немецкой фирмы. Мы у них учились. И учились быстро. Впитывать всегда гораздо легче, чем разрабатывать. Это позволило улучшить нам нашу компонентную базу, улучшить её технические параметры. Хотя, по моему мнению, мы им дали ни чуть не меньше, они тоже у нас научились очень многому. Это был нормальный процесс. Во-первых, они учились работать в России, ведь зачастую, то, что работает в Германии не работает в России. Существуют серьёзные отличия по сферам эксплуатации, применению, по условиям, по культуре обслуживания. Во-вторых, для них мы были очень серьёзным коммерческим партнёром. Мы мало продавали на рынке, но мы были и остаёмся очень крупным потребителем их продукции.

Как я уже говорил, мы постоянно росли, в том числе и численно. Постоянно происходил приток новой крови. На протяжении почти десятка лет у нас не было почти никакого разделения: хозяин, начальник и т. п. Более того, почти 5 лет мы все сидели в одной комнате, поэтому просто физически не могло быть никакого разделения. На протяжении длительного периода времени просто не существовало каких-то границ внутри организации. Все работали. И те люди, которые прибывали, они прибывали в эту атмосферу способных инженеров, рационализаторов. Соответственно этот творческий дух поддерживался естественным образом. Можно сказать, что мы и сейчас его поддерживаем, вот я до сих пор занимаюсь разработками. Мне нравится этим заниматься, и тем людям, с которыми я работаю давно, тоже нравится этим заниматься. Ведь разработка — это не работа «от и до», и если ты когда-либо это делал, то от этого нельзя просто так «взять и отойти». Новые идеи, новая техника она создаётся, в первую очередь, в голове. Нужно создать главное — идеи, технологии, направление. А собрать потом это не так сложно. Поэтому, я надеюсь, что именно творческий дух поддерживается той атмосферой удовольствия от интеллектуального труда, которые есть в коллективе.

Потом, к нам не очень просто попасть. В лучшее время у нас работало 320 человек, сегодня — 180. Мы сократили коллектив в силу объективных причин: в 2009 году начали сокращаться объёмы заказов. А когда мы сократились, мы задумались. Мы начали смотреть на компании, аналогичные нашей и увидели, что по такому параметру как условная производительность одного человека, мы не столько интенсивны, сколько экстенсивны, то есть мы не столь эффективны. Поэтому сейчас мы более оптимальны в численности, и увеличиваем её более осторожно. Но периодически, конечно, проводим наборы, причём стараемся принимать людей группами, чтобы было хотя бы несколько человек сразу. Так легче адаптировать. И легче смотреть, на что они способны, можно достаточно адекватно оценить степень роста. Когда приходит группа сразу видно, кто выделяется и в чём. При этом мы, понимаем: берём пять — останется максимум двое.

И ещё мы понимаем, что в коллективе должны быть нормальные человеческие отношения, это помогает людям эффективно работать. Потому что в недружественной обстановке люди не способны отдаваться труду в той мере, в которой требуется. Мозги нельзя заставить работать по часам, по команде идеи не появляются. Есть, конечно, подразделения, где нужна очень жёсткая дисциплина. Но определённая часть процессов у нас всё-таки связана с интеллектуальными вещами, которые плохо поддаются управлению. Поэтому надо создавать условия.

— Сегодня все говорят о небольшом горизонте планирования российских компаний. Какой этот горизонт у Корпорации «АСИ»?

— Сегодня многие предприятия выживают, они пытаются найти свою маленькую задачку и под неё подстроиться. Все в ожидании, что вот-вот должно что-то произойти. Поэтому такой и горизонт планирования. Поэтому и индивидуализм у нас принял настолько гипертрофированные размеры. Возьмите любое наше предприятие. Это такой феодальный строй. Полное отсутствие кооперации, взаимодействия. У нас, даже если нужен стандартный болт — отдадут своему токарю. У нас производственный процесс начинается прямо с заготовительного производства — с листа металла. При этом, все понимают, что это — не производительно, дорого, да это просто безумие.

Происходит же это по нескольким причинам. С одной стороны, у нас нет этого кооперативного поля, где можно взять не лист, а заготовку. В результате каждый технологический процесс становится дорогим и обременительным, невозможно опять же найти столько квалифицированных специалистов для всех предприятий, чтобы каждую операцию выполнять качественно. Но, с другой стороны, узкая специализация очень рискованна. Можно остаться совсем без заказов. В результате — у нас нет одного предприятия, которое бы качественно «делало болты», но есть много, которые делают это «как умеют, как получается» — для себя.

Кроме того, чтобы заработали горизонтальные связи, необходим очень важный элемент — это элемент взаимного доверия. У нас очень большой дефицит доверия. Ведь даже то, что могли бы отдать делать «на сторону», мы зачастую не отдаём. Постоянно возникают сомнения в том, что тебя не подведут, что это сделают в положенный срок, с надлежащим качеством. Поэтому мы и держим «персонал про запас». Например, китайское предприятие, аналогичное нашему, будет численностью всего 100-110 человек. У них гораздо лучше организован труд. Всё, за что не должно отвечать предприятие, должно быть вынесено на сторону.

— Стало модным словом — аутсорсинг...

— Я не люблю, когда используют это слово. Тем более, что многие не до конца понимают его смысл. По моему глубокому убеждению, никакие западные темы напрямую в России не приживаются, никакие чужие схемы у нас всё равно не работают. У нас их нужно грамотно адаптировать. Аутсорсинг — это элементарное разделение и правильная организация труда. Если предприятие эффективно кроит металл, то оно должно кроить для всех. Это будет снижение себестоимости и повышение производительности труда. У нас нет никакого другого пути. Всё что можно сделать эффективно другими, нужно отдавать, причём, что очень важно, желательно, чтобы те, кому отдаёшь, находились на соседней улице. И, в конечном счёте, выиграют именно такие «индустриальные города». Кроме того, нужно понимать, что когда деталь делается в технологическом потоке, в процессе, тогда можно что-то гарантировать.

Специализируясь на каком-то одном процессе, можно довести его практически до совершенства. Ведь, что нас тогда, 20 лет назад, поражало в немцах. Они очень тщательно соблюдают регламенты, то которым изготавливается любая техника, поэтому получается техника определенного качества. И это качество выражается в её идентичности: если взять два датчика, то они идентичны на 99,98%. Мы же понимаем, что ничего нельзя сделать «точно также», всё изготавливается в пределах определенных допусков и норм, но у немцев была потрясающая педантичность с точки зрения соблюдения этих параметров. Если в паспорте что-то написано, то это, скорее всего так и есть. И вот этих моментов нам не хватает пока, чтобы некоторые процессы «отдавать на сторону».

Я в нашей компании отвечаю за дальние горизонты. Я дальнозоркий и вблизи плохо вижу. Вот мой заместитель, Андрей Александрович Васильков смотрит вблизи, у него это лучше получается. А вместе мы можем неплохо планировать на разные периоды. И я могу точно сказать, что на горизонте 10 лет у организации хорошая перспектива.

Вообще, замечу, что для бизнеса, в принципе, любая проблема решаема. Весь бизнес состоит из проблем и их решений, за счёт этого он и движется. А шансы на движение и развитие есть всегда, просто это не банальная удача – это кропотливый и каждодневный труд.

— В этом году юбилей отмечает не только ваша компания, недавно Вы сами отметили значимую дату. К своему 50-летию Вы уже многое сделали, многого достигли, многое продолжаете делать. Вот, например, ваше потрясающее хобби (если можно так назвать) — авторская песня. Являясь одновременно автором и текстов, и музыки, а также исполнителем собственных песен, скажите, для чего Вам это, что даёт в жизни, может заполняет какие-то «пустоты»? И что нужно человеку, по Вашему мнению, чтобы ощущать радость и полноту жизни?

— Мне просто многое интересно. Когда мы работаем, нам требуется отдых, а меня родители приучили таким образом, что человек должен работать всегда. Поэтому я для себя когда-то решил, что нужно иметь много работ. Тогда работа является и работой и хобби, и у тебя утомляемость не такая большая. Переключаясь от одного к другому, ты поддерживаешь себя на определённом уровне. Надоело одно, занялся другим. Нужно просто переключаться, заниматься тем, что тебе интересно и тогда всё получается.

Всем время от времени бывает плохо. Но мне кажется, что те люди, которые ноют постоянно, им плохо будет везде. Это какая-то внутренняя сущность. Человек не меняется от переноса в другие условия. Если его перенести в более комфортные условия, ему будет только хуже от этого. Потому что в более жёстких условиях человек больше может терпеть, а в комфортных условиях он более расслабляется. Жизнь вообще сложная и трудная штука, но от этого она становится только интересней.

Беседовала
Галина Красильникова

Россия, 650000
г. Кемерово, ул. Кузбасская, 31
тел. 8 (3842) 36-55-01
тел/факс 8 (3842) 36-61-49
asi@kuzbass.net
www.icasi.ru

«МЫ СОЗДАЛИ, СОХРАНИЛИ И ПРЕУМНОЖИЛИ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ»

ПРЕСС-РЕЛИЗ

«АСК» ПОМОЖЕТ КОММЕРЧЕСКОМУ ТРАНСПОРТУ

«Автоматизированные системы контроля» объявляют о значительном снижении цен на обязательную установку оборудования ГЛОНАСС.

Сейчас требование устанавливать такие приборы затрагивает только транспорт, перевозящий специальные и опасные грузы. Однако с 1 января 2012 года вступит в силу документ Минтранса, действие которого распространится на 900 000 — 1 200 000 транспортных средств, используемых в коммерческих целях, и обяжет оснастить транспортные средства системой спутникового мониторинга ГЛОНАСС.

Единственный сертифицированным региональным партнером ОАО «Навигационно-Информационные Системы» (НИС-ГЛОНАСС) на территории Кемеровской области компания «Автоматизированные Системы Контроля» зафиксировала настоящий всплеск спроса на установку данного оборудования уже в начале октября, и в связи увеличивающимся спросом снижает стоимость на навигационную систему ГЛОНАСС. Всего за последний месяц было подключено 13 новых клиентов.

«Мы специально идем навстречу нашим будущим клиентам и снижаем цены, так как с 1 января 2012 года в силу вступает федеральный закон, согласно которому осуществлять перевозки опасных грузов, перевозки людей, без установленной системы ГЛОНАСС будет запрещено — комментирует изменение ценовой политики Директор ОАО «Автоматизированные Системы Контроля» Игорь Афанасьев.

Снижение цен обусловлено не только доброй волей ООО «АСК», но и собственным производством датчиков уровня топлива «АСК-Сенсор», которое реализовано на территории области.

***

Компания ООО «Автоматизированные Системы Контроля» лидер по внедрению систем комплексных систем мониторинга транспортных средств и оборота топлива на промышленных предприятий Кемеровской области, является единственным сертифицированным региональным партнером ОАО «Навигационно-Информационные Системы» (НИС-ГЛОНАСС) на территории Кемеровской области и соответствует всем требованиям, предъявленным федеральным сетевым оператором в сфере навигационной деятельности.

ООО «АСК» — официальный дистрибьютор топливных активаторов «Халфрид».

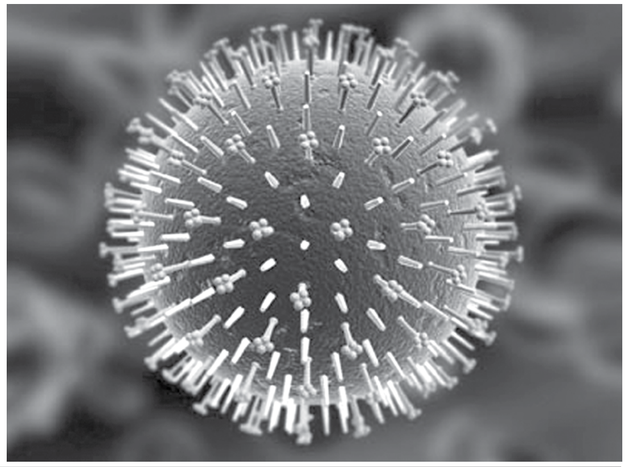
ООО «Автоматизированные Системы Контроля»
г. Кемерово, ул. Карболитовская, д. 20
Тел.: 8 (3842) 59-73-12, 45-45-91
www.ask-glonass.ru

ЗАЩИТА ОТ

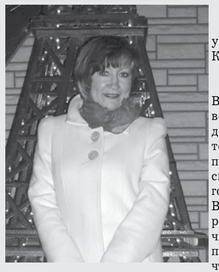
Ежегодно Россия теряет 1,3% ВВП из-за инфекционных заболеваний населения, заявляют специалисты в области здравоохранения, причём более 60% всех листов нетрудоспособности приходятся именно на грипп и ОРВИ, при этом экономические потери измеряются миллиардами. Так в 2010 г. в одной только Москве экономический ущерб от этого заболевания составил почти 27 миллиардов рублей.

Как бы это не звучало иронично, но столь же традиционно, как и новый год, в январе страна встречает эпидемию гриппа, да и готовятся к ней, особенно врачи, не менее тщательно, чем к глубоко любимому празднику.

Такая массовая заболеваемость гриппом для человечества в целом вещь довольно привычная, достаточно вспомнить великие пандемии гриппа в двадцатом столетии, унёсшие жизни миллионов людей. Сейчас же, в основном благодаря достаточно высокому уровню здравоохранения, таких масштабов распространения гриппа не будет, однако, тем не менее, каждый год уровень заболевших ОРВИ возрастает в разы. В одной только России численность заболевших порой доходит до 40 миллионов человек. Интересно, что каждые 10-15 лет, вследствие мутации вируса, происходит резкий скачок уровня заболеваемости, что всем известно и достаточно про-



ЭКСПЕРТЫ



Галина Самсонова, ведущий специалист-эксперт управления Роспотребнадзора по Кемеровской области:

— По прогнозам экспертов Всемирной организации здравоохранения в 2012 году ожидается средний характер интенсивности эпидемии гриппа с показателями заболеваемости и смертности в пределах среднегодовых фиксируемых значений. Вирус гриппа подавляет иммунные реакции организма, поэтому значительно снижается способность противостоять болезням. Известно, что во время эпидемий гриппа заболеваемость бактериальными инфекциями дыхательных путей резко возрастает. К тому же грипп вызывает обострение и усугубляет течение хронических заболеваний. После перенесённого гриппа могут развиваться такие осложнения как пневмония, отит, поражение сердечно-сосудистой и центральной нервной системы. Для профилактики гриппа и его осложнений проводится вакцинация населения. Эффект от вакцинации наступает только в том случае, если прививками охвачено не менее 20% от населения города. В последнее время для иммунизации используются инактивированные (не содержащие живых вирусов) вакцины, которые обладают низкой реактогенностью (способностью вызывать осложнения) и хорошей способностью формировать иммунитет к гриппу. Уже через две недели после прививки в организме накапливаются противогриппозные антитела и организм становится невосприимчивым к заболеванию. Защитные белки распознают вирус и уничтожают, не позволяя ему размножиться, Иммунитет сохраняется от 6 месяцев до года, что обеспечивает высокую сопротивляемость вирусу гриппа в течение всего эпидемического сезона.

Прививки против гриппа включены в национальный календарь прививок и проводятся бесплатно детям с 6 месяцев, школьникам, учащимся средних профессиональных заведений, студентам высших профессиональных заведений, медицинским работникам, работникам образовательных заведений, транспорта, коммунальной сферы и др., лицам старше 60 лет, страдающим хроническими заболеваниями. Всем остальным категориям населения и в первую очередь работающим в сфере обслуживания, работникам промышленных предприятий прививки проводятся за счёт средств работодателя.

Оптимальными сроками начала вакцинации являются сентябрь — октябрь. Тогда к началу эпидемического сезона (как правило, декабрь — январь) вырабатывается достаточная иммунная защита. Необходимо успеть сделать прививку до начала эпидемии: если это сделать позже, то увеличивается опасность привиться во время скрытого (инкубационного) периода болезни. На 9 ноября 2011 года привиты против гриппа около 17% жителей города Кемерово. Прививочная компания продолжается, поэтому каждый желающий ещё может успеть поставить прививку от вируса гриппа.

2012...ГДЕ? С КЕМ? КАК?

Каждый год перед нами встаёт нелегкий выбор — остаться дома, пойти к друзьям, встретить Новый Год в развлекательном заведении? Мы решили облегчить эту задачу, и предлагаем вам готовый вариант отдыха.

7 причин, чтобы выбрать курорт- отель «Сосновка» для празднования Нового года 2012?

1 Курорт-отель «Сосновка», расположенный в Новосибирской области в сосновом бору — это прежде всего пушистый, белый снег, хрустально чистый воздух, снежные фигуры, ледяная горка, праздничная елка и любимые зимние забавы!

2 В «Сосновке» предусмотрено буквально все для комфорта: размещение в четырех корпусах с уютными номерами на любой вкус: от экономичных, стандартных до просторных люксов. Так же каждого гостя в новогоднюю ночь будет ждать приятный подарок.

3 Празднуя Новый год с детьми, вам не придется постоянно что-то придумывать. В этом году мы решили сделать наполнение для каникул еще разнообразнее: детская новогодняя елка с Дедом Морозом, Снегурочкой и подарками, фестивали детского творчества, детские мастер-классы и увлекательные состязания от команды аниматоров.

4 В новогодние каникулы «Сосновка» удивит вас вкусными и невероятно красивыми угощениями праздничного меню. Поэтому каждый гость найдет блюда себе по вкусу.

5 Здесь вы легко сможете найти множество развлечений. Для отдыхающих организовываются мероприятия: уличные гуляния, конкурсы с призами, турниры, катание на лыжах и коньках, ежедневная насыщенная анимационная программа, детские и взрослые дискотеки, шоу-программы от творческой команды курорт-отеля.

6 В курорт-отеле «Сосновка» в Новогодние каникулы вы можете пройти оздоровительный курс. Современное оборудование и штат опытных врачей, позволят разработать эффективную программу лечения. Так же работают SPA- комплекс, фито-бар, косметический, гинекологический и стоматологический кабинеты.

7 И в Сибири есть на что посмотреть... В новогодние каникулы вам предложат различные экскурсионные программы: в ботанический сад, парк бабочек, Святой источник, на шоколадную фабрику, в музей железнодорожного транспорта, Храмы новосибирской области и в парк световых ледовых фигур на набережную Новосибирска.

Новый год 2012 в курорт-отеле «Сосновка»- ваш правильный выбор!

СОСНОВКА КУРОРТ–ОТЕЛЬ

Новосибирская область, г. Бердск, Речкуновская зона отдыха.
т. (383) 209-03-40,
334-48-28
(круглосуточно)
www.sosnovka.biz

ГРИППА

гнозируемо, но фармацевтические компании зарабатывают на этом огромные деньги, поэтому дезинформированность населения им всегда на руку.

Избежать полностью таких эпидемий вряд ли удастся, а вот сократить численность охвата данной проблемой можно, для чего и делается вакцинация. По подсчётам экономистов, расходы на вакцинацию в 8-10 раз меньше затрат на лечение заболевания. При этом у детей и взрослых заболеваемость снижается на 70-90%, у пожилых людей уменьшаются показатели госпитализации по поводу гриппа и пневмонии на 30-70%, заболеваемости — на 30-40%, смертности — на 80%.

Каждую весну Всемирная организация здравоохранения (ВОЗ) публикует свои рекомендации по вакцинации, предсказывая вероятность возникновения того или иного вида штамма гриппа. Свои выводы ВОЗ основывает на данных 110 лабораторий из 83 стран. Существует вероятность несовпадения рекомендаций с реальностью из-за возможной изменчивости вируса в период между разработкой рекомендаций и фактическим появлением штамма вируса, вызывающего эпидемию. Всё-таки от весны до осени проходит более полугода, возможно всякое. Но за последние 15 лет предсказания не совпали только трижды: в 1983/84, 1990/91 и в 1992/93 г.г., остальные были абсолютно верны или достаточно точны. Процент совпадения прогноза составил 93, что достаточно много. Вот и согласно этим подсчётам производятся вакцины от соответствующего штамма на предстоящий год.

По данным социологических опросов населения, более 50% россиян всё-таки не доверяют вакцинам и не ставят прививок вовсе, часть же вообще считает, что прививка может привести к заболеванию, а к январю очереди в поликлиниках становятся всё больше. Впрочем, для нашего населения такое отношение к своему здоровью, как ни странно, привычное дело. Заболевают, конечно, чаще дети в организованных коллективах, да и их иммунитет всё же менее совершенен, чем у взрослых. Но, учитывая постоянные стрессы на работе, неправильное питание, авитаминоз, организм современного делового человека более восприимчив к любого рода инфекциям, а уж в пору эпидемии, не мудрено и гриппом заболеть. Как ни странно есть другое мнение врачей, которые считают, что поголовная вакцинация от гриппа ненужная мера

Окончание на стр. 16

ЭКСПЕРТЫ

Ирина Молина, врач-иммунолог:

— Точных прогнозов по поводу сроков начала эпидемии гриппа ещё нет, потому что данный процесс зависит от многих факторов. Из практики, это чаще январь-февраль.

Начинать прививаться от гриппа советуем уже с сентября месяца вплоть до 1 декабря. Так как иммунитет вырабатывается с 14 по 28-й день после прививки, организму нужно время, чтобы выработать антитела против вируса до начала эпидсезона. Такого рода защита организма нестойкая, длится она всего год, поэтому вакцинироваться нужно ежегодно.

Если человек не успел сделать прививку вовремя и уже переболел гриппом, то смысла в дальнейшей вакцинации нет, потому как организм после болезни уже выработал иммунитет на тот штамм, который циркулирует в этом году.

Однако, здесь есть некоторые диагностические нюансы. Вирусологическое обследование на практике не проводится, а диагноз ставится при наличии у больного симптомов, характерных для заболевания гриппом. Но существует много других респираторных заболеваний кроме гриппа, которые могут протекать с очень схожей клиникой. Поэтому нельзя быть до конца уверенным, что заболевание вируса гриппа, даже если врач выставил этот диагноз. По этой причине целесообразно своевременно провести вакцинацию.

Заболеть от самой прививки невозможно, потому что сама вакцина не содержит возбудителя, и если говорят, что заболели от прививки, то вероятнее всего при проведении вакцинации не были учтены условия.

Прививка должна ставиться только здоровому человеку, без наличия обострения хронических заболеваний, любых недомоганий и наличия любых отрицательных субъективных ощущений. Так как при формировании иммунитета иммунная система работает с напряжением, то любое «нездоровье» может привести к её сбою. В такой ситуации человек становится более восприимчивым к инфекции.

Вакцинация проводится отечественной вакциной, которая по эффективности не уступает зарубежным, но в отличие от них имеет меньшее содержание антигенов. В её состав входит отечественный иммуномодулятор полиоксидоний, благодаря которому, при меньшей антигенной нагрузке организм вырабатывает достаточный иммунитет.

За октябрь-ноябрь этого года в нашей поликлинике было привито более 7 тысяч человек, никаких побочных реакций выявлено не было, что говорит о высоком качестве самой вакцины. Поэтому я советую прививаться против гриппа внимательно, выполняя все правила её постановки.

Тем же, кто несмотря ни на что против вакцинации, всё-таки необходимо поднимать иммунитет активным закаливанием, витаминизацией, здоровым питанием, также стараться как можно меньше подвергаться стрессовым ситуациям, не переохлаждаться. Такие простые советы помогут профилактировать острые респираторные заболевания, в том числе и грипп.

ДМС: ЗАТРАТЫ ИЛИ ЭКОНОМИЯ?

Страхование традиционно является наиболее затратной составляющей социального пакета большинства российских компаний. Именно поэтому, когда компания начинает экономить, одним из первых пунктов оптимизации является пересмотр программ и условий добровольного медицинского страхования (ДМС).
Что дает работодателю наличие ДМС в соцпакете и как сэкономить на страховании рассказывает директор Кемеровского филиала Группы Ренессанс страхование Сергей Соколов.

— Что сегодня представляет рынок добровольного медицинского страхования в Сибири? Какая его доля приходится на корпоративный ДМС?

— В этом году, после некоторого застоя, рынок ДМС стабильно развивается. Это было особенно заметно по итогам первого полугодия. Крупные работодатели фактически вернули объемы наполнения социальных пакетов для сотрудников к докризисному уровню.

При этом сохранились тенденции рационального формирования страховых программ, дифференциации пакетов по разным категориям сотрудников, ответственному выбору страховых партнеров, которые могут обеспечить хорошую сервисную поддержку клиента.

В целом, российский рынок ДМС носит корпоративный характер. Есть небольшой сегмент частных клиентов, который сегодня составляет не более 5% — это в основном родственники клиентов, застрахованных по корпоративным программам.

В нашей компании ДМС — один из трех китов наравне с автострахованием и страхованием имущества. Мы активно развиваем этот бизнес, при этом стараясь сохранить сбалансированный портфель.

— Чем выгодно добровольное медицинское страхование для работодателя и для сотрудников?

— Медицинское страхование — это в первую очередь эффективный инструмент социальной и мотивационной политики компании.

Корпоративный полис ДМС дает сотрудникам возможность получать качественный медицинский сервис и услуги в престижных клиниках, а также существенно поднимает авторитет компании в глазах работников. В зависимости от наполнения программы в список услуг помимо поликлинического обслуживания может входить госпитализация (экстренная и плановая), стоматологическое обслуживание, вызов врача на дом, приемы узких специалистов, диагностика, лабораторные исследования, психологическая помощь и многое другое.

Для сотрудников компании привлекательность ДМС, в первую очередь, заключается в возможности пользоваться несравнимо более широким спектром медицинских услуг по сравнению с ОМС, доступность и качество этих услуг, обслуживание без очередей в хорошо оснащенных многофункциональных клиниках. Практика показывает, что возможность посещения медицинских центров за счет работодателя ценится сотрудниками крайне высоко, побуждает их держаться за свое место работы.

— Для работодателя наличие страховых программ в соцпакете — это не только вопрос имиджа, повышение привлекательности на рынке труда, но и метод поддержания высокой степени лояльности и мотивации персонала, снижение «текучки».

— Кроме того, опытный работодатель осознает, что наличие страховки – это эффективный способ сокращения расходов, связанных с отсутствием людей на работе по болезням. Сотрудник с полисом

ДМС, получая квалифицированную помощь, быстрее пойдет на поправку и приступит к своим обязанностям. Жесткий контроль со стороны страховых компаний за медицинскими учреждениями исключает выдачу «липовых» больничных, беспричинное продление листов нетрудоспособности, назначение лишних и необоснованных процедур.

Кроме того, на сегодняшний день предприятиям — налогоплательщикам, имеющим договор ДМС, полагается льгота в размере 6 % от фонда оплаты труда.

— Сколько в среднем составляет стоимость страхового полиса на год по программе ДМС для корпоративных и частных лиц?

— Стоимость полиса зависит от набора рисков, включенных в программу, и выбранных лечебных учреждений, их ценовой политики. Стоматологическая помощь, пребывание в стационаре, санаторно-курортное лечение: чем больше опций, тем дороже стоит страховка.

На сегодня единичные игроки страхового рынка предлагают ДМС для частных лиц в силу высокой убыточности. Цена полиса с амбулаторным-поликлиническим лечением начинается от 30 тысяч рублей.

Что касается корпоративного страхования, то тут стоимость зависит от количества застрахованных работников, чем больше сотрудников, тем ниже стоимость полиса. Среднерыночный тариф по корпоративному ДМС составляет 2-3,5% от страховой суммы.

— Какие способы экономии существуют?

— ДМС, и как инструмент кадровой политики, и как объект оптимизации расходов весьма гибок — всегда есть возможность дифференцировать бюджет на ДМС конкретного сотрудника организации в зависимости от его статуса, функционала, периода работы. К примеру, можно оставить полный полис ДМС только для менеджмента или только для сотрудников, от которых зависит беспрерывная работа предприятия, а по полисам остальных отказаться от части дорогих опций (стоматология, госпитализация, вызов врача на дом и т.п.). Можно изменить политику в отношении родственников и детей (софинансирование или 100% за счет сотрудника), перейти на более дешевые программы.

Страховые компании в зависимости от задач работодателя и бюджета могут предложить экономию по ДМС от 20% и до 70% за счёт сокращения опций, перехода на менее престижные клиники, совмещения с другими программами страхования, частично замещающими ДМС.

— Какой сервис предоставляет клиентам Ренессанс страхование?

— В работе с частными клиентами мы делаем акцент на контроле качества работы медицинских учреждений, проводим медико-экономическую экспертизу, проверяя с одной стороны достаточность, с другой – обоснованность и целесообразность назначаемого лечения. В сотрудничестве с корпоративными клиентами мы применяем западную технологию healthmanagement, т.е. управление здоровьем персонала через институт врачей-кураторов или личных врачей, которые координируют оказание медицинской помощи сотрудникам компаний-клиентов. Такой подход повышает медицинскую эффективность ДМС, снижает заболеваемость персонала и, как следствие, улучшает бизнес-результаты компаний.

Врач-куратор ведет статистику заболеваемости и составляет на ее основе карту здоровья предприятия, что позволяет при пролонгации договора оптимизировать программу страхования, например, за счет перераспределения опций и профилактических мероприятий.

Кроме того, понимая, как негативно влияет на здоровье стресс, мы в качестве бонуса ко всем корпоративным программам предлагаем работу психологов круглосуточной телефонной линии психологической поддержки. Также в любое время суток доступны врачи нашего медицинского пульта, которые помогают в организации медицинской помощи и дают необходимые консультации.

Совсем недавно корпоративные программы ДМС Группы Ренессанс страхование были расширены за счет новой опции «Аптека», которая является уникальной для российского рынка. Эта опция позволяет корпоративным клиентам приобретать лекарства бесплатно или за 20% от стоимости. Для клиентов Сибирского региона эта услуга будет доступна уже в следующем году.

Ренессанс® страхование

Кемерово
ул. Орджоникидзе, 2а
Тел.: (3842) 36-65-72
www.renins.com

Лицензия ФССН С №1284 77 от 13 февраля 2006 г.

ЛЮДИ ГОВОРЯТ

ЗАЩИТА ОТ ГРИППА

Александра Выволокина, врач-интерн:

— Я каждый год стараюсь ставить прививку по возможности. Всё-таки считаю, что это необходимо, особенно, вспоминая последние события о пандемии свиного и птичьего гриппов. Чувствую себя после прививки отлично, никогда не замечала никаких побочных реакций, да и болеть стала меньше намного. Раньше постоянно просиживала в очереди к врачу, а сейчас уже и забыла, когда в последний раз была у него. Учитывая очереди в поликлиниках, это экономия не только денег, но и ценнейшего нашего ресурса — времени.

Павел Манов, студент:

— Я не ставлю прививку от гриппа, да и не считаю нужным. Даже в период эпидемии чувствую себя отлично и вообще очень редко болею, видимо у меня хороший иммунитет от природы.

Владимир Третьяков, системный администратор:

— Я опасаюсь ставить прививки из-за побочных эффектов, поэтому не вакцинируюсь. Стараюсь профилактировать грипп собственными силами: питаюсь полноценно, принимаю витамины, занимаюсь спортом, стараюсь не переохлаждаться. На мой взгляд, это лучше, чем колоть всякую химию.

Окончание. Начало на стр. 14

и главными показаниями для вакцинации взрослых в первую очередь, являются наличие хронических заболеваний, при которых заболевание гриппом может обернуться массой осложнений. Только вот, как шутят врачи: «абсолютно здоровых людей нет, есть недообследованные».

В этом году, по словам главного государственного санитарного врача Геннадия Онищенко, эпидемия прогнозируется в январе 2012, сейчас в целом эпидобстановка достаточно спокойная, и темпы прироста заболеваемости ожидаются низкими.

Эти слова подтверждаются на примере нашей области. По данным Роспотребнадзора, ежегодно публикуемым на официальном сайте, заболеваемость ОРВИ и гриппом в Кемеровской области ниже эпидемических порогов на 18,9%, число обращений в поликлиники снижается, а вот количество вакцинированных увеличивается. Достаточно утешительные данные, ведь согласно недавним исследованиям, в школах, где прививали детей, заболеваемость снизилась не только среди привитых, но среди тех детей, кому прививку не ставили. То есть способность вируса к распространению, когда большинство популяции вакцинирована, снижается.

Основной проблемой любых

вакцин всё-таки является непредсказуемый иммунный ответ организма, ведь у каждого всё индивидуально, но совершенно точно доказано, что даже при условии того, что привитый человек заболеет, риск развития осложнений гораздо меньше.

Но, конечно, на вакцинацию есть определённые противопоказания, самым главным является аллергия на яичный белок, также наличие плохой реакции на прививку в прошлом, однако такие реакции встречаются очень редко.

Таким образом, не смотря ни на что, если есть возможность, то всегда лучше защититься, ведь не зря говорили наши предки «бережёного Бог бережёт».

Будьте здоровы!

Рубрику подготовила Диана Геворгян

ДОСЬЕ НА ГРИПП:

— Гриппом болеют все, в буквальном смысле «от мала до велика», причём малыши и пожилые люди болеют наиболее тяжело.

— Заболевание может развиться уже в ближайшие часы после попадания вируса на слизистые носоглотки. Ведущие симптомы: высокая температура, общее недомогание, головная боль, боль в мышцах и суставах, отсутствие аппетита. Насморк, боли в горле выражены умеренно.

— Наиболее частые осложнения гриппа — пневмонии (обычно бактериальные, реже вирусные), отиты, синуситы, бронхиты; со стороны сердца — миокардит, перикардит и т. д. Как уже было сказано, больше других осложнениям подвержены дети и пожилые люди.

— Грипп представляет особую опасность для беременных, поскольку резко повышается риск преждевременного прерывания беременности и мертворождения. Максимальный риск осложнений отмечается во втором и третьем триместре беременности.

— Грипп не знает расовых различий и границ.

— На лечение гриппа и его осложнений ежегодно в мире расходуется около 15 млрд долларов.

— Учитывая нелегкое для человечества соседство с гриппом, ВОЗ создала специальную всемирную систему институтов гриппа, которая занимается исследованиями в этой области, отслеживает заболеваемость в различных частях Земли, новые модификации вируса.

ЧТО ДЕЛАТЬ, ЕСЛИ РЕБЁНОК ЧАСТО БОЛЕЕТ?

Необходимо помнить, что детей, которые не болеют совсем, не существует и, только перенеся определенное количество инфекций, ребенок обретает свой иммунитет.

— Выяснить причины, которые приводят к частым заболеваниям. Для этого нужно проконсультироваться с педиатром, который может назначить соответствующий комплекс обследований, а также направить к профильным специалистам.

— Совместно с врачом подобрать индивидуальный вид закаливания, питание и др.

— С педиатром сформировать индивидуальный график вакцинации.

Основными возбудителями инфекций у детей детсадовского возраста являются гемофильная палочка и пневмококк. Первый вызывает затяжные отиты, и даже менингит, второй — пневмонию, синусит и др. В России существует дополнительный график вакцинации прививками, которые в силу различных причин в национальный календарь пока не входят, но облегчают жизнь ребенка при поступлении в детский сад — это вакцинация против гемофильной палочки (Хиберикс, АКТ-ХИБ) и пневмококковой инфекции (Пневмо-23, Превенар). Многолетний опыт применения (более 10 лет, более 17 государств) данных прививок доказал значительное уменьшение частоты тяжелых форм заболеваний и повышение уровня адаптации детей к детским коллективам.

Здоровья Вам и Вашим детям! Помните «Лучшее лечение — это Профилактика!»

ООО «Медицинская Практика»
г. Кемерово, пр. Шахтеров 47, 34-20-44,
электр.почта: med.practic@mail.ru

ПРОФИЛАКТИКА В СТОМАТОЛОГИИ – ЭТО ОЧЕНЬ ВАЖНО!

«Болезнь лучше предупредить, чем лечить!» — фраза, которую говорят постоянно и слышат постоянно. Все знают, но не все спешат воспользоваться этим правилом. Мы хотим еще раз напомнить о профилактике стоматологических заболеваний.

Профессиональная гигиена полости рта поможет избежать многих проблем: во-первых, заболевания десен, таких как гингивит, пародонтит; во-вторых, банальный кариес можно избежать, если регулярно посещать доктора, делать профессиональную гигиену и к ней добавить еще глубокое фторирование. Но если кариес уже образовался, доктор вовремя заметит, вылечит и это будет профилактикой осложнений кариеса. А осложнениями кариеса являются такие заболевания как пульпит, периодонтит, которые доставляют сильные боли, лечатся не в одно, а несколько посещений. А лечение периодонтита может затянуться от одного месяца до шести. И стоимость такого лечения соответственно в 2-3 раза дороже.

Произведя нехитрые арифметические подсчеты можно еще раз убедиться, что профилактика любых заболеваний, в том числе и стоматологических, намного выгодней лечения.

Специалисты «Медицинского центра «Эмилия» приглашают всех на профилактические осмотры, профилактические процедуры и профилактическое лечение.

Берегите свое здоровье и экономьте свои средства!!!

ООО МЕДИЦИНСКИЙ ЦЕНТР «ЭМИЛИЯ» стоматологические услуги мирового уровня ДЛЯ ВСЕЙ СЕМЬИ

ООО «Медицинский Центр «Эмилия»
г. Кемерово пр. Молодежный 3а
(3842)33-86-96 тел.
(3842)31-96-07 тел./факс.
E-mail: mc-emilia@rambler.ru
www. mc-emilia. ru

“Пальчики оближешь”
Бесплатная доставка обедов по городу.
Кейтеринг (выездное обслуживание).
Банкетные блюда на дом.
Тел.: 8-961-705-82-80, 28-42-67
www.Palchiki-oblizhesh.fo.ru
obedgotov@mail.ru

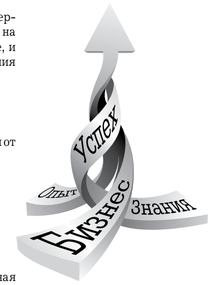
Центр кинезитерапии БУБНОВСКОГО
- Остеохондроз;
- Грыжи межпозвоночных дисков;
- Нарушение осанки и сколиоз;
- Заболевание суставов (плечевого, тазобедренного, коленного и др.);
- Реабилитация после травм и операций;
- Вегето-сосудистая дистония;
- Выпадение и опущение матки;
- Хронический простатит;
Консультация специалиста бесплатно.
г. Кемерово,
стадион «Химик», западная трибуна, вход №3,
тел. 59-05-05, 36-86-00
Сайт: www.bubnovsky.ru

Мёд цветочный
с лугового разнотравья
Пасека Резника А.Г. находится в деревне Сосновый Острог Яшкинского района
Сбор 2011 года
Доставка по Кемерово бесплатно
Тел.: 58-34-76
Сот. тел.: 8-905-960-08-92
e:mail: rezniklarisa@yandex.ru

Для того, чтобы быстро принимать управленческие решения и при этом допускать минимум ошибок – нужно быть хорошо информированным.
ПОДПИШИТЕСЬ НА
«АВАНТ-ПАРНЕР»
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, какие 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

МЕСТО РАБОТЫ – МАЛЫЙ БИЗНЕС: ПОСТРОЙ СВОЕ БУДУЩЕЕ

26 ноября состоится II Кузбасская конференция «Место работы — малый бизнес».



В этом году мероприятие пройдёт в формате конференция — мастер-классы. Этот динамичный формат имеет плюсы и конференции, где на одной площадке собран опыт нескольких экспертов по одной тематике, и мастер-класса — передачи личного, персонализированного опыта решения тех или иных проблем.

В ПРОГРАММЕ КОНФЕРЕНЦИИ

1 Марафон мастер-классов от предпринимателей: «Лучшие практики от настоящих практиков: как начать свой бизнес и не прогореть»

2 Круглый стол: «Предпринимательство как образ жизни»

3 Бизнес-моделирование на основе реальных идей.

Предполагаемые участники конференции: молодежь, ориентированная на предпринимательскую деятельность, действующие предприниматели и бизнес-тренеры, преподаватели вузов, представители инфраструктуры поддержки предпринимательства.

Справка
Конференция «Место работы – малый бизнес» проводится второй раз.
В оргкомитет конференции входят действующие предприниматели.
В прошлом году конференция прошла при поддержке Департамента промышленности торговли и предпринимательства Кемеровской области, Кемеровского филиала РГТЭУ и при участии Департамента молодежной политики и спорта Кемеровской области и Фонда поддержки предпринимательства г. Кемерова.
В конференции приняли участие более 200 студентов кузбасских вузов (РГТЭУ, КемГУ, КемГУКИ, НГПИ и др.) и более 50 предпринимателей.

Регистрация на мероприятие на сайте
www.avant-partner.ru

КЕМГУ: «ВЗРОСЛЫЙ» ОТВЕТ ВЫЗОВАМ РЫНКА ТРУДА

Проблемы подхода к организации дополнительного профессионального образования не раз обсуждались на самых разных уровнях и, естественно, в прессе. Но сегодняшний период — относительно взглядов на переподготовку специалистов — характерен тем, что сами проблемы значительно переросли уровень теоретизирования, и вместо дискуссий требуют серьёзных и немедленных действий. Таково неумолимое требование непрерывно меняющегося рынка труда. Одним из первых решить задачу реформирования профессионального образования в Кузбассе задумали в Кемеровском госуниверситете. О том, как будет пространяваться обновлённая система переподготовки и повышения квалификации специалистов, нам рассказала директор Межотраслевого регионального центра повышения квалификации и переподготовки кадров (МРЦПКПК) КемГУ, кандидат психологических наук Олеся ЕМЕЛЬЯНОВА.

— Олеся Викторовна, подразделение Кемеровского госуниверситета с непростым названием МРЦПКПК, которое вы с недавних пор возглавляете, имеет некую особую специфику. Давайте для начала разговора попробуем разобраться: в чём же она?

— Спектр наших образовательных услуг достаточно широк — как по обилию направлений в обучающих программах, так и по охвату аудитории наших клиентов, — ведь мы работаем практически для всего взрослого населения Кузбасса. Наша целевая аудитория, слушатели курсов повышения квалификации и переподготовки кадров — это совершенно взрослые люди, состоявшиеся уже специалисты, обладающие как опытом работы, так и высоким уровнем субъектности, а главное, готовые к тому, чтобы сознательно и ответственно выстраивать свой дальнейший профессиональный путь. И спектр наших образовательных услуг предоставляет им уникальную возможность выбора в построении своего дальнейшего профессионального образования. Мы сейчас предлагаем обучение по программам самых разных направлений, соответствующим запросам и уровням подготовки специалистов. При этом все выпускники МРЦПКПК получают документы — сертификаты, удостоверения, свидетельства, дипломы — государственного образца. А это, помимо качества приобретённых знаний, подтверждает легитимность полученного образования и значительно повышает в дальнейшем конкурентоспособность наших выпускников. Ведь документы государственного образца, помимо подтверждения высокого качества образования, расширяют спектр жизненного выбора человека: они учитываются работодателем как при приеме на работу, так и при прохождении аттестации персонала. Особо актуально это для работников государственных учреждений.

— А, какова, на сегодняшний день — в соответствии с законодательством РФ — градация уровней дополнительного профессионального образования?

— Действующих уровней два: повышение квалификации и профессиональная переподготовка. Повышение квалификации подтверждается сертификатами, свидетельствами и удостоверениями государственного образца в зависимости от количества учебных часов. Уровень профессиональной переподготовки серьёзнее. В принципе, для человека, уже имеющего базовое высшее образование, профессиональная переподготовка фактически (и юридически) дает возможность приобретения дополнительной профессии. Такой вид «профессионализации» интересен для человека в первую очередь сроками обучения: по времени это значительно короче, чем «учёба заново» при получении, допустим, второго высшего образования. Переподготовка занимает не мене 510 часов, а по окончании курса его выпускники получают диплом государственного образца, дающий право на ведение соответствующего вида профессиональной деятельности.

— Кемеровский госуниверситет не скупится на виды деятельности, по которым ведёт профессиональную переподготовку?

— Судя по тому, что в МРЦПКПК ведётся подготовка специалистов по востребованным среди слушателей интересным для них направлениям — от программы «Экономика и управление» до программ, связанных со спортом, туризмом и ландшафтным дизайном, видно, насколько широк спектр направлений обучающей деятельности МРЦПКПК. И рынок образовательных услуг МРЦПКПК реализует тенденции к расширению, ориентируясь на образовательные потребности и запросы населения. Традиционно рынок образовательных услуг для взрослых слушателей очень гибко реагирует на изменения рынка труда, колебания потребительского спроса. Каждый день нами ведется работа по созданию и запуску современных образовательных программ, интересных кузбассовцам. При создании программ используется компетентностный подход. Что это такое? Это движение в создании образовательного продукта от требований профессии: какие знания, умения и навыки необходимы человеку для того, чтобы успешно реализовывать выбранную деятельность. Выяснив, что требует работодатель от квалификации специалиста, мы можем предложить такой образовательный вектор, который позволит подготовить Профессионала. Не зря мы работаем под девизом «Ваш профессионализм — наша работа». Очень помогает в реализации компетентностного подхода составление программ по модульному типу. Собираются подобные программы из смысловых блоков, каждый из которых является самостоятельной образовательной единицей. И потребитель может планировать обучение, выбирая именно те модули, которые бы смогли заполнить «проблемные места» его профессионализма. Окончательно устоявшихся, «застывших» программ по той или иной специальности быть просто не может. И лучшим выходом в решении этого вопроса должен стать именно модульный подход в построении программ переподготовки. Мы дадим возможность для всех наших слушателей самим выстраивать траекторию собственного обучения. К примеру, если специалист по управлению персоналом хорошо владеет навыками психодиагностики, мы не будем предлагать ему этот тематический блок. Он может быть заменён другим, более необходимым — изучением систем автоматизации психодиагностики или чем-то иным, в чём слушатель ощущает недостаточную компетентность.

Я подчеркну, что именно это — соответствие образовательных услуг потребностям рынка труда — является на сегодняшний день главным принципом нашей работы. Мы не позволяем себе предлагать потребителю «мёртвые» знания. Ведь специфика нашей целевой аудитории такова, что взрослые опытные люди хорошо знают, что им понадобится в практической деятельности, и потому прекрасно понимают, чего конкретно хотят получить в процессе обучения. Отсюда вытекают и новые задачи, которые время сейчас ставит перед всей системой дополнительного профессионального образования.

— Следовательно, можно говорить о том, что меняется и сам подход к профессиональной переподготовке и повышению квалификации специалистов. Если это так, то в чём же суть этих перемен?

— Динамика развития современного рынка в целом очень сильно влияет сегодня на формирование рынка образования. И это особенно остро затрагивает именно систему образования взрослых людей, уже являющихся специалистами. Дело в том, что в современных условиях период трудовой деятельности людей – по целому ряду причин – увеличился. И знаний, умений, навыков, приобретённых в прошлом, в связи со стремительным развитием новых технологий, начинает не хватать. Рынок труда диктует свои непрерывно меняющиеся требования, соответствовать которым заставляет усиливающаяся конкуренция. Поэтому и становятся всё более и более востребованными новые направления, как расширяющие, так и углубляющие сферу компетенций в любой профессиональной деятельности. Профессия требует от любого специалиста постоянного повышения квалификации. А наша задача — обеспечить её качество, дав возможность каждому желающему изучить необходимые дополнительные профессиональные сферы, которые повысят его конкурентоспособность на рынке труда. А в формировании стабильно высокой потребности кузбассовцев в профессиональной переподготовке большую роль играет не только меняющийся перечень актуальных и востребованных на рынке профессий. Я могу сказать как психолог, что часто взрослый человек задает себе вопрос: «Кто я в этой жизни? Чего достиг? Тем ли делом я занят? В чем мое предназначение?». Время поиска ответов на эти вопросы называется кризисом тридцатилетних. И прохождение такого кризиса — необходимый этап взросления человека. И представим теперь, что на каждый вопрос человек отвечает себе: «нет»: «не достиг», «занимаюсь не своим делом», «не смог реализоваться», «мечтал о другом». Будет ли такой человек счастлив и сможет ли он с полной отдачей посвящать себя профессии? Нет, ведь он ее не выбирал. За него выбор сделали родители, общество или он просто пошел по пути наименьшего сопротивления. Программы профессиональной переподготовки дают возможность «переиграть». Начать строить свою жизнь заново, так, как мечталось, выбирать такую работу, к которой лежит душа.

— Такой подход к оптимизации образовательных программ для взрослых очень интересен. А на каком же этапе реформ работает сегодня МРЦПКПК?

— В настоящее время мы работаем с ведущими специалистами университета, его лучшими преподавателями. Уже определён и сформирован заказ и начата непосредственная разработка новых программ. Думаю, что с начала нового 2012 года модульные программы профессионального обучения будут предложены нашим потенциальным слушателям.

Помимо развития блока управленческих и правовых программ у нас в новом году значительно расширится сектор подготовки специалистов-психологов. В феврале Кемеровский госуниверситет должен получить лицензию на подготовку по специализации «клиническая психология». Это очень интересная программа, до сих пор специалистов подобного профиля в Кузбассе не готовили, и потому мы сегодня заняты привлечением высококвалифицированных практиков для преподавания. Кроме того, в январе появятся такие специализации психологии, как спортивная и юридическая психология.

— Хотелось бы поподробнее узнать о том, каких именно специалистов здесь будут готовить, и кто может заинтересоваться получением соответствующего образования на базе КемГУ?

— Действительно, обе специализации — спортивная психология и юридическая психология — становятся в наши дни всё более востребованными. И причины этого вполне объективны. Кемеровская область в последние годы развивается очень динамично. В процессе этого всестороннего развития очень большое внимание уделяется спорту — как физкультурно-оздоровительной работе, так и спорту высших достижений. Но современные подходы к спортивному развитию предусматривают обязательное участие в этих процессах профессиональных психологов. Без них сегодня уже невозможно достичь максимального повышения эффективности подготовки спортсменов. Работа спортивного психолога обеспечивает включение в программы тренировок различных психотехник — по заострению мотивации на достижение результата, мобилизации усилий для мощного рывка, нейтрализации стрессовых воздействий, других слагаемых победы и успеха. С учётом того, что сейчас в Кузбассе возрождаются и получают развитие новые виды спорта, а специалистов-психологов не хватает, мы уверены в том, что эта специализация станет чрезвычайно востребованной. Особенно учитывая то, что пройти переподготовку по ней могут не только психологи, но и профессиональные спортсмены: тренеры, инструкторы, учителя физкультуры.

Специализация по юридической психологии поможет обеспечить квалифицированными специалистами наши силовые структуры. Большая потребность в пенитенциарных психологах ощущается в таком ведомстве как ГУФСИН. Не хватает специалистов соответствующего профиля в сфере ГУВД — особенно в подразделениях дознавателей, которые непосредственно работают с гражданами. Большой запрос идет и от структур МЧС. Силовые структуры настоятельно просят о включении в программы подготовки по юридической психологии вполне конкретных специфических дисциплин, таких, как например, криминальная психология или психология оговора и лжесвидетельства. Всё это мы в состоянии обеспечить, а потому, отталкиваясь от потребности, формируем новые специализированные программы обучения.

— Очень интересно прозвучало ваше выражение «отталкиваясь от потребности». А каким образом вы сегодня эти потребности выявляете?

— Вполне понятно, что мы не должны ориентироваться только на мнения отдельных людей. Главное в нашей деятельности по корректировке образовательных программ — постоянный мониторинг рынка труда. В основном те или иные выводы мы делаем на основании данных о потребности специалистов для тех или иных работодателей. Используем данные служб занятости населения, кадровых агентств и агентств по трудоустройству. К сожалению, в настоящее время мы пользуемся только той информацией, которая находится в открытом доступе. Формальных соглашений с крупными кадровыми агентствами у нас нет. А ведь сотрудничество с ними по формированию целевой аудитории для переподготовки могло бы принести взаимовыгодную пользу. И кадровые агентства, являясь исполнителями заказа своих клиентов, смогли бы выступать в роли заказчика образовательных услуг для МРЦПКПК, получая значительны скидки на стоимость обучения специалистов. Думаю, что варианты такого сотрудничества — реальный повод и для размышлений, и для работы по привлечению наиболее активной части грамотных специалистов к обучению новым перспективным специальностям и повышению своего профессионального уровня.

Беседовал Сергей Волков

Межотраслевой региональный центр повышения квалификации и переподготовки кадров Кемеровского государственного университета предлагает пройти обучение по программам дополнительного образования.

Длительность обучения: профессиональная переподготовка - 9 месяцев;
повышение квалификации – от 2 недель до 3 месяцев.
Стоимость за весь курс обучения: профессиональная переподготовка – 41100 рублей;
повышение квалификации – от 6 500 до 15 000 рублей.
Допускается рассрочка платежа.
Начало обучения: по мере комплектования группы.
Формы обучения:
- без отрыва от работы (в вечернее время);
- с частичным отрывом от работы;
- с отрывом от работы.

Адрес:
Кемерово, ул. Тухачевского, 33; тел./Факс: 8 (3842) 31-16-16;
E-mail: cpk@kemsu.ru, http://www.kemsu.ru/departments/ircqlr/index.htm

Виды обучения

Дополнительное образование (профессиональная переподготовка)
- Управление персоналом (510 часов)
- Экономика и управление на предприятии (510 часов)
- Ландшафтный дизайн (510 часов)
- Юриспруденция. Правоведение (510 часов)
- Психология (510 часов)
- Спортивная психология (510 часов)
- Психология в юриспруденции (510 часов)

Повышение квалификации
- Повышение квалификации для работников органов социальной защиты населения
- Секретарское дело
- Семинар для бухгалтера
- Введение в конфигурирование в системе "1С: Предприятие 8". Основные объекты (24 часа)
- Использование запросов в системе "1С: Предприятие 8" (16 часов)
- Работа программиста в 1С: Предприятие 8.1 (40 часов)
- Конфигурирование в системе "1С: Предприятие 8". Решение оперативных задач (16 часов)
- Автоматизация учетных задач в 1С: Бухгалтерия (12 часов)
- Работа пользователя в 1С: Бухгалтерия предприятия (40 часов)

МРЦПКПК предлагает также пройти программы повышения квалификации:
1. *По иностранным языкам*
2. *Физико-химические методы в криминологической экспертизе*
3. *Инструктор фитнес-центра*

Программы профессиональной переподготовки:
1. *Юридическая лингвистика*
2. *Физическая культура и спорт*
3. *Рекреационная география и туризм*

Кемерово, ул. Тухачевского, 33; Тел./Факс: 8 (3842) 31-16-16;
E-mail: cpk@kemsu.ru,
http://www.kemsu.ru/departments/ircqlr/index.htm

МУЧЕНИКИ И ПУСТОСВЯТЫ

В Москве после реконструкции, растянувшейся на шесть лет, сдали в эксплуатацию историческое здание Большого театра. Реконструкция шла негладко, с нарушением сроков, финансовыми скандалами и сменой подрядчиков; всего на нее истратили 21 миллиард рублей. Зато отмечается, что полезная площадь театра стала вдвое больше за счет подземных ярусов, восстановлены исторические интерьеры разных эпох, а новая театральная машинерия — самая передовая в мире. Расчувствовавшись, президент Медведев на открытии сообщил, что Большой — это национальный брэнд и святое дело, на которое ничего не жалко.

Правда, раздавались и критические голоса. Скажем, танцовщик Николай Цискаридзе заявил: все, что сделали с Большим театром, это вандализм; публике сообщают, что в театре сделали замечательные гримуборные, но в них нет даже окон, а в новых репетиционных залах такие низкие потолки, что нельзя поднять балерину — она сразу ударится о потолок. Еще сильнее выразилась Анастасия Волочкова, отметившая, что когда паркет в коридорах заменили на плитку, театр стал похож на психиатрическую больницу. Кроме того, куда-то делись шикарные люстры и бронзовые ручки, а роскошную лепнину подменили пластмассой. Балетным ответил министр культуры Александр Авдеев, отметивший, что «Николай что-то перепутал»: в Большом нет ничего пластмассового, а декор зала сделан из специального дерева и резонансного папье-маше, для вящей акустики. Волочковой министр отвечать не стал, видимо, памятуя, что ее в Большом давно уже на руках не носят, а на всякий посторонний чих не наздравствуешься.

В Кемерове тем временем уже шесть лет реконструируется Музыкальный театр, и конца этому ремонту не видно. Последнее сообщение с этих фронтов гласит: вице-губернатор по строительству Антон Сибиль «осмотрел Музыкальный театр им. Боброва, реконструкция которого сейчас идет полным ходом. По окончании строительных работ театр будет оснащен новейшим свето- и звуковым оборудованием, будет смонтирована суперсовременная сцена». Ни слова ни о причинах затягивания ремонта, ни о сроках его окончания. Оно и понятно: театр не раз обещали сдать то к Новому Году, то к новому сезону, но обещания всякий раз не исполнялись. Театр все это время давал спектакли на чужих площадках или предпринимал гастроли по городам Сибири, а раз в год даже умудрялся выпускать премьеры; но перед началом нынешнего сезона, не выдержав мучительной неизвестности, его покинул главный солист и любимец публики Вячеслав Штыпс, так что будущее этих спектаклей остается туманным. Можно посочувствовать и другим актерам, лучшие творческие годы которых проходят в скитаниях по чужим углам. Если Музыкальный театр Кузбасса важным региональным брэндом не считается, тогда зачем же было его так громозвучно называть.

Из других культурных новостей отметим десант на землю Кузнецкую ветеранов кино, эстрады и ледовых площадок. В рамках акции «Кузбасс — территория добра» города области посетили итальянская киноактриса Софи Лорен, певица Эдита Пьеха и несколько фигуристов, бывших чемпионов, дающих ныне коммерческие ледовые балы. Софи Лорен была удостоена встречи с губернатором Тулеевым. На встрече актрисе вручили манто из сибирских соболей (хорошо, что на этом месте не была ее ровесница и соперница по славе Брижжит Бардо, которая нынче неистово борется за права животных). Растерянная актриса не нашла ничего лучше, как вручить губернатору в качестве ответного дара свою дамскую сумочку с автографом. Теперь сумочку хотят выставить на благотворительный аукцион, а вырученные деньги пустить на операции больным детям. Вопрос, удастся ли отбить стоимость соболей, представляется несущественным: за сколько надо, за столько и купят. Вопрос, не проще ли было не тратиться не заезжих звезд и сразу направить деньги детям, еще менее уместен, потому что пиар в таких случаях дороже денег.

На днях Россия отметила День памяти жертв политических репрессий. В Кузбассе в этот день в центре внимания оказались 36 новомучеников — губернатор Тулеев назначил вознаграждение в 500 тысяч рублей тому, кто отыщет их мощи. Это заявление было сделано на открытии музея-заповедника «Трехречье» в Горной Шории. Губернатор отметил, что среди заключенных «были и священники, и прихожане, которые даже под страхом смерти не отреклись от христианских заповедей. В годы сталинских репрессий они были сосланы, замучены, расстреляны или умерли в застенках Сиблага». Недавно РПЦ причислила их к лику святых. Что ж, у каждого времени свои герои — в советское время это были 26 бакинских комиссаров, ныне — 36 замученных священников, в честь которых даже учредили специальный церковный праздник — День Собора кузбасских святых.

Скажем несколько слов и о самом музее-заповеднике в Усть-Кабырзе. Экспозиции его будут состоять из трех частей — мемориальных бараков заключенных, раскопанного поселения скифских времен и Каскадной пещеры, где якобы были обнаружены следы йети. Вопрос, уместно ли валить все в одну кучу — древнюю историю, мучеников сталинского режима (хоть православных, хоть мусульман или атеистов) и фантом снежного человека, надутый для привлечения туристов, — даже не возникает. Хотя им могла бы задаться православная церковь, раз уж она у нас теперь считается последним оплотом нравственности.

Еще одна новость. «В Кузбассе на особо опасных участках дорог, где происходит наибольшее число ДТП, будут установлены православные кресты, — сообщает пресс-служба областной администрации. — Как отметил Аман Тулеев, количество автомобилей в Кузбассе неуклонно растет. Только в этом году их число увеличилось почти на 33 тысячи в сравнении с 2010 годом. За 9 месяцев этого года на дорогах Кузбасса произошло около 2,5 тысяч дорожно-транспортных происшествий, погибли 366 человек, в том числе 17 детей... Для сравнения, в самой опасной области региона — угольной — за 9 месяцев погибло 17 человек, травмирован 331 человек... Среди самых опасных участков автодорог Кузбасса — 31-й километр трассы «Ленинск-Кузнецкий — Новокузнецк»; 15-й километр трассы «Кемерово — Анжеро-Судженск»; перекресток с автодорогой «Промышленная — Ваганово» в Промышленновском районе. На этих участках за два последних года произошло 45 аварий... На встрече с губернатором Тулеевым архиепископ Тобольский и Тюменский Димитрий рассказал о практике установки православных крестов с надписью «Господи, спаси и сохрани Россию» на тех участках дорог, где в ДТП погибло больше всего людей. Анализ показал, что за три года на таких участках не произошло ни одной аварии со смертельным исходом... Опыт Тюменской области решено применить в Кузбассе. В качестве эксперимента на трех вышеуказанных участках автодорог в ближайшее время будут установлены кресты и баннеры, предупреждающие водителей о последствиях нарушения правил дорожного движения».

Интересное начинание, между прочим. Мне уже доводилось рассказывать, как на российских АЭС в качестве дополнительной меры безопасности ввели обязательные ежегодные молебны. Если кузбасская «проверка на дорогах» будет сочтена успешной, не исключено, что и шахтерам в обязательном порядке выдадут образки святых и ладанки с православными реликвиями. Следующий шаг в этом направлении — отлучение от опасных профессий горняка, таксиста или водителя автобуса тех, кто постом зачат или нерегулярно ходит на исповедь.

Юрий Юдин

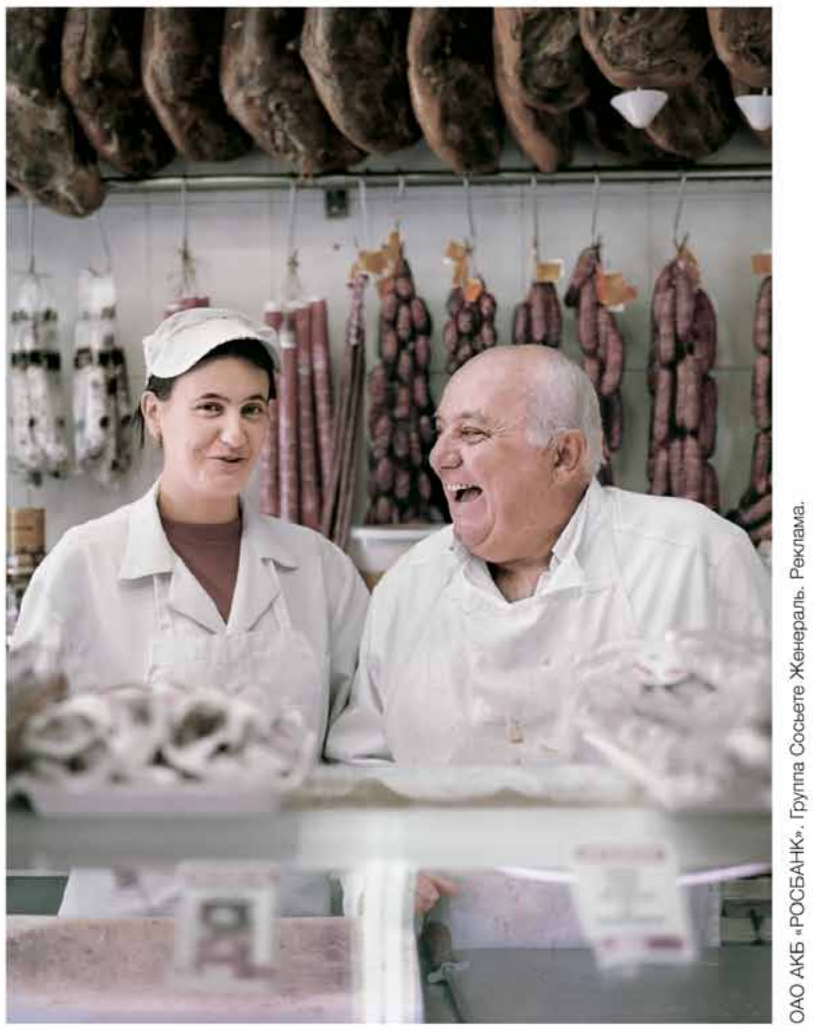
Главный редактор Галина Красильникова.
Зам. гл. ред. Игорь Лавренков.
Газета «Областной экономический еженедельник «Авант-ПАРТНЕР»
учреждена ООО «Издательский Дом «Деловой Кузбасс».
Издатель – ООО «Издательский Дом «Деловой Кузбасс». Зарегистрирована Сибирским окружным межрегиональным территориальным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

АДРЕС РЕДАКЦИИ, УЧРЕДИТЕЛЯ И ИЗДАТЕЛЯ: 650991, г. Кемерово, ул. Красноармейская, 136. Телефон/факс (384-2) 585-616. Адрес электронной почты главного редактора editor@avant-partner.ru; электронная версия издания в сети Интернет www.avant-partner.ru;
Мнение редакции не всегда совпадает с мнением авторов. При перепечатке журналистских материалов прямая ссылка на «Авант-ПАРТНЕР» обязательна. Использование оригинал-макетов и элементов дизайна газеты без ведома редакции запрещено. Материалы в рубриках ЛИДЕР, СОБЫТИЯ, НОВОСТИ КОМПАНИЙ, ПРЕСС-РЕЛИЗ выходят на правах рекламы. Время подписания номера в печать по графику в 09.00. Сдан в печать в 09.00. Объем 5 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.

АКЦИЯ «БИЗНЕС–ТЕСТ»

ДЛЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

Выбор Банка-партнера для бизнеса – важное решение! Росбанк предлагает льготные условия в период проведения Акции. Оцените наши возможности, а также оперативное и качественное обслуживание Вашего персонального менеджера. Легко сделать выбор. Приятно работать.



ОАО АКБ «РОСБАНК». Группа Сосьете Женераль. Реклама.

Срок проведения Акции: с 17 октября 2011 года по 1 февраля 2012 года. Для предприятий малого и среднего бизнеса и ИП в период проведения Акции: открывших первый р/счет в Росбанке – ведение счета 5 мес. бесплатно; подключивших Интернет Клиент-Банк – 4 мес. без абонентской платы; оформивших банковскую карту без взноса на СКС – 1 год бесплатного обслуживания. Далее обслуживание производится по стандартным тарифам Банка. Всю необходимую информацию об организаторе стимулирующего мероприятия Вы можете получить по телефонам Call-Центра или на сайте Банка. Организатор Акции и лицо, оказывающее финансовые услуги, – ОАО АКБ «РОСБАНК».

ВМЕСТЕ МЫ СИЛЬНЕЕ

РОСБАНК

SOCIETE GENERALE GROUP

8-800-200-66-33 (звонок по России бесплатный) www.rosbank.ru

КРУГ ЧТЕНИЯ

ЗОЛОТОЙ ГОЛОС

В первом томе «Коллекции Оскара Уайльда» впервые на русском языке представили сорок две устных истории, рассказанных когда-то гениальным ирландцем. Эта часть трёхтомника называется «Застольные беседы».

Так получилось, что Уайльд широко известен в России, в основном, одним произведением, замечательным романом «Портрет Дориана Грея». Ну и в последние годы у нас много написали о бисексуализме классика английской литературы, уголовном суде на этой почве и тюремном сроке писателя.

У Оскара Уайльда был ещё один вид творчества — устные рассказы, — который для нас являлся белым пятном: сборник этих историй даже в Британии выпустили ни много ни мало через сто лет после смерти литклассика. Издали хорошо, с анализом этого, чаще всего не фиксируемого письменно, творчества: перед каждой историей, анекдотом, легендой — поэтичными, провокационными, захватывающими — дается минивступление. Сборник открывается глубоким и компетентным комментарием составителя. В приложении дан интересный комментарий к переводу; в самом деле, «Беседы» на русском, это уже не то, что записано на английском — перевод может легко утратить прелесть оригинала. К чести переводчика Елены Осеневой русский вариант текста так же очарователен, читается на одном дыхании, с восторгом и ощущением счастья, как и английский первоисточник.

В коротком предисловии современного классика английской литературы Питера Акройда Уайльд назван «великим мастером устного слова», как Джонсон и Кольридж. «...Мощь его личности пронизывает и наполняет собой и эти тексты, записанные по воспоминаниям знавших его людей».

«Речь, — утверждал Оскар Уайльд, — это своеобразное духовное действо, а искусство беседы — чудеснейшее из искусств». Писатель был одним из прославленных ораторов своего времени, друзья считали его рассказчиком от Бога, именно в этой сфере талант Уайльда сверкал как алмаз. Казалось, его багаж всевозможных историй неисчерпаем.

На рассказы Уайльда созывали гостей, которые не шли, бежали послушать. Рассказчик, выходец из Ирландии, овладел чудесным разговорным английским, тембр его голоса завораживал, его жестикуляция дополнительно магнетизировала, — это был творец, рождающий замечательные истории. Позднее он точно так же очаровывал разговорным французским: французы первыми очнулись, издав в 40-х годах XX века часть историй, рассказанных им писателем из Британии.

Англичане проснулись в 2001 году, взяв в книгу «застольных бесед» 14 историй из французской книги. Остальное добавляли из автобиографии, английской прессы времен Уайльда и более поздней, воспоминаний о писателе. Плюс шесть рассказов, опубликованных при жизни самим писателем под общим заголовком «Стихотворения в прозе».

Классик интересен любыми гранями собственного творчества: какие-то устные истории раскрывают кельтский темперамент рассказчика, другие — помогают лучше уяснить его творческий процесс:

Рассказчик часто переделывал известные библейские сюжеты, скрещивая их с фольклорными, легко изменял рассказываемое в зависимости от аудитории. Он телепатически чувствовал слушателей.

Понятно, что напечатанные в книге устные беседы — всего лишь каркас, вокруг которого писатель всякий раз по-новому возводил свои сооружения, наполняя их словесной плотью и оживляя. Понятно также, что английскому составителю пришлось отбирать самые качественные из записанных вариантов.

Уайльд, рассказывая, мог затемнять смыслы, делать их зыбкими, подтягивая слушателей к соучастию в творчестве; тайна и волшебство гипнотизируют аудиторию, которую он вел туда, куда хотел.

Читателям, кстати, тоже предлагается сотворчество, возможность почувствовать звук тёплого, обволакивающего, захватывающего томного, богатого обертонами голоса рассказчика. Современники с восторгом записывали, что голос оратора был музыкальным, пьянил подобно вину. Шоу назвал его «великим и несравненным рассказчиком».

Говорили, что Уайльд колдовским образом влиял на аудиторию. «Искусство, — сказал он однажды, — должно хранить свою тайну, оставаясь загадочным... Художникам, как и богам, не следует покидать пьедестал». За пять минут своего рассказа он легко излечивал от депрессии (это сегодня делают талантливые психотерапевты), или, о чудеса, — от физической боли. Магия!?. Духовная сила!?.

Кто-то вспоминал, как Уайльд излечил его от лихорадки, другой божился, что слушая писателя, его покинула зубная боль. Но то, что оратор мог вызывать улыбку, смех у одних, а рядом люди плакали от восторга, — это подтверждается многими.

Люди, слушая его, меняли взгляд на мир, пропадал пессимизм, торжествовал оптимизм.

Большинство написанного Уайльдом имело исток в устных рассказах. Его творчество питалось из живительного источника застольных бесед, в числе прочего, и знаменитый «Портрет Дориана Грея». Для вдохновения ему нужна была публика. При этом лучшие истории писатель приберегал для маленьких компаний, а то и для единственного собеседника.

Однако, когда слушатели читали в записи некогда слышанное, неизбежно разочаровывались. Читая раздел «Стихотворений в прозе», даже не слышав оратора, — ощущается, в определенной степени, разочарование: не спасает дела даже цветистый письменный слог писателя. А все от того, что рядом — прелестные устные рассказы.

Закончим оценкой Уайльда его сотоварищем по творческому цеху, знаменитым Йейтсом: «Раньше мне не случалось слышать речи столь безукоризненной, фраз обдуманных и словно тщательнейшим образом проработанных, а вместе с тем спонтанных».

Жаль, что писателя из Британии можно представлять «в голосе» только в воображении...

Валерий Плющев